

# „Zähneputzen muss den Kindern Spaß machen!“

Morgens und abends spielen sich in vielen Badezimmern kleine Dramen ab: Denn der Griff zur Zahnbürste zählt nicht gerade zu den Hauptvergnügen von Kindern und das ständige Anpreisen und Ermahnen auch sicher nicht zu denen der Eltern. Die tägliche Prophylaxe ist den Kleinen nicht leicht nahe zu bringen – kurz: Es mangelt ihnen an der richtigen Motivation. Das Ergebnis kann sich dann bis ins Erwachsenenalter negativ auswirken, wenn die Zahngesundheit unter den Folgen einer von Kindheit an vernachlässigten Mundhygiene leidet. Motivation ist also (fast) alles – und nur wenige wissen das besser als die Kinderprophylaxe-Expertin Dr. Andrea Thumeyer: Die amtierende Vorsitzende der Landesarbeitsgemeinschaft Jugendzahnpflege in Hessen (LAGH) kennt Tipps, die – von der zahnärztlichen Praxis vermittelt – Kindern zum gründlicheren Zähneputzen motivieren.

Redaktion

■ **Die Konkurrenz ist stark:** Bilderbücher, Kinderprogramm, spannende Computerspiele, lustige Einschlfkassetten und vieles andere rangieren in der Gunst der Kleinen weit vor der Mundhygiene. Im Gegenteil: Kinder finden Mundpflege meist langweilig und lästig. „Zähneputzen ist blöd“, lautet dann vielfach die stereotype Antwort. Doch von wegen! Geht es nach Frau Dr. Thumeyer, anerkannte Kinderprophylaxe-Expertin aus dem hessischen Wiesbaden, kann und sollte die tägliche Mundhygiene Kindern auch Freude bereiten. „Zahnpflege muss positiv besetzt werden, Spaß machen und mit Lob verknüpft werden, dann sind die Chancen, dass sie in allen Lebenslagen konsequent beibehalten wird, groß“, bringt sie es auf den Punkt.

## Im Zusammenspiel ein Kinderspiel

Deshalb appelliert sie auch an zahnärztliche Praxen und Eltern, gemeinsam die Motivation zur regelmäßigen und gründlichen Oralprophylaxe des Kindes zu fördern. „Denn das Zähneputzen gehört zwar allgemein zum täglichen Leben

schon von klein auf irgendwie dazu, doch besonders motiviert gehen der Nachwuchs und die Eltern dieser wichtigen Aufgabe vielfach noch immer nicht nach. Das muss sich ändern“, fordert sie. Nach ihrer Auffassung bedarf es dafür wiederum unbedingt des funktionierenden Zusammenspiels von zahnärztlicher

Praxis und Eltern: „Es kommt auf die richtige Kombination von Aufklärung, Motivation und praktischem Training an – dies ist die gewinnbringende Mischung, die man nur gemeinsam erreicht.“

Daher sollte die zahnärztliche Praxis auch verstärkt auf Mütter und Väter



einwirken und sie zu ihren Partnern machen, empfiehlt Dr. Thumeyer, „und das heißt weniger mit erhobenem Zeigefinger als vielmehr durch die Vermittlung von nützlichem Basiswissen und praxisnahen Informationen.“ Ein Tipp an die Eltern ist zum Beispiel das kindgerechte Loben: „Du hast aber schön geputzte Zähne, die strahlen ja um die Wette!“ oder „Du riechst so gut, da möchte ich dir gleich einen Frischekuss geben!“ seien Formulierungen, die eine motivierende Wirkung erzielen könnten. „In der Praxis bekommen die Eltern von mir auch immer ein Lob für die sauber geputzten Zähne: ‚Deine Mama hat dir deine Zähne aber toll sauber geputzt!‘ oder ‚Da hast du aber großes Glück, dass dein Papa dir deine Zähne so schön sauber putzt‘ – das spornt Eltern und Kinder gleichzeitig an und bringt Freude und Stolz in die Alltagshandlung“, berichtet die Expertin. Wichtig sei es auch, der täglichen Mundpflege einen ganz bestimmten Platz im Tagesablauf einzuräumen. „Morgens nach dem Frühstück, abends vor dem Schlafengehen sollte die häusliche Zahnpflege immer zur gleichen Zeit betrieben werden. Gewöhnen sich Kinder an dieses Ritual schon in frühen Jahren, werden sie es meist ihr ganzes Leben lang auf ähnliche Weise durchführen – so wird die gründliche Mundhygiene quasi ein Leben lang zum Kinderspiel“, urteilt die Zahnärztin.

### Früh übt sich

Dr. Thumeyer mahnt in diesem Zusammenhang an, dass viele Eltern noch immer die Pflege der Milchzähne für unwichtig halten, frei nach dem Motto „die fallen doch sowieso raus!“. Das sei ein mitunter folgenschwerer Irrtum: Denn das gesunde Milchzahngebiss ist die Grundlage für gesunde Zähne ein Leben lang. Für einen guten Start empfiehlt die LAGH-Vorsitzende daher, dass Kleinkinder in ihrer oralen Phase eine Zahnbürste in den Mund stecken und darauf herumkauen dürften. „Wenn ich die Kinder immer beim Kauen beobachte, dann tun sie das mit großer Hingabe, richtig genüsslich“, weiß sie. „Das Kind entwickelt auf diese Weise Freude an der Zahnpflege, was die einzige Motivation ist, die bei allen Kindern unabhängig von ihrem Sozialstatus dazu beiträgt, dass dieses Verhaltensmuster lebenslang

beibehalten wird. Das Kind beschäftigt sich mit allen Sinnen lange und sehr intensiv mit der Zahnbürste: es riecht, es schmeckt, es fühlt, es orientiert sich im Mund und macht dabei seine ersten positiven Erfahrungen. Das Zähneputzen wird somit emotional positiv besetzt – ein zentrales Ziel, wie die Expertin findet.

Daher rät sie auch dazu, stets nicht nur auf eine, sondern auf zwei Zahnbürsten zu setzen: „Eine für das Kind, auf der es herumkauen kann, und die auch nicht ständig ausgewechselt werden muss, sowie eine funktionstüchtige Zahnbürste für die Eltern zum Putzen der Kinderzähne.“

### „Stages“ for all ages

Bei der Wahl geeigneter Kindermundpflegeprodukte kann das Praxisteam seine Beratungskompetenz ebenfalls unter Beweis stellen. Eine Option stellt zum Beispiel das Zahnbürstenkonzept „Stages“ von Oral-B dar: Die vier Handzahnbürsten für Babys bis Schulkinder wurden sowohl in technischer Ausstattung als auch in ihrer Optik den verschiedenen Entwicklungsstufen des Kindes entsprechend gestaltet. Sie weisen dabei neben einem handlichen Griff, altersgerechter Borstenkonfiguration und gepolsterter Spitze des Bürstenkopfes auch lustige Motive auf ihren Handstücken auf.

Wer eine – erwiesenermaßen hoch effiziente – elektrische Alternative sucht, dem steht für Kinder ab drei Jahren die sogenannte „Stages Power“ zur Verfügung. Dieses Modell basiert auf dem innovativen oszillierend-rotierenden Putzsystem und verfügt über einen kleinen, runden Bürstenkopf sowie extraweiche Borsten. Beliebt bei Kindern ist der Melody-Timer: Dieser ermöglicht ein kurzweiliges Putzerlebnis, indem er nach einer Minute zum Reinigungswechsel von Ober- und Unterkiefer sowie nach dem Erreichen der zahnärztlich empfohlenen Mindestreinigungsdauer von zwei Minuten jeweils eine von 16 lustigen Melodien abspielt. „Eine elektrische Zahnbürste macht Eltern das abendliche Sauberputzen der Kinderzähne leichter“, glaubt Dr. Thumeyer. „Sie müssen sich dann nämlich nur darauf konzentrieren, dass sie alle Zähne von allen Seiten erreichen und nicht noch eine perfekte Zahnpflegetechnik beherrschen.“

### Auch beim Zähneputzen gilt: Training muss sein!

Unabhängig, welche Zahnbürste – ob manuell oder elektrisch – zum Einsatz kommt, gilt: Bis der Nachwuchs handmotorisch selbst in der Lage ist, eine systematische und gründliche Mundpflege zu betreiben, müssen Vater und Mutter zunächst selbst Hand anlegen. „Bis die Kinder im Grundschulalter sind und flüssig Schreibrschrift schreiben können, ist es Aufgabe der Eltern, alle Kinderzähne einmal abends von allen Seiten sauber zu putzen. Und dieses Sauberputzen der Kinderzähne sollte mit den Eltern in der Praxis am eigenen Kind geübt werden“, sagt Dr. Thumeyer. „Später lasse ich die Eltern dann das Querputzen bei den durchbrechenden ersten Molaren noch einmal üben. In der Phase des Zahndurchbruches können die Kinder diese Zähne von vorne mit den üblichen Putzbewegungen für die Kauflächen nicht erreichen, und somit sind die Eltern wieder in der Pflicht, für die Gesunderhaltung der ersten Backenzähne zu sorgen“, weiß sie aus der Praxis zu berichten.

Überhaupt sei die Funktion der Eltern nicht hoch genug einzuschätzen, weshalb sich die zahnärztliche Praxis auch in erster Linie an diese wendet, um Kinder für eine effektive Oralprophylaxe zu motivieren. Es sind nämlich vor allem Vater und Mutter, die das Zahnputzverhalten ihrer Sprösslinge bestimmen, denn Kinder lernen altersgemäß durch Nachahmung ihrer Bezugspersonen. Und für die Praxis ergibt sich dabei ein weiterer Vorteil, ergänzt Dr. Thumeyer: „Durch das Engagement wird das Verhältnis des Zahnarztes zu der ganzen Familie gestärkt – eine ideale Voraussetzung also für intakte Patientenbindungen über die Altersgruppen hinweg.“ ◀◀

### >> KONTAKT

**Kaschny PR**  
Kapersburgweg 5  
61350 Bad Homburg  
Tel.: 0 61 72/6 84 81-40  
[www.kaschnypr.de](http://www.kaschnypr.de)





# Praxisinvestitionen – Wenn nicht jetzt, wann dann?

Durch die aktuelle Finanzkrise und täglich neuer Hiobsbotschaften herrscht eine wirtschaftlich pessimistische Grundstimmung im Land. Mittlerweile sind auch Zahnarztpraxen von dem Pessimismus angesteckt, obwohl sie gar nicht direkt betroffen sind. Viele Hausbanken zeigen sich sehr zurückhaltend bei der Vergabe von Investitionskrediten. In diesem Zusammenhang gewinnen alternative Finanzierungsmöglichkeiten zunehmend an Bedeutung.

Mark Fischer/Wuppertal

■ **Bankenkrise**, einbrechende Börsenkurse und schlechte Konjunkturprognosen sorgen für eine negative Investitionsstimmung im Land. Dies hat auch im dentalmedizinischen Bereich spätestens seit dem vierten Quartal 2008 für eine starke Investitionszurückhaltung gesorgt. Was ist jedoch die Ursache hierfür? Die allgemeine schlechte Stimmung trägt sicher ihren Teil dazu bei. Rational nachvollziehbar ist dies jedoch nicht unbe-

dingt, denn wissenschaftliche Branchenratings gehen im zahnärztlichen Bereich für 2009 weiterhin von einem Umsatzwachstum aus. Die Stimmung wird also nicht die alleinige Ursache sein.

Finanzierungsengpässe könnten ein weiterer Grund sein. Bisher unverwundbar geglaubte Banken schreiben Verluste in Milliardenhöhe, sind auf Staatshilfen angewiesen oder werden sogar verstaatlicht. Das Vertrauen der Banken

untereinander ist eingeschränkt, sodass die Risikoaufschläge für Gelder, die sich Banken untereinander ausleihen, z.T. stark angestiegen sind. Dies wirkt sich auf die Kreditvergabepolitik der Hausbanken aus: Damit wird es vielfach auch für Ärzte schwieriger, die benötigten Investitionsmittel von der eigenen Hausbank zu bekommen.

Der investitionswillige Zahnarzt benötigt einen soliden Finanzierungspartner, der ihm das nötige Vertrauen entgegenbringt, die Dentalbranche kennt und somit in der Lage ist, das Investitionsvorhaben zu verstehen und die Risiken richtig einzuschätzen.

Als alternative Finanzierungspartner zur eigenen Hausbank kommen grundsätzlich in Betracht:

- ▶ Fremdbanken
- ▶ Objektfinanzierer und Leasinggesellschaften
- ▶ Öffentliche Fördermittel.

Um die Kreditlinie bei der Hausbank freizuhalten und Abhängigkeiten zu reduzieren, kann es sinnvoll sein, neben der Hausbank eine Zweitbankverbindung zu unterhalten. Der Kontakt zur Zweitbank ist allerdings meist deutlich weniger intensiv als zur Hausbank. Das dem Kunden von seiner Zweitbank ent-





gegengebrachte Vertrauen sowie die Möglichkeit, Kreditmittel zu erlangen, werden entsprechend geringer sein.

Die zweite Gruppe möglicher Finanzierungspartner sind die Objektfinanzierer, zumeist Leasinggesellschaften und/oder Banken, die sich auf die Finanzierung von Praxis- und Laborausstattungen spezialisiert haben. Diese Gesellschaften sind z.T. unabhängig von den Hausbanken und arbeiten oft unmittelbar mit den Händlern oder Herstellern der Investitionsgüter zusammen. Dentalfachhändler nutzen Objektfinanzierer vorwiegend, um ihren Kunden die benötigte Finanzierung für die zu erwerbenden Investitionsgüter bereits in der Projektierungsphase mit anbieten zu können. Kunde wie auch Händler profitieren hier von gleichermaßen: Der Lieferant eliminiert sein Inkassorisiko und dem Kunden wird ohne weiteren Aufwand eine attraktive Finanzierungslösung als Serviceleistung angeboten, die er unabhängig von seiner Hausbank nutzen kann.

Da das primäre Interesse des Dentalfachhändlers im Verkauf seiner Produkte besteht, kann der Kunde i.d.R. darauf vertrauen, dass der Händler die Konditionen des kooperierenden Objektfinanzierers gründlich geprüft hat. Denn nur mit einem günstigen Finanzierungsangebot kann der Händler dem Kunden einen weiteren

Wettbewerbsvorteil bieten. Dabei liegt es auch im Interesse des Händlers, dass die notwendige Bonitätsprüfung schnell, unkompliziert, diskret, fachkompetent und ohne unangenehme Fragen abläuft. Branchennahe Objektfinanzierer verfü-

gen über ein ausgeprägtes Fachwissen der zu finanzierenden Objekte. Dies ermöglicht ihnen im Gegensatz zur Hausbank, die Werte der Investitionsobjekte in die Risikobewertung adäquat mit einzubeziehen. Investitionsfinanzierungen, die durch die höhere Risikoeinschätzung von Hausbanken nicht mehr vergeben werden, können aufgrund der Objektkennntnis für Objektfinanzierer u.U. darstellbar

sein. Über Objektfinanzierer haben Zahnärzte und Dentallabore somit direkt beim Kauf ihrer Investitionsgüter schnell und unkompliziert Zugriff auf die benötigten Finanzierungsmittel – unabhängig von der Hausbank.

### Steueroptimierung durch die Wahl der Finanzierungsform

Bei der Wahl der optimalen Finanzierungsform sind die Rahmenbedingungen zu beachten:

Die individuelle derzeitige und zukünftige Einkommens(steuersituation), evtl. gebildete Investitionsabzugsbeträge, die Höhe der monatlichen Belastungen, ggf.

die Einbeziehung von öffentlichen Fördermitteln und nicht zuletzt das Bedürfnis nach Flexibilität sowie die persönliche Neigung des Investors spielen eine Rolle. Die Abwägung aller Einflussgrößen kann sich im Einzelfall als recht komplex erweisen und sollte daher zusammen mit dem Steuerberater vorgenommen werden. Öffentliche Fördermittel spielen bei Zahnärzten und Laboren eine untergeordnete Rolle und sind i.d.R. nur in Verbindung mit Banken und/oder Leasinggesellschaften realisierbar. Im Folgenden wird eine interessante Möglichkeit skizziert, mit der ein Zahnarzt bei der Investitionsfinanzierung noch in 2009 Beträge in Höhe von bis zu rund 50 % der Investitionssumme steuerlich absetzen kann – obwohl in dem betrachteten Jahr nichts oder nur sehr wenig gezahlt wird.

### 1. Mit Disagio-Darlehn sofort 5% absetzen

Das klassische Bankdarlehn ist die von Ärzten am häufigsten gewählte Finanzierungsform.

Um die Investitionsaufwendungen möglichst frühzeitig steuerlich absetzen zu können und somit optimal davon zu profitieren, bietet es sich an, das Darlehn mit einem sog. Disagio auszustatten. Ein Disagio lässt sich als eine Art vorweggenommener Zinsaufwand verstehen, der bei objektüblicher Finanzierungslaufzeit von 5 Jahren 5 % des Darlehensbetrags betragen darf. Dies bedeutet, dass das Disagio bereits im Jahr der Anschaffung voll steuerlich abgesetzt werden kann (vorausgesetzt der Arzt ermittelt seinen

*„Wissenschaftliche Branchenratings gehen im zahnärztlichen Bereich für 2009 weiterhin von einem Umsatzwachstum aus.“*

ANZEIGE



IDS 2009 in Köln, Halle 11.2, Stand Q 011



# HISTOLITH NaOCl 5% das Natriumhypochlorit

von **lege artis**

zur Reinigung und Desinfektion von Wurzelkanälen

**HISTOLITH NaOCl 5% Dentallösung.**

**Wirkstoff:** Natriumhypochlorit. 1 ml Lösung enthält 52,5 mg (5,25% m/V) Natriumhypochlorit entsprechend 50 mg (5,0% m/V) aktives Chlor.

**Sonstige Bestandteile:** Natriumchlorid, Natriumhydroxid und gereinigtes Wasser.

**Anwendungsgebiete:** Zur Reinigung und Desinfektion von Wurzelkanälen.

**Gegenanzeigen:** Allergie gegen Chlor. Offenes Foramen apicale.

**Nebenwirkungen:** Auf lebendes Gewebe wirkt HISTOLITH ätzend. Patienten werden gebeten, ihren Zahnarzt zu informieren, wenn sie Nebenwirkungen bemerken, insbesondere solche, die nicht in dieser Packungsbeilage aufgeführt sind. **Warnhinweis:** Vorsicht ätzend! **Stand:** 05/2007

**lege artis Pharma GmbH + Co KG, Postfach 60, D-72132 Dettenhausen, Tel.: 0 71 57 / 56 45 - 0, E-Mail: info@legeartis.de, Internet: www.legeartis.de**



Gewinn im Rahmen der EÜ-Rechnung gem § 4,3 EStG, was i.d.R. der Fall ist). Es wirkt sich bei der nächsten Einkommenssteuererklärung entsprechend steuermindernd aus, ohne dass der Investor mehr dafür bezahlen muss. Denn wird das Disagio – buchhalterisch betrachtet – mitfinanziert, verändert es die Gesamtkosten bzw. Höhe und Verteilung der Raten im Vergleich zum regulären Darlehn nicht. Möchte man also frühzeitig von den steuerlichen Aufwendungen der Finanzierung profitieren, so ist ein Disagio sinnvoll.

## 2. Abschreibung bis zu 25 %

Seit 1.1.2009 besteht für bestimmte Gruppen (zu denen Zahnärzte i.d.R. zählen) die Möglichkeit, in diesem Jahr angeschaffte mobile Investitionsgüter mit dem 2,5-fachen Satz der linearen AfA degressiv – jedoch maximal 25% im ersten Jahr – abzuschreiben. Dies ist insbesondere bei Investitionsgütern mit langer AfA-Zeit (wie z.B. Behandlungseinheiten oder Röntgengeräten) von Vorteil:

Hätte ein Arzt beispielsweise eine Behandlungseinheit zuvor linear über zehn Jahre mit jährlich 10% abgeschrieben, so kann er diese jetzt steuerlich mit 25% pro vollem Kalenderjahr abschreiben (ohne dass die Liquidität bzw. Ratenhöhe beeinflusst wird).

Die Möglichkeit (Sonder-)Abschreibungen vorzunehmen setzt jedoch

grundsätzlich voraus, dass der investierende Arzt der wirtschaftliche Eigentümer des Investitionsgutes ist. Wirtschaftlicher Eigentümer in diesem Sinne bedeutet, dass die wirtschaftliche Verfügungsgewalt über das Investitionsgut ausschließlich in der Hand des Investors liegt. Dies ist bei der skizzierten Darlehensfinanzierung der Fall, denn hier kauft der Investor das Investitionsobjekt selbst.

## Sonderabschreibungen bis zu 20 %

Das Einkommenssteuergesetz (§ 7g) lässt dem Investor – unter bestimmten Voraussetzungen, die von Zahnärzten i.d.R. erfüllt sein dürften – außerdem noch die Möglichkeit, zusätzlich eine Sonderabschreibung in Höhe von bis zu 20% des Investitionsvolumen steuerlich geltend zu machen, wenn das Investitionsgut zu mind. 90% betrieblich genutzt wird.

## Steuern sparen, ohne dass Liquidität abfließt

Um die Liquidität zu schonen – kann das (Disagio)-Darlehn so gestaltet werden, dass in den ersten Monaten möglichst nur geringe Raten oder gar keine Raten zu zahlen sind. So wäre es möglich, dass z.B. im ersten Jahr alle genannten Steuervorteile in voller Höhe von bis zu rund 50% genutzt werden können,

ohne dass auch nur ein Cent vom Praxis-konto abfließt.

## Fazit

- ▶ Trotz aller Bedenken über die gesamtwirtschaftliche Lage wird für das Jahr 2009 ein deutliches Umsatzwachstum bei Zahnärzten erwartet.
- ▶ Mit dem richtigen Finanzierungsmodell lassen sich die aktuellen steuerlichen Rahmenbedingungen optimal ausschöpfen und bis zu 50 % der Investitionskosten noch in 2009 steuerlich absetzen.
- ▶ Um der Kreditklemme zu entkommen und die Kreditlinie bei der Hausbank zu schonen, bietet es sich an – z.B. über den Fachhandel – die Finanzierung über einen spezialisierten Objektfinanzierer darzustellen.
- ▶ Zurzeit befinden wir uns auf einem historisch sehr niedrigen Zinsniveau.

™ Jetzt ist genau die richtige Zeit, um zu investieren! ◀◀



## INFO

Der Autor, Dipl.-Kfm. Mark Fischer, leitet bei der GEFA / SG Equipment Finance den Geschäftsbereich für Medizingerätefinanzierungen. Die GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH ist Deutschlands größter hausbank- und herstellernabhängiger Dentalgerätefinanzierer.



## KONTAKT

### Mark Fischer

CoC Medical Equipment  
SG Equipment Finance  
GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH  
GEFA-Leasing GmbH  
Robert-Daum-Platz 1  
42117 Wuppertal  
Tel.: 02 02/38 29 24  
Fax: 02 02/38 27 60  
E-Mail: mark.fischer@gefa.de  
www.gefa.de











Illustration von: Christian Schob, Illustrator, Sternstraße 8, 06108 Halle (Saale), Tel.: 01515-8722224, E-Mail: christian\_schob@yahoo.de

## Kombizange gegen Zahnschmerzen – Mann greift zu rabiaten Mitteln

(pte) Mit einer Kombizange wollte sich ein Lasterfahrer auf einem Parkplatz bei Weibersbrunn (Bayern) einen schmerzenden Zahn ziehen. Der Versuch scheiterte, der Zahn brach ab. Erst am nächsten Morgen erlöste ein Zahnarzt den 25-jährigen von seinen Qualen. Wie die Polizei am Dienstag in Aschaffenburg mitteilte, hatte sich der Slowake vor seiner rabiatischen Aktion bei den Beamten gemeldet und von seinen Schmerzen berichtet. Rettungsdienst und Polizei fuhren zum Rastplatz, um dem Mann zu helfen. Da kein Zahnarzt greifbar war, bekam der Lkw-Fahrer Schmerzmittel. Nachts wurden die Schmerzen unerträglich – er setzte die Zange an. Da das nicht half, musste er bis Dienstagmorgen warten. Anschließend habe der 25-jährige seine Fahrt nach Wien fortgesetzt.

## Zähneputzen ersetzt den Zahnarzt nicht. Sonst würde er es nicht empfehlen.

Hans Kruppa



Der Zahnarzt zum Patienten: „Oh, verzeihen Sie, ich habe beim Bohren aus Versehen Ihren Sehnerv getroffen.“ – „Ach das macht doch nichts“, entgegnet der Patient, „aber deshalb brauchen Sie nicht gleich das Licht auszumachen ...“

Kommt ein Tscheche zum Augenarzt. Der hält ihm die Buchstabentafel vor, auf der steht „CZWXNQYSTACZ“, und fragt ihn: „Können Sie das lesen?“ – „Lesen?“, ruft der Tscheche erstaunt aus, „ich kenne den Kerl!“

„Herr Doktor, ich hab da so ein Flimmern vor den Augen.“ Doktor: „Ach, schauen Sie doch einfach nicht hin.“

Aufgeregt erzählt Herr Müller seinem Arzt: „Herr Doktor, immer habe ich Kopfschmerzen, Reißen in den Armen, Bruststiche, Magenschmerzen, Hexenschuss im Rücken, meine Knie und Füße tun mir weh, dazu dieses Ohrensausen und Augenflimmern. Können Sie mir sagen, was mir fehlt?“ – „Was soll Ihnen denn schon fehlen“, meint der Arzt, „Sie haben doch schon alles!“



## Diskussionsrunde

Heute ein ganz heikles Thema:



„Mein Röntgenarzt durchschaut mich!“



**DIRECTDIA****KENNZIFFER 0781**

DirectDia Paste wurde für die Hochglanzpolitur aller Restaurationsmaterialien und zur Politur und Reinigung der natürlichen Zahnhartsubstanz entwickelt.

Die Polierpaste ist zu 20% mit Diamanten einer Korngröße von 2–4 µm gefüllt und sowohl intra- als auch extraoral anwendbar.

Wegen ihrer grünen Einfärbung ist die Paste im Mund des Patienten sehr gut zu erkennen.

Unter dem Aspekt der Wirtschaftlichkeit wurde die Dosierungsspritze so konzipiert, dass jeweils nur die gewünschte Menge an Paste abgegeben wird. Während der Politur



▲ DirectDia Paste von SHOFU.

**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)

verbleibt die Polierpaste auf der Zahnoberfläche und kann aufgrund ihrer Wasserlöslichkeit nach der Politur leicht entfernt werden.

Die Paste hat einen angenehmen Limonengeschmack und wird in Spritzen zu 3g angeboten. Die einfache Handhabung und

die hervorragenden Ergebnisse werden Sie überzeugen!

Wir beraten Sie gerne auf der IDS 2009, Halle 4.1, Stand A040/C049.

Nähere Infos auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

**PROPHY-MATE NEO****KENNZIFFER 0782**

▲ Prophy-Mate neo von NSK.

Das neue und verbesserte NSK Prophy-Mate neo ist die intelligente Weiterentwicklung des bewährten Zahnpolitur-

systems 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 Handgelenk. 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 Schnellverschluss nach hinten. Die Pflege erfolgt mittels der mitgelieferten Reinigungsbürste und des Reinigungsdrahtes. Prophy-Mate kann bei 135 °C autoklaviert werden, nachdem der Pulverdosedendeckel 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](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.



**STATIM****KENNZIFFER 0791**

Die Vorteile der Kassettenautoklaven STATIM 2000S und 5000S sind die Geschwindigkeit, Kompaktheit und Wirtschaftlichkeit.

Instrumente können in nur 8 Minuten sterilisiert werden. Dies ermöglicht das Sterilisieren zwischen den Behandlungen, wodurch weniger Instrumente für dieselbe Zahl von Behandlungen benötigt werden. Außerdem erhöht sich durch die kurze Zykluszeit die Lebensdauer von ihren hochwertigen Hand- und Winkelstücken.

**SCICAN GMBH**

Kurzes Gelände 10  
86156 Augsburg  
Tel.: 08 21/56 74 56-0  
Fax: 08 21/56 74 56-99  
[www.scican.com](http://www.scican.com)



▲ Die Kassettenautoklaven STATIM 2000S und 5000S sind schnell, kompakt und wirtschaftlich.

Aufgrund des kleinen Volumens der Sterilisationskammer ist der Strom- und Wasserverbrauch des STATIM sehr gering.

Ein B-Autoklav mit einem Volumen von 16 Litern hat einen 10-mal höheren Stromverbrauch als der STATIM.

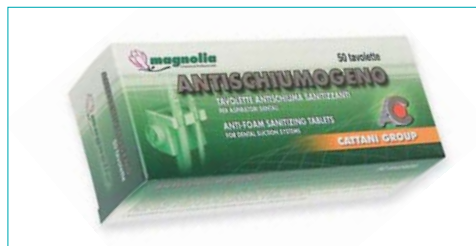
Der STATIM wird konform der EN 13060 Anforderungen gebaut und entspricht den RKI-Anforderungen an die Hygiene in der Zahnmedizin. Für die sichere und einfache Dokumentation verfügt der STATIM über einen USB-Datalogger oder Druckeranschluss.

Der STATIM Kassettenautoklav ist die ideale Ergänzung zu Ihrem Volumenautoklaven, im Besonderen für die schnelle und wirtschaftliche Sterilisation von Ihren Hand- und Winkelstücken.

Nähere Infos auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

**ANTISCHAUMTABLETLEN****KENNZIFFER 0792**

Die Antischaumtabletten von Cattani stoppen die Schaumparty. Die einzelnen, in Folie versiegelten Antischaumtabletten legen Sie vor Arbeitsbeginn in das Filtersieb der Dentaleinheit. Durch Absaugung von Flüssigkeiten (u.a. Sekret) werden die



schaumbremsenden Wirkstoffe freigesetzt. Die Antischaumtabletten wirken bakterio-statisch, gerinnungshemmend, desodorierend und auch schaubremsend gegenüber Natriumbikarbonat, Wasserstoffperoxid (H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>) und Proteinrückständen (Blut)

und stellen ein störungsfreies Arbeiten der Amalgamabscheidezentrifuge sicher. Eine Tablette löst sich durchschnittlich innerhalb eines Arbeitstages auf und ist somit sehr sparsam! Nach Beendigung des Arbeitstages reinigen Sie den Filter wie üblich unter fließendem Wasser. Die Antischaumtabletten dienen zur Ergänzung der täglichen Absauganlagenpflege und der Praxishygiene.

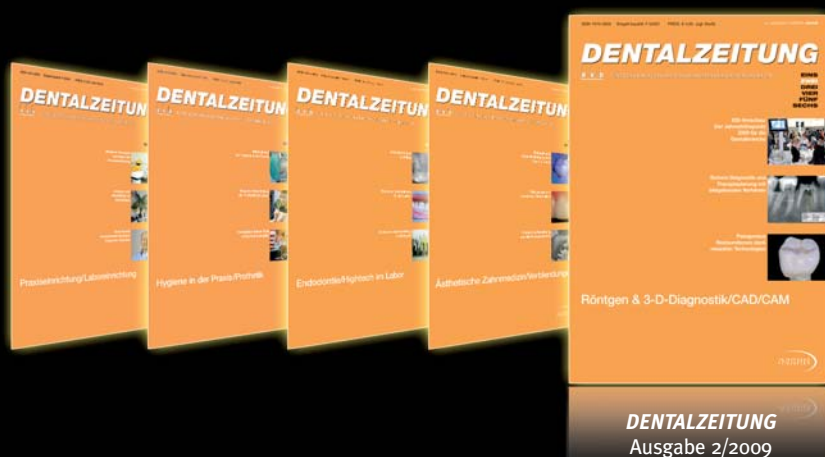
Die Antischaumtablette ist eine einfache und preiswerte Lösung gegen Schaumbildung in Zentrifuge und Amalgamabscheider.

**CATTANI DEUTSCHLAND****GMBH & CO. KG**

Scharnstedter Weg 20  
27637 Nordholz  
Tel.: 0 47 41/1 81 98 -0  
Fax: 0 47 41/1 81 98 -10  
E-Mail: [info@cattani.de](mailto:info@cattani.de)  
[www.cattani.de](http://www.cattani.de)

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

ANZEIGE

**Jetzt auch als E-Paper!**

**BEAUTIBOND****KENNZIFFER 0801**

BeautiBond ist ein innovatives „All-in-One“-Adhäsiv der 7. Generation zur Befestigung von Füllungskompositen an natürlicher Zahnhartsubstanz. BeautiBond bietet aufgrund zweier hydrolysestabiler Monomere einen hohen initialen und langfristig stabilen Haftverbund zu Schmelz und Dentin.



zielen ein zuverlässiges und reproduzierbares Ergebnis.

Weißverfärbungen der Gingiva sind durch die HEMA-freie Komposition nahezu ausgeschlossen.

Die überaus dünne Filmstärke von unter 5 µm lässt Ihnen ausreichend Raum für hoch ästhetische Aufbauten und ist besonders für kleine oder flache Kavitäten geeignet.

BeautiBond ist in einer 6-ml-Flasche und in der praktischen Einmaldosierung

(50 x 0,1 ml) verfügbar.

Wir beraten Sie gerne auf der IDS 2009, Halle 4.1, Stand A040/C049.

Nähere Infos auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

**SHOFU DENTAL GMBH**

Am Brüll 17

40878 Ratingen

E-Mail: [info@shofu.de](mailto:info@shofu.de)[www.shofu.de](http://www.shofu.de)

Mit nur einer Komponente können Sie in weniger als 30 Sek. zuverlässig ätzen, primen und bonden. Umständliche Arbeitsschritte wie Schütteln oder Mischen entfallen gänzlich. Egal ob trocken oder feucht, Sie er-

**PIEZON MASTER SURGERY****KENNZIFFER 0802**

„Der Piezon Master Surgery ist das Ergebnis eines erfolgreichen Know-how-Transfers“, so Torsten Fremerey, Geschäftsführer von EMS Deutschland, zur Entwicklung des Produktes.

Als man sich zur Produkteinführung im Segment der Chirurgie entschied, trug im Wesentlichen das Know-how von EMS in der Piezontechnik dazu bei. Man wollte wiederum ein erfolgreiches Produkt, wie man es von EMS seit Jahren aus der Prophylaxe kennt, entwickeln. Routiniert und sicher im Umgang mit dieser Methode war es laut Aussage des Unterneh-



▲ Für die Zahn-, Mund- und Kieferchirurgie: Der Piezon Master Surgery®.

mens nur ein kleiner Schritt in das Gebiet der Zahn-, Mund- und Kieferchirurgie. Insbesondere wenn man bedenkt, so Fremerey, dass EMS als der Pionier auf dem Sektor der piezokeramischen Ultraschalltechnologie zu sehen ist. Die klinischen Tests zeigten sehr schnell, dass es der Piezon Master Surgery in kürzester Zeit zur Marktreife bringen würde und sicher in der Praxis eingesetzt werden kann.

Die Methode basiert auf piezokeramischen Ultraschallwellen, die hochfrequente, geradlinige Schwingungen vor und zurück erzeugen. Laut EMS

erhöhen diese Vibrationen die Präzision und Sicherheit bei chirurgischen Anwendungen. So ermögliche der Ultraschallantrieb eine mikrometrische Schnittführung im Bereich von 60 bis 200 Mikrometern, bei der nur wenig Knochensubstanz verloren gehe. Selektiv schneiden die Ultraschallinstrumente



▲ Die 3-Touch-Panel-Technologie ist selbsterklärend und immer hygienisch.

lediglich Hartgewebe; Weichgewebe bleibe geschont.

In der Parodontal-, Oral- und Maxillachirurgie sowie in der Implantologie liefert das Gerät zuverlässige Ergebnisse und erfüllt die Erwartungen der Anwender – nicht zuletzt wegen der genial einfachen Bedienung über das ergonomische Touch-Board, so EMS. Streicht man den Finger über die vertieften Bedienelemente, kann sowohl die Power als auch die Durchflussmenge der isotonischen Lösung eingestellt werden. Die sensitive LED-Anzeige reagiert auf leichte Berührung mit einem leisen Signal – auch wenn die Hand im Chirurgiehandschuh steckt und eine zusätzliche Schutzfolie verwendet wird.

Nähere Infos auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

**EMS ELECTRO MEDICAL SYSTEMS GMBH**

Schatzbogen 86

81829 München

Tel.: 0 89/42 71 61-0

Fax: 0 89/42 71 61-60

E-Mail: [info@ems-dent.ch](mailto:info@ems-dent.ch)[www.ems-dent.de](http://www.ems-dent.de)

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

**SYNEA TURBINEN****KENNZIFFER 0811**

Light emitting diodes basieren auf Halbleiterverbindungen, die den Strom direkt in Licht umwandeln. Das Ergebnis sind robuste, langlebige Lichtquellen, die sich kaum erwärmen und resistent gegen Erschütterungen sind.

LED-Lampen verfügen über eine zehnfach höhere Lebensdauer als herkömmliche Lichtsysteme. Das neutrale weiße Licht zeigt die Zahnfarbe in Tageslichtqualität. Bei den Synea Turbinen TA-97 CLED und TA-98 CLED ist es erstmals gelungen, diese LED-Technologie in zahnärztliche Instrumente zu integrieren.

**W&H DEUTSCHLAND GMBH**

Raiffeisenstraße 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**



Mit der Synea TA-97 CLED präsentiert W&H eine komplett neue Turbinenlösung. Ihr kleiner Kopf mit innovativer LED-Beleuchtung und neu entwickeltem Penta-Spray setzt einen neuen Standard. Der Zugang zum Behandlungsareal wird deutlich erleichtert, die Sichtverhältnisse werden extrem verbessert. Die Synea TA-97 CLED ist für Standard-Bohrerlängen von 16 bis 21 mm geeignet. Die neue Synea TA-98

CLED ist die perfekte Turbine für alle Fälle. Mit 20 Watt Leistung sorgt sie für optimale Kraftverhältnisse. LED-Technologie, Penta-Spray und neues Griffprofil bieten größtmöglichen Komfort. Die TA-98 ist für Bohrerlängen von 19–25 mm konzipiert.

Die gesamte Synea Turbinenreihe ist sterilisierbar und thermodesinfizierbar. Synea Turbinen sind mit und ohne Licht

und selbstverständlich sowohl mit Roto Quick- als auch Multiflex-Anschluss erhältlich. W&H Roto Quick mit einfachem „Click & Pull“-System ist das perfekte Kupplungssystem für Synea Turbinen. Roto Quick ist aus besonders leichtem Material, sterilisierbar und ab sofort mit 24 Monaten Garantiezeit erhältlich.

Nähere Infos auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

**BIFIX SE****KENNZIFFER 0812**

Bifix SE ist das neue dualhärtende, selbstadhäsive Befestigungssystem auf Composite-Basis von VOCO. Bifix SE dient der schnellen und zuverlässigen Befestigung von indirekten Restaurationen (Kronen, Brücken, Inlays, Onlays) und Wurzelstiften. Es eignet sich für unterschiedliche Materialien wie Keramik, Zirkonoxid, Composite und Metall. Die Verwendung von Bifix SE erfordert keine zusätzlichen Haftvermittler oder Konditionierungsmittel, denn alle notwendigen Systembestandteile sind bereits in dem Präparat enthalten. Dadurch entfallen zeitaufwendiges Ätzen und Bonden, sodass Zahnärzte wie Patienten gleichermaßen von diesem deutlichen Zeit- und Komfortgewinn profitieren.

**Sicherer Halt an Zahn und Restauration**

Bifix SE sorgt dank hervorragender Haftwerte sowohl auf Zahnhartsubstanz als



▲ Bifix SE sorgt mit hervorragenden Haftwerten für sicheren und passgenauen Halt von indirekten Restaurationen und Wurzelstiften.

auch auf Restaurationsmaterialien für einen sicheren Verbund zwischen Zahn und Versorgung. Aufgrund der minimalen Filmdicke wird die Passgenauigkeit der Restauration nicht beeinträchtigt. Bifix SE polymerisiert durch Licht- und chemische Härtung. So eignet sich Bifix SE gerade auch für wandstarke oder opake Restaurationen und bei jeder Kavitätieftiefe. Auch für das Einkleben von Wurzelstiften ist Bifix SE damit prädestiniert. Die sehr geringe Wasseraufnahme von Bifix SE gewährleistet eine hohe Volumenstabilität. Neben hoher Biegefestigkeit und Druckhärte ist dies eine

wichtige Voraussetzung für die solide und dauerhafte Befestigung indirekt gefertigter Restaurationen. Bifix SE ist in drei Farbvarianten erhältlich: T (transparent), U (universal, entspricht A2) und WO (weiß-opak). Damit gelingt eine optimale Farbanpassung.

**Schnelle und saubere Applikation**

Bifix SE lässt sich mittels unterschiedlicher Mischkanülen, die in jeder Packung enthalten sind, schnell und sauber in die Kavität oder Restauration applizieren. Die speziell gefertigten Endo-Aufsätze ermöglichen zudem die direkte Applikation von Bifix SE in den vorbereiteten Wurzelkanal oder in andere schwer zugängliche Bereiche. Bifix SE zeichnet sich aus durch eine praxisgerechte Verarbeitungszeit. Diese beträgt über zwei Minuten bei Raumtemperatur und lässt dem Zahnarzt hinreichend Zeit bei der intraoralen Applikation. Bifix SE härtet in der Mundhöhle innerhalb von vier Minuten vollständig und pH-neutral aus.

**VOCO GMBH**

Postfach 7 67  
27457 Cuxhaven  
Tel.: 0 47 21/71 90  
E-Mail: [info@voco.de](mailto:info@voco.de)  
**www.voco.de**

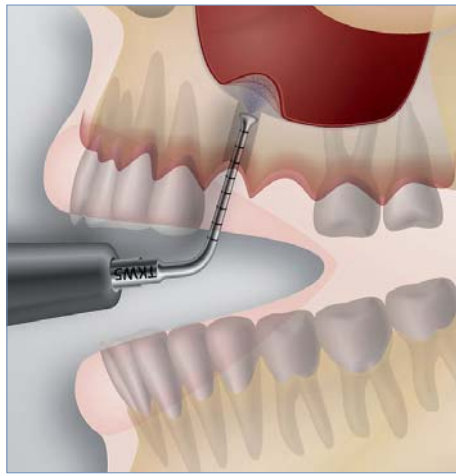
\* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.



**INTRALIFT****KENNZIFFER 0821**

Mit der neuen Intralift-Methode für den Ultraschallgenerator Piezotome und das Implantcenter von Satelec (Acteon Group) kann der Zahnarzt die Kieferhöhlenschleimhaut ab sofort schonender und sicherer ablösen bzw. anheben und gleichzeitig den neu geschaffenen Sinusraum mit einem Augmentat befüllen – bei geringem Fehler- und Rupturrisiko!

Fünf spezielle TKW-Instrumentenaufsätze (nach Troedhan/Kurrek/Wainwright) ermöglichen in Kombination mit dem modulierten Chirurgie-Modus und der Wasseraktivierung des Ultraschallgenerators erstmals eine hydrodynamische Ablösung der Schneider'schen Membran bei gleichzeitiger homogener Verteilung des Augmentats in der Sinushöhle. Dabei ist die neue ultraschallgestützte Intralift-Methode nicht nur das derzeit minimalinvasivste, sondern auch das schnellste und sicherste Operationsverfahren für den internen Sinuslift und den präimplantologischen Knochenaufbau; und zudem ist es



genauso effektiv wie die klassische laterale Fenstertechnik.

Nach dem OP-Protokoll des Intralifts kommen für eine Knochenaugmentation zunächst die neuen, diamantierten Ansätze TKW 1 bis 4 für eine stufenweise Knochenaufbereitung zum Einsatz – je nach Knochendichte und -härte. Die einzigartigen Piezo-Instrumente, die durchschnittlich nur 2,8 Millimeter im Durchmesser betragen, schneiden extrem schonend, präzise und weitgehend blutungsfrei im Hartgewebe (selektive Schnittführung!). Sie schaffen so im Vergleich zum invasiven, externen Sinuslift einen mikrochirurgischen Zugang im Sinne der Schlüsselloch-Technik.

Nach Einbringen eines Kollagen-Plastes zum Schutz vor möglichen Rupturen der Sinusschleimhaut wird das Augmentationsmaterial mit der speziellen TWK 5-Arbeitsspitze vorsichtig nach kranial bewegt. Ist das Material stark verdichtet, bewirkt die Aktivierung dieses neuartigen Stopf- oder Trompeten-Instruments bei geringer Wasserdurchflussrate eine atraumatische Ablösung der Schneider'schen Membran sowie eine automatische Verteilung des Augmentats in der neu geschaffenen Sinushöhle.

Nach dem „Plug and Spray“-Prinzip wird nun im Wechsel immer wieder neues Material eingebracht, verdichtet und anschließend über den Wasserdruck aus dem piezoelektrisch aktivierten TKW 5-Ansatz verteilt – solange, bis eine sichere Primärstabilität zur Implantation gegeben ist.

Neben der einfachen Handhabung für den Behandler (egal, ob Spezialist oder Chirurgie-Einsteiger) besticht der neue Intralift auch durch eine angenehme und wenig belastende Behandlung für den Patienten.

Die neuen Intralift-Spitzen TKW 1 bis 5 sind ab sofort in einem speziellen Intralift-Kit erhältlich. Sie lassen sich sowohl mit dem leistungsstarken Ultraschallgenerator Piezotome als auch mit dem zur IDS 2007 erstmals vorgestellten Implantcenter anwenden.

**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  
[www.de.acteongroup.com](http://www.de.acteongroup.com)

**IMPLANTLINK® SEMI****KENNZIFFER 0822**

implantlink® semi ist ein langzeitprovisorischer Implantatzement auf Kunststoffbasis zum Zementieren von implantatgetragenen Restaurationen. Ideal eingestellte Hafteigenschaften garantieren die sichere Retention der Suprakonstruktion und gleichzeitig ein problemloses Entfernen der Restauration, ohne Beschädigung – selbst nach längerer Tragezeit.

implantlink® semi lässt sich einfach und sparsam aus der Mini-Mix-Kartusche applizieren.



Die hochvernetzte, nicht spröde Kunststoffstruktur sorgt für höchste Randspaltdichte und verschleißt zuverlässig den Spaltraum zwischen Abutment und Suprastruktur, die Frakturanfälligkeit wird redu-

ziert. Dabei haftet das Material nicht am Weichgewebe und Überschüsse lassen sich schnell und bequem entfernen, da sie in zusammenhängenden, großen Stücken abgenommen werden können.

Das Material ist eugenolfrei, geruchs- und geschmacksneutral und antibakteriell. Im Gegensatz zu herkömmlichen Zementen weist implantlink® semi einen deutlich geringeren Verdrängungswiderstand auf und ist kompatibel mit allen in der modernen Implantologie verwendeten Materialkombinationen.

Die Standardpackung enthält eine Kartusche mini-mix à 5 ml sowie 10 Mischkanülen 4:1.

**DETAX GMBH & CO. KG**

Carl-Zeiss-Str. 4, 76275 Ettlingen  
Infotelefon: 0 72 43/51 02 01  
E-Mail: post@detax.de  
[www.detax.de](http://www.detax.de)

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

**MAXCEM™****KENNZIFFER 0831**

Mit dem neuen selbststützenden, selbsthaftenden Befestigungskomposit Maxcem™ Elite für indirekte Restaurationen wird Einfachheit neu definiert! Überschüssiges Material kann in der Gel-Phase einfach entfernt werden, das Mischen von Hand entfällt dank Automisch-Spritze und eine kühle Lagerung des Materials ist nicht erforderlich.

**Kompatibel mit allen gängigen Restaurationsmaterialien**

Maxcem Elite bietet überlegene Handhabung in nur einem einzigen Schritt, ohne Zugeständnisse an die Materialeigenschaften eingehen zu müssen. Die Haftfestigkeit



▲ Das neue Befestigungskomposit Maxcem Elite besticht in der Handhabung.

ist extrem hoch und ein Haftvermittler ist nicht erforderlich.

Maxcem Elite ist kompatibel mit allen gängigen Restaurationsmaterialien. Die praktischen Intraoral- und Wurzelkanal-Spritzenaufsätze sorgen für noch höheren Komfort und mehr Sicherheit bei der Applikation des Materials – insbesondere an schwer zugänglichen Stellen.

**Keine Farbveränderungen mehr!**

Maxcem Elite enthält das gleiche einzigartige Adhäsiv, das in den OptiBond Adhäsivsystemen von Kerr Anwendung findet. Die optimierte Kunststoffmatrix in Kombination mit den Füllpartikeln erhöhen die Benetzbarkeit. Diese wiederum sichert höhere Haftwerte, erlaubt unmittelbare Lichthärtung und gewährleistet bessere Lagerstabilität.

Maxcems thixotrope Eigenschaften vereinfachen die direkte Materialapplikation und die Überschussentfernung. Das eigens für Maxcem entwickelte Redoxinitiatorsystem garantiert beste Ästhetik – Farbveränderungen gehören der Vergangenheit an.

Nähere Infos auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

**KERR****KERRHAWA SA**

Via Strecce 4

6934 Bioggio, Schweiz

International Freephone: 0800-41/05 05 05

[www.KerrHawe.com](http://www.KerrHawe.com)**SOS-ZAHNBOX****KENNZIFFER 0832**

Wie schnell ist es bei Spiel und Sport geschehen, dass Kinder sich einen Zahn ganz oder teilweise bei einem Unfall ausschlagen? Dann ist guter Rat für Eltern, Lehrer, Kindergärtnerinnen und Bademeister teuer. Fachleute gehen davon aus, dass ungefähr jedes dritte Kind einen Zahnunfall erleidet. Das ist nicht nur schmerzhaft und ärgerlich, sondern auch sehr kostspielig: Jeder Zahnverlust kann über Jahre hinweg leicht viele Tausend Euro Kosten verursachen, die heute teilweise privat getragen werden müssen. Der volkswirtschaftliche Gesamtschaden wird auf 400 Millionen Euro bundesweit geschätzt. Meist wissen nur Fachleute, dass ausgeschlagene und verlorene Zähne „gerettet“ werden kön-



▲ Schnelle Ersthilfe bei Zahnunfällen bietet die SOS-Zahnbox aus dem miradent-Prophylaxesortiment.

nen. Versuche, den Zahn in einem feuchten Tuch oder ähnlichen Behelfslösungen zu retten, sind zum Scheitern verurteilt. „Tatsächlich können nur Zähne, die unverzüglich in ein geeignetes Lagerungsmedium gelegt werden, mit einer hohen Erfolgsquote wieder eingesetzt werden!“, so Priv.-Doz. Dr. Yango Pohl von der Universität

Bonn, Experte im Bereich Zahnunfälle und Traumatologie. Die miradent SOS-Zahnbox von Hager & Werken, Duisburg, enthält eine speziell abgestimmte Nährlösung. In dieser Lösung verlängert sich die Lebensdauer der Zellen auf der Wurzelhaut auf bis zu 48 Stunden. Damit sind die wertvollen Stunden bis zur zahnärztlichen Versorgung überbrückt. „Dank der SOS-Zahnbox können Patienten, aber vor allem die Unfallkassen, gesetzliche und private Krankenversicherungen viel, viel Geld sparen!“, bestätigt Jörg Knieper von Zahnexperten24, der zurzeit eine Zahnunfall-Kampagne durchführt. „Deshalb gehört sie in diejenigen öffentlichen Einrichtungen, in denen ein (Zahn)Unfallrisiko besteht, wie Schwimmbäder, Schulen, Kindergärten und Sportstätten. Sie sollte möglichst auch in Zahnarztpraxen, Apotheken und im Erste-Hilfe-Kasten von Familien mit Kindern vorhanden sein.“ Weitere Informationen unter [www.sos-zahnbox.de](http://www.sos-zahnbox.de).

**HAGER & WERKEN****GMBH & CO. KG**

Postfach / P.O.B. 10 06 54

47006 Duisburg

Tel.: 02 03/9 92 69-0

Fax: 02 03/29 92 83

E-Mail: [info@hagerwerken.de](mailto:info@hagerwerken.de)[www.hagerwerken.de](http://www.hagerwerken.de)[www.sos-zahnbox.de](http://www.sos-zahnbox.de)

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



# Digitalisierung eröffnet neue Welten

## Redaktion

Der Laboralltag wird immer stärker von digitalen Prozessen bestimmt. Computer erleichtern viele Arbeitsschritte und spezielle Software bedeutet neben Zeit- und Kostenersparnis vor allem Qualitätssicherung durch Präzision. Die 33. Internationale Dental-Schau vom 24. bis 28. März 2009 nimmt den Besucher mit auf eine Reise durch einen technologischen Wandel. An zahlreichen Ständen und mittels Präsentationen werden die wichtigsten Neu- und Weiterentwicklungen der Dentalbranche erlebbar gemacht. Das Berufsfeld sowohl des Zahnarztes als auch des Zahntechnikers wird im 21. Jahrhundert völlig neu definiert.

**Im Fokus** der kommenden IDS wird die ästhetische Zahnheilkunde stehen. „Dieses Fachgebiet hat in den letzten Jahren eine stetig wachsende Bedeutung erlangt, fragen doch immer mehr Patienten ihren Zahnarzt nach den Möglichkeiten von funktional wie ästhetisch perfekten Restaurationen“, erläutert Dr. Martin Rickert, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI). Der Bedarf nach perfektem Aussehen hat auch auf das Arbeitsfeld der Zahntechniker große Auswirkungen, die mit ihrem Fachwissen und modernen Hightech-Versorgungen einen großen Teil dazu beitragen. Der moderne Patient setzt auch im hohen Alter mehr und mehr auf ein angenehmes Erscheinungsbild. Somit ist die Nachfrage nach Hochleistungskeramik, insbesondere nach Zirkonoxid, stark gestiegen und stellt damit die zurzeit anspruchsvollste Versorgung zahntechnischer Prothetik dar. Für eine gute Mundgesundheit sind Patienten heute bereit viel zu investieren – bis hin zu aufwendigen implantatgetragenen Suprastrukturen. Über die aktuellen Fortschritte bei Keramik und ästhetischer Zahnheilkunde können sich Zahnärzte,

Zahntechniker und Praxismitarbeiter optimal auf der IDS beraten lassen. Die Messe gibt dem Besucher auch einen umfassenden Überblick über moderne Veneers, die zahn schonende ästhetische Verbesserungen vor allem im Frontzahnbereich ermöglichen. Für das zahntechnische Labor bedeuten die neuen Werkstoffe und Technologien eine neue Herausforderung. So können heute mittlerweile auch kleinere Labore oder Praxislabore Gerüste aus Zirkonoxid fräsen. „Gewinner der derzeitigen Umbruchsituation werden jedenfalls diejenigen sein, die sich jetzt auf der IDS informieren und für ihren Betrieb die sich ergebenden Chancen strategisch zu nutzen verstehen“, ist Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des VDDI, überzeugt.

Ein weiteres zentrales Thema werden die neuen Trends in der zahnmmedizinischen Prothetik sein. Im Zuge der immer älter werdenden Bevölkerung wird die Prothetik eine immer größere Rolle spielen. „Einzelkronen, Brücken, Onlays sowie Suprastrukturen für implantologische Maßnahmen können heute miteinander bisher noch niedagewesenen Vielfalt verschiedener Werkstoffe hergestellt werden“, verdeut-

licht Dr. Martin Rickert. Um diese Entwicklung mitzugehen, ist es von Vorteil, dass Zahntechniker neue Verfahren in ihrem Laboretablieren, um effizienter zu arbeiten und um Prothetik somit perfekt umzusetzen. Zirkonoxid spielt auch hierbei eine große Rolle. Bei der Verarbeitung des Werkstoffes dominieren die CAD/ CAM-Verfahren. Als neueste alternative Variante kommen Laser-Metall-Schmelzverfahren für die Prothetik in Betracht, die extrem passgenau und belastbar sind. Zur ästhetischen Verblendung werden jetzt auch neue, sehr abrasionsresistente Komposit-Kunststoffe zur ästhetischen Verblendung verwendet. Weitere Fortschritte, die der Besucher vor Ort betrachten kann, gibt es bei den Adhäsiven: Der Trend geht hier zu verarbeitungssicheren Ein-Flaschen-Adhäsiven, die inzwischen ähnliche Leistungsdaten wie klassische Bondings aufweisen. Auch dem Thema Legierungen wird ein großer Stellenwert auf der weltgrößten Dentalmesse beigemessen. Es werden aktuelle Entwicklungen, wie das Selective Laser Melting, und neue Bearbeitungswerkzeuge für die Frästechnik vorgestellt. Mittlerweile sind über 1.000 industriell gefertigte Legie-

rungen verfügbar, deren Eigenschaften sie für bestimmte zahnmedizinische Anforderungen prädestinieren. „Trotz dieses bereits großen Angebotes besteht weiterhin der Bedarf an Neuentwicklungen, um bewährte Legierungen zu optimieren und um neue Indikationen zu erschließen“, erläutert Dr. Martin Rickert die Wichtigkeit des Themas. Als besonders innovativ gelten die sogenannten Biologierungen, die sich durch sehr gute Biokompatibilität auszeichnen. Interessant sind diese insbesondere für Allergiker und Patienten mit erhöhten Ansprüchen an die biologische Verträglichkeit. Für die Herstellung hochbelastbarer Legierungen wird zunehmend das bereits erwähnte Laser Metall-Schmelzverfahren (englisch: Selective Laser Melting; SLM) verwendet. Das Verfahren ermöglicht die Fertigung von sehr großen Gerüstkonstruktionen durch spezielle Legierungen, meist aus Chrom und Kobalt. Über das gesamte Spektrum der Legierungen und deren Verarbeitungsmöglichkeiten können sich die Messebesucher informieren.

Der moderne Zahnmediziner und Zahntechniker bedient sich schon seit Langem digitaler Methoden wie Messung und Dokumentation. So wird auch bei der 33. Internationalen Dental-Schau die Digitalisierung von Prozessen im Mittelpunkt stehen. „Dies beginnt beispielsweise bei der Funktionsdiagnostik, Kieferrelationsbestimmung und elektronischen Bissregistrierung, setzt sich fort bei der Farbbestimmung und endet noch längst nicht bei CAD/ CAM oder der 3-D-Planung für die Implantation und Implantatprothetik“, so die Veranstalter. Für Zahnarzt und Zahntechniker bedeuten diese Entwicklungen schnellere und effizientere Arbeitsabläufe einerseits und eine optimale Koordination von Teamwork und Kommunikation andererseits. Im Fokus wird deshalb auch die papierlose Dokumentation aller Schritte für ein effizientes Qualitätsmanagement stehen. Speziell die Zahntechniker können sich über die Arbeit am Monitor informieren, wo sie mit immer einfacheren Handgriffen Schichtstärken für Verblendkeramik pla-

nen, ein Kauflächenrelief simulieren oder die Einschubrichtung von Teleskopen messen können. Die Vernetzung aller Medien in Praxis und Labor und das damit verbundene effiziente Arbeiten ermöglichen kleine, einfach handhabbare Praxis- oder Labor-Netzwerke. Praxis- und Patienten-Management-Programme werden noch leistungsfähiger und reichen nicht nur bis hin zur Abrechnung, sondern umfassen auch die Vorratskontrolle von Gütern. Das gesamte Spektrum der digitalen Technologie zu erfassen und zweckmäßig einzusetzen, erfordert Geduld und Zeit. Die IDS ermöglicht seinen Besuchern innerhalb eines kurzen Zeitraumes einen umfassenden Überblick über alle Neuerungen der Dentalindustrie zu erhalten, sich vor Ort ein Bild zu machen und sich direkt von Experten professionell beraten zu lassen. „Die digitale Revolution der Dentalwelt läuft. Weiterentwicklungen gehen jeden an, denn sie stellen einen unschätzbaren Wettbewerbsvorteil dar“, fasst Dr. Martin Rickert zusammen.

## „Deutschland ist unser Leitmarkt!“

In rund einem Monat startet die Internationale Dental-Schau (IDS) in Köln. Grund genug für die ZT im Gespräch mit Dr. Martin Rickert, Vorsitzender des Vorstandes des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie, eine Vorschau auf die Messe zu wagen und den Stellenwert der deutschen Zahntechnik auszuloten.

**Herr Rickert, welche Impulse kann und wird die IDS in Köln geben können?**

Die 33. IDS wird wiederum die gesamte Bandbreite moderner Zahn-

heilkunde darstellen. Eine Fülle von Neuheiten wird bei Produkten und Dienstleistungen zu sehen und zu erleben sein. Der medizinisch-technologische Fortschritt und die In-



Der Vorsitzende des Vorstandes des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie, Dr. Martin Rickert.

vestitionen unserer Industrie in Forschung und Entwicklung bringen kontinuierlich neue und erweiterte Systemlösungen für Zahnarztpraxis und Dentallabor hervor, die auch

unter Aspekten der Wirtschaftlichkeit für Zahnärzte und Zahntechniker sehr interessant sein dürften.

**Zahnimplantate sowie die automatisierte Herstellung von Zahnersatz gehören derzeit zu den wachstumsstärksten Bereichen in der Zahnmedizin. Wird sich dieser Boom zur IDS bestätigen und in welchen anderen Bereichen sehen Sie Potenzial?**

Der implantatgetragene Zahnersatz ist tatsächlich einer der Wachstumsmärkte. Wir hatten zuletzt mehr als 700.000 in Deutschland gesetzte Zahnimplantate, in der Vergangenheit waren Steigerungen von rund zehn bis 15 Prozent jährlich zu verzeichnen. Diese besonders hochwertige Versorgung wird auch in Zukunft von vielen Patienten nachgefragt werden, denn sie gehören zu den sehr zukunftsorientierten und langlebigen Versorgungsformen. Daneben gibt es Wachstumspotenziale u. a. im Bereich der vollkeramischen Restaurationen, von denen weltweit schon rund 25 Millionen mit der CAD/CAM-Technik hergestellt wurden. Heutige Laser-scanner verarbeiten mehr als 100.000 Messpunkte pro Sekunde. Das ist ein Zuwachs an Genauigkeit und Schnelligkeit in der Bilderfassung. Die modernen Hochleistungswerkstoffe ermöglichen es, in der Vielfalt von Indikationen beste Stabilität zu bieten und dabei die Biokompatibilität zu gewährleisten. Alternativ kommen als neueste Varianten digitaler Fertigungstechnologien auch Laser-Metallschmelzverfahren unter Verwendung von – meist edelmetallfreien – Metallpulverlegierungen für die Prothetik in Betracht; die resultierenden Restaurationen zeichnen sich durch extreme Passgenauigkeit und Belastbarkeit aus.

**Der Exportanteil der deutschen Dentalindustrie hat sich im Jahr 2007 wieder um ca. zwei Prozent**

**auf etwa 55 Prozent erhöht und trägt damit überdurchschnittlich zum Gesamtumsatz bei. Verliert der Binnenmarkt an Bedeutung?**

Auf keinen Fall. Deutschland ist unser wichtiger Heimatmarkt und unverzichtbarer Leitmarkt. Hier entwickelt und erforscht die deutsche Dentalindustrie mit den zahnmedizinischen Instituten an den Universitäten und den Fach- und Meister-schulen der Dentaltechnik neue Produkte und Dienstleistungen. Wir brauchen diesen Markt, um Produkte in Partnerschaft mit den Leistungserbringern und Anwendern einzuführen, denn durch das hohe Versorgungsniveau und die unbestritten hochklassige deutsche Zahnmedizin und Zahntechnik machen diese Beispiele Schule für den europäischen und weltweiten Einsatz in Praxis und Labor.

Allerdings müssen auch künftig Zahnärzte und Zahntechniker in Deutschland angemessen honoriert werden. Nur so bringen wir junge Menschen in die Gesundheitsberufe hinein, verhindern die Abwanderung von Fachkräften und koppeln letztendlich die Patienten nicht vom Fortschritt in der Zahnmedizin und Zahntechnik ab.

**Die Einführung des Gesundheitsfonds am 1. Januar diesen Jahres wird die deutschen Patienten zusätzlich belasten. Wird dies Ihrer Meinung nach Auswirkungen auf die gesamte Branche haben?**

Von der Einführung des Gesundheitsfonds ist nicht nur eine Belastung der Versicherten zu erwarten. Er bringt auch einen Zuwachs an Bürokratie mit sich, den wir alle mitbezahlen müssen. Der Schätzerkreis zum Gesundheitsfonds 2009 befürchtet auf Grundlage seiner Berechnungen vom Dezember

2008 ein Einnahmeloch von 440 Millionen Euro! Deutliche negative Auswirkungen sind meines Erachtens aber auch von der neuen Gebührenordnung der Zahnärzte zu erwarten. Deutsche Zahnärzteverbände rechnen vor, dass erhebliche Abstriche in der Honorierung zu befürchten sind. Privatpatienten erbringen schon jetzt einen hohen Anteil des gesamten Praxisumsatzes und sind für den Erhalt der Praxis überaus wichtig. Warum nach 21 Jahren die Zahnärzteschaft mit einer Erhöhung der Punktwerte um nur 0,46 Prozent abgespeist werden soll, ist nicht nachvollziehbar.

**Immer mehr Firmen aus Schwellenländern, wie z.B. Indien und China, greifen nach Marktanteilen. Wie stark ist diese Konkurrenz einzuschätzen?**

Diese Länder kommen nicht unbedingt zur IDS, weil sie die hiesigen sehr hoch entwickelten Märkte erobern wollen. Für die meisten der Unternehmen ist das Drittländergeschäft vorrangig. Auf dem größten Dentalmarkt der Welt treffen die Anbieter aus Schwellenländern ihre Abnehmer aus anderen Schwellen- oder Entwicklungsländern, was nicht ausschließen soll, dass sie in bestimmten Marktsegmenten auch für europäische Abnehmer interessante Angebote machen können. Deutschlands Dentalindustrie gilt seit Langem als eine der innovativsten weltweit. Unser hoher Qualitätsanspruch, servicefreundliche Produkte, eine hohe Innovationskraft sowie eine ausgeprägte Kundenorientierung bei hoher Servicequalität machen unsere Produkte weltweit konkurrenzfähig. Wir stellen uns selbstbewusst jedem Wettbewerb auf jedem Markt dieser Welt.



## ORALCDx

**KENNZIFFER 0871**



Zahnärzten kommt bei der Erkennung und Behandlung von Mundschleimhauterkrankungen eine entscheidende Rolle zu. Die Früherkennung von Tumoren/Karzinomen ist hierbei von ganz besonderer Bedeutung.

Denn bei der Untersuchung durch den Zahnarzt entdeckte Veränderungen im Mund- und Rachenraum wie Entzündungen, systemische, endokrine und dermatologische Erkrankungen sowie lokale Traumata und Intoxikationen können auf einen Tumor oder ein Karzinom hinweisen.

pluradent bietet mit der Bürstenbiopsie OralCDx einen einfachen und zuverlässigen Test an, mit dem bestimmt werden kann, ob orale weiße und rote Schleimhautveränderungen potenziell gefährliche präkanzeröse oder karzinomatöse Zellen enthalten.

Der Test erreicht hohe diagnostische Genauigkeit, da mithilfe einer speziellen patentierten Bürste Zellen von allen Epithelschichten der Schleimhaut gewonnen werden können.

Bei der Untersuchung im CDx-Laboratorium wird ein hoch spezialisiertes netzwerkbasierendes Bildanalyse-System angewendet. Bei diesem erfolgt unter anderem eine semiquantitative Messung der DNA-

Ploidie und eine Bewertung der Zellmorphologie.

Dieses System wurde speziell entwickelt, um die oft nur geringe Anzahl präkanzeröser oder kanzeröser Zellen zu entdecken, die sich unter Zehntausenden normaler Zellen befinden. Bei herkömmlichen Untersuchungen ohne die computerunterstützte Analyse werden die abnormalen Zellen oftmals übersehen.

Beim OralCDx-Test analysiert ein speziell geschulter Pathologe nach der Computerauswertung die vom Computer ausgewiesenen Zellen. Den Befundbericht stellt das CDx-Labor bereits nach wenigen Tagen zur Verfügung.

Um die Patienten auf dieses Thema zu sensibilisieren, hat pluradent eine Patienteninformationsbroschüre erstellt, die Zahnärzte kostenlos bestellen können.

Interessenten erhalten weitere Informationen direkt über pluradent oder über <http://www.pluradent.de/produkte/tumorfuehererkennung.html>

### PLURADENT AG & CO KG

Kaiserleistraße 3  
63067 Offenbach  
Tel.: 0 69/8 29 83-0  
Fax: 0 69/8 29 83-2 71  
E-Mail: [offenbach@pluradent.de](mailto:offenbach@pluradent.de)  
**[www.pluradent.de](http://www.pluradent.de)**



## WEB-SERVER FÜR DS-WIN-PLUS

**KENNZIFFER 0872**

In der heutigen, schnelllebigen Zeit wird es immer wichtiger, auf dem aktuellen Stand zu sein bzw. sich auf dem Laufenden zu halten.

DAMPSOFT stellt hierzu auf der IDS 2009 (Halle 11.2, Stand 0020) ein sehr nützliches Werkzeug vor. Nutzer des DAMPSOFT-Praxis-Terminbuchs DS-WIN-TERMIN können ihre Termine auf einen von DAMPSOFT zur Verfügung gestellten Web-Server automatisiert hochladen.

Termine der nächsten Woche, des nächsten Monats, des nächsten Quartals oder nächsten Halbjahres können auf den Web-Server hoch-



▲ Wochenansicht im Web.



▲ Tagesansicht mit dem iPhone.

### DAMPSOFT SOFTWARE VERTRIEB GMBH

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

geladen werden, je nachdem wie weit man schon in die Zukunft sehen möchte. Hierbei kann die Häufigkeit des Hochladens in Intervallen von 30 Minuten voreingestellt werden. Anschließend kann der DAMPSOFT-Kunde seine Termine durch Eingabe einer https-Adresse mit jedem Browser oder

browserfähigen Smart-Phone (z. B. iPhone, siehe Abbildung) ansehen. Wahlweise steht eine Jahres-, Monats-, Wochen- oder Tagesansicht zur Verfügung. So ist es möglich, sich jederzeit über die Auslastung seiner Praxis zu informieren oder auch die Termine der nächsten Tage schon einmal anzusehen.

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



**A-DEC 300™****KENNZIFFER 0881**

A-dec 300, das neueste Mitglied der A-dec Produktfamilie, ist das Ergebnis ausgiebigster Zusammenarbeit und Erprobung, die Innovation als solche auf die Probe stellt. Dank der Zusammenarbeit von Designern, Ingenieuren, Händlern, Zahnärzten und Mitarbeitern ermöglicht der A-dec 300 beispiellose Integration von Technologie und ist

außerdem eines der kompaktesten Systeme auf dem Markt: Modern, einfach und bestens positioniert, um in engste Räume und zu kleinen Budgets zu passen.

Einfach, clever und stilvoll, A-dec 300™ ist ein komplettes System von Stuhl, Arztleuchte, Lampe, Bildschirm und Helferinneninstrumentierung. Der neue A-dec 300 ist für den Kunden eine Wahl, die günstiger ist als der A-dec 500® und dennoch die hohe Leistung, Service und Kundendienst beibehält, welche A-dec-Produkte hervorheben.

A-dec 300 bietet eine Vielzahl von Funktionen, integriert in einem kompakten Arztleuchtelement, welches zwei Elektromotoren aufnimmt sowie integriertem Bodenanschlusskasten, kleinstem Stuhlfuß und links-auf-rechts schwenkbarer Wassereinheit in einem der kleinsten heute verfügbaren Systeme.

Zusätzlich zu dem ergonomisch überlegenen Zugang zum Patienten ermöglicht der modulare Aufbau des A-dec 300 dem Zahnarzt die Optionen und Kombinationen



zu wählen, welche am besten zu seiner individuellen Arbeitsweise passen. Das vereinfachte Design resultiert in weniger Abdeckungen und einer 40%igen Reduzierung von Teilen für eine Verlängerung der Lebensdauer und einfacherer Wartung und Reinigung. Um mehr über den neuen A-dec 300 zu erfahren, besuchen Sie [www.a-dec300.com](http://www.a-dec300.com)

**EUROTEC DENTAL GMBH**

Forumstr. 12  
41468 Neuss  
Tel.: 0 21 31/1 33 34 05  
Fax: 0 21 31/1 33 35 80  
E-Mail: [info@eurotec-dental.info](mailto:info@eurotec-dental.info)  
[www.a-dec.com](http://www.a-dec.com)

**NEUE RITTER PRODUKTLINIEN ZUR IDS 2009****KENNZIFFER 0882**

▲ Das Produktportfolio von Ritter Concept GmbH und Ritter America wurde um Kompressoren, Absauganlagen, Röntgenprodukte, Autoklaven und Möbeleinrichtungen erweitert.

Ritter wird zur IDS 2009 in Köln gleich einen ganzen Korb mit Neuheiten präsentieren.

So haben nahezu alle Behandlungseinheiten der Contact-Linie neue Funktionen erhalten.

Ritter wird eine neue Behandlungseinheit im unteren Preisbereich vorstellen: den Ritter Contact Lite ECO. Die Produkte der Ritter America Behandlungseinheiten, die in

Deutschland jedoch nicht angeboten werden, erhalten ein neues Design.

Erweitert wurde das Produktportfolio der Ritter Concept GmbH und Ritter America um Kompressoren, Absauganlagen und Autoklaven, die nicht nur ungewöhnlich gut aussehen, sondern alle innovativen Merkmale von modernen Produkten enthalten.

Ferner hat das deutsche Unternehmen endlich wieder Möbeleinrichtungen für die Zahnarztpraxis im Programm.

Mit Ritter Imaging werden hochwertige Röntgenprodukte, vom 3-D CT, digitalem OPG, digitalem OPG mit Ceph, intraorale

Röntgengeräte, Handheld Röntgengeräte, DICOM/PACS-Software bis zu digitalen Röntgensensoren, angeboten.

Doch dies ist nicht alles: Mit Ritter Implants folgen innovative und hochwertige Implantatprodukte und mit Ritter LaserTech bietet das Unternehmen dem Zahnarzt unter anderem modernste Softlaser-Geräte an.

Vollendet wird die neue Produktlinie von einem professionellen Bleaching-System unter dem Namen Ritter Bleach. Alles in allem können sich die Besucher auf der IDS, Halle 4.2, Stand G 010, bei einem frischen Glas Kölsch auf viele Innovationen freuen.

**RITTER® CONCEPT GMBH**

Tel.: 03 77 54/13-4 00  
[www.ritterconcept.com](http://www.ritterconcept.com)

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



**VERANET DER 2. GENERATION****KENNZIFFER 0891**

Als Hersteller von hochqualitativen Stahlmöbeln für die Ausstattung von Dentalpraxen und Dentallaboren bringt die Entwicklungs- und Konstruktionsabteilung von Le-IS Stahlmöbel ständig neue Produkte auf den Markt. Auch auf individuelle Kundenwünsche kann schnell reagiert werden.

Das neueste Produkt sind die Veranet-Schränke der 2. Generation. Diese optimierte und modernisierte Möbellinie beeindruckt weiterhin durch



▲ Die 2. Generation der Veranet-Schranklinie vereint Qualität, Ergonomie und Design.

Neu bei den Veranet-Schränken der 2. Generation sind die Vollauszüge mit dem beliebten Dämpfungssystem – für mehr Ruhe, Konzentration und materialschonendes Arbeiten. Verbaut sind unterschiedliche Materialien für Langlebigkeit und optimale Funktion. Seien Sie gespannt, wie sich Qualität und Preis optimal vereinbaren.

Die 2. Generation der Veranet-Schränke ist serienmäßig mit einer Resopal Schichtstoffarbeitsplatte ausgestattet. Zur Auswahl stehen außerdem

Sile Stone oder HiMac's Arbeitsplatten.

Machen Sie sich selbst ein Bild und besuchen Sie uns auf der IDS 2009 in Köln. Gerne laden wir Sie dazu ein, an unserem Stand L058 in Halle 11.2 vorbeizuschauen.

Nähere Infos auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

**LE-IS STAHLMÖBEL GMBH**

Friedrich-Ebert-Straße 28a  
99830 Treffurt  
Tel.: 03 69 23/8 08 84  
Fax: 03 69 23/5 13 04  
E-Mail: [service@le-is.de](mailto:service@le-is.de)  
[www.le-is.de](http://www.le-is.de)

die schlichte Eleganz und das atmosphärische Design der modernen, geraden Blendenform Ärzte, Helferinnen und natürlich auch die Patienten. Bei dem Korpus und den U-Griffen kann ganz nach persönlichem Geschmack ohne Aufpreis aus 180 RAL-Farben gewählt werden.

**D1-PLUS****KENNZIFFER 0892**

Die Aufgabenstellung war, chirurgisch arbeitende Zahnärzte von Zustellgeräten so weit als möglich zu befreien. Ferner sollte es möglich sein, unterschiedliche Stuhlprogramme abzurufen, ohne dafür die Hände benutzen zu müssen. Die Lösung heißt D1-plus: In dieser Behandlungseinheit ist der Implantologiemotor bereits integriert und die Stuhlprogramme sind über den Kreuzfußschalter abrufbar. Für die D1-plus Behandlungseinheit wurde zusammen mit der Firma W&H eine Steuerung entwickelt, die es ermöglicht, den Implantologiemotor komplett in die Einheit zu integrieren.



▲ Behandlungseinheit mit dem gewissen Etwas.

verzichten, was Platz und Kosten spart. Weiterhin wurde der Kreuzfußschalter so modifiziert, dass gespeicherte Stuhlprogramme per Fußdruck abgerufen werden können und der Behandler dafür nicht auf seine Hände zurückgreifen muss. Schließlich kann auch die Unitleuchte mit dem Fuß ein- und ausgeschaltet werden und auch die Implantologieprogramme sind per Fußdruck abrufbar. Ob als Cart-Variante, Parallel-Verschiebebahn manuell oder gar als motorische Parallel-Verschiebebahn.

In alle Modelle kann der Implantologiemotor integriert werden. Mit den hochwertigen Ma-

Der Vorteil dieser Konstruktionsweise leuchtet sofort ein:

Sämtliche Arbeitsschritte zum Einbringen eines Implantats sind über ein einziges Bedienelement abrufbar. Und weil das so ist, kann der Behandler auf Zustellgeräte

aterialien im Blick und der Philosophie dieser Behandlungseinheit im Rücken schafft der Behandler für seine Patienten eine angenehme Atmosphäre, in der sie sich wohlfühlen können oder zumindest ein wenig Unbehagen verlieren.

**DKL GmbH**

An der Ziegelei 1'3'4  
37124 Rosdorf  
Tel.: 05 51/50 06-0  
[www.dkl.de](http://www.dkl.de)

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

**VINTAGE MP****KENNZIFFER 0901**

Nach allgemeingültiger Meinung ist die naturidentische Lichttransmission bisher nur den vollkeramischen Restaurationen vorbehalten. VINTAGE MP ist eine hochreine Mikrokeramik, die nach den neuesten Erkenntnissen der Keramikktechnologie konzipiert wurde und nahezu identische Lichttransmissionen und -reflexionen der natürlichen Zähne erreicht.

Die lichteoptischen Eigenschaften natürlicher Zähne werden mit minimalem Aufwand treffsicher wiedergegeben und die Dominanz des opakisierten Metallgerüsts wird optisch minimiert.

Mit einem empfohlenen WAK-Bereich von  $13,6$  bis  $15,2 \times 10^{-6} \text{ K}^{-1}$  können alle Aufbrennlegierungen, gleich ob Hochgold, Bio



oder NEM, ästhetisch perfekt mit einer Tiefenwirkung verblendet werden, die bisher nur mit vollkeramischen Restaurationen realisierbar war.

**Ein Farbkonzept für drei Keramiksysteme**

Die Farbeinstellungen der VINTAGE MP Massen sind absolut identisch mit den Einzelkomponenten des VINTAGE AL Verblendkeramiksystems für Aluminiumoxid oder der



VINTAGE ZR Keramiklinie für die Verblendung von Zirkonoxidgerüsten.

Diese Abstimmung bietet Ihnen die sichere Wiederherstellung der gewünschten Zahnfarben für alle zahntechnischen Herausforderungen.

Wir beraten Sie gerne auf der IDS 2009, Halle 4.1, Stand A040/C049.

Nähere Infos auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

**SHOFU DENTAL GMBH**

Am Brüll 17  
40878 Ratingen  
E-Mail: [info@shofu.de](mailto:info@shofu.de)  
[www.shofu.de](http://www.shofu.de)

**ZIRKONOXIDBLÖCKE IN-CERAM YZ COLOR LL1P****KENNZIFFER 0902**

Voreingefärbte Zirkonoxidblöcke ersparen den Laboranwendern einen vollen Arbeitsschritt und somit wertvolle Zeit.

Die VITA Zahnfabrik liefert seit Oktober 2008 die Vollkeramikblöcke In-Ceram YZ Color LL1p in den Geometrien YZ-20/15, YZ-40/15, YZ-55 und YZ-65/25. Die Blöcke sind mit der am häufigsten verkauften COLORING LIQUID-Farbe LL1p voreingefärbt. Im Laufe der kommenden Monate werden weitere In-Ceram YZ Blöcke vorgefärbt erhältlich sein. Bislang werden In-Ceram YZ Zirkonoxidblöcke mit dem sogenannten In-Ceram YZ COLORING LIQUID von den



▲ Enorme Zeitersparnis – dank voreingefärbter Zirkonoxidblöcke.

Anwenden selbst eingefärbt, um so eine farblich optimale Gerüstbasis zu erhalten. Die industriell voreingefärbten Zirkonoxidblöcke verkürzen die Arbeitszeit und garantieren eine homogene Farbgebung, die manuell kaum zu erreichen ist. Mit der Erweiterung der VITA In-Ceram YZ Produktpalette reagiert VITA auf zahlreiche Kundenwünsche.

Die VITA Zahnfabrik gilt als Pionier in der Entwicklung von Vollkeramik. Seit 1986 wurden fast 30 Mio. vollkeramische Markenblöcke im Südschwarzwald hergestellt

und weltweit verkauft. Kein anderes Unternehmen der Dentalindustrie hat vergleichbare langjährige Erfahrungen im Bereich Vollkeramik wie das deutsche Traditionsunternehmen. Das zentrale Ziel der VITA Zahnfabrik ist: Zahnärzten und Zahntechnikern das Arbeiten in Praxis und Labor zu vereinfachen.

Weitere Informationen zu den voreingefärbten VITA In-Ceram YZ Blöcken erhalten Sie im Internet unter [www.vita-zahnfabrik.com](http://www.vita-zahnfabrik.com) oder telefonisch unter der VITA Hotline 0 77 61/56 24 43.

**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.



## NEUER LABOR-MIKROMOTOR VON NSK

**KENNZIFFER 0911**

Der führende Labor-Mikromotor der Welt ist noch besser geworden. Der hohe Drehzahlbereich bei geringerem Gewicht und einer enormen Laufruhe des ergonomischen Handstücks: Das ist die neue Ultimate XL Serie von NSK.

Die kraftvollen und komfortablen büstenlosen Mikromotoren der neuen Ultimate XL Serie von NSK sind dem Weltstandard einen Schritt voraus.

Die Ultimate XL-Motoren laufen jetzt noch sanfter und mit noch mehr Kraft. Das 180°-Vektor-Kontrollsystem sorgt für ein sanftes Anlaufen und Stoppen und ist Garant für effizientes und stressfreies Arbeiten. Das neu entwickelte Handstück wurde mit größter Sorgfalt unter vorrangiger Berücksichtigung ergonomischer und funktioneller Aspekte konzipiert.

Die Formgebung und der im Vergleich mit dem Vorgängermodell Ultimate 500 leichtere und kompaktere Körper reduzieren bei verbesserter Leistung die Ermüdung der Hand erheblich und verbessern das Gleich-



▲ Ultimate XL – Dem Weltstandard einen Schritt voraus.

gewicht, sodass selbst das schwierigste Arbeiten über einen längeren Zeitraum merklich erleichtert wird.

Der einzigartige Staubschutzmechanismus des vibrations- und geräuscharm laufenden Handstücks sorgt für Langlebigkeit und komfortables Arbeiten. Die um etwa 30 Prozent erhöhte Spannzangenkraft ermöglicht das Arbeiten an einer größeren Bandbreite von Materialien.

Bei der neuen Ultimate XL Serie kann der Zahntechniker zwischen vier verschiedenen Steuergeräten – dem Tischsystem, dem

Tischgerät Turmsystem, dem Kniesteuersystem und dem Fußsteuersystem – wählen und damit das Steuergerät gemäß den individuellen Raum- und Benutzeranforderungen im Labor integrieren.

Die Steuergeräte überzeugen mit einem Drehzahlbereich von 1.000 bis 50.000/min. Sämtliche Funktionen des Steuergerätes im benutzerfreundlichen Design werden präzise durch den NSK-Mikromotor gesteuert. Wichtige Features sind die Laufruhe, die Auto-Cruise-Funktion, eine akustische Funktionskontrolle, ein leicht zu bedienendes Display mit einer digitalen Drehzahlanzeige und ein Fehler-Code-Display. Der einstellbare Wartungsmodus erleichtert die Labororganisation. Drei Steuergeräte verfügen über die Möglichkeit eines Anschlusses an einen Luftturbinen-Adapter. Dies ermöglicht ein schnelles Umschalten des Antriebes zwischen Luftturbinenhandstück und elektrischem Mikromotor. Beide Handstücke lassen sich dann mit einem einzigen Fuß- oder Kniehalter bedienen.

Die Handstücke sind in der Ausführung Torque und Compact erhältlich. Wie bei jedem NSK-Produkt wurde auch die innovative Ultimate XL Serie im eigenen Haus entworfen, hergestellt und getestet.

### 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)



## POLYMAX

**KENNZIFFER 0912**

Seit über 20 Jahren setzen die Dreve-Polymax-Systeme den Standard für die dentale Druckpolymerisation von Kunststoffen. Die enorm robuste Bauweise, die einfache Handhabung, der hohe Arbeitsdruck von 6 bar sowie der automatisch schließende Deckel überzeugen innovative Laboratorien weltweit. Jetzt präsentiert Dreve die neue Polymax-Generation anlässlich der IDS 2009 in Köln: In frischem Design überzeugt die Polymax-Familie mit praktischer 1-Knopf-Bedienung und großem LCD-Display.



Eine neuartige Beschichtung schützt die Druckkammer vor chemischen Reaktionen und scharfkantigen Gegenständen.

Die Temperaturvorwahl zwischen 0 und 95 °C ist gradgenau und elektronisch überwacht.

Gleich drei neue Varianten erfüllen die individuellen Anwenderwünsche: Der kleine Polymax 1 eignet sich ideal für Reparaturen und Unterfütterungen. Er nimmt eine Messing- oder zwei Castdon-Küvetten auf. Der große Polymax 3 mit 30 cm Topftiefe ist optimal für die Prothesenfertigstellung. Gleich drei Messing- oder bis zu sechs Castdon-Küvetten werden polymerisiert. Der Polymax 5 ist der Allrounder. Drei Messing- bzw. fünf Castdon-Küvetten schluckt die Druckkammer. Sogar große Artikulatoren finden Platz.

Nähere Infos auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

### DREVE DENTAMID GMBH

Max-Planck-Str.31, 59423 Unna  
Tel.: 0 23 03/88 07-40  
[www.dreve.com](http://www.dreve.com)

**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**

Marius Mezger  
Bob Schliebe

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

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 7a, 50767 Köln

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

**Erscheinungsweise**

Die DENTALZEITUNG erscheint 2009  
mit 6 Ausgaben.  
Es gilt die Preisliste Nr. 10 vom 1. 1. 2009

**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**

Kristin Jahn  
Berit Melle

03 41/4 84 74-1 02  
03 41/4 84 74-1 13

k.jahn@oemus-media.de  
b.melle@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**

50.230 Exemplare (IVW 4/08)



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 Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. 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. 41
Alpro	S. 19
Belmont	S. 73
BVD	3. US
Cattani	S. 57
DAMPSOFT	S. 31
Dentaldays (VITA, VOCO)	S. 65
Dental Union	S. 85
DENTSPLY DeTrey	S. 13
DKL	S. 67
DMG	S. 47
Dreve	S. 25
Dürr Dental	S. 7
EMS	S. 17
Henry Schein	S. 93
Instrumentarium	S. 45
Ivoclar Vivadent	S. 51
J. Morita	S. 59
Kerr	S. 33
lege artis	S. 71
Le-iS Stahlmöbel	S. 55
LOSER & CO	S. 63
NSK Europe	S. 9, S. 69
NWD Nordwest Dental	S. 75
Oemus Media	S. 79
orangedental	4. US
Pluradent	S. 77
Ritter Concept	S. 53
SciCan	2. US
Sirona	S. 35
SHOFU	S. 11
VDW	S. 61
VOCO	S. 29
W&H	S. 15

**Einhefter/Postkarten**

Acteon Titelpostkarte  
NETdental Postkarte  
Oemus Media Postkarte  
Sirona Booklet  
UP Dental Postkarte  
VITA Einhefter





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

**Pluradent AG & Co. KG**  
**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**  
**Görlitz**  
 02828 Görlitz  
 Tel. 03 51/8 140 54 54  
 Fax 03 51/8 140 94 36  
 E-Mail: goerlitz@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**NWD Ost**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 02977 Hoyerswerda  
 Tel. 03 51/71 42 59-0  
 Fax 03 51/71 42 59-22  
 E-Mail: alpha.hoyerswerda@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

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

**Dental Depot C. Klöss Dental Halle GmbH & Co. Betriebs KG**  
 06112 Halle (Saale)  
 Tel. 03 45/5 22 22 44  
 Fax: 03 45/6 85 91 88  
 Internet: www.kloess-dental.de

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

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

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

**GERL GMBH & Co. KG**  
 Niederlassung Vogtland  
 08523 Plauen  
 Tel. 03 37 41/13 14 97  
 Fax 03 37 41/13 01 14  
 E-Mail: vogtland@gerl-dental.de  
 Internet: www.gerl-dental.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**  
**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

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Berlin**  
 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

**GARLICHS & 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

**Anton Gerl GmbH**  
**Niederlassung Berlin**  
 13507 Berlin  
 Tel. 03 30/4 30 94 46-0  
 Fax 03 30/4 30 94 46-25  
 E-Mail: berlin@gerl-dental.de  
 Internet: www.gerl-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

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Waren-Müritz**  
 17192 Waren-Müritz  
 Tel. 03 39 91/6 43 80  
 Fax 03 39 91/64 38 25  
 E-Mail: waren@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

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

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 19055 Schwerin  
 Tel. 03 85/9 23 03  
 Fax 03 85/9 23 09 99  
 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**  
**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

**NWD Nord**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 22525 Hamburg  
 Tel. 04 0/85 33 31-0  
 Fax 04 0/85 33 31 44  
 E-Mail: thiel.hamburg@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**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

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

**Pluradent AG & Co. KG**  
**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**  
**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**  
**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**  
**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**  
**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@vandervan.de  
 Internet: www.vandervan.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**  
**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**  
**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**  
**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.fulda@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**  
 36037 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**  
**Braunschweig**  
 38100 Braunschweig  
 Tel. 05 31/24 23 80  
 Fax 05 31/4 66 02  
 E-Mail: braunschweig@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 38114 Braunschweig  
 Tel. 05 31/5 80 85 95  
 Fax 05 31/5 80 85 96  
 E-Mail: braunschweig@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**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**

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Düsseldorf**  
 40472 Düsseldorf  
 Tel. 02 11/22 97 52-0  
 Fax 02 11/22 97 52-29  
 E-Mail: duesseldorf@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**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**  
**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

**Anton Gerl GmbH**  
 45136 Essen  
 Tel. 02 01/26 56 70  
 Fax 02 01/26 07 87  
 E-Mail: essen@gerl-dental.de  
 Internet: www.gerl-dental.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@vandervan.de  
 Internet: www.vandervan.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**  
**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 21/9 92 23 50  
 Fax 02 21/43 32 11  
 E-Mail: info@dentimed.de  
 Internet: www.dentimed.de

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

**Anton Gerl GmbH**  
 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

**Anton Gerl GmbH**  
 Niederlassung Bonn  
 53111 Bonn  
 Tel. 02 28/96 16 27 10  
 Fax 02 28/96 16 27 19  
 E-Mail: bonn@gerl-dental.de  
 Internet: www.gerl-dental.de

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

**HESS & SCHMITT**  
 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 31/62 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  
 Internet: www.kloess-dental.de

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

**Pluradent AG & Co. KG**  
**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 Frankfurt GmbH**  
 65929 Frankfurt am Main  
 Tel. 0 69/34 00 15-0  
 Fax 0 69/34 00 15-15  
 Internet: www.multident.de

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

**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**  
**Homburg**  
 66424 Homburg  
 Tel. 06 841/6 70-51  
 Fax 06 841/6 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**  
**Mannheim**  
 68219 Mannheim  
 Tel. 06 21/8 79 23-0  
 Fax 06 21/8 79 23-29  
 E-Mail: manheim@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**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: info@STR@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

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Stuttgart**  
 70567 Stuttgart  
 Tel. 07 11/25 25 56-0  
 Fax 07 11/25 25 56-29  
 E-Mail: stuttgart@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 72072 Tübingen  
 Tel. 07 70 71/97 77-0  
 Fax 07 70 71/97 77 50  
 E-Mail: info@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 73037 Göppingen  
 Tel. 07 61/67 17-132/148  
 Fax 07 61/67 17-153  
 E-Mail: info.goeppingen@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**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. 07 53 31/9 92-0  
 Fax 07 53 31/99 22 70  
 E-Mail: info@dentina.de  
 Internet: www.dentina.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Konstanz**  
 78467 Konstanz  
 Tel. 07 53 31/98 11-0  
 Fax 07 53 31/98 11-33  
 E-Mail: konstanz@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**BDS FREIBURGER**  
**DENTAL DEPOT GMBH**  
 78467 Konstanz  
 Tel. 07 53 31/9 42 36-0  
 Fax 07 53 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**  
**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. 08 9/76 70 83-0  
 Fax 08 9/76 70 83-26  
 E-Mail: INFO@bauer-reif-dental.de  
 Internet: www.bauer-reif-dental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 80337 München  
 Tel. 08 9/97 89 90  
 Fax 08 9/97 89 91 20  
 E-Mail: info.muenchen@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**mdf**  
**MEIER KUNZE DENTAL FACHHANDEL**  
**GMBH**  
 81369 München  
 Tel. 08 9/74 28 01 10  
 Fax 08 9/74 28 01 30  
 E-Mail: muenchen@mdf-im.net  
 Internet: www.mdf-im.net

**NWD Bayern**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 81549 München  
 Tel. 08 9/68 08 42-0  
 Fax 08 9/68 08 42-66  
 E-Mail: nwd.bayern@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**München**  
 81673 München  
 Tel. 08 9/46 26 96-0  
 Fax 08 9/46 26 96-19  
 E-Mail: muenchen@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 83026 Rosenheim  
 Tel. 08 031/9 01 60-0  
 Fax 08 031/9 01 60-11  
 E-Mail: info.rosenheim@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**mdf**  
**MEIER DENTAL FACHHANDEL GMBH**  
 83101 Rohrdorf  
 Tel. 08 031/72 28-0  
 Fax 08 031/72 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**  
**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**  
**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**  
**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**  
**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**  
**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 33-222  
 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. 09 281/17 31  
 Fax 09 281/1 65 99  
 E-Mail: info.hof@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

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

**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 68 81/30 90 61  
 Fax 03 68 81/30 90 64  
 E-Mail: suhl@kern-dental.de  
 Internet: www.kern-dental.de

**GERL GMBH & Co. KG**  
 Niederlassung Thüringen  
 98547 Viernau  
 Tel. 03 68 47/4 05 16  
 Fax 03 68 47/4 10 41  
 E-Mail: thuringen@gerl-dental.de  
 Internet: www.gerl-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**  
**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



# Digitalisierung eröffnet neue Welten

## Redaktion

Der Laboralltag wird immer stärker von digitalen Prozessen bestimmt. Computer erleichtern viele Arbeitsschritte und spezielle Software bedeutet neben Zeit- und Kostenersparnis vor allem Qualitätssicherung durch Präzision. Die 33. Internationale Dental-Schau vom 24. bis 28. März 2009 nimmt den Besucher mit auf eine Reise durch einen technologischen Wandel. An zahlreichen Ständen und mittels Präsentationen werden die wichtigsten Neu- und Weiterentwicklungen der Dentalbranche erlebbar gemacht. Das Berufsfeld sowohl des Zahnarztes als auch des Zahntechnikers wird im 21. Jahrhundert völlig neu definiert.

**Im Fokus** der kommenden IDS wird die ästhetische Zahnheilkunde stehen. „Dieses Fachgebiet hat in den letzten Jahren eine stetig wachsende Bedeutung erlangt, fragen doch immer mehr Patienten ihren Zahnarzt nach den Möglichkeiten von funktional wie ästhetisch perfekten Restaurationen“, erläutert Dr. Martin Rickert, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI). Der Bedarf nach perfektem Aussehen hat auch auf das Arbeitsfeld der Zahntechniker große Auswirkungen, die mit ihrem Fachwissen und modernen Hightech-Versorgungen einen großen Teil dazu beitragen. Der moderne Patient setzt auch im hohen Alter mehr und mehr auf ein angenehmes Erscheinungsbild. Somit ist die Nachfrage nach Hochleistungskeramik, insbesondere nach Zirkonoxid, stark gestiegen und stellt damit die zurzeit anspruchsvollste Versorgung zahntechnischer Prothetik dar. Für eine gute Mundgesundheit sind Patienten heute bereit viel zu investieren – bis hin zu aufwendigen implantatgetragenen Suprastrukturen. Über die aktuellen Fortschritte bei Keramik und ästhetischer Zahnheilkunde können sich Zahnärzte,

Zahntechniker und Praxismitarbeiter optimal auf der IDS beraten lassen. Die Messe gibt dem Besucher auch einen umfassenden Überblick über moderne Veneers, die zahn schonende ästhetische Verbesserungen vor allem im Frontzahnbereich ermöglichen. Für das zahntechnische Labor bedeuten die neuen Werkstoffe und Technologien eine neue Herausforderung. So können heute mittlerweile auch kleinere Labore oder Praxislabore Gerüste aus Zirkonoxid fräsen. „Gewinner der derzeitigen Umbruchsituation werden jedenfalls diejenigen sein, die sich jetzt auf der IDS informieren und für ihren Betrieb die sich ergebenden Chancen strategisch zu nutzen verstehen“, ist Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des VDDI, überzeugt.

Ein weiteres zentrales Thema werden die neuen Trends in der zahnmmedizinischen Prothetik sein. Im Zuge der immer älter werdenden Bevölkerung wird die Prothetik eine immer größere Rolle spielen. „Einzelkronen, Brücken, Onlays sowie Suprastrukturen für implantologische Maßnahmen können heute miteinander bisher noch niedagewesenen Vielfalt verschiedener Werkstoffe hergestellt werden“, verdeut-

licht Dr. Martin Rickert. Um diese Entwicklung mitzugehen, ist es von Vorteil, dass Zahntechniker neue Verfahren in ihrem Laboretablieren, um effizienter zu arbeiten und um Prothetik somit perfekt umzusetzen. Zirkonoxid spielt auch hierbei eine große Rolle. Bei der Verarbeitung des Werkstoffes dominieren die CAD/ CAM-Verfahren. Als neueste alternative Variante kommen Laser-Metall-Schmelzverfahren für die Prothetik in Betracht, die extrem passgenau und belastbar sind. Zur ästhetischen Verblendung werden jetzt auch neue, sehr abrasionsresistente Komposit-Kunststoffe zur ästhetischen Verblendung verwendet. Weitere Fortschritte, die der Besucher vor Ort betrachten kann, gibt es bei den Adhäsiven: Der Trend geht hier zu verarbeitungssicheren Ein-Flaschen-Adhäsiven, die inzwischen ähnliche Leistungsdaten wie klassische Bondings aufweisen. Auch dem Thema Legierungen wird ein großer Stellenwert auf der weltgrößten Dentalmesse beigemessen. Es werden aktuelle Entwicklungen, wie das Selective Laser Melting, und neue Bearbeitungswerkzeuge für die Frästechnik vorgestellt. Mittlerweile sind über 1.000 industriell gefertigte Legie-

rungen verfügbar, deren Eigenschaften sie für bestimmte zahnmedizinische Anforderungen prädestinieren. „Trotz dieses bereits großen Angebotes besteht weiterhin der Bedarf an Neuentwicklungen, um bewährte Legierungen zu optimieren und um neue Indikationen zu erschließen“, erläutert Dr. Martin Rickert die Wichtigkeit des Themas. Als besonders innovativ gelten die sogenannten Biologierungen, die sich durch sehr gute Biokompatibilität auszeichnen. Interessant sind diese insbesondere für Allergiker und Patienten mit erhöhten Ansprüchen an die biologische Verträglichkeit. Für die Herstellung hochbelastbarer Legierungen wird zunehmend das bereits erwähnte Laser Metall-Schmelzverfahren (englisch: Selective Laser Melting; SLM) verwendet. Das Verfahren ermöglicht die Fertigung von sehr großen Gerüstkonstruktionen durch spezielle Legierungen, meist aus Chrom und Kobalt. Über das gesamte Spektrum der Legierungen und deren Verarbeitungsmöglichkeiten können sich die Messebesucher informieren.

Der moderne Zahnmediziner und Zahntechniker bedient sich schon seit Langem digitaler Methoden wie Messung und Dokumentation. So wird auch bei der 33. Internationalen Dental-Schau die Digitalisierung von Prozessen im Mittelpunkt stehen. „Dies beginnt beispielsweise bei der Funktionsdiagnostik, Kieferrelationsbestimmung und elektronischen Bissregistrierung, setzt sich fort bei der Farbbestimmung und endet noch längst nicht bei CAD/ CAM oder der 3-D-Planung für die Implantation und Implantatprothetik“, so die Veranstalter. Für Zahnarzt und Zahntechniker bedeuten diese Entwicklungen schnellere und effizientere Arbeitsabläufe einerseits und eine optimale Koordination von Teamwork und Kommunikation andererseits. Im Fokus wird deshalb auch die papierlose Dokumentation aller Schritte für ein effizientes Qualitätsmanagement stehen. Speziell die Zahntechniker können sich über die Arbeit am Monitor informieren, wo sie mit immer einfacheren Handgriffen Schichtstärken für Verblendkeramik pla-

nen, ein Kauflächenrelief simulieren oder die Einschubrichtung von Teleskopen messen können. Die Vernetzung aller Medien in Praxis und Labor und das damit verbundene effiziente Arbeiten ermöglichen kleine, einfach handhabbare Praxis- oder Labor-Netzwerke. Praxis- und Patienten-Management-Programme werden noch leistungsfähiger und reichen nicht nur bis hin zur Abrechnung, sondern umfassen auch die Vorratskontrolle von Gütern. Das gesamte Spektrum der digitalen Technologie zu erfassen und zweckmäßig einzusetzen, erfordert Geduld und Zeit. Die IDS ermöglicht seinen Besuchern innerhalb eines kurzen Zeitraumes einen umfassenden Überblick über alle Neuerungen der Dentalindustrie zu erhalten, sich vor Ort ein Bild zu machen und sich direkt von Experten professionell beraten zu lassen. „Die digitale Revolution der Dentalwelt läuft. Weiterentwicklungen gehen jeden an, denn sie stellen einen unschätzbaren Wettbewerbsvorteil dar“, fasst Dr. Martin Rickert zusammen.

## „Deutschland ist unser Leitmarkt!“

In rund einem Monat startet die Internationale Dental-Schau (IDS) in Köln. Grund genug für die ZT im Gespräch mit Dr. Martin Rickert, Vorsitzender des Vorstandes des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie, eine Vorschau auf die Messe zu wagen und den Stellenwert der deutschen Zahntechnik auszuloten.

**Herr Rickert, welche Impulse kann und wird die IDS in Köln geben können?**

Die 33. IDS wird wiederum die gesamte Bandbreite moderner Zahn-

heilkunde darstellen. Eine Fülle von Neuheiten wird bei Produkten und Dienstleistungen zu sehen und zu erleben sein. Der medizinisch-technologische Fortschritt und die In-



Der Vorsitzende des Vorstandes des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie, Dr. Martin Rickert.

vestitionen unserer Industrie in Forschung und Entwicklung bringen kontinuierlich neue und erweiterte Systemlösungen für Zahnarztpraxis und Dentallabor hervor, die auch

unter Aspekten der Wirtschaftlichkeit für Zahnärzte und Zahntechniker sehr interessant sein dürften.

**Zahnimplantate sowie die automatisierte Herstellung von Zahnersatz gehören derzeit zu den wachstumsstärksten Bereichen in der Zahnmedizin. Wird sich dieser Boom zur IDS bestätigen und in welchen anderen Bereichen sehen Sie Potenzial?**

Der implantatgetragene Zahnersatz ist tatsächlich einer der Wachstumsmärkte. Wir hatten zuletzt mehr als 700.000 in Deutschland gesetzte Zahnimplantate, in der Vergangenheit waren Steigerungen von rund zehn bis 15 Prozent jährlich zu verzeichnen. Diese besonders hochwertige Versorgung wird auch in Zukunft von vielen Patienten nachgefragt werden, denn sie gehören zu den sehr zukunftsorientierten und langlebigen Versorgungsformen. Daneben gibt es Wachstumspotenziale u. a. im Bereich der vollkeramischen Restaurationen, von denen weltweit schon rund 25 Millionen mit der CAD/CAM-Technik hergestellt wurden. Heutige Laser-scanner verarbeiten mehr als 100.000 Messpunkte pro Sekunde. Das ist ein Zuwachs an Genauigkeit und Schnelligkeit in der Bilderfassung. Die modernen Hochleistungswerkstoffe ermöglichen es, in der Vielfalt von Indikationen beste Stabilität zu bieten und dabei die Biokompatibilität zu gewährleisten. Alternativ kommen als neueste Varianten digitaler Fertigungstechnologien auch Laser-Metallschmelzverfahren unter Verwendung von – meist edelmetallfreien – Metallpulverlegierungen für die Prothetik in Betracht; die resultierenden Restaurationen zeichnen sich durch extreme Passgenauigkeit und Belastbarkeit aus.

**Der Exportanteil der deutschen Dentalindustrie hat sich im Jahr 2007 wieder um ca. zwei Prozent**

**auf etwa 55 Prozent erhöht und trägt damit überdurchschnittlich zum Gesamtumsatz bei. Verliert der Binnenmarkt an Bedeutung?**

Auf keinen Fall. Deutschland ist unser wichtiger Heimatmarkt und unverzichtbarer Leitmarkt. Hier entwickelt und erforscht die deutsche Dentalindustrie mit den zahnmedizinischen Instituten an den Universitäten und den Fach- und Meister-schulen der Dentaltechnik neue Produkte und Dienstleistungen. Wir brauchen diesen Markt, um Produkte in Partnerschaft mit den Leistungserbringern und Anwendern einzuführen, denn durch das hohe Versorgungsniveau und die unbestritten hochklassige deutsche Zahnmedizin und Zahntechnik machen diese Beispiele Schule für den europäischen und weltweiten Einsatz in Praxis und Labor.

Allerdings müssen auch künftig Zahnärzte und Zahntechniker in Deutschland angemessen honoriert werden. Nur so bringen wir junge Menschen in die Gesundheitsberufe hinein, verhindern die Abwanderung von Fachkräften und koppeln letztendlich die Patienten nicht vom Fortschritt in der Zahnmedizin und Zahntechnik ab.

**Die Einführung des Gesundheitsfonds am 1. Januar diesen Jahres wird die deutschen Patienten zusätzlich belasten. Wird dies Ihrer Meinung nach Auswirkungen auf die gesamte Branche haben?**

Von der Einführung des Gesundheitsfonds ist nicht nur eine Belastung der Versicherten zu erwarten. Er bringt auch einen Zuwachs an Bürokratie mit sich, den wir alle mitbezahlen müssen. Der Schätzerkreis zum Gesundheitsfonds 2009 befürchtet auf Grundlage seiner Berechnungen vom Dezember

2008 ein Einnahmeloch von 440 Millionen Euro! Deutliche negative Auswirkungen sind meines Erachtens aber auch von der neuen Gebührenordnung der Zahnärzte zu erwarten. Deutsche Zahnärzteverbände rechnen vor, dass erhebliche Abstriche in der Honorierung zu befürchten sind. Privatpatienten erbringen schon jetzt einen hohen Anteil des gesamten Praxisumsatzes und sind für den Erhalt der Praxis überaus wichtig. Warum nach 21 Jahren die Zahnärzteschaft mit einer Erhöhung der Punktwerte um nur 0,46 Prozent abgespeist werden soll, ist nicht nachvollziehbar.

**Immer mehr Firmen aus Schwellenländern, wie z.B. Indien und China, greifen nach Marktanteilen. Wie stark ist diese Konkurrenz einzuschätzen?**

Diese Länder kommen nicht unbedingt zur IDS, weil sie die hiesigen sehr hoch entwickelten Märkte erobern wollen. Für die meisten der Unternehmen ist das Drittländergeschäft vorrangig. Auf dem größten Dentalmarktplatz der Welt treffen die Anbieter aus Schwellenländern ihre Abnehmer aus anderen Schwellen- oder Entwicklungsländern, was nicht ausschließen soll, dass sie in bestimmten Marktsegmenten auch für europäische Abnehmer interessante Angebote machen können. Deutschlands Dentalindustrie gilt seit Langem als eine der innovativsten weltweit. Unser hoher Qualitätsanspruch, servicefreundliche Produkte, eine hohe Innovationskraft sowie eine ausgeprägte Kundenorientierung bei hoher Servicequalität machen unsere Produkte weltweit konkurrenzfähig. Wir stellen uns selbstbewusst jedem Wettbewerb auf jedem Markt dieser Welt.





