

# Erfolg im Dialog

**Der Médoc Marathon in Südfrankreich – 42,195 km durch das wunderschöne Weinanbaugebiet, kostümierte Läufer und eine einmalige Atmosphäre. 40 Zahnärzte/-innen dürfen anlässlich des 1. Internationalen Kongresses endodontischer Zahnheilkunde dabei sein und sich ihrer ganz persönlichen Herausforderung stellen. Im Interview verrät Friedrich Sigl, Geschäftsführer innerhalb der dental bauer-gruppe, weshalb er diese Aktion ins Leben rief und welche Ideen und persönlichen Erfahrungen dahinterstecken.**



**Herr Sigl, wie kam es denn zu der ungewöhnlichen und spannenden Kombination der dental bauer-gruppe gemeinsam mit der Oemus Media AG, Fortbildung und Marathon für Zahnärzte anzubieten?**

Die Kombination von Fitness und Beruf ist ja nicht ungewöhnlich. Der international unter Läufern legendäre Médoc Marathon ist seit Jahren mit einem medizinischen Kongress verbunden! Da lag es sehr nahe, Zahnärzten und ihren Mitarbeitern eine solche Kombination anzubieten, zumal mit dem Unternehmen ACTEON in Bordeaux ein namhafter Dentalhersteller zur Verfügung steht, der

diesen Gedanken sehr positiv aufnahm und entsprechend engagiert das Projekt mit unterstützt.

**Wie ist denn der legendäre Ruf dieses Marathons entstanden?**

Den Franzosen wird ja zugeschrieben, dass sie es wie kaum ein anderes Volk verstehen, Leistung und Lebensart unter einen Hut zu bringen. Die 42,195 km in einem anspruchsvollen Gelände zu absolvieren, ist für sich eine immense Herausforderung. Warum also nicht so angenehm wie möglich gestalten? Und so entstand ein Streckenverlauf, der von einem zum nächsten wunderschönen Châteaux im Haut Médoc Weinbaugebiet führt. Mehr als 20 Musikgruppen unterstützen die ca. 10.000 Läufer, die überwiegend maskiert ein illustres Bild abgeben.

Es ist sogar – und dies ist natürlich für Läufer untypisch – möglich, neben der normalen Versorgung mit Mineralwasser auch an der Strecke ein Schlückchen Wein zu verkosten.

**Dies klingt ja mehr nach Karnevals-umzug als nach Sportevent!**

Keineswegs, denn Marathon und Zeitlimit lassen letztendlich kein Ausufern zu. Ein medizinisches Attest für die Marathoneignung ist Voraussetzung, um überhaupt für den Start zugelassen zu werden.

Eine ernsthafte Vorbereitung ist zwingend erforderlich, um diesen Lauf zu bestehen.

Wie bei allen Veranstaltungen mit extremen körperlichen Belastungen gab es auch hier in der Vergangenheit ernsthafte Zwischenfälle, die in Selbstüberschätzung begründet waren.

**Es ist also doch mehr Fitness und Ausdauer gefragt?**

In der Tat, wobei eben genau der Aspekt der Verbissenheit und der Rekordzeiten bei diesem Marathonlauf absolut in den Hintergrund tritt. Savoir-vivre lässt sich eben auch auf den Marathon übertragen.

Gerade deshalb haben wir ja gemeinsam mit ACTEON, Ihnen, d.h. der Oemus Media AG, und der dental bauer-gruppe auch den Dialog hervorgehoben. „Erfolg im Dialog“ wurde von uns übrigens nicht für einen Event kreiert, sondern ist seit Jahren fester Bestandteil der Philosophie der dental bauer-gruppe.

Hier ist natürlich die fachliche Information anlässlich des 1. Internationalen Kongresses endodontischer Zahnheilkunde gemeint, aber keineswegs hierauf beschränkt.

Ein spezielles Rahmenprogramm in dieser sensationellen Region rundet das gesamte Paket ab.

**Wie sind Sie, Herr Sigl, eigentlich zum Marathon gekommen?**

Im Sommer 1999 fasste ich für mich den Entschluss, einmal im Leben einen Marathon zu laufen, wobei es sich ergab, dass einige Kollegen sich entweder schon darauf vorbereiteten oder sich gerade am selben Punkt befanden. Es galt eigentlich nur noch festzulegen, an wel-

ANZEIGE



**Marathon  
du Médoc**

**Jetzt haben Sie uns richtig Lust aufs Laufen und den Médoc Marathon gemacht. Gibt es denn überhaupt noch Karten?**

Zurzeit haben wir noch einige wenige Plätze frei, sodass sich eine Anfrage bis zum 30. Juni auf jeden Fall rentiert.

**Vielen Dank für das Gespräch und viel Freude beim Training! <<**

chem Ort wir an den Start gehen. Es wurde der London Marathon 2000.

Die vielen Trainingsstunden und die kleinen Rückschläge über die acht Monate der Vorbereitung erspare ich Ihnen. Auch die Erlebnisse während des ersten Laufes schildere ich hier nicht, denn den Marathonläufern wird unterstellt, dass sie über den Lauf so lange erzählen können, wie die echte Laufzeit war – und diese war sehr lang!!!!

Nur eines sei gesagt: es war ein unvergessliches Erlebnis, das ich jedem nur empfehle.

**Seitdem sind Sie von dem Laufbazillus infiziert und sammeln Urkunden?**

Wie Sie sehen, bin ich auch heute noch

nicht unbedingt der Typ, dem man sofort ansieht, dass er regelmäßig trainiert und sich den sonstigen sogenannten Genüssen entzieht.

Trotzdem folgten noch ein paar Marathons – zweimal in New York, einmal Berlin mit einer dental bauer-Läufergruppe und eben in Médoc, den ich allerdings damals nicht zu Ende lief. Das Laufen habe ich, öwie zur Marathonvorbereitung, immer wieder gepflegt.

Da arbeite ich noch an mir, dass ich wieder regelmäßiger, d.h. zwei- bis dreimal pro Woche ein Stündchen abzwinge. Sollten Sie einmal eine Ausrede benötigen, warum das nicht geht, können Sie sich ebenfalls vertrauensvoll an mich wenden, ich habe da viele auf Lager.

## >> ANMELDUNG

### Anmeldung unter:

Oemus Media AG

Holbeinstr. 29

04229 Leipzig

Tel.: 03 41/4 84 74-3 08

Fax: 03 41/4 84 74-3 90

E-Mail: [event@oemus-media.de](mailto:event@oemus-media.de)

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

ANZEIGE

# MASTERSTUDIENGANG

- :: Drei Semester berufsbegleitend
- :: Brückenschlag von der Praxis zur Advanced Dentistry mit einem der integrierten Schwerpunkte ...

- : Kinderzahnheilkunde
- : Restaurative Zahnheilkunde
- : Endodontologie
- : Parodontologie
- : Implantate als Zahnersatz

- :: Akad. Leitung: Prof. Dr. Dr. h.c. P. Gängler, Prof. Dr. R. Beer
- :: Infos und Anmeldung: [www.oralerehabilitation.de](http://www.oralerehabilitation.de)  
Dr. Lj. Markovic, Tel. +49/2302/926-676, Fax -681  
[oralerehabilitation@uni-wh.de](mailto:oralerehabilitation@uni-wh.de)

## :: ORAL REHABILITATION

... mit Option zum Promotionsstudiengang  
Dr. med. dent. an der Fakultät  
für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde



# Konsequente Hygiene für die Praxisführung

Sie ist das neue Gesicht der Dürr Anzeigenkampagne 2008. Sylvana Lieding aus Eisenach gewann das Dürr Hygiene-Casting und überzeugte die Jury sowohl mit ihrer Ausstrahlung als auch Kompetenz in puncto Praxishygiene. Im Interview verrät sie, wie sie das Casting erlebte und welche neuen Erfahrungen nun auf sie zukommen werden.

**Frau Lieding, wie sind Sie auf das Casting aufmerksam geworden und was hat Sie bewegt mitzumachen? Wie haben Sie sich beworben und was haben Sie von dem Casting erwartet?**

Ich bin durch meine Arbeitskollegin auf das Dürr Hygiene-Casting aufmerksam geworden.

Sie legte mir die Unterlagen in mein Fach und ich habe mich daraufhin per Post beworben.

**Die Bewerberinnen sollten ja einen persönlichen Praxishygienetipp geben und „Reime gegen Keime“ dichten. Können Sie uns sagen, was Ihr Statement und Ihr Reim waren?**

Mein Statement war: Die Hygiene in der Praxis ist sehr wichtig für alle Patienten, Assistentinnen und Zahnärzte, damit keine Krankheiten übertragen werden. Praxishygiene ist daher unverzichtbar. Wir desinfizieren und reinigen stets so, dass auch wir uns jederzeit behandeln lassen würden. Ohne konsequente Hygiene ist eine Praxisführung nicht möglich.

**Wie war das für Sie, schließlich eine der 20 Finalistinnen von hundert Bewerberinnen zu sein und in Stuttgart mit anderen Hygieneassistentinnen für das abschließende Fotoshooting zusammenzutreffen?**

Als der Anruf von Dr. Koch kam, der mir mitteilte, dass ich eine der 20 Finalistinnen von über tausend Bewerberinnen bin, war ich im ersten Moment sehr nervös. Später habe ich mich einfach gefreut dabei sein zu dürfen. Ich war sehr gespannt, was mich da erwartete, wie die anderen Assistentinnen so sind und wo sie herkommen.

Es war interessant mit den anderen Assistentinnen zusammenzutreffen, zu erfahren, wie sie arbeiten und wie es in anderen Praxen aussieht.

Das Fotoshooting hat mir viel Spaß gemacht, alle Finalistinnen waren sehr nett



und wir haben uns untereinander richtig gut verstanden.

**Wie haben Sie in Stuttgart Ihre Chancen eingeschätzt?**

Ich habe alles auf mich zukommen lassen. Wir waren alle da, um Spaß zu haben, und ich war froh, dass ich daran teilnehmen durfte. Als wir so schön gestylt und geschminkt waren, sahen alle Mädels sehr hübsch aus, sodass jede hätte gewinnen können.

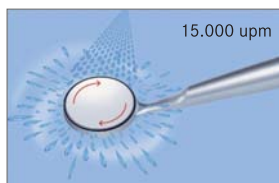
Ich habe mir nicht viele Gedanken darüber gemacht, welche Chancen ich da wohl haben werde.

**Als Sie erfuhren, dass Sie gewonnen haben: wie haben Sie reagiert? Was haben Sie zuerst gemacht, was ging Ihnen durch den Kopf, was sahen Sie auf sich zukommen?**

Als ich erfuhr, dass ausgerechnet ich gewonnen habe, konnte ich es erst nicht

## ANZEIGE

**EverClear** – sehen Sie was Sie sehen möchten – immer!



Glasklares Prinzip: **EverClear** der revolutionäre Mundspiegel, der immer klar und sauber bleibt!



EverClear IntroSet

**orangedental**  
premium innovations



info: +49 (0) 73 51 . 4 74 99 . 0



glauben. Ich war erstaunt und gleichzeitig habe ich mich sehr über diese positive Nachricht gefreut. Ich habe erstmal meine Eltern, Schwester, Freund und meine besten Freunde angerufen.

Gleichzeitig war ich neugierig, wie mein Chef reagiert. Mir ging vieles durch den Kopf, was wohl darüber in der Zeitung stehen wird, welche Fotos sie zeigen werden und in welchen Zeitungen sie darüber berichten.

**Wie geht es jetzt weiter? Welche Shootings und Kampagnen hat die Firma Dürr mit Ihnen geplant?**

Ich werde die Dürr Dental-Produkte für 2008 vorstellen. In der aktuellen ZWP – Zahnarzt Wirtschaft Praxis ist schon die erste Anzeige von mir mit einem Dürr-Produkt FD 333 zu sehen. Im Herbst geht es dann mit Fotoshootings weiter, darauf bin ich schon sehr gespannt und freue mich.

**Was haben Sie seit der Nachricht über Ihren Gewinn erlebt – hat sich der Berufsalltag in der Praxis verändert? Werden Sie in der Praxis öfter darauf angesprochen?**

Meine Verwandten und mein Umfeld sind wahnsinnig stolz auf mich. Sie finden es schön, mich so in Zeitschriften zu sehen.

Mein Berufsalltag in der Praxis hat sich nicht verändert und mein Arbeitsalltag geht ganz normal weiter.

**Wie empfinden Sie die Zusammenarbeit mit der Firma Dürr, angefangen bei der Organisation des Castings bis zu den zukünftigen Aktionen?**

Die Organisation des Castings war perfekt geplant und durchdacht. Es hat wirklich an nichts gefehlt, wir wurden immer sehr gut vom gesamten Dürr-Team gepflegt und betreut. Überall wurden wir herzlich empfangen und alles lief reibungslos ab.

Selbst beim Fotoshooting mit 20 Models lagen wir gut in der Zeit. Das war ein sehr angenehmes Wochenende, ein straffes Programm, aber nicht stressig.

Wir haben in der kurzen Zeit so viel gesehen und erlebt.

**Was haben Sie persönlich für sich aus diesem Casting und Ihrem Gewinn mitgenommen?**

Es war eine sehr schöne Erfahrung, mit 19 anderen Assistentinnen dieses Wochenende verbringen zu dürfen. Ebenso interessant war es, die Dürr-Crew sowie die Fotografen kennenzulernen in einer Stadt, die mir neu war.

Wir durften uns viel anschauen, z.B. die Produktion der Dürr System-Hygiene, den Stuttgarter Zoo Wilhelma und vieles mehr. Ich bin froh, dass ich so ein tolles Wochenende miterleben durfte.

In diesem Sinne möchte ich mich noch mal bei dem gesamten Dürr Team, allen Fotografen sowie Stylisten und den anderen Beteiligten bedanken. ◀◀

**KENNZIFFER 0791 ▶**



## Dentalmikroskope von Carl Zeiss



»MEHR SEHEN« mit Carl Zeiss.  
Damit Ihre Perspektiven wachsen.

We make it visible.

Dentalmikroskope von Carl Zeiss erfüllen höchste Ansprüche an präzise Visualisierung und ergonomisches Arbeiten.

Das motorische Mikroskop OPMI® PROergo vereinigt federleichte Beweglichkeit für komfortables Arbeiten, die bewährte ZEISS-Optik und eine optional integrierte Videokamera.

Das OPMI® pico mit MORA Interface ermöglicht eine aufrechte Sitzposition während der Behandlungszeit. Durch erweiterte Kipp- und Schwenkmöglichkeiten sind schwer zugängliche Behandlungsareale leichter einsehbar.



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

Pluradent AG & Co KG  
Kaiserleistraße 3 · 63067 Offenbach  
Tel. 0 69 / 8 29 83-0 · Fax 0 69 / 8 29 83-271  
E-Mail: [offenbach@pluradent.de](mailto:offenbach@pluradent.de)

**pluradent**  
Ihr Partner für Erfolg

Interview

# Praxiserfolg durch Selbst-PR und Storytelling

Auf den BVD Fortbildungstagen 2008 hielt Sabine Asgodom am 3. Juni in Wiesbaden einen Vortrag über die „Zwölf Schlüssel der Gelassenheit“. 1999 gründete sie ihr eigenes Unternehmen „Asgodom Live. Training. Coaching. Potenzialentwicklung“ in München. Die Management-Trainerin verhilft mit ihren Coachings und Seminaren Menschen aus unterschiedlichsten Lebens- und Arbeitswelten zu mehr Lebenserfolg. Sie ruft zu Selbstverantwortung und Offenheit, Lebensbalance und wertschätzenden Umgang mit anderen auf. Über ihre Strategien für mehr Erfolg und Erlebnisberichte der Menschen, die sich an sie wandten, erschienen mittlerweile mehrere Bücher und Aufsätze. Zu den bekanntesten Büchern gehören „Greif nach den Sternen“, „Die zwölf Schlüssel der Gelassenheit“ und „Lebe wild und unersättlich“. Auch Zahnärzte können ihre Praxis durch Selbst-PR optimieren. Sabine Asgodom sprach mit der Redaktion der Dentalzeitung über das Potenzial, das ihr Konzept wecken kann.

## Welches Spektrum bieten Sie bei Ihren Coachings an?

Ich coache vorwiegend Führungskräfte und Selbstständige aus dem Bereich Wirtschaft, Politik und Showbusiness sowie Teams. Dabei geht es um Veränderungen aller Art, z.B. mehr Erfolg, mehr Sinn, mehr Geld, mehr Spaß in der (Zusammen-)Arbeit, aber auch mehr Zeit fürs Privatleben.

## Sie haben den Begriff der Selbst-PR geprägt. Was bedeutet Selbst-PR konkret und welche Strategien vermitteln Sie in diesem Zusammenhang?

Selbst-PR heißt Öffentlichkeitsarbeit für sich selbst machen. Sich zeigen, auf sich aufmerksam machen, sich einen Namen machen, in der Branche oder gegenüber Kunden. Es heißt aber auch, in die Presse, ins Fernsehen zu kommen, bekannt zu werden, wenn jemand das möchte. Die Kunst dabei ist es, ohne an-

zugeben und ohne zur Mogelpackung zu werden, die eigenen Qualitäten klug herauszustellen. Und das fällt gerade ordentlichen, aufrechten, sympathischen Menschen eher schwer.

## Auf der Jahrestagung des BVD am 3. Juni hielten Sie einen Vortrag zum Thema „12 Schritte zur Gelassenheit“. Wie erreicht man im stressigen Berufsalltag mehr Gelassenheit?

Ziel ist es, auch in Stresssituationen einen kühlen Kopf zu behalten. Der wichtigste Schritt heißt Achtsamkeit, hinsehen, hinhören, erkennen, was läuft. Und vor allem erkennen, dass Menschen nie ohne Grund handeln. Bevor ich mich also tierisch über jemanden ärgere, überlege ich lieber, a) warum mich das so „beißt“, und b) was ich tun kann, um es zu ändern. Gelassenheit heißt aber auch, die Verantwortung für das eigene Handeln übernehmen. Bei-



spielsweise rechtzeitig „Nein“ sagen zu können, wenn es zu viel wird.

## Wie muss man sich Ihre Vorträge vorstellen, welche Reaktionen wecken Sie bei den Teilnehmern?

Mein Grundprinzip heißt: Wer lacht lernt. Deshalb können meine Zuschauer viel lachen. Und gehen trotzdem oder genau deshalb mit einem hohen Erkenntnisgewinn nach Hause. Ein weiterer hilfreicher Aspekt: Ich erinnere die Menschen an das, was sie schon wissen,

ANZEIGE



[www.klare-schiene.de](http://www.klare-schiene.de)  
[www.klare-schiene.at](http://www.klare-schiene.at)

aber nicht tun. Deshalb können sie gleich am nächsten Tag anfangen, ihr Verhalten oder ihre Einstellung zu ändern. Nach jedem Vortrag bekomme ich zauberhafte Briefe von Menschen, die mir schildern, was anders geworden ist nach dem Vortrag. Eine Supermotivation!

**Unsere Leser sind Zahnärzte, und ihre Praxen moderne Dienstleistungsunternehmen. Wie kann ein Zahnarzt mit Ihrem Konzept der Selbst-PR seine Praxis optimieren?**

Das Allereinfachste: Er (oder sie) kann mehr über Erfolge reden: wie er Zähne saniert, ein strahlendes Lächeln geschaffen und Lebensfreude gesteigert hat. Storytelling nennt man das neudeutsch. Eine wunderbare Methode, Menschen für etwas zu interessieren und zu begeistern. Und dabei nicht die Kunstfertigkeit oder die Kosten, sondern vor allem die emotionale Ebene ansprechen. Oft wissen Patientengarnicht, was alles möglich wäre. Menschen möchten konkrete Geschichten hören und werden durch Beispiele ermutigt, sich auch helfen zu lassen. Es gibt übrigens genügend Menschen, die das auch aus eigener Tasche bezahlen würden (und könnten), wenn ihnen der „Mund wässrig“ gemacht wird. Genauso wichtig: Selbstbewusste Mitarbeiterinnen, die ihr

Handwerk verstehen und Verantwortung tragen.

**Sie vermitteln in Ihren Vorträgen, wie man sich Kunden – im Falle des Zahnarztes also Patienten – und Mitarbeiter zu Freunden macht. Was empfehlen Sie einem Zahnarzt, um dieses Ziel zu erreichen?**

Das Zauberwort heißt Menschlichkeit – den anderen wahrnehmen und beachten, respektieren und ernst nehmen. Das gilt für die Mitarbeiter wie für die Patienten. Ich selbst habe schon einen Zahnarzt gewechselt, weil ich mich missachtet und zum „Kostenverursacher“ degradiert fühlte. Ein chinesisches Sprichwort heißt: „Wer nicht lächeln kann, sollte keinen Laden aufmachen.“ Ich füge hinzu: „... und kein Zahnarzt werden.“

**Sie haben sehr viele Preise und Auszeichnungen erhalten. Sind Sie das beste Beispiel dafür, dass Ihr Konzept von Selbst-PR funktioniert?**

Ja, sicher. Ich habe eine Freude, mich zu zeigen, auf Bühnen zu stehen, in Büchern auch über meine eigenen Erfahrungen zu schreiben. Ich habe keine Angst, Stellung zu beziehen und meine Meinung im Vortrag oder auch in Fernseh-Talkrunden zu vertreten. Und man sagt, dabei bleibe ich authentisch. <<



## BERICHTIGUNG

In der letzten Ausgabe der Dentalzeitung 2/2008, Thema „Konservierende Zahnheilkunde / CAD/CAM“ sind uns beim Artikel „Wege zur entspannten Zahnbehandlung“ von Dr. med. dent. Katrin Herzog, Kassel, auf der Seite 69 Fehler im vorletzten Absatz unterlaufen: statt des Worts „Hypnose“ muss an dieser Stelle das Wort „Narkose“ stehen. Deshalb drucken wir an dieser Stelle den betroffenen Absatz in korrekter Form ab. Wenn Sie den vollständigen Artikel lesen wollen, finden Sie diesen unter [www.oemus-media.de](http://www.oemus-media.de).

### Wege zur entspannten Zahnbehandlung

Wer aber glaubt, mit Behandlungen unter Narkose wird Angst dauerhaft beseitigt, liegt leider daneben. Die Angst ist nach einer Narkose noch die gleiche wie vorher. Außerdem kann bei einer zahnärztlichen Behandlung unter Narkosebedingungen lediglich „grob aufgeräumt werden“, so können zerstörte Zähne gezogen, Karies entfernt und Löcher provisorisch geschlossen werden. Qualitativ hochwertige und langfristig haltbare Versorgungen und Sanierungen sind unter Narkosebedingungen technisch und zeitlich nicht realisierbar. Zusätzlich stellt jede Narkose ein gesundheitliches Risiko dar, das weiß jeder Mediziner. Sie sollte deshalb Behandlungen vorbehalten bleiben, die ohne Ausschaltung des Bewusstseins nicht durchführbar sind.

KENNZIFFER 0811 ▶

## Nass- und Trockenabsaugung mit nur einem einzigen Gerät!

# TURBO-SMART

inklusive Amalgamabscheider



## Kompakt Leistungsstark Kostengünstig

- Schnelle Installation durch den Techniker
- Voll elektronisch geregelt
- Leistungssteuerung nach Bedarf
- Ohne Gerätewechsel auf bis zu 4 Behandlungsplätze gleichzeitig erweiterbar
- Amalgamabscheider ohne Zentrifuge und ähnliche bewegliche Bauteile

DIbT-Zulassung: **Z-64.1-23**

Empf. VK-Preis (zzgl. MwSt.):

- 2 Behandler gleichzeitig nur **4.531,- €**
- 4 Behandler gleichzeitig nur **5.380,- €**

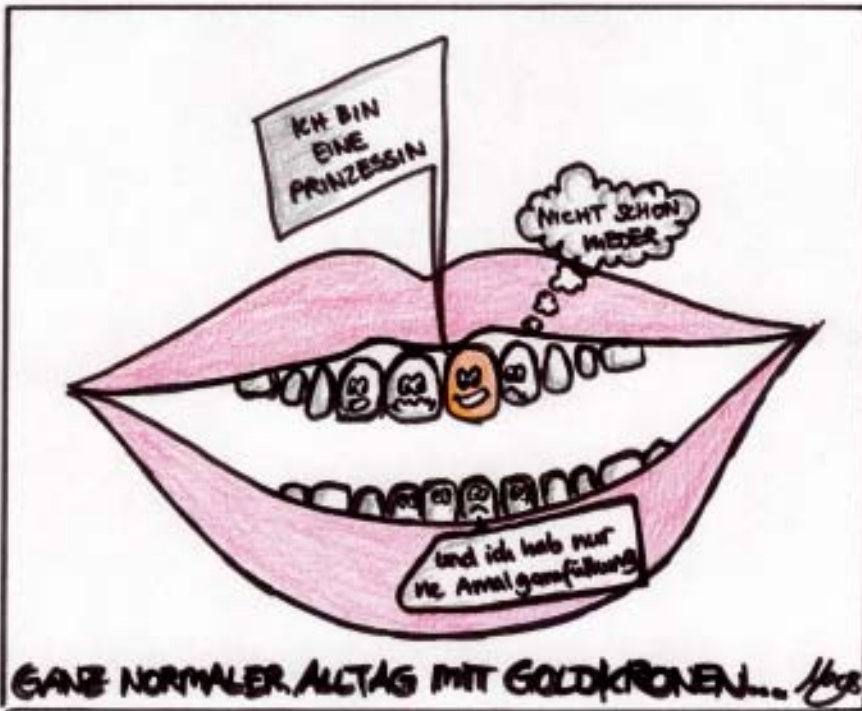
**Gutes muss nicht teuer sein!**

Lieferung und Installation durch den autorisierten Fachhandel!



CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG  
Scharnstedter Weg 20  
27637 Nordholz  
Fon + 49 47 41 - 18 19 8 - 0  
Fax + 49 47 41 - 18 19 8 - 10  
[info@cattani.de](mailto:info@cattani.de)  
[www.cattani.de](http://www.cattani.de)





## Witze

Wie viel Psychologen braucht man, um eine Glühbirne einzuschrauben? Nur einen – die Glühbirne muss aber auch wirklich wollen!

Ich habe den Zahnarzt gewechselt, der letzte ging mir zu sehr auf die Nerven.

Im Sprechzimmer kramt Frau Müller nervös in ihren Taschen.

„Sie brauchen mich nicht im Voraus zu bezahlen!“, sagt der Zahnarzt.

„Das will ich auch nicht!“, entgegnet Frau Müller. „Ich zähle nur mein Geld, bevor Sie mich betäuben!“

Beim Besuch zeigt Herr Meier seinen alten Freunden die Stadt. „Und hier befindet sich die Stätte des Jammerns“, erklärt er. „Die Mauern hallen wider vom Gestöhne der gequälten Menschen.“

Sein Bekannter schaut ihn fragend an. „Jetzt übertreib doch nicht. Wir sind doch nicht mehr im Mittelalter. Was ist das denn für ein hochmodernes Gebäude?“

„Das ist die neue Zahnklinik!“

„Bitte brüllen Sie wie am Spieß, so laut, wie Sie nur können“, sagt der Zahnarzt zu dem Mann im Behandlungsstuhl.

„Aber wieso?“

„Das Wartezimmer ist brechend voll, und ich will den Boris Becker in zehn Minuten im Fernsehen sehen.“

## Der Tag eines Pechvogels

**07.00** Der Wecker klingelt, die Reste des nächtlichen Kühlschrankbesuches klemmen noch zwischen den Zähnen. Mundgeruch macht sich breit.

**07.30** Zahnbürste liegt im ausgelaufenen Duschbad. Neue Bürsten sind auch nirgends zu finden.

**08.00** Frühstück: Der Schmerz vom heißen Kaffee und dem kalten Obst lähmt die Gesichtsnerven.

**08.30** Suche auf dem Weg zur Arbeit

nach der Zahnseide im Handschuhfach. Alle.

**09.00** Arbeit – Geburtstagsrunde – klebriger Schokokuchen für die Löcher, die der Zahnarzt letzte Woche festgestellt hat. Der wird sich freuen.

**12.00** Mittag: Beim harten Brötchen Teil des Eckzahnes abgebrochen.

**15.00** Mit schmerzverzerrtem Gesicht am Bleistift rumgeknabbert. Splitter in Lippe eingezogen.

**17.00** Auf zum Zahnarzt: Der hat Urlaub.

**18.00** Abendbrot: Nur noch Suppe – dabei die Zunge verbrannt.

**20.00** Erinnerung auf dem Handy: Zahnbürsten kaufen. Die Drogerie hat schon zu.

**22.00** Mit verzerrtem Gesicht ins Bett legen. Eisbeutel auf Wange legen. Stoßgebet in Richtung Himmel. Bis auf den Teil des Eckzahns sind noch alle Zähne da.

**Adam und Eva hatten viele Vorteile, aber der Größte war, dass sie keine Zähne zu bekommen brauchten.**

Mark Twain







**PROPHY-MATE NEO****KENNZIFFER 0841**

Das neue und verbesserte NSK Prophy-Mate neo ist die intelligente Weiterentwicklung des bewährten Zahnpolitursystems Prophy-Mate. Das kompakte und einfach zu bedienende Gerät ist jetzt noch handlicher. Neu sind die zwei Düsen mit einer Abwinkelung von 60° und 80° für eine noch effizientere Reinigung, die im Paket enthalten sind. Das praktische und ästhetisch ansprechende Handstück garantiert eine sichere, rutschfeste und angenehme Anwendung für

jede Handgröße auch bei längerem Arbeiten. Das Prophy-Mate-Instrument ist um 360° drehbar. Damit bleiben die Gelenke auch bei hohem Luftdruck frei beweglich. Der leichte Körper des Instruments minimiert das Ermüdungsrisiko von Hand und Handgelenken.



▲ Prophy-Mate neo von NSK.

Der gleichzeitig aus zwei Düsen im Pulverbehälter geblasene Luftstrom schafft einen konstanten Pulverfluss zur Saugdüse in der Mitte des Behälters. Der dadurch ermöglichte gleichmäßige und kraftvolle Pulverausstoß erzielt bemerkenswerte Politur- und Reinigungseffekte. Durch die runde Form des Behälters bleiben keine Pulverreste zurück.

Wartungs- und Pflegemaßnahmen sind

einfach wie nie zuvor. Die vordere Düse lässt sich leicht abnehmen. Um das Handstück von der Pulverdose zu lösen, zieht man einfach den Schnellverschlussring nach hinten. Die Pflege erfolgt mittels der mitgelieferten Reinigungsbürste und des Reinigungsdrahtes. Prophy-Mate kann bei 135 °C autoklaviert werden, nachdem der Pulverdosenendeckel entfernt worden ist.

Das Prophy-Mate-Handstück kann direkt an die meist verwendeten Kupplungsmarken angeschlossen werden (d.h. KaVo® MULTIFLEX®-Kupplung, W&H® Roto Quick®-Kupplung, Bien-Air® Unifix®-Kupplung und Sirona® Quick-Kupplung).

**NSK EUROPE GMBH**

Elly-Beinhorn-Str. 8  
65760 Eschborn  
Tel.: 0 61 96/7 76 06-0  
Fax: 0 61 96/7 76 06-29  
E-Mail: info@nsk-europe.de  
**www.nsk-europe.de**

**EVERCLEAR™****KENNZIFFER 0842**

**EverClear™ – der revolutionäre Mundspiegel! Sie sehen, was Sie sehen – immer!!!**

Bis heute gingen Zahnärzte davon aus, dass sie mit Mundspiegel arbeiten müssten, bei denen innerhalb weniger Augenblicke die Sicht durch Spray und Bohrstaub behindert und die Konzentration gestört wird. Jeder hat seine eigene Technik, das Sichtproblem zu minimieren – Positionieren des Spiegels, Reduzieren der Spraymenge, Benetzungsmittel etc., die sich jedoch meist als umständlich und wenig effektiv erweisen. Eine Lösung für dieses Problem hat die Schweizer Firma I-DENT SA aus Lausanne entwickelt und produziert. Die geniale Idee heißt EverClear™ – ein akkubetriebener, sterilisierbarer und selbstreinigender Mundspiegel, der immer klar und sauber bleibt. Die neueste technologische Entwicklung ermög-



▲ EverClear™.

licht die Ausstattung des EverClear™ mit einem Mikromotor, der mit 15.000 Umdrehungen in der Minute die Spiegeloberfläche dreht und so Wasser, Schmutz, Speichel und Blut weg-schleudert. Der Mundspiegel ist dabei ultraleicht und handlich.

Das Instrument ermöglicht erstmals ununterbrochenes Präparieren, auch unter ungünstigsten Bedingungen. Stress, der durch schlechte Sichtverhältnisse ausgelöst wird, gehört der Vergangenheit an. Ein unbewusstes Verrenken von Nacken und Rücken, nur um einen möglichst direkten Blick auf die Behandlungsstelle zu erhalten, wird durch EverClear™ vermieden. Inzwischen nutzen einige Hundert Zahnärzte die enormen Vorteile von EverClear™. Besonders gut hat sich EverClear™ bewährt, wenn mit einem Laser gearbeitet wird, der ein Kühlmedium braucht.

Auch bei CEREC-Nutzern ist EverClear™ eine echte Arbeitshilfe und eine enorme Erleichterung bei der Präparation und dem Entfernen von alten Füllungen.

Die Vorteile für den Behandler: reduzierter Arbeitsstress; geringere Augenermüdung, speziell wenn mit Lupenbrille oder Mikroskop gearbeitet wird; deutliche Zeitersparnis und erhöhte Produktivität – und einfach mehr Spaß bei der Arbeit!

EverClear™ begleitet sinnvoll jedes Präparationsset, welches mit Kühleispray eingesetzt wird – egal ob es sich hierbei um ein Schnelllaufwinkelstück, ein Turbinenwinkelstück oder ein Ultraschallhandstück handelt. Der Mundspiegel fügt sich nahtlos in den Hygienekreislauf dieser Instrumente ein. Er entspricht selbstverständlich den Hygieneanforderungen und kann, mit Ausnahme des Akkus, voll sterilisiert werden. Der innovative EverClear™ Mundspiegel stellt also einen deutlichen Fortschritt für den Praxisalltag eines jeden Zahnarztes dar.

**ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG**

Im Forstgarten 11  
88400 Biberach/Riß  
Tel.: 0 73 51/4 74 99-0  
Fax: 0 73 51/4 74 99-44  
E-Mail: info@orangedental.de  
**www.orangedental.de**



▲ Das EverClear™-Prinzip.



▲ Spiegel ohne Reinigung.



▲ EverClear™ gereinigt.

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

**LISASAFE ETIKETTENDRUCKER****KENNZIFFER 0851**

Die dokumentierbare, nachvollziehbare Datenerfassung im dentalen und medizinischen Bereich wird immer dringlicher gefordert. Für W&H ausschlaggebend, ein Konzept zu entwickeln, das die umfassende, automatische und sichere Sterilisation und Rückverfolgung des Sterilisationsprozesses garantiert. Mit dem neuen LisaSafe Etikettendrucker in Verbindung mit den Sterilisatoren Lisa 500 und 300 ist dies hervorragend gelungen.



▲ LisaSafe Etikettendrucker für garantiert sicheres Dokumentieren.

Das System ist so einfach wie effizient. Der Drucker wird direkt an Lisa angeschlossen und ein automatischer Etikettendruck erfolgt nur nach erfolgreicher Beendigung des Sterilisationszyklus. In Verbindung mit LisaLog (bei Lisa 500 Standard, bei Lisa 300 optional) lässt sich der Beladungs- und Sterilisationszyklus immer mit dem Patienten verknüpfen, da die LisaSafe-Etiketten die für die Dokumentation entscheidenden Informationen wie die Seriennummer des Sterilisators, die Zyklusnummer, das Sterilisationsdatum und die Lagerfrist des Sterilisationsgutes enthalten. Die Anforderungen vieler internationaler Hygienerichtlinien und -normen bezüglich der Rückverfolgbarkeit werden damit erfüllt, insbesondere die Empfehlungen des Robert Koch-Institutes.

Die Etiketten werden vor der Lagerung auf die sterilisierten Ladungen übertragen. Nach dem Öffnen der Sterilgutverpackung und Verwendung des Instrumentes am Patienten wird die Etikette abgelöst und in die Patientenakten übernommen. Somit wird der Prozess der Rückverfolgbarkeit lückenlos geschlossen.

Zudem bieten Lisa-Sterilisatoren ausschließlich „Klasse B“-Zyklen für die garantiert sichere Sterilisation jeglichen Ladegutes. Die Parameter werden kontinuierlich von einem integrierten Prozessbeurteilungssystem überwacht und der „AirDetector“ (Standard bei Lisa 500) gewährleistet eine vollständige Exposition durch den gesättigten Dampf, selbst bei verpackten hohlen Ladungen.

Gemeinsam garantieren LisaSafe und Lisa-Sterilisatoren der Serie 500 und 300 eine sichere Sterilisation sowie eine fehlerlose Rückverfolgbarkeit. Praxen sind somit rechtlich abgesichert und der Schutz von Patienten, Arzt und Personal ist gewährleistet.

**W&H DEUTSCHLAND**

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**

**WL-LINIE VON ALPRO****KENNZIFFER 0852**

Dreifache Leistung und optimale Hygiene: ALPRO MEDICAL bietet Zahnarztpraxen mit der Druckspülreinigungs- und Entkeimungsserie WL-clean, WL-cid und WL-dry ein starkes Team zur Reinigung und Desinfektion von Spraywasser- und Sprayluftwegen von Turbinen sowie Hand- und Winkelstücken aller Hersteller.

Um Kreuzinfektionen auszuschließen, ist eine sorgfältige Reinigung und Desinfektion der Außen- und Innenflächen nach jedem Patienten notwendig. Nach der Aufbereitung mit WL-clean und WL-cid können Turbinen, Hand- und Winkelstücke gereinigt, desinfiziert und gemäß Risikobewertung der Sterilisation zugeführt werden. Diese Lösungen reinigen die gesamten Spraywasser- und Sprayluftwege sowie kontaminationsgefährdete Innenbereiche

von Bohrstaub, Speichel, Blut und anderen organischen und anorganischen Rückständen.

Bei WL-clean handelt es sich um eine universelle Spül- und Reinigungslösung und dient zur nichtproteinfixierenden Innenreinigung und Dekontamination der Spraywasser- und Sprayluftwege von Übertragungsinstrumenten. WL-clean wirkt bakteriostatisch, fungistatisch und ist die ideale Vorbereitung für die Desinfektion, Pflege und Sterilisation.

WL-cid ist eine hochwirksame alkoholische Spraywasser-, Sprayluftkanalreinigungs- und Desinfektionslösung. Sie ist nach Instrumenten- und Flächeninfektionskriterien geprüft und wirkt bakterizid (inkl. TBC), fungizid und viruzid (z. B. HBV, HCV, HIV, Adeno) und ist DGHM zertifiziert.

Beide Produkte, WL-clean und WL-cid, haben darüber hinaus ihre Wirksamkeit unter praxisnahen Bedingungen (Testanschmutzung nach DIN ISO 15883-5) an Hand- und Winkelstücken und Turbinen erfolgreich bewiesen!

Selbstverständlich liegen auch Herstellerfreigaben für die Anwendung an Übertra-



▲ WL-Linie von ALPRO.

gungsinstrumenten (u.a. W&H, A-Bürmoos) vor.

Zum schnellen Ausblasen und Trocknen der Spraywasserkanäle nach der Anwendung von WL-clean /WL-cid kommt WL-dry zum Einsatz, das gleichzeitig reinigungsunterstützend wirkt. Der besondere Clou: Sieben unterschiedliche Adapter aus Edelstahl und Kunststoff machen diese Druckspülreinigungs- und Entkeimungsserie zur passenden Hygienelösung für die meisten Turbinen sowie Hand- und Winkelstücke.

ALPRO MEDICAL bietet WL-clean und WL-cid als attraktive Einführungssets an. Hierzu gibt ALPRO oder der Dentalfachhandel gern nähere Auskünfte.

**ALPRO MEDICAL GMBH**

Mooswiesenstr. 9  
78112 St. Georgen  
Tel.: 0 77 25 / 93 92-0  
Fax.: 0 77 25 / 93 92-91  
E-Mail: apro@alpro-medical.de  
**www.alpro-medical.de**

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

**TWINPOWER-TURBINEN****KENNZIFFER 0861**

Überzeugt vom eigenen Produkt, mit mehr als 40 Jahren Turbinen-Know-how im Rücken, scheut Morita keinen Vergleich. Derzeit haben Zahnarztpraxen wieder die Gelegenheit, die aktuelle Turbinengeneration kostenlos auf ihre Alltagstauglichkeit hin zu testen. Hier ein Zwischenbericht über die Erfahrungen mit der Turbinenfamilie von J. Morita.

Schon mit ihrem kompakten Design und dem 50 Gramm leichten Handstück konnte die TwinPower-Turbine bei den ersten Testpersonen auf Anhieb punkten. Liegt die Turbine einmal in der Hand, passt sie sich, aufgrund ihrer Ergonomie und der keramischen Oberflächenbeschichtung, wie eine zweite Haut an und ermöglicht auch unter intensiver Belastung ein angenehmes Arbeiten über mehrere Stunden. Für die schwer zugänglichen Seitenzahnregionen bevorzugten die Zahnärzte die Turbinen der PAR 4HEX-Reihe mit ihrem



▲ TwinPower-Turbinen.

Kopfdurchmesser von nur 10,5 mm, die auch für den gesamten Mundraum geeignet sind.

Technisch überzeugt die Turbine vor allem durch ihr, nach Aussage von Morita, weltweit einmaliges Doppelrotorsystem, das von drei Luftantriebsdüsen und der entstehenden Abluft in Rotation gebracht wird. Das Ergebnis ist ein kontinuierlicher, vibrationsarmer, bis zu 50 Prozent erhöhter Drehmoment, den die Anwender durchweg als sehr angenehm werteten. Denn dadurch könne man bei gleichmäßiger Schneidkraft schnell, kraftvoll und mit merklich höherer Präzision arbeiten. Als weiteres Plus empfand man den patentierten Schnellstopp-Bremsring. „Es war sehr angenehm, dass der Motorlauf nach Beendigung der Druckluftzufuhr wesentlich schneller stoppte, als bei den bisher von mir verwendeten Turbinen“, so das Fazit eines Testers. Aufgrund der keramischen Ku-

gellager verlängere sich zudem die Lebensdauer der Turbine um das Dreifache.

Auch in puncto Sterilisationsvermögen bekam die Morita-Turbine Zuspruch. „Die häufigen Sterilisationsprozesse waren der alltagstauglichen Einsetzbarkeit der Turbine in keiner Weise abträglich“, stellte ein Tester fest, der jede Turbine bei 134 °C, 2,1 Bar und jeweils 3,5 Minuten bis zu hundert Mal sterilisierte.

Nicht nur Anwender, sondern auch Patienten profitieren von der neuen Technik. Mit dem speziellen von Morita entwickelten Null-Rücksaugsystem verringert sich die Infektionsgefahr für den Patienten. Dieses System verhindert, dass kontaminierter Schmutz und Aerosol in das Turbineninnere gelangen. Kapseln befördern die Antriebsluft direkt in den Anti-Saug-Diffuser, wo die Luft mittels der Antriebsrad-Rotation druckfest komprimiert wird. Das Ablassen der Luft erfolgt seitwärts an der Kopfunterseite der Turbine. Ein großer Vorteil für den Patienten, der auf diese Weise den kalten Luftstrom nicht mehr an der empfindlichen Präparation zu spüren bekommt. Laut Morita erfüllt die TwinPower-Turbinenfamilie dank ihres Null-Rücksaugsystems die hygienischen Voraussetzungen und gibt die nötige Sicherheit in Bezug auf die aktuellen Hygienevorschriften.

**J. MORITA EUROPE GMBH**

Justus-von-Liebig-Straße 27a  
63128 Dietzenbach  
Tel.: 0 60 74/8 36-0  
Fax: 0 60 74/8 36-299  
E-Mail: Info@JMoritaEurope.com  
**www.JMoritaEurope.com**

**DRUFOMAT SCAN****KENNZIFFER 0862**

Dreve macht Tiefziehen sicher! Tiefzieh-technik generiert ein echtes Zusatzgeschäft und bietet enorme Sparpotenziale. Bei dutzenden Folienstärken und ebenso vielen Einsatzmöglichkeiten behält nicht jeder Anwender den Überblick.

Um den sicheren und einfachen Umgang mit dieser Vielfalt von Optionen zu ermöglichen, hat die Dreve Dentamid GmbH, Unna,

einen Barcode-Scanner in das bewährte Drufoformat-Prinzip integriert.

Jetzt ist es auch Einsteigern möglich, ohne fundiertes Fachwissen über z. B. Aufheiz- und Abkühlzeiten, diverse Schienen, Provisorien, ind. Löffel, Mundschutz usw. sehr sicher herzustellen.

Ähnlich wie an der Supermarktkasse liest der Barcode-Scanner das gesamte Dreve-Folien-Programm ein und führt den Anwender durch den Herstellungsprozess. So einfach kann Tiefziehen sein.



▲ Drufoformat scan.

In professionellen Workshops schulen Dreve-Spezialisten bundesweit das Herstellen von tiefgezogenen Produkten und gehen sehr individuell, z.B. vor dem Hintergrund wachsender Anwendungen in der Implantologie, auf spezielle Verfahren ein.

Für Designliebhaber haben sich die Verantwortlichen aus Unna ein besonderes Feature ausgedacht: Neben der Dreve-Hausfarbe Rot erhalten interessierte Kunden das „Schmuckstück“ in jeder gewünschten RAL-Farbe.

**DREVE DENTAMID GMBH**

Torsten Schulte-Tigges  
Max-Planck-Str. 31  
59423 Unna  
Tel.: 0 23 03/88 07-0  
**www.dreve.de**

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



**INTRAORALKAMERA SOPRO 617****KENNZIFFER 0871**

▲ Perfekte Lichtverhältnisse und Bildqualität mit der Sopro 617.

Die neue Intraoralkamera Sopro 617 sorgt dank der fortschrittlichen 1/4"-CCD-Technologie mit 470 Linien und der neuen asphärischen Flachlinse stets für eine perfekte Bildqualität und eine gleichmäßige Ausleuchtung ohne Verzerrungen und ohne Lichtabfall hin zum Randbereich. Für eine noch bessere Lichtbündelung sind die leistungsstarken LEDs der neuesten Generation, die 50 Prozent mehr Lichtintensität liefern als marktübliche Dioden, in einer speziellen Sammellinse angeordnet. Die Vorteile des unvergleichlich licht- und leistungsstarken Beleuchtungssystems: reduzierte Wärmeausstrahlung, keine Reflexionen und Schatteneffekte sowie eine intensive Helligkeit ohne Farbveränderungen.

Das neue formschöne Design der Sopro 617 überzeugt durch Funktionalität und

Flexibilität: So bewirkt das erstmals gebogene ultraleichte Handstück (55 Gramm) einen vergrößerten Blickwinkel von 105 Grad, mit dem sogar enge bzw. schwer zugängliche Intraoralbereiche ideal eingesehen werden können. Die Sopro 617 ist geeignet für erstklassige Aufnahmen mit hoher Auflösung und Aussagekraft, speziell auch im distalen Bereich. Gleichzeitig sorgt das ergonomisch optimierte Handstück mit dem extrem kleinen abgerundeten Kamerakopf für eine größtmögliche Erreichbarkeit in der Mundhöhle, mehr Arbeitskomfort für den Anwender und weniger Verletzungsrisiko für den Patienten.

Ob Porträt oder Einzelzahn: Die neue Sopro 617 verfügt über ein modernes Universalfokus-System, das die maximale Tiefenschärfe automatisch einstellt. So erhält der Zahnarzt in jeder Kamerastellung sofort ein scharfes Bild – ohne langwieriges Warten, Berechnen oder Einstellen.

Ein weiterer Bonus für komfortables Arbeiten ist der spezielle „SoproTouch“. Er ermöglicht die digitale Bildaufnahme und -speicherung direkt am Handstück. Der lästige Fußschalter wird damit überflüssig. Bereits durch ein leichtes Berühren des sensitiven Touchfeldes können bis zu vier Aufnahmen auf dem Bildschirm erzeugt bzw. direkt abgespeichert werden. So werden unscharfe Bilder vermieden und ein zuverlässiges Arbeiten ermöglicht.



Die neue Hochleistungskamera bietet selbstverständlich auch für jeden Anschluss und jede Anwendungsmöglichkeit die richtige Verbindung – ob in der Dentaleinheit integriert oder als Tisch-, Wand- oder PC-Version. So ermöglicht die Dockingstation M-Video zum Beispiel den Anschluss an jeden beliebigen Bildschirm, der einen einfachen Video- oder S-Video-Eingang besitzt. Und der USB-Digitalausgang stellt die Verbindung zum USB-Port eines jeden beliebigen Computers her. Ein weiterer positiver Nebeneffekt: Mit dem modernen Anschluss wird eine Bildauflösung von mindestens 640 x 480 Pixel erzielt – viermal mehr als bei einem USB1-Anschluss!

Durch die Push-Pull-Verbindung („Plug and Play“) und den neu gestalteten, beweglichen Stecker kann die neue Intraoralkamera zudem schnell und sicher angeschlossen und flexibel in mehreren Behandlungsräumen eingesetzt werden. Und mit einem einfachen Klick kann sogar die bereits bestehende Sopro-Anlage auf die neueste Digitaltechnik der Sopro 617 umgerüstet werden.

Durch ihre flexible und vielseitige Einsetzbarkeit, das einfache Handling sowie die konstant hohe Qualität und Aussagekraft der Bilder macht die Sopro 617 Intraoralaufnahmen ab sofort zu einem digitalen Bilderlebnis – und zwar nicht nur für das Praxisteam, sondern auch für den Patienten.

**ACTEON GERMANY GMBH**

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

**VITA BLOCTALK****KENNZIFFER 0872**

Klicken. Informieren. Profitieren. VITA BlocTalk ist der exklusive e-Newsletter für CAD/CAM und Machinable Materials. Er präsentiert alles, was für Zahnärzte und Zahn-

techniker in der Praxis wichtig ist – interessante klinische Fälle und Tipps von erfahrenen Anwendern, Produktneuheiten, aktuelle Kurse, Workshops, Kongresse und Events.

Egal, ob Sie bereits ein hochmodernes, leistungsfähiges CAD/CAM-System besitzen oder in diese Welt einsteigen möchten:

Abonnieren Sie jetzt unter [www.vita-bloctalk.com](http://www.vita-bloctalk.com) den regelmäßig erscheinenden e-Newsletter. VITA BlocTalk ist kompakt, prägnant und kommt auf den Punkt. Und damit Sie nichts verpassen, steht den Abonnenten ein Archiv der klinischen Fälle



jederzeit zur Verfügung. VITA BlocTalk ist auch ein Forum, das zum Mitmachen einlädt: Haben Sie selbst einen spannenden Fall aus Ihrer Praxis dokumentiert oder möchten Sie Ihre Tipps & Tricks bei VITA BlocTalk vorstellen? Machen Sie mit und schreiben Sie dem VITA BlocTalk Team unter: [www.vita-bloctalk.com](http://www.vita-bloctalk.com)

**VITA ZAHNFABRIK****H. RAUTER GMBH & CO. KG**

Spitalgasse 3  
79713 Bad Säckingen  
Tel.: 0 77 61/5 62-0  
Fax: 0 77 61/5 62-2 99  
E-Mail: [info@vita-zahnfabrik.com](mailto:info@vita-zahnfabrik.com)  
[www.vita-zahnfabrik.com](http://www.vita-zahnfabrik.com)

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



**PROPHYFLEX 3****KENNZIFFER 0881**

▲ Fortschrittliche Zahnreinigung mit KaVo PROPHYflex 3.

Saubere und strahlende Zähne haben für den Patienten nicht nur eine ästhetische Bedeutung. Die möglichst vollständige Entfernung von bakteriellen Zahnbelägen trägt maßgeblich zur nachhaltigen Gesundheit von Zähnen und Zahnfleisch bei. Mit dem KaVo PROPHYflex 3 können Ablagerungen, Verfärbungen und Beläge sanft und leistungsstark entfernt werden.

Das Indikationsspektrum des Pulverstrahlgerätes PROPHYflex 3 beschränkt sich nicht nur auf die Entfernung von Zahn-

belägen. Es erstreckt sich im Weiteren vom Polieren nach der Zahnsteinentfernung, über das Mattieren von Metallkaufächen, bis hin zur Reinigung von Implantatoberfläche oder Zahnschmelz vor Fissurenversiegelung. Damit sind ideale Voraussetzungen für die Einbindung in prophylaxeorientierte Behandlungskonzepte gegeben.

Die Anwendung des Gerätes ist einfach: Das Handstück wird auf die MULTiflex-Kupplung der Einheit gesteckt und von dort mit Druckluft versorgt. Bei Betätigung des Fußanlassers strömt die Druckluft in den Pulverbehälter und vermischt sich vor Austritt aus der Kanüle gleichmäßig mit dem Pulver. Gleichzeitig wird auf getrenntem Wege Wasser zum Austritt geleitet, welches das Pulver/Luftgemisch mit einem Wassermantel umschließt. Die komplette Ummantelung des Pulverstrahls ermöglicht eine

verbesserte Fokussierung und erhöht damit die Arbeitseffizienz bei gleichzeitiger Reduktion der Pulver-Spray-Wolke.

Die Pulverstrahlreinigung erfolgt entweder mit Natriumbikarbonat-Pulver oder mit klumpfreien, absolut salzfreien Kalziumkarbonat-Kügelchen, den sogenannten PROPHYpearls. Durch ihre geometrische Form und den flachen Einfallswinkel (Anstellwinkel zur Längsachse der Zähne: 10°–60°) rollen sie über die Zahnoberfläche und haben so unendlich viel Kontakt mit den verunreinigten Stellen. Auf diese Art und Weise können die PROPHYpearls im Gegensatz zu spitzen Partikeln, die nach einmaligen Aufprall sofort vom Zahn wegspritzen, die volle Reinigungsleistung entfalten.

Mit dem PROPHYflex 3 können weiche und teilweise selbst hartnäckige Beläge ohne Veränderung der Schmelzoberfläche und ohne Traumatisierung von Weichgewebe gelöst werden. Die ausgewogene Balance zwischen Handstück, Kupplung und Schlauch vermeidet Ermüdungen. Mithilfe der um 360 Grad drehbaren Kanüle ist das Arbeiten selbst an schwer zugänglichen Stellen völlig unproblematisch.

Durch seine Mobilität und das einfache Aufstecken auf die MULTiflex-Kupplung kann das Gerät in jedem freien Behandlungszimmer, an jeder Behandlungseinheit verwendet werden. Im Gegensatz zu fest installierten Pulverstrahlgeräten lässt sich der Praxisablauf damit viel flexibler gestalten.

**KAVO DENTAL GMBH**

Bismarckring 39  
88400 Biberach/Riß  
Tel.: 0 73 51/56-15 99  
Fax: 0 73 51/56-16 59  
E-Mail: info@kavo.com  
**www.kavo.com**

**TOPEX® PREP & POLISH™ PASTE****KENNZIFFER 0882**

Mit Prep & Polish™ können Zahnoberflächen vor der Bindung oder Zementierung einfach, schnell und bequem gereinigt und präpariert werden. Die Prep & Polish™-Verbindung enthält keine Zusatzstoffe, Öle, Wachse oder Aromen, durch die die Bindungsoberfläche unter Umständen beschädigt wird.

- Exklusive Verbindung mit Bimssteinpulver

und ohne Fluorid, Öl, Wachs sowie Aroma- und Farbstoffe.

- Anwendung zum Reinigen von Zahnoberflächen vor orthodontischer Bindung (Brackets), Platzierung von Versiegler sowie Zementierung von permanent gebundenen Restaurationen.
- Ideal für die homöopathische Anwendung oder für Patienten mit Allergie auf Farb- und Aromastoffe.

**SULTAN HEALTHCARE INC.**

Territory Manager Herrn Slobodan Jarni  
Säulenstraße 28  
82008 Unterhaching  
Tel.: 0 89/55 27 67 71  
**www.sultanchemists.com**

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



**ESTETICA E80****KENNZIFFER 0901**

Das intelligente, flexible Behandlungssystem ESTETICA E80 wurde unter ergonomischen Gesichtspunkten konzipiert und gewährleistet dadurch reibungslose Bewegungsabläufe für eine gesunde, belastungsfreie Körperhaltung. Ein absolutes Novum der Einheit ist die Integration von Endo- und Chirurgieantrieb. Damit werden nicht nur teure Zusatzinstrumente für endodontische oder implantologische Arbeiten überflüssig, sondern gleichzeitig der Workflow optimiert und die Arbeitsergonomie des Anwenders verbessert.

Integriert in der ESTETICA E80 besitzt der neue, kollektorlose und sterilisierbare KL 702 Motor neben seinem normalen Drehzahlbereich (2.000–40.000 U/min) eine spezielle Endofunktion mit einstellbarer Drehmomentbegrenzung. Je nach Übersetzung des Instruments können damit die Drehmomentwerte zwischen 0,15–8 Ncm frei programmiert



▲ Estetica E80 von KaVo.

werden. Zusätzlich steht noch der Drehzahlbereich von 100–6.000 U/min zur Verfügung. Zur Optimierung des Workflows können des Weiteren die Parameter für sechs verschiedene endodontische Arbeitsschritte abgespeichert werden.

Neben der klassischen Bestückung des Instrumententrägers mit sechs Instrumenten kann der Chirurgie-Lichtmotor KaVo SL 550 als siebtes Instrument in die ESTETICA E80 integriert werden. Einzigartig im Markt stehen dem Anwender in Verbindung mit den KaVo Chirurgie-Lichtinstrumenten damit direkt an der Behandlungseinheit uneingeschränkt die Funktionen eines modernen Chirurgiegerätes zur Verfügung. Die ESTETICA E80 erkennt automatisch, welches der KaVo Chirurgie-Lichtins-

trumente verwendet wird und stellt die richtige Untersetzung ein. Auf der Programmebene können Programmschritte für bis zu sechs Implantate erstellt werden. Die maximalen Drehmomente eines jeden Arbeitsschrittes werden erfasst und liefern wichtige Informationen zur Beurteilung der Primärstabilität der Implantate. Durch die Adaption des Chirurgiemotors über eine Schnellkupplung am Arztelement können Versorgungsschlauch und Motor nach der Behandlung problemlos für die Sterilisation abgenommen werden.

Insgesamt besticht die Behandlungseinheit mit höchster Funktionalität im gesamten Zusammenspiel der Teile. Der perfekt abgestimmte Workflow bindet sämtliche Instrumente vollständig mit ein, erlaubt die Konzentration auf das Wesentliche und verkürzt die Wege bei der Behandlung messbar. Innovative Lösungen erzielen für den Anwender einen Gewinn an Sicherheit, Zeit und Geld und erhöhen damit die Wirtschaftlichkeit der Einheit. Die ESTETICA E80 vereint intelligente, wegweisende Technologien, Materialien und Funktionen. Damit ist sie ihrer Zeit voraus und bietet dem Anwender maximale Investitionssicherheit.

**KAVO DENTAL GMBH**

Bismarckring 39  
88400 Biberach/Riß  
Tel.: 0 73 51/56-15 99  
Fax: 0 73 51/56-16 59  
E-Mail: info@kavo.com  
**www.kavo.com**

**HYGIENESCHRANK****KENNZIFFER 0902**

Hygienevorschriften sind ein wichtiges Thema. Hauptproblem Desinfektionsmittelspender: Le-iS hat verschiedene Möglichkeiten. Eine davon ist der Hygieneschrank, in welchem alle Arbeitsmittel untergebracht sind. Die zweite Variante ist, die berührungslosen Desinfektionsmittel- und Seifenspender hinter dem Waschbecken auf der Arbeitsplatte anzubringen.

Die neueste Entwicklung der Le-iS Stahlmöbel GmbH: Einzelne Module, in denen unterschiedliche Arbeitsmittel untergebracht sind. Diese können dann so zusammengestellt werden, wie es benötigt wird, nebenei-



▲ Hygienemodul.

einander, übereinander oder auch einzeln. So kann der Praxisraum farblich und formschön gestaltet werden. Ebenfalls neu – die Möbelzeile für den Steriraum. Unreine und reine Strecke werden durch den neuen Sterihochschrank getrennt. In diesem Schrank können zwei Geräte sowie die Wasseraufbereitung untergebracht werden. Die Möbelzeile kann individuell zusammengestellt werden, um den räumlichen Bedingungen und, nicht zu

vergessen, den RKI-Richtlinien gerecht zu werden. Natürlich wurden zur IDS 2007 auch die bewährten Praxismöbel präsentiert. Ständige Entwicklung und Qualitätskontrolle garantieren optimale Funktionalität. Arbeitsplatten aus modernen, pflegeleichten Materialien wie Kunststein und Mineral halten allen Anforderungen einer Zahnarztpraxis stand.

Mineralarbeitsplatten und Becken zeichnen sich durch den fließenden Einbau der Becken aus. Die Arbeitsplatten werden nahtlos verarbeitet. Die antibakteriellen Kunststeinarbeitsplatten bestehen zu 93 % aus natürlichem Quarz und weisen dadurch eine hohe Kratzbeständigkeit aus. Dieser Kunststein ist extrem stabil und dennoch flexibel. Auf der porenfreien Oberfläche haben Flecken keine Chance. Auch mit der Möbellinie VOLUMA sind unsere neuen Hygienemodule optimal kombinierbar. Viele Arbeitsmittel und Materialien verstaut und doch in greifbarer Nähe.

**LE-IS STAHLMÖBEL GMBH**

Friedrich-Ebert-Str. 28a  
99830 Treffurt  
Tel.: 03 69 23/8 08 84  
Fax: 03 69 23/5 13 04  
E-Mail: service@le-is.de  
**www.le-is.de**

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



## KERAMIKMALFARBEN VINTAGE ART

**KENNZIFFER 0911**

Die neuen VINTAGE Art Malfarben sind den in der Natur vorkommenden Farbeffekten nachempfunden. Für die Entwicklung wurden weltweit die farblichen Charakteristika natürlicher Zähne und die Reproduktionstechniken erfahrener Zahntechniker analysiert.

Die fluoreszierenden VINTAGE Art Pastenmalfarben sind für die Realisierung interner und externer Farbmodifikationen aller hochschmelzenden Metallkeramiksyste-  
me empfohlen. Zudem können sie auf allen hochschmelzen-



▲ VINTAGE Art Malfarben von Shofu.

den metallfreien Keramikrestaurationen mit Zirkondioxid-/Aluminiumoxid-Gerüsten, CAD/CAM-Keramikblöcken, Presskeramiken und Keramikzähnen aufgetragen werden.

Aufgrund der mikrofinen Partikelstruktur beeindrucken die gebrauchsfertigen Pastenfarben, die beliebig untereinander mischbar sind, durch ein hervorragendes Applikationsverhalten und eine

außerordentliche Deckkraft. Selbst die gebrauchsfertige Glasurpaste ist hoch fluoreszierend und unterstützt die natürliche Farbwirkung.

Das gesamte VINTAGE Art System besteht aus 31 Einzelfarben, die entsprechend den Einsatzmöglichkeiten in Praxis und Labor klassifiziert sind. Die Base Color Stains bestehen aus neun Primär- und Sekundärfarben sowie achromatischen Farben zur Steuerung der Helligkeit. Die Color Stains umfassen zwölf Effektfarben zur Angleichung aller individuellen Farbtöne. Die Shade Stains/Foundation Shade Stains enthalten zehn Farben zur oberflächigen Bemalung der Zahnfarben entsprechend der Farbgruppe des Farbrings.

Die Pastenmalfarben sind einzeln oder als „Basic Color Set“ und „Effect Color Set“ erhältlich.

### SHOFU DENTAL GMBH

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



## PRESTO-AQUA II

**KENNZIFFER 0912**



▲ Handstück Presto-Aqua II.

Instrumente für das zahntechnische Labor bedürfen einer umfangreichen Pflege und Wartung. Die Firma NSK Europe erleichtert die Arbeit des Zahntechnikers mit dem Presto-Aqua-System. Denn bei diesem Luftturbinen-Handstück entfällt das lästige Schmieren.

Das Instrument mit Wasserkühlung wurde speziell zum Schleifen und Finieren von Keramik entwickelt. Das Presto-Aqua-System verfügt über eine integrierte Wasserzufuhr, um Kühlwasser direkt auf die

Werkzeugspitze und das Arbeitsfeld zu sprühen. Dadurch bleibt die Hitzeentwicklung gering, was eine lange Bearbeitung ermöglicht. Außerdem verlängert sich so die Lebens-

dauer der Schleifwerkzeuge. Der Schleifstaub hat eine geringe Streuung und bleibt damit im Arbeitsbereich. Der einzigartige Staubschutzmechanismus verhindert das Eindringen von Schleifstaub in die Lager des Handstücks.

Das Handstück ist drehbar und erlaubt einen einfachen Werkzeugwechsel. Es arbeitet zudem geräuscharm und vibrationsfrei. Auch der Ein- und Ausbau des Wasserbehälters ist schnell und unkompliziert möglich.

Das Presto-Aqua-System besteht aus dem Presto-Aqua-Gerät, der Kupplung QD-J B2/B3, einem Fußschalter, dem Handstück und zwei Luftschläuchen.



▲ Presto-Aqua II.

### NSK EUROPE GMBH

Elly-Beinhorn-Str. 8  
65760 Eschborn  
Tel.: 0 61 96/7 76 06-0  
Fax: 0 61 96/7 76 06-29  
E-Mail: info@nsk-europe.de  
[www.nsk-europe.de](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.



**IMPRESSUM****Verlag****Verlagssitz**

Oemus Media AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

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

**Verleger**

Torsten R. Oemus

03 41/4 84 74-0

oemus@oemus-media.de

**Verlagsleitung**

Ingolf Döbbecke  
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

03 41/4 84 74-0  
03 41/4 84 74-0  
03 41/4 84 74-0

doebbecke@oemus-media.de  
isbaner@oemus-media.de  
hiller@oemus-media.de

**Projekt-/Anzeigenleitung**

Stefan Thieme

03 41/4 84 74-2 24

s.thieme@oemus-media.de

**Produktionsleitung**

Gernot Meyer

03 41/4 84 74-5 20

meyer@oemus-media.de

**Anzeigenendisposition**

Lysann Pohlmann  
Marius Mezger  
Bob Schliebe

03 41/4 84 74-2 08  
03 41/4 84 74-1 27  
03 41/4 84 74-1 24

pohlmann@oemus-media.de  
m.mezger@oemus-media.de  
b.schliebe@oemus-media.de

**Vertrieb/Abonnement**

Andreas Grasse

03 41/4 84 74-2 00

grasse@oemus-media.de

**Art Director**

Dipl.-Des. Jasmin Hilmer

03 41/4 84 74-1 18

hilmer@oemus-media.de

**Herausgeber/Redaktion****Herausgeber**

Bundesverband Dentalhandel e.V.  
Unnauer Weg 7 a, 50767 Köln

Tel.: 02 21/2 40 93 42  
Fax: 02 21/2 40 86 70

**Erscheinungsweise**

Die DENTALZEITUNG erscheint 2008  
mit 6 Ausgaben.  
Es gilt die Preisliste Nr. 9 vom 1. 1. 2008

**Beirat**

Christian Kern  
Franz-Gerd Kühn  
Rüdiger Obst  
Wolfgang Upmeyer  
Wolfgang van Hall (kooperatives Mitglied)

**Chefredaktion**

Dr. Torsten Hartmann  
(V. i. S. d. P.)

02 11/1 69 70-68

hartmann@dentalnet.de

**Redaktion**

Susann Luthardt  
Berit Melle  
Kristin Jahn  
Maria Pirr

03 41/4 84 74-1 12  
03 41/4 84 74-1 13  
03 41/4 84 74-1 02  
03 41/4 84 74-2 32

s.luthardt@oemus-media.de  
b.melle@oemus-media.de  
k.jahn@oemus-media.de  
m.pirr@oemus-media.de

**Redaktionsanschrift**

siehe Verlagssitz

**Korrektorat**

Ingrid Motschmann  
E. Hans Motschmann

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

motschmann@oemus-media.de  
h.motschmann@oemus-media.de

**Druckauflage**

50.247 Exemplare (IVW 1/08)



Mitglied der Informationsgemeinschaft  
zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

**Bezugspreis:**

Einzelheft 5,60 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 22,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnement-Bestellung innerhalb von 14 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.

**Verlags- und Urheberrecht:**

Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlegers und Herausgebers unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sondereile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Firmennamen, Warenbezeichnungen und dergleichen in dieser Zeitschrift berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen und Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichen- und Warenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten seien und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Gerichtsstand ist Leipzig.

**INSERENTENVERZEICHNIS****Anzeigen**

a-dec	S. 65
Alpro	S. 27
BVD	3. US
CATTANI	S. 81
CCC	S. 83
DAMPISOFT	S. 69
DeguDent	S. 25, 38, 76, 80
Dental Union	S. 93
orangedental	S. 15, 78
Dreve	S. 63
Dürr Dental	S. 23
EMS	S. 21
GC Germany	S. 75
Gillette	S. 13
Hager & Werken	S. 37
Hoffmann Dental	S. 47
J.Morita	S. 55
Kerr	S. 9
Le-iS Stahlmöbel	S. 73
NSK Europe	S. 11, 41, 49
Pluradent	S. 31, 79
Ritter Concept	S. 89
SciCan	2. US
SHOFU	4. US
Sirona	S. 35
Sultan Healthcare	S. 60, 61
Ultradent Products	S. 57
Universität Witten/Herdecke	S. 77
VITA	S. 45
W&H	S. 17

**Einhefter/Postkarten/Beilagen**

EMS	Titelpostkarte
Kerr	Beilage
NSK	Beilage
Oemus Media AG	Postkarten



**BVD-PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN DER DENTALDEPOTS/VERSANDHÄNDLER****00000**

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung Dresden**  
 01097 Dresden  
 Tel. 03 51/79 52 66-0  
 Fax 03 51/7 952 66-29  
 E-Mail: dresden@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 01099 Dresden  
 Tel. 03 51/49 28 60  
 Fax 03 51/4 92 86 17  
 E-Mail: info.dresden@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

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

**GERL GMBH & Co. KG**  
 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

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung Görlitz**  
 02828 Görlitz  
 Tel. 03 55 81/40 54 54  
 Fax 03 55 81/40 94 36  
 E-Mail: goerlitz@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**NWD Ost**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 02977 Hoyerswerda  
 Tel. 03 57 71/42 59-0  
 Fax 03 57 71/42 59-22  
 E-Mail: alpha.hoyerswerda@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung Cottbus**  
 03048 Cottbus  
 Tel. 03 55/3 83 36 24  
 Fax 03 55/3 83 36 25  
 E-Mail: cottbus@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 03050 Cottbus  
 Tel. 03 55/79 39 79  
 Fax 03 55/79 01 24  
 E-Mail: info.cottbus@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 04103 Leipzig  
 Tel. 03 41/21 59 90  
 Fax 03 41/2 15 99 20  
 E-Mail: info.leipzig@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**DENTAL 2000**  
**Full-Service-Center GMBH & CO. KG**  
 04129 Leipzig  
 Tel. 03 41/9 04 06-0  
 Fax 03 41/9 04 06 19  
 E-Mail: info.l@ dental2000.net  
 Internet: www.dental2000.net

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 04720 Döbeln  
 Tel. 03 34 31/7 13 10  
 Fax 03 34 31/71 31 20  
 E-Mail: doebeln@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung Halle**  
 06108 Halle  
 Tel. 03 45/2 98 41-3  
 Fax 03 45/2 98 41-40  
 E-Mail: halle@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Garlichs & Sporreiter Dental GmbH**  
 06449 Aschersleben  
 Tel. 03 34 73/91 18 18  
 Fax 03 34 73/91 18 17

**GARLICH & DENTEG GMBH**  
 06618 Naumburg  
 Tel. 03 34 45/70 49 00  
 Fax 03 34 45/75 00 88

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

**dental 2000**  
**Full-Service-Center GmbH & Co. KG**  
 07743 Jena  
 Tel. 03 36 41/4 58 40  
 Fax 03 36 41/4 58 45  
 E-Mail: info.j@dental2000.net  
 Internet: www.dental2000.net

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 07745 Jena  
 Tel. 03 36 41/29 42 11  
 Fax 03 36 41/29 42 55  
 E-Mail: info.jena@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Altman Dental GmbH & Co. KG**  
 08525 Plauen  
 Tel. 03 37 41/52 55 03  
 Fax 03 37 41/52 49 52  
 E-Mail: info@altmandental.de  
 Internet: www.altmandental.de

**Bönig-Dental GMBH**  
 08525 Plauen  
 Tel. 03 37 41/52 05 55  
 Fax 03 37 41/52 06 66  
 E-Mail: boenig-dental@t-online.de  
 Internet: www.Boenig-Dental.de

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

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 09130 Chemnitz  
 Tel. 03 71/51 06 69  
 Fax 03 71/51 06 71  
 E-Mail: info.chemnitz@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung Chemnitz**  
 09247 Chemnitz  
 Tel. 03 37 22/51 74-0  
 Fax 03 37 22/51 74-10  
 E-Mail: chemnitz@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**10000**

**WOLF + HANSEN DENTAL DEPOT**  
**DENTALMEDIZINISCHE**  
**GROSSHANDLUNG GMBH**  
 10119 Berlin  
 Tel. 03 30/44 04 03-0  
 Fax 03 30/44 04 03-55  
 E-Mail: vertrieb@wolf-hansen.de  
 Internet: www.wolf-hansen.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
 10589 Berlin  
 Tel. 03 30/2 82 92 97  
 Fax 03 30/2 82 91 82  
 E-Mail: berlin@multident.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 10589 Berlin  
 Tel. 03 30/3 46 77-0  
 Fax 03 30/3 46 77-1 74  
 E-Mail: info.berlin@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**ERICH WILHELM GMBH**  
 10783 Berlin  
 Tel. 03 30/23 63 65-0  
 Fax 03 30/23 63 65-12  
 E-Mail: berlin@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**NWD Berlin**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 12099 Berlin  
 Tel. 03 30/21 73 41-0  
 Fax 03 30/21 73 41-22  
 E-Mail: nwd.berlin@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**DENTAL 2000**  
**Full-Service-Center GMBH & CO. KG**  
 12529 Berlin-Schönefeld  
 Tel. 03 30/6 43 49 97 78  
 Fax 03 30/6 43 49 97 78  
 E-Mail: info.b@ dental2000.net  
 Internet: www.dental2000.net

**GARLICH & PARTNER**  
**DENTAL GMBH & CO. KG**  
 13086 Berlin  
 Tel. 03 30/92 79 94 23  
 Fax 03 30/92 79 94 24

**GOTTSCALK DENTAL –**  
**DENTAL DEPOT**  
 13156 Berlin  
 Tel. 03 30/47 75 24-0  
 Fax 03 30/47 75 24 26  
 E-Mail: Gottschalk\_Dental\_GmbH@t-online.de

**LIPSKÉ DENTAL GMBH**  
 13507 Berlin  
 Tel. 03 30/4 30 94 46-0  
 Fax 03 30/4 30 94 46-25  
 E-Mail: team@lipske-dental.de  
 Internet: www.lipske-dental.de

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

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

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung Waren-Müritz**  
 17192 Waren-Müritz  
 Tel. 03 99/6 43 80  
 Fax 03 99/6 43 82 25  
 E-Mail: waren@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 17489 Greifswald  
 Tel. 03 38 34/85 57 34  
 Fax 03 38 34/85 57 36  
 E-Mail: info.greifswald@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

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

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 19055 Schwerin  
 Tel. 03 85/5 9 23 03  
 Fax 03 85/5 9 23 09  
 E-Mail: info.schwerin@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
 19063 Schwerin  
 Tel. 03 85/66 20 22 od. 23  
 Fax 03 85/66 20 25

**20000**

**Nordenta Handelsgesellschaft mbH**  
**(Versandhändler)**  
 22041 Hamburg  
 Tel. 04 0/65 66 87 00  
 Fax 04 0/65 66 87 50  
 E-Mail: info@nordenta.de  
 Internet: www.nordenta.de

**DENTAL 2000 GMBH & CO. KG**  
 22049 Hamburg  
 Tel. 04 0/68 94 84-0  
 Fax 04 0/68 94 84 74  
 E-Mail: info.hh@dental2000.net  
 Internet: www.dental2000.net

**Pluradent AG & Co KG**  
**Zweigstelle Hamburg**  
 22083 Hamburg  
 Tel. 04 0/32 90 80-0  
 Fax 04 0/32 90 80-10  
 E-Mail: hamburg@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
 22113 Oststeinbek  
 Tel. 04 0/51 40 04-0  
 Fax 04 0/51 84 36

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 Hotline Hamburg  
 22419 Hamburg  
 Tel. 0180/4 00 03 86  
 Fax 0180/4 00 03 89  
 E-Mail: hamburg@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 22419 Hamburg  
 Tel. 04 0/61 18 40-40  
 Fax 04 0/61 18 40-47  
 E-Mail: info.hamburg@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**GEO POULSON (GMBH & CO.)**  
**Dental-Mediz. Fachhandel**  
 22453 Hamburg  
 Tel. 04 0/5 14 50-0  
 Fax 04 0/5 14 50-1 11  
 E-Mail: info@geopoulson.de  
 Internet: www.geopoulson.de

**BVD-PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN DER DENTALDEPOTS/VERSANDHÄNDLER**

**NWD Nord**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 22525 Hamburg  
 Tel. 0 40/85 33 31-0  
 Fax 0 40/85 33 31 44  
 E-Mail: thiel.hamburg@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

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

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 24118 Kiel  
 Tel. 04 31/79 96 70  
 Fax 04 31/7 99 67 27  
 E-Mail: info@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung Flensburg**  
 24941 Flensburg  
 Tel. 04 61/90 33 40  
 Fax 04 61/9 03 34 40  
 E-Mail: flensburg@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

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

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

**WOLF+HANSEN DENTAL DEPOT**  
 26123 Oldenburg  
 Tel. 04 41/9 80 81 20  
 Fax 04 41/98 08 12 55  
 E-Mail: vertrieb@wolf-hansen.de  
 Internet: wolf-hansen.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
 26125 Oldenburg  
 Tel. 04 41/9 30 80  
 Fax 04 41/9 30 81 99  
 E-Mail: oldenburg@multident.de  
 Internet: www.multident.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 26135 Oldenburg  
 Tel. 04 41/2 04 90-0  
 Fax 04 41/2 04 90-99  
 E-Mail: oldenburg@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung Leer**  
 26789 Leer  
 Tel. 04 91/92 99 80  
 Fax 04 91/92 99-8 50  
 E-Mail: leer@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

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

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

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung Bremen**  
 28219 Bremen  
 Tel. 04 21/3 86 33-0  
 Fax 04 21/3 86 33-33  
 E-Mail: bremen@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 28359 Bremen  
 Tel. 04 21/2 01 10 10  
 Fax 04 21/2 01 10 11  
 E-Mail: info.bremen@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**MSL-Dental-Handels GmbH**  
 29356 Bröckel bei Celle  
 Tel. 0 51 44/49 04 00  
 Fax 0 51 44/49 04 11  
 E-Mail: team@msl-dental.de  
 Internet: www.msl-dental.de

**Horn Dental Salzwedel GmbH**  
 29410 Salzwedel  
 Tel. 0 39 01/3 08 44-0  
 Fax 0 39 01/3 08 44-30  
 E-Mail: mail@horn-dental-saw.de  
 Internet: www.horn-dental-saw.de

**30000**

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

**NETdental GmbH (Versandhändler)**  
 30559 Hannover  
 Tel. 05 11/35 32 40 60  
 Fax 05 11/35 32 40 40  
 E-Mail: info@netdental.de  
 Internet: www.netdental.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
 30625 Hannover  
 Tel. 05 11/5 30 05-0  
 Fax 05 11/5 30 05 69  
 E-Mail: info@multident.de  
 Internet: www.multident.de

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 30659 Hannover  
 Tel. 05 11/61 52 10  
 Fax 05 11/6 15 21 99  
 E-Mail: info.hannover@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 30853 Langenhagen/Hannover  
 Tel. 05 11/53 89 98-0  
 Fax 05 11/53 89 98-22  
 E-Mail: hannover@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**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

**van der Ven-Dental & Co. KG**  
 32107 Bad Salzungen  
 Tel. 0 52 21/7 63 66-60  
 Fax 0 52 21/7 63 66-69  
 E-Mail: owl@vandervn.de  
 Internet: www.vandervn.de

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 33395 Gütersloh  
 Tel. 0 52 41/9 70 00  
 Fax 0 52 41/97 00 17  
 E-Mail: info@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 34117 Kassel  
 Tel. 05 61/81 04 60  
 Fax 05 61/8 10 46 22  
 E-Mail: info.kassel@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

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

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 35394 Gießen  
 Tel. 06 41/4 80 11-0  
 Fax 06 41/4 80 11-11  
 E-Mail: info@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 36037 Fulda  
 Tel. 06 61/3 80 81-0  
 Fax 06 61/3 80 81-11  
 E-Mail: info.fulda@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Anton Kern GmbH**  
**Niederlassung Fulda**  
 36043 Fulda  
 Tel. 06 61/4 40 48  
 Fax 06 61/4 55 47  
 E-Mail: fulda@kern-dental.de  
 Internet: www.kern-dental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 37075 Göttingen  
 Tel. 05 51/3 07 97 94  
 Fax 05 51/3 07 97 95  
 E-Mail: info.goettingen@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
 37081 Göttingen  
 Tel. 05 51/6 93 36 30  
 Fax 05 51/6 84 96  
 E-Mail: goettingen@multident.de

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

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

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

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

**GARLICH'S & FROMMHAGEN**  
**DENTAL GMBH**  
 39619 Arendsee  
 Tel. 03 93 84/2 72 91  
 Fax 03 93 84/2 75 10

**40000**

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 40547 Düsseldorf  
 Tel. 02 11/5 28 10  
 Fax 02 11/5 28 11 22  
 E-Mail: info.duesseldorf@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**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  
 Internet: 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. 02 02/2 66 73-0  
 Fax 02 02/2 66 73-22  
 E-Mail: nwd.wuppertal@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 44269 Dortmund  
 Tel. 02 31/56 76 40-0  
 Fax 02 31/56 76 40-10  
 E-Mail: info.dortmund@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 45127 Essen  
 Tel. 02 01/24 74 60  
 Fax 02 01/22 23 38  
 E-Mail: info@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de



**BVD-PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN DER DENTALDEPOTS/VERSANDHÄNDLER**

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

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 48149 Münster  
 Tel. 02 51/8 26 54  
 Fax 02 51/8 27 48  
 E-Mail: info.muenster@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**NWD Nordwest – Nordwest Dental GmbH & Co. KG (Wilh. Bulk)**  
 48149 Münster  
 Tel. 02 51/9 81 51-0  
 Fax 02 51/9 81 51-22  
 E-Mail: bulk.muenster@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

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

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

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

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

**50000**

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 50345 Hürth b. Köln  
 Tel. 0 22 33/4 03 99-0  
 Fax 0 22 33/4 03 99-20  
 E-Mail: info.koeln@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

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

**dentimed**  
**Dental GmbH**  
 50935 Köln  
 Tel. 02 21/4 30 10 71  
 Fax 02 21/43 32 11  
 E-Mail: info@dentimed.de  
 Internet: www.dentimed.de

**Anton 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

**Anton GERL GmbH**  
**DENTALFACHHANDEL**  
 Niederlassung Aachen  
 52062 Aachen  
 Tel. 02 41/94 30 08-55  
 Fax 02 41/94 30 08-28  
 E-Mail: aachen@gerl-dental.de  
 Internet: www.gerl-dental.de

**NWD Alpha**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 52068 Aachen  
 Tel. 02 41/9 60 47-0  
 Fax 02 41/9 60 47-22  
 E-Mail: alpha.aachen@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung Bonn**  
 53111 Bonn  
 Tel. 02 28/72 63 50  
 Fax 02 28/72 63-5 55  
 E-Mail: bonn@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**HESS & SCHMITT**  
 54292 Trier  
 Tel. 06 51/4 56 66  
 Fax 06 51/7 63 62

**ALTSCHUL DENTAL GMBH**  
 55120 Mainz  
 Tel. 0 61 31/6 20 20  
 Fax 0 61 31/3 62 02 41  
 E-Mail: info@altschul.de  
 Internet: www.altschul.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 55122 Mainz  
 Tel. 0 61 31/3 75 70-0  
 Fax 0 61 31/3 75 70-41  
 E-Mail: info.mainz@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 56075 Koblenz  
 Tel. 02 61/91 49 77-0  
 Fax 02 61/91 49 77-11  
 E-Mail: info.koblenz@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

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

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

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 59075 Hamm  
 Tel. 0 23 81/79 97-0  
 Fax 0 23 81/79 97 99  
 E-Mail: hamm@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**NWD Rhein-Ruhr**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 59439 Holzwickede (Dortmund)  
 Forum I Airport  
 Tel. 0 23 01/29 87-0  
 Fax 0 23 01/29 87-22  
 E-Mail: nwd.dortmund@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 59519 Möhnesee  
 Tel. 0 29 24/57 59  
 Fax 0 29 24/58 81  
 E-Mail: moehnesee@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**60000**

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 60388 Frankfurt am Main  
 Tel. 0 61 09/50 88-0  
 Fax 0 61 09/50 88 77  
 E-Mail: frankfurt@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Grill & Grill Dental**  
**ZNL. der Altschul-Dental GmbH**  
 60388 Frankfurt am Main  
 Tel. 0 69/94 20 73-0  
 Fax 0 69/94 20 73-18  
 E-Mail: info@grillugrill.de  
 Internet: www.grillugrill.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 60528 Frankfurt am Main  
 Tel. 0 69/26 01 70  
 Fax 0 69/26 01 71 11  
 E-Mail: info.frankfurt@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

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

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
**Zentrale**  
 63225 Langen  
 Tel. 0 61 03/7 57 50 00  
 Fax 08000-4000 44  
 E-Mail: info@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Anton Kern GmbH**  
**Niederlassung Aschaffenburg**  
 63739 Aschaffenburg  
 Tel. 0 60 21/2 38 35  
 Fax 0 60 21/2 53 97  
 E-Mail: aschaffenburg@kern-dental.de  
 Internet: www.kern-dental.de

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung Wiesbaden**  
 65189 Wiesbaden  
 Tel. 0 61 11/3 61 70  
 Fax 0 61 11/36 17 46  
 E-Mail: wiesbaden@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

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

**MULTIDENT Dental GmbH**  
 65936 Frankfurt am Main  
 Tel. 0 69/34 00 15-0  
 Fax 0 69/34 00 15-15

**ALTSCHUL DENTAL GMBH**  
 66111 Saarbrücken  
 Tel. 0 68 1/6 85 02 24  
 Fax 0 68 1/6 85 01 42  
 E-Mail: info@altschul.de  
 Internet: www.altschul.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 66115 Saarbrücken  
 Tel. 06 81/70 95 50  
 Fax 06 81/7 09 55 11  
 E-Mail: info-saarbruecken@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

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

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

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
**Niederlassung Neunkirchen**  
 66538 Neunkirchen  
 Tel. 0 68 21/90 66-0  
 Fax 0 68 21/90 66-30  
 E-Mail: neunkirchen@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**HALBGEWACHS**  
**Dental GmbH & Co. KG**  
 67434 Neustadt/Weinstr.  
 Tel. 0 63 21/3 94 00  
 Fax 0 63 21/39 40 91  
 E-Mail: halbgewachs.neustadt@nwdent.de  
 Internet: www.dentaldepot-halbgewachs.de

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung Mannheim**  
 68219 Mannheim  
 Tel. 0 62 1/8 79 23-0  
 Fax 0 62 1/8 79 23-29  
 E-Mail: manheim@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

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

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
**Niederlassung Heidelberg**  
 69126 Heidelberg  
 Tel. 0 62 21/3 16 92-0  
 Fax 0 62 21/3 16 92-20  
 E-Mail: heidelberg@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 69126 Heidelberg  
 Tel. 0 62 21/30 00 96  
 Fax 0 62 21/30 00 98  
 E-Mail: info.heidelberg@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 69469 Weinheim  
 Tel. 0 62 01/94 63-0  
 Fax 0 62 01/1 61-18  
 E-Mail: info.weinheim@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**70000**

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

**AD. & HCH. WAGNER GMBH & CO. KG**  
 70563 Stuttgart  
 Tel. 07 11/61 55 37-3  
 Fax 07 11/61 55 37-4 29  
 E-Mail: infoSTR@wagner-dental.de  
 Internet: www.wagner-dental.de

**BVD-PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN DER DENTALDEPOTS/VERSANDHÄNDLER**

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
**Niederlassung Stuttgart**  
 70563 Stuttgart  
 Tel. 07 11/76 72 45  
 Fax 07 11/76 72 46-0  
 E-Mail: stuttgart@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 70565 Stuttgart  
 Tel. 07 11/71 50 90  
 Fax 07 11/7 15 09 05  
 E-Mail: info.stuttgart@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 73037 Göppingen  
 Tel. 071 61/67 17-132/148  
 Fax 071 61/67 17-153  
 E-Mail: info.goepingen@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.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

**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

**Dentina GmbH (Versandhändler)**  
 78467 Konstanz  
 Tel. 075 31/9 92-0  
 Fax 075 31/99 22 70  
 E-Mail: info@dentina.de  
 Internet: www.dentina.de

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung Konstanz**  
 78467 Konstanz  
 Tel. 075 31/98 11-0  
 Fax 075 31/98 11-33  
 E-Mail: konstanz@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**BDS FREIBURGER**  
**DENTAL DEPOT GMBH**  
 78467 Konstanz  
 Tel. 075 31/9 42 36-0  
 Fax 075 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 41/1 74 00 50  
 E-Mail: info@dental-eggert.de  
 Internet: www.dental-eggert.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 79108 Freiburg  
 Tel. 07 61/1 52 52-0  
 Fax 07 61/1 52 52-52  
 E-Mail: info.freiburg@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**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. 089/76 70 83-0  
 Fax 089/76 70 83-26  
 E-Mail: INFO@bauer-reif-dental.de  
 Internet: www.bauer-reif-dental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 80337 München  
 Tel. 089/97 89 90  
 Fax 089/97 89 91 20  
 E-Mail: info.muenchen@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**mdf**  
**MEIER KUNZE DENTAL FACHHANDEL**  
**GMBH**  
 81369 München  
 Tel. 089/74 28 01 10  
 Fax 089/74 28 01 30  
 E-Mail: muenchen@mdf-im.net  
 Internet: www.mdf-im.net

**NWD Bayern**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 81549 München  
 Tel. 089/68 08 42-0  
 Fax 089/68 08 42-66  
 E-Mail: nwd.bayern@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung München**  
 81673 München  
 Tel. 089/46 26 96-0  
 Fax 089/46 26 96-19  
 E-Mail: muenchen@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 83026 Rosenheim  
 Tel. 080 31/9 01 60-0  
 Fax 080 31/9 01 60-11  
 E-Mail: info.rosenheim@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**mdf**  
**MEIER DENTAL FACHHANDEL GMBH**  
 83101 Rohrdorf  
 Tel. 080 31/72 28-0  
 Fax 080 31/72 28-1 00  
 E-Mail: rosenheim@mdf-im.net  
 Internet: www.mdf-im.net

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 84030 Landshut  
 Tel. 08 71/4 30 22-0  
 Fax 08 71/4 30 22-30  
 E-Mail: info.landshut@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Dental Medizin Schwarz GmbH & Co. KG**  
 86152 Augsburg  
 Tel. 08 21/50 90 30  
 Fax 08 21/50 90 31  
 E-Mail: info@dentalmedizin-schwarz.de  
 Internet: www.dentalmedizin-schwarz.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 86152 Augsburg  
 Tel. 08 21/3 44 94-0  
 Fax 08 21/3 44 94 25  
 E-Mail: info.augsburg@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
**Niederlassung Augsburg**  
 86156 Augsburg  
 Tel. 08 21/5 87 02 22  
 Fax 08 21/5 87 02 96  
 E-Mail: augsburg@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

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

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 88214 Ravensburg  
 Tel. 07 51/36 21 00  
 Fax 07 51/3 62 10 10  
 E-Mail: info.ravensburg@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 89073 Ulm  
 Tel. 07 31/92 02 00  
 Fax 07 31/9 20 20 20  
 E-Mail: info.ulm@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
**Niederlassung Ulm**  
 89075 Ulm  
 Tel. 07 31/15 92 87-0  
 Fax 07 31/15 92 87-29  
 E-Mail: ulm@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

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

**90000**

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 90411 Nürnberg  
 Tel. 09 11/5 21 43 24  
 Fax 09 11/5 21 43 27  
 E-Mail: info.nuernberg@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

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

**AD. & HCH. WAGNER**  
**GMBH & CO. KG**  
 90482 Nürnberg  
 Tel. 09 11/5 98 33-0  
 Fax 09 11/5 98 33-22  
 E-Mail: infoNBG@wagner-dental.de  
 Internet: www.wagner-dental.de

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 93051 Regensburg  
 Tel. 09 41/9 45 53 08  
 Fax 09 41/9 45 53 38  
 E-Mail: info.regensburg@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 94036 Passau  
 Tel. 08 51/9 59 72-0  
 Fax 08 51/9 59 72 19  
 E-Mail: info.passau@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 95028 Hof  
 Tel. 09 82 81/17 31  
 Fax 09 82 81/1 65 99  
 E-Mail: info.hof@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

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

**Bönig-Dental GmbH**  
 96050 Bamberg  
 Tel. 09 51/9 80 64-0  
 Fax 09 51/2 26 18  
 E-Mail: boenig-dental@t-online.de  
 Internet: www.Boenig-Dental.de

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

**Anton Kern GmbH**  
**Dental-Med. Großhandel**  
 97080 Würzburg  
 Tel. 09 31/90 88-0  
 Fax 09 31/90 88 57  
 E-Mail: info@kern-dental.de  
 Internet: www.kern-dental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 97082 Würzburg  
 Tel. 09 31/35 90 10  
 Fax 09 31/3 59 01 11  
 E-Mail: info.wuerzburg@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Anton Kern GmbH**  
**Niederlassung Suhl**  
 98527 Suhl  
 Tel. 03 61/30 90 61  
 Fax 03 61/30 90 64  
 E-Mail: suhl@kern-dental.de  
 Internet: www.kern-dental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 99084 Erfurt  
 Tel. 03 61/60 13 09-0  
 Fax 03 61/60 13 09-10  
 E-Mail: info-nuernberg@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

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

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

# Beginnen Deutsche zu spät mit Zahnpflege bei Kindern?

Über 80 Prozent der Deutschen glauben, dass die Zahnpflege bei Kindern erst nach dem zweiten Lebensjahr oder später beginnen sollte. Weitere 19,3 Prozent der Befragten halten das erste Lebensjahr für den richtigen Zeitpunkt mit der Zahnpflege zu beginnen. Nur 0,5 % glauben, dass Zahnpflege von Geburt an

dass diese mit dem Durchbruch bereits gepflegt werden müssen.

Experten raten, schon vom ersten Zahn an mit Wattestäbchen oder einem feuchten Mulltuch Beläge von den Zähnen zu entfernen. Insbesondere bei sehr häufigem Stillen tags und nachts kann Karies ausgelöst werden.

Besser ist es daher, längeres Stillen auf wenige Male am Tag einzuschränken und die Zähne einmal täglich unter Verwendung eines Hauchs fluoridhaltiger Zahncreme sanft zu reinigen.

Bekommt Ihr Kind die Flasche, gilt das Gleiche: Dauernuckeln mit insbesondere süßen oder säurehaltigen Getränken sollte dringend vermieden und die Zähne regelmäßig gereinigt werden. Gewöhnen Sie Ihrem Nachwuchs

den Eltern Bilderbücher zu dem Thema und CDs mit Zahnputzliedern.

## Ab sechs Jahren: Backenzähne versiegeln

Ab sechs Jahren sollte Ihr Kind Zahnpasta für Erwachsene mit höherem Fluoridgehalt verwenden. Denn: Jetzt kommen schon die ersten bleibenden Zähne – die Backenzähne – am Ende der Milchzahnreihe hinzu, auf deren Reinigung besonders geachtet werden muss, da in den Grübchen, auch Fissuren genannt, schnell Karies entstehen kann. Sinnvoll ist eine Fissurenversiegelung, bei welcher die Grübchen mit einer Kunststoffmasse gefüllt werden und die Kariesgefahr dadurch verringert wird. Die Behandlung ist völlig schmerzfrei. Wichtig ist vor allen Dingen, die Kinder bereits zwischen dem ersten und zweiten Lebensjahr an die regelmäßige zahnärztliche Betreuung heranzuführen. Damit dies gelingt, sollten Sie Ihr Kind möglichst früh zu Kontrolluntersuchungen in die Praxis mitnehmen, es spielerisch heranzuführen und zu Hause gemeinsam die Mundhöhle entdecken. Dafür gibt das zahnärztliche Behandlungsteam Tipps und Informationen zur altersgerechten Zahn- und Mundhygiene, zur zahngesunden Ernährung und zum richtigen Gebrauch von Fluoriden.

## Ab zwölf Jahren: Zahnseide benutzen

Da mit zwölf Jahren alle bleibenden Zähne durchgebrochen sind, ist nun die Reinigung der Zahnzwischenräume von besonderer Bedeutung, denn die Zahnbürste erreicht diese nicht vollständig. Nachdem der Gebrauch von Zahnseide im Rahmen der Individualprophylaxe in der zahnärztlichen Praxis erläutert worden ist, sind die Kinder nun alt genug, um die Zähne einmal täglich mit Zahnseide zu säubern. Für festsitzende Zahnsparungen gibt es spezielle Zahnseiden. Achten Sie außerdem darauf, dass sich Ihr Kind zahngesund ernährt und zweimal im Jahr zur Kontrolluntersuchung beim Zahnarzt geht.

### Deutsche beginnen bei Kleinkindern zu spät mit der Zahnpflege.

Ab wann sollte die Zahnpflege bei Kindern beginnen?



Alle 420 Befragten

Quelle: EMROS, Stand Dezember 2007

Grafik: Initiative prodente e.V.



notwendig sei. Diese Ergebnisse ergab eine aktuelle repräsentative Emros-Umfrage im Auftrag der Initiative prodente.

„Dieses Ergebnis überrascht auf den ersten Blick, da laut Ergebnissen der Vierten Deutschen Mundgesundheitsstudie (DMS IV) die Karieserkrankung bei Kindern und Jugendlichen seit Jahren rückläufig ist“, so Dirk Kropp, Geschäftsführer prodente. „Doch die Untersuchung zeigt auch eine soziale Schieflage, denn rund 10 Prozent der Kinder und Jugendlichen bis 12 Jahre vereinen über 60 Prozent der Karieserkrankungen auf sich“, führt Kropp weiter aus.

## Zahnpflege von Geburt an

Der ideale Schutz der Kinder vor Karies beginnt im Idealfall schon von Geburt an. Die meisten Kinder werden in den ersten Lebensmonaten gestillt, um die Immunabwehr zu stärken. Babys, die sehr lange gestillt werden, bekommen oftmals schon die ersten Zähne. Hier ist zu beachten,

das Fläschchen möglichst nach einem Jahr ab und stellen Sie auf Becher und Tassen um. Am besten sind Wasser und ungesüßte Tees für Kinderzähne.

## Milchzähne brauchen sorgfältige Pflege

Bereits mit dem Durchbruch der ersten Zähne kommt die erste Kinderzahnbürste zum Einsatz. Achten Sie darauf, dass die Borsten weich sind. Nehmen Sie sich für das Putzen der Zähne Zeit und richten Sie es als festes Morgen- und Abendritual vor dem Zubettgehen ein. Bis zum vollendeten zweiten Lebensjahr sollte einmal täglich ein Hauch von fluoridierter Kinderzahnpasta verwendet werden. Mit etwa drei Jahren ist Ihr Kind selbst in der Lage, eine Zahnbürste zu benutzen. Jetzt heißt es üben, üben, üben. Dabei sind die Kau-, Außen- und Innenflächen gründlich zu reinigen. So leicht es klingt, ein Kind schafft dies nicht ohne Hilfe. Es ist ratsam, bis in die Schulzeit hinein nachzuputzen, zu kontrollieren und vor allem zu motivieren. Dabei hel-





