

# D'life

DAS MAGAZIN DER  
DÜRR DENTAL AG



**GLOBALlife** Stressfreie Zahnmedizin in Hongkong – Interview mit Dr. Sandra Hulac **DENTALlife**  
IDS 2015: Eine Messe der Rekorde mit innovativen Produkthighlights von Dürr Dental  
**STUDENTlife** Zahnarzt Ingmar Dobberstein zu seinem Engagement bei Young Dentists Worldwide

# FÜR JEDE PRAXIS DIE RICHTIGE SOFTWARE-LÖSUNG

Optimale Unterstützung für den Alltag in der Zahnarztpraxis



Sie wünschen mehr Informationen zu unseren Software-Lösungen oder haben Fragen? Besuchen Sie unsere Website [www.dampsoft.de](http://www.dampsoft.de).



## Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

alle zwei Jahre wird Köln zur Herzkammer des dentalen Fortschritts. Der IDS Messebeginn ist meist Abschluss einer monatelangen intensiven Vorbereitung durch Aussteller, die ihre Aufgaben mit Enthusiasmus verfolgen – denn wann haben Forscher und Entwicklungsingenieure, Produktspezialisten und Verkäufer schon die Gelegenheit, mit den Menschen direkt in Kontakt zu treten, für die sie jeden Tag ihr Expertenwissen einsetzen.

Auf der Internationalen Dentalschau treffen nicht nur Anbieter und potenzielle Kunden aufeinander, sondern auch Ansprüche, Bedürfnisse, Ideen und Lösungen. Die persönliche Begegnung ermöglicht echte Nähe. Und so präsentieren die Mitarbeiter an den Ständen manchmal nicht nur die aktuellen Innovationen, sondern erhalten im Gespräch zusätzliche Denkanstöße für weitere Entwicklungen – in den verschiedensten Sprachen.

Das Interesse ist groß. Dies zeigen auch die abschließenden Zahlen zur IDS 2015, die sich lesen wie eine statistische Untermauerung des Slogans „Höher, schneller, weiter“. In fünf Tagen nutzten rund 138.500 Besucher aus 151 Ländern die Möglichkeit, sich über das Leistungsportfolio von 2.201 Ausstellern aus 56 Ländern zu informieren. Auf 157.000 Quadratmetern wurde nach durchdachten Lösungen gesucht, die den Arbeitsalltag erleichtern und dabei unterstützen, Praxis und Labor zukunftstauglich aufzustellen. Zum Beispiel im Hinblick auf dentale Medizintechnik 4.0. Auch Dürr Dental entwickelt zielgerichtet Systemlösungen unter der Prämisse der Nachhaltigkeit und der Anforderungen der vernetzten Praxis. Besonders stolz sind wir in diesem Zusammenhang auf unsere neue, um bis zu 50 % Strom sparende Absauganlage Tyscor VS 2, die wir Ihnen gemeinsam mit anderen Neuheiten unter der Rubrik DENTALife vorstellen.



Qualitätsbewusstsein muss sich selbstverständlich jeder Dentalhersteller auf die Fahne schreiben. Wir sind überzeugt, dass es für Praxen immer wichtiger wird, dass sich Produkte in ein System einfügen, so dass nichts dem Zufall überlassen bleibt – denn „Das Beste hat System“, so lautet auch unser Anspruch.

Ich wünsche Ihnen eine abwechslungsreiche Lesereise durch die Themen dieser D'life-Ausgabe und grüße Sie herzlichst aus Bietigheim-Bissingen!

Ihr  
Martin Dürrstein,  
Vorstandsvorsitzender

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'M. Dürrstein'. The signature is fluid and cursive.

6



26



### 3 Editorial

---

## GLOBALlife

---

### 6 Stressfreie Zahnmedizin in Hongkong Ein Interview mit Praxisgründerin Dr. Hulac

## DENTALlife

---

### 10 Die Digitalisierung der Praxis im Fokus Leitmesse IDS bricht alle Rekorde – Dürr Dental präsentiert fünf Produktneuheiten

## HYGIENElife

---

### 16 Mit Pioniergeist gegen pathogene Keime Die Biofilmbekämpfung in Absauganlagen stellt forschende Unternehmen vor besondere Herausforderungen

## STUDENTlife

---

### 20 Young Dentists Worldwide Das Netzwerk für junge Zahnärzte

## SOCIALlife

---

### 22 Das Zahnmännchen 30 Jahre erfolgreich für die Zahngesundheit



## DIGITALlife

---

### 24 Eine scharfe Sache

Was moderne 2D-Panoramaröntgengeräte mit Kochkunst gemeinsam haben

## STYLElife

---

### 26 Modelabel Ivanman

Colourblocking in der Männermode  
Ein Interview mit Designer und Label-Gründer Ivan Mandzucic

## BESTlife

---

### 28 Erfolg ist nicht nur eine Frage von Umsatzzahlen

Warum ein Unternehmen aus dem „Ländle“ zu den Top 100 des Mittelstands gehört

## SMARTlife

---

### 30 Die Dürr Dental Hygiene-Aktion

Exklusives Porzellan für die Praxis

### 30 Impressum

## Stressfreie Zahn- medizin in Hongkong

### Ein Interview mit Praxis- gründerin Dr. Hulac

Hongkong gilt als eine der spannendsten und am schnellsten wachsenden Metropolen der Welt. Die Stadt wächst jeden Tag – zumeist in die Höhe – man spricht auch von der „vertikalen Stadt“.

D'life führte zu den Besonderheiten der zahnmedizinischen Versorgung in der chinesischen Metropole ein Interview mit Dr. Sandra Hulac. Die deutsche Zahnärztin lebt seit 2001 in Hongkong und hat hier zusammen mit einem Kollegen die Praxis Tam, Hulac und Partners Dental Ltd. gegründet.



**D'life: Wenn man Ihre Praxis betritt, fühlt man sich sofort wie in einer Wohlfühl-Oase, kein Zeichen von typischer Zahnarztpraxis. Was war Ihre Intention dafür? Gibt es ein ganzheitliches Konzept in Ihrer Praxis?**

Mein Partner Dr. Tam und ich wollten immer eine Praxis gründen, die nicht auf den ersten Blick nach Zahnarzt aussieht und sich danach anfühlt. Ein Besuch beim Zahnarzt ist für viele Patienten unangenehm genug und man muss sich nicht schon im Wartezimmer gestresst fühlen: auf unbequemen Stühlen sitzen, mit zehn Jahre alten Zeitschriften als einzige Ablenkung, einem staubigen Wasserkühler und mit Kindern, die gelangweilt quengeln. Deshalb haben wir weiche Samtsofas, guten Kaffee, die neuesten Magazine und einen Kinderspielraum, wo die Kleinen vor der Behandlung spielen oder DVDs ansehen können. Das alles gehört zu unserem Praxiskonzept: „Stressfreie Zahnmedizin ... Schönes Lächeln“.

**Welche sind aus Ihrer Sicht die größten Unterschiede zwischen der deutschen und der chinesischen Arbeitsweise? War es schwierig für Sie, sich auf die Arbeitsweise in Hongkong einzustellen?**

Offen gestanden kann ich das gar nicht richtig vergleichen. Ich habe in Deutschland nie gearbeitet, weil ich sehr bald nach meinem Staatsexamen nach London gezogen bin. Aber generell ist in Hongkong alles viel schneller und es wird sehr hart gearbeitet. Die Arbeitszeiten sind länger, Mittagspause gibt es nicht und am Wochenende wird natürlich auch gearbeitet. Man gewöhnt sich aber daran und es fällt mir jetzt auch wesentlich leichter als am Anfang kurz nach unserer Praxisgründung.

**Sie leben seit 2001 mit Ihrer Familie in Hongkong. Wie viel Zeit brauchten Sie, um sich einzuleben?**

Da wir vorher in London gelebt haben, waren wir an das Großstadtleben gewöhnt. Aber Hongkong ist doch ganz anders: unglaublich laut und voll. Aufgrund des Platzmangels eine sehr vertikale Stadt, wo man durchaus in den 20. Stock eines Hochhauses muss, um z. B. seinen Friseur zu besuchen. Auch an die Verkehrssituation und das Gedrängel muss man sich erst gewöhnen.

Hinzu kam, dass ich im ersten Jahr nicht praktizieren konnte, da ich erst ein Lizenzierungsexamen bestehen musste. Das war besonders hart für mich, weil ich meinen Beruf sehr liebe. Also ich würde sagen, es hat ein Jahr gedauert, bevor ich mich hier richtig zu Hause gefühlt habe.

**Einer Ihrer Schwerpunkte ist die ästhetische Zahnheilkunde. Können Sie Unterschiede im ästhetischen Empfinden zwischen chinesischen und deutschen Patienten feststellen?**

Der Trend im Smile Makeover geht generell in Richtung „natürlich ist viel besser“ und „keiner kann es so gut wie Mutter Natur“. Ich würde sagen, dass der lokalen Bevölkerung traditionell nicht so viel an kosmetischen Verbesserungen liegt wie bspw. uns Deutschen. Für die Zukunft sehe ich hier aber einen Aufschwung, da sich gute Zähne auch hier immer mehr zu einem Statussymbol entwickeln.

**Gibt es dentale Krankheitsbilder, die in Hongkong häufiger auftreten als in Deutschland?**

Ich habe hauptsächlich „Gweilos“, also Nicht-Chinesen, und natürlich sehr viel deutsche Patienten. Ungefähr 40% meiner Patienten kommen aus Deutschland. Generell kann man sagen, dass Parodontal-Erkrankungen bei Chinesen vergleichsweise häufiger auftreten als bei Europäern, weil die Population eine genetische Prädisposition zu diesem Krankheitsbild hat.



Zahnärztin und Praxisgründerin Dr. Sandra Hulac



„Werbung ist  
verboten und wird  
als Patienten-  
diebstahl bestraft.“

**Welchen Stellenwert hat Röntgen in Verbindung mit der Speicherfolientechnologie für Sie? Sie haben den VistaScan Mini von Dürr Dental im Einsatz. Weshalb haben Sie sich für dieses System entschieden.**

Meiner Meinung nach sind digitales Röntgen und Speicherfolientechnologie dem herkömmlichen Röntgen aufgrund der besseren Bildqualität, der Archivierungs- und Kommunikationsmöglichkeiten sowie der geringeren Strahlenbelastung weit überlegen. Dürr Dental kenne ich noch aus meinen Universitätstagen in Deutschland. Aber auch hier in Hongkong hat das Unternehmen einen sehr guten Ruf.

**Sie erzählten von den sehr eingeschränkten Werbemöglichkeiten einer Zahnarztpraxis in Hongkong. Welche Möglichkeiten gibt es überhaupt?**

Werbung ist verboten und wird als Patientendiebstahl bestraft! Die Patienten dürfen bloß nicht wissen, was man kann - völlig lächerlich und altmodisch natürlich. „Word of mouth“ ist aber eine sehr gute Reklame und auf unserer Website haben wir z.B. einen privaten Bereich nur für unsere Patienten. Allerdings ist dieser für jeden zugänglich und wir dürfen auch hier nur sehr generelle Informationen über unsere Praxis herausgeben. Man kann nur hoffen, dass sich diese Restriktionen bald ändern.

**Was ist täglich Ihre größte Antriebskraft bzw. was lässt Sie jeden Morgen aufstehen? Was ist die größte Anerkennung, die Ihnen Ihre Patienten entgegenbringen?**

Auch nach fast 23 Jahren als Zahnärztin ist die größte Motivation für mich nach wie vor, dass es in unserem Beruf wirklich möglich ist, die Lebensqualität unserer Patienten erheblich zu verbessern. Wenn mich Patienten, die sich vorher geschämt haben, auch nur zu lächeln, jetzt total glücklich anstrahlen, dann ist das die schönste Belohnung für mich.

**Bei Ihren vielen Aktivitäten interessiert uns, was machen Sie in Ihrer Freizeit, um sich zu entspannen? Gibt es eine klare Trennung von Freizeit und Arbeitszeit?**

Mein Mann hat zu Hause eine strikte fünf Minuten Regel für „dental talk“. Ich liebe meinen Beruf und finde auch auf interessanten Fortbildungen und im Austausch mit Kollegen meine Entspannung. Aber natürlich muss man auch mal „alle Fünfe gerade sein lassen“ – wie wir in Bayern sagen – und das mache ich mit Yoga, Pilates, Kochen und natürlich mit dem Erhalt und der Erweiterung meiner außergewöhnlichen Schuhsammlung.

**Vielen Dank, Frau Dr. Hulac!**

GLOBALlife  
INFO

### SONDERVERWALTUNGS- REGION HONGKONG DER VOLKSREPUBLIK CHINA

- **7,18 Mio Einwohner**  
davon ca. 92 % Chinesen\*
- **Registrierte Zahnärzte: 2.343\*\***
- **Dentale Universität:**  
Hong Kong University (HKU),  
Faculty of Dentistry

\* Quelle: Auswärtiges Amt, Stand 2013

\*\* Quelle: The Dental Council of Hong Kong,  
Stand Dezember 2014

# „Meine Kunden finden das surreal“

Ein Interview mit Idalina Silva aus der Praxis Tam, Hulac & Partners



Fotografin und Dentalhygienikerin Idalina Silva



Patientenfotos mit absoluter Leidenschaft

## GLOBALlife HINWEIS

Weitere Hongkong-Impressionen sowie Patientenfotos von Idalina Silva finden Sie auf der Website [my-dlife.com](https://my-dlife.com) unter der Rubrik GLOBALlife.

**Idalina Silva arbeitet in der Praxis nicht nur als Dentalhygienikerin, sondern auch als Fotografin.**

**D'life: Ihre Bilder sprechen eine Sprache: Sie fotografieren mit einer absoluten Leidenschaft. Wie hat sich Ihre Leidenschaft für die Fotografie entwickelt?**

Ich liebe es, das Beste in jedem Menschen einzufangen. Es ist für mich eine Herausforderung, wenn Kunden sagen „ich hasse es, fotografiert zu werden“, weil sie in den meisten Fällen vom Ergebnis überrascht sind. Vor Kurzem hat ein Kunde gesagt „es ist das erste Mal in meinem Leben, dass ich ein Foto von mir ansehen kann und dabei ein positives Gefühl habe“.

**Sie haben hier in der Praxis ein Fotostudio. Nutzen Sie dieses als Marketing-Tool?**

Das Studio wurde ursprünglich eingerichtet, um Fotos von Patienten vor und nach komplexen Behandlungen zu machen z.B. bei Veneers oder kieferorthopädischen Behandlungen. Ich habe Fotografie schon immer geliebt und

habe mich sehr über das Studio gefreut. Es war aber nie beabsichtigt, das als Marketing-Tool zu benutzen. In erster Linie bin ich Dentalhygienikerin. Aber es hat sich herumgesprochen und einige meiner Patienten sind durch die Fotografie auf mich aufmerksam worden.

**Ist die Fotografie eine Standardleistung für jeden Patienten?**

Ich mache nicht von allen meinen Patienten Fotos, aber ich finde jeden Tag bereitwillige Models! Meine Kunden finden das Erlebnis surreal, weil sie nicht erwarten, zur Prophylaxe in die Praxis zu kommen und dann auch gleich ein Fotoshooting zu machen.

**Was war Ihr schönstes Erlebnis beim Fotografieren hier in der Praxis?**

Mein unvergesslichstes Erlebnis war, als ich ein Foto von einer Kundin während ihrer Schwangerschaft gemacht habe und sie dann sechs Monate später mit ihrer Tochter wieder kam – diese Bilder sind Freude pur!

**Vielen Dank für das Gespräch!**

## Die Digitalisierung der Praxis im Fokus

Leitmesse IDS bricht  
alle Rekorde –

Dürr Dental präsentiert  
fünf Produktneuheiten

Die Internationale Dental-Schau (IDS) in Köln ist die weltweit bedeutendste Fachmesse für Zahnmedizin und Zahntechnik. Damit ist sie das zentrale Forum für Unternehmens- und Kundenkontakte und eine perfekte Plattform, um neue Produkte, Technologien und Serviceleistungen der Öffentlichkeit zu präsentieren. Unternehmen, die auf der IDS ausstellen, müssen vor allem eines sein: innovativ. Denn nur wer die Aufmerksamkeit der Besucher in der Masse der Aussteller auf sich ziehen kann, bleibt im Gespräch.



DÜRR  
DENTAL  
THE BEST, BY DESIGN





Fachlich gesehen stand die digitale Zahnheilkunde im Mittelpunkt der Veranstaltung. Diese reichte von herausragenden Produkten wie dem ersten 3D-Drucker zur Herstellung von Zahnersatz über Weiterentwicklungen im CAD/CAM-Bereich. Einen Haupttrend markierte die Vernetzung unterschiedlicher Technologien. Themen wie „Industrie 4.0“ oder „Internet der Dinge“ waren bei Ausstellern wie Besuchern gleichermaßen in aller Munde. Dass die fortschreitende Vernetzung der Praxistechnik weit über das übliche Computernetzwerk hinausgeht und für Zahnärzte von großem Nutzen sein kann, verdeutlichten viele Messeinnovationen. So bringt beispielsweise die automatisierte Kontrolle und Steuerung grundlegender Systeme wie Kompressoren und Sauganlagen handfeste Vorteile mit sich. „Prinzipiell lässt sich der gesamte prothetische Workflow ‚durchdigitalisieren‘ und damit hochgradig optimieren – von der digitalen Abformung bis zur

fertigen Krone“, sagt Martin Dürrstein, Vorstandsvorsitzender von Dürr Dental. „Ins Netz integriert sich selbstverständlich auch die zugehörige Diagnostik. Ich bin überzeugt, dass die Praxis 4.0 noch viele Chancen birgt“, so Dürrstein. „Die zahlreichen neuen Optionen steigern im Endeffekt die Ausfallsicherheit und tragen zu effizienterem und sicherem Arbeiten bei. Damit kann nicht nur die Praxisarbeit entspannter und kostensparender gestaltet werden. Letztlich profitieren auch die Patienten davon, wenn dem Team Diagnose und Therapie leichter von der Hand gehen und sich damit der Zeitaufwand automatisch reduziert.“

Auch Dr. Martin Rickert, Vorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e. V. (VDDI) zeigte sich beeindruckt von der IDS: „Die Auswirkungen von digitalen dentalen Technologien auf den Alltag der Teams sind evident“, sagt er. „Röntgenaufnahmen, intraorale Abformungen ohne Abform-

masse, Scans zahntechnischer Modelle, CAD/CAM und neuerdings verstärkt der 3D-Druck spielen zusammen und geben dem Zahnarzt zusätzliche Möglichkeiten, seine Behandlung sicherer, schneller und auch wirtschaftlich attraktiver zu gestalten. Die Entwicklung schreitet mit so rasantem Tempo voran, dass wir mit dem 2-Jahres-Zyklus für die IDS goldrichtig liegen.“

Den neuen IDS 2015 Movie finden Sie im Dürr Dental YouTube Kanal



 my-dlife.com



Frank Kiesele, Leitung Produktmanagement Diagnostische Systeme

„Die herausragende HD-Bildauflösung der neuen Intraoral-kamera begeisterte die Standbesucher.“

### Fünf auf einen Streich

Der Stellenwert einer Messe für die Fachwelt spiegelt sich aber nicht nur an den Innovationen, sondern auch an der Anzahl der Aussteller und Besucher wider. Auf der IDS waren in diesem Jahr 2.200 Unternehmen aus aller Welt vertreten, der Anteil internationaler Aussteller stieg auf 70% an, außerdem strömten rund 138.500 Besucher nach Köln. Dürr Dental stellte den Fachbesuchern gleich fünf Produktneuheiten vor: die neue Imaging-Software VistaSoft, das Multi-kopf-Kamerasystem VistaCam iX HD, das VistaPano S Ceph mit Fernröntgenmodul sowie die Tyscor VS 2 Absauganlage und eine neue Service-App für Techniker.

### Messeplanung nach den Bedürfnissen der Besucher

Schon lange vor der Messe hatte sich Dürr Dental aber nicht nur über neue Produkte Gedanken gemacht, sondern auch über ein ansprechendes Standdesign, den Einsatz des internationalen Standteams, die Art der Produktpräsentation und vor allem über die Bedürfnisse der Besucher. Daher flossen in die langfristige Planung auch Ergebnisse einer Umfrage des Fraunhofer Instituts ein, die Auskunft darüber gibt, welche

Motive für den Besuch einer Fachmesse ausschlaggebend sind, nach welchen Kriterien eine Messe von Kunden überhaupt ausgewählt wird und welche Erwartungen diese haben. Das Ergebnis: bei über der Hälfte aller Antworten standen die Zielgruppenzugehörigkeit, die Bedeutung für die Fachwelt sowie Standort und Attraktivität der Messe im Vordergrund.

Als Motivation für den Messebesuch nannten die meisten das Bedürfnis nach Information. 70% der Befragten streben eine kontinuierliche Marktinformation an, jeder zweite erwartet qualifizierte Gespräche und für rund die Hälfte der Umfrageteilnehmer bieten Messen einen ausgezeichneten Rahmen für einen Gedanken- und Erfahrungsaustausch. Darüber hinaus erhalten, laut Fraunhofer Institut, viele Besucher durch die Veranstaltung Anregungen für neue Märkte, Produkte und Dienstleistungsangebote. Entscheidungsträger nutzen dieses Wissen, um Vorentscheidungen z. B. für die Anschaffung eines neuen Gerätes zu treffen. Alles in allem bestätigten 80% aller Teilnehmer den hohen praktischen Nutzen von Messen für Unternehmensvertreter sowie Besucher und schätzen die durch die Veranstaltungen geförderte Markttransparenz.

### Gute Resonanz auf Messeneuheiten

Am 10. März war es dann endlich soweit: die 36. Internationale Dental-Schau öffnete für fünf Tage ihre Pforten und so gleich herrschte auch reger Andrang am Stand von Dürr Dental. Zu den diesjährigen Messeneuheiten, die das Unternehmen vorstellte, gehörte die neue Imaging-Software VistaSoft, die eine effiziente Lösung für die Aufnahme, Darstellung und Bearbeitung digitaler Bilder ist. „Die Fachbesucher lobten vor allem den einfachen und schnellen Workflow. Auch die intuitive Bedienung, die leichte Verständlichkeit der Software und das durchdachte, ergonomische Design kamen sehr gut an“, berichtet Tim Bohmüller, der als Produktmanager für Diagnostische Systeme am Stand von Dürr Dental im Einsatz war. „Unser Ziel bei der Entwicklung war es, die Zahnärzte mit dieser Produktentwicklung in der Diagnose zu unterstützen und die Praxisabläufe spürbar zu optimieren“, erläutert er. „Dass uns dies gelungen ist, zeigt die positive Resonanz der Messebesucher, denen auch die zahlreichen Bearbeitungsmöglichkeiten und Filterfunktionen gleich ins Auge fielen.“

### Ein echter „Hingucker“

Über ein weiteres Highlight berichtet Frank Kiesele, Leiter Produktmanagement Diagnostische Systeme. Hierbei handelt es sich um das Multikopf-Kamerasystem VistaCam iX HD. „Die herausragende HD-Bildauflösung unserer neuen Intraoralkamera begeisterte die Standbesucher ebenso wie der Autofokus für Makro-, Intraoral- und Extraoral-aufnahmen“, so Kiesele. „Gelobt wurde auch das neue schlanke und ergonomische Design.“ Die VistaCam iX HD ist in der Tat ein echter „Hingucker“: „Durch den Autofokus kann der Cam-Wechselkopf das ganze Spektrum abdecken“, erklärt er. „Der Proof-Wechselkopf macht Karies und Plaque auf Okklusal- und Glattflächen sichtbar, während der Proxi-Wechselkopf die Diagnose von Approximalkaries ohne Röntgenstrahlung unterstützt.“

„Die Fachbesucher lobten vor allem den einfachen und schnellen Workflow.“



Produktmanager Tim Bohmüller und die VistaCam iX HD im Einsatz auf der IDS



Volker Walz, Leitung Produktmanagement Praxisversorgung

„Bei gleicher Leistung benötigen die Systeme nachweislich nur rund halb so viel Strom wie ihre Vorgänger.“

### Effizientere Diagnostik

Eine weitere Ergänzung der digitalen Produktpalette stellte das um ein leistungsfähiges Fernröntgenmodul erweiterte VistaPano S dar. „Das VistaPano S Ceph überzeugt die Fachbesucher vor allem durch eine hohe Geschwindigkeit bei der Aufnahme und gleichzeitig hervorragende Bildqualität, durch die sich die Diagnostik der Praxis entscheidend verbessert“, so Kiesele. „Die S-Pan-Technologie kann sich ‚sehen lassen‘, denn sie liefert besonders detailgetreue Aufnahmen. Hierbei werden aus einer Vielzahl paralleler Schichten die Bildbereiche selektiert, die der tatsächlichen Anatomie am besten entsprechen. Wiederholungsaufnahmen entfallen, da die S-Pan-Technologie Fehlpositionierungen innerhalb vernünftiger Grenzen ausgleicht“, ergänzt Kiesele.

### Energiesparende Absaugtechnik

Und auch in Sachen Absaugtechnik hatte Dürr Dental einiges zu bieten. Im Fokus stand die Tyscor Absauganlage. Sie arbeitet dank innovativer Technologie besonders sparsam. „Bei gleicher Leistung benötigen die neuen Systeme nachweislich nur rund halb so viel Strom wie ihre Vorgänger“, erläutert Volker Walz, Leiter Produktmanagement Praxisversorgung. „Sie spart aber nicht nur die Hälfte an Energie, gemessen durch das Fraunhofer Institut. Sie ist mit 58 dB(A) auch sehr leise, das ist vor allem bei einer Installation auf der Praxisetage ein großer Vorteil.“ Und Volker Walz weiter: „Durch zwei Tyscor VS 2 können bis zu vier Behandler im Tandem-Betrieb gleichzeitig arbeiten, und das mit hoher Ausfallsicherheit durch das redundante System. Die Möglichkeit der Vernetzung über die Software Tyscor Pulse eröffnet außerdem ganz neue Möglichkeiten in puncto Wartung, Ferndiagnose und Parametrisierung.“

## Mobile Produktinformationen

Last but not least stellte Dürr Dental auch noch seine neue Service-App vor. Sie ermöglicht vor allem den Servicetechnikern des Fachhandels, die wichtigsten Produktinformationen einfach über Smartphone oder Tablet abzurufen. Ganz gleich, ob es darum geht, Produktinformationen zu erhalten, Ersatzteillisten abzurufen, Installations-, Gebrauchs- und Wartungsanleitungen einzusehen, Reparaturvideos anzuschauen, technische Tipps einzuholen oder ein neues Gerät registrieren zu lassen. Die Suche nach bestimmten Produkten ist mit der App einfach und effizient. Nutzer scannen das Typenschild ab, das auf dem Produkt zu sehen ist, den Rest übernimmt eine intelligente Suchfunktion. Die App zeigt jeden Treffer mit Produktbild,

Artikelnummer und Name an. Auch über die manuelle Eingabe der Artikel-/Seriennummer oder des Produktnamens erhält der User die gewünschten Informationen.

Nach fünf Tagen endete eine IDS der Superlative. „Es ist uns gelungen, die IDS sowohl national als auch international noch attraktiver zu machen“, zieht Dr. Martin Rickert Bilanz. „Dies manifestierte sich in der hohen Qualität der Geschäftskontakte zwischen Industrie, Handel, Zahnärzten und Zahntechnikern sowie in den Ordertätigkeiten auf der Messe. Auch diese sind erneut gestiegen und auch für das Nachmessegeschäft rechnen wir mit nachhaltigen Impulsen“ – eine Einschätzung, die Dürr Dental teilt.



## Mit Pioniergeist gegen pathogene Keime

Die Biofilmbekämpfung in Absauganlagen stellt forschende Unternehmen vor besondere Herausforderungen



Christian Pflug, Geschäftsbereichsleiter Hygiene bei Dürr Dental und Sohn des Orotol-Erfinders

**Seit Anfang der 60er Jahre die ersten Absauganlagen ihren Weg in deutsche Praxen fanden, gestaltet sich die zahnmedizinische Behandlung in vielerlei Hinsicht angenehmer. Für den Zahnarzt war besonders eine Veränderung entscheidend: der freie Blick auf sein Arbeitsfeld. Denn Speichel, Blut und andere Körperflüssigkeiten verschwanden nun mittels Kanülen in den Schläuchen und Behältern der Absauganlage. Das Ergebnis: Ein trockener und übersichtlicher Mundraum.**

Die Freude über die verbesserten Arbeitsbedingungen wich jedoch schon bald der Ernüchterung. Was das Auge des Behandlers erfreute, konnte nicht über das hinwegtäuschen, was seine Nase ihm offenbarte: Es stank. Außerhalb des Sichtfelds von Zahnarzt und Praxisteam führten die in den abgesaugten Flüssigkeiten enthaltenen pathogenen Keime ein gefährliches Eigenleben, weil der Biofilm, eine Gemengelage aus organischem Material und Substanzen wie zahnärztlichen Werkstoffen oder Prophylaxepulvern, über die Saugschläuche die gesamte Anlage kontaminierte. Die dadurch entstehende Infektionsgefahr für die Patien-

ten, den Zahnarzt und seine Mitarbeiter gebot schnelles Handeln. Zunächst existierten jedoch keine adäquaten Desinfektions- und Reinigungsmittel für die neuen Saugsysteme. Die Firma Dürr Dental hatte die ersten Absauganlagen auf den Markt gebracht. Nun suchten die Entwickler dort nach einer Lösung, die verhinderte, dass die Innovation bereits nach kurzer Zeit scheiterte. Das Ergebnis ihrer Bemühungen war ein bis heute marktführendes Produkt. Christian Pflug leitet seit Mai 2013 den Geschäftsbereich Hygiene bei Dürr Dental. Im Interview spricht er über den Weg von Orotol von der ersten Rezeptur bis zum Premiumprodukt.

„Die Entwickler  
betreten völliges  
Neuland – auf einem  
Weg, der deshalb  
zunächst von einigen  
Fehlversuchen  
begleitet war.“

**D’life: Die Geschichte von Orotol steht in enger Verbindung mit Ihrer Familie. Ihr Vater Ludwig Pflug soll die erste Rezeptur gemeinsam mit Walter Dürr in einer Badewanne angerührt haben. erinnern Sie sich, wie es dazu kam?**

Anfang der 60er Jahre kamen die ersten von Dürr Dental entwickelten Sauganlagen auf den Markt. Das war nicht nur ein wichtiger Schritt im Hinblick auf den Schutz des Behandlers und des Praxispersonals vor potentiell pathogenen Keimen, durch diese Innovation leitete das Unternehmen gleichzeitig einen Paradigmenwechsel ein. Während der Patient vorher aufrecht saß, war nun eine Versorgung in liegender Position möglich, was Zahnärzten ihre Arbeit seitdem erheblich erleichtert. In der abgesaugten Flüssigkeit, die unter anderem aus Blut, Speichel, Dentin und Resten der

verwendeten zahnärztlichen Materialien besteht, finden Bakterien optimale Bedingungen, um sich zu vermehren – eine Entwicklung, die nach und nach in der Anlage selbst stattfindet. Die damit einhergehenden Prozesse führen wiederum zu unangenehmen Gerüchen und Infektionsgefahr. Deshalb mussten sich die Entwickler schnell mit dem Thema Sauganlagendesinfektion befassen.

Tatsächlich hat mein Vater damals gemeinsam mit Walter Dürr die ersten Versuche in der eigenen Wohnung gestartet. Die beiden setzten in größeren Behältern in der Badewanne verschiedene Rezepturen an – solange, bis sie die optimale Mischung gefunden hatten. Das Ergebnis wurde dann mit Schläuchen angesaugt und in Flaschen abgefüllt. Das war die Geburtsstunde der ersten Orotol-Generation.



Am Orotol-Jubiläumsstand auf der IDS freuen sich Dr. Carola Zorn de Bulach und Ariane Wussler über ihr Messegeschenk

### Wo lagen Ihrer Meinung nach die speziellen Hürden bei der Entwicklung eines wirksamen Desinfektionsmittels für Sauganlagen?

Das Problem war, dass ein Desinfektionsmittel für eine technische Innovation gefunden werden musste, die es in dieser Form vorher noch nicht gab. Die Entwickler betraten demnach völliges Neuland – auf einem Weg, der deshalb zunächst von einigen Fehlversuchen begleitet war. Eine Absauganlage stellt ganz eigene Anforderungen an ein Desinfektionsmittel. Zum Beispiel, weil das zeitgleiche Ansaugen von Flüssigkeit und Luft in einem System Schaumbildung begünstigt. Die ersten Produkte auf der Basis von Chloramin schäumten noch stark und beeinflussten so die Funktion der Anlage. Die Folgeprodukte auf Phenolbasis zeigten diesen Nebeneffekt nicht mehr. Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Vielzahl der von den Anlagenherstellern verwendeten, teilweise empfindlichen Materialien. Ein geeignetes Desinfektionsmittel musste also die Eigenschaften Wirksamkeit, Schaumfreiheit und Materialverträglichkeit in gleichem Maße abdecken.

### Inwiefern wurde die Rezeptur im Laufe der Jahre modernisiert?

Was die desinfektorische Qualität angeht, war Orotol von Anfang an sehr hochwertig. Es wurde Sorge dafür getragen, dass es umweltverträglich und außerdem unbedenklich für die Gesundheit von Patienten und Anwendern ist. Nach den ersten Rezepturen folgten die neueren Generationen auf der Basis von quartären Ammoniumverbindungen und

Sauerstoffabspaltern. Alle Produkte sind nach OECD-Richtlinie biologisch abbaubar.

### Warum ist Orotol Ihrer Meinung nach heute immer noch marktführend?

Dürr Dental war der erste Hersteller, der seinen Kunden sowohl die Absauganlage als auch die dafür dringend erforderlichen Reinigungs- und Desinfektionsmittel aus einer Hand liefern konnte. Wegen dieser engen Verbindung sind die Kompetenzbereiche Technik und Chemie perfekt aufeinander abgestimmt. Durch die materialschonende Rezeptur sorgt es zudem für einen maximalen Werterhalt der Anlage. Im Mittelpunkt steht sicher das Wirkungsspektrum. Die Desinfektion für Absauganlagen wirkt zuverlässig gegen die Erreger von Tuberkulose und das Hepatitis-C-Virus. Darüber hinaus ist es fungizid, begrenzt viruzid und bekämpft unbehüllte Viren, wie das Adeno- oder Norovirus.

### Wo sehen Sie in der Zukunft weiteres Verbesserungspotential?

Wir halten mit dem Produkt Orotol bei der Sauganlagendesinfektion bereits ein sehr hohes Niveau. Dennoch besteht für Dürr Dental als forschendes Unternehmen immer ein Interesse an weiteren Verbesserungen – selbst, wenn es sich hierbei nur um Feinheiten handelt. So unterliegt die Produktentwicklung ständig neuen Vorschriften durch den Gesetzgeber. Nuancen der Steigerung bei den Themen Wirksamkeit, Geruch oder Anwenderfreundlichkeit sind ebenfalls vorstellbar.

**Danke für das Interview!**



Die Erfolgsgeschichte von Orotol begann 1965

„Dennoch besteht für Dürr Dental immer ein Interesse an weiteren Verbesserungen.“

Bei Reinigern lachen sich die Viren  
vielleicht tot. **Mit Orotol<sup>®</sup> sind sie's  
mit Sicherheit.**



Zur Animation

**Um Viren, Bakterien und Pilze** sicher zu bekämpfen und Biofilm gar nicht erst entstehen zu lassen, muss die Sauganlage desinfiziert werden. Orotol<sup>®</sup> plus reinigt und desinfiziert – für eine saubere und keimfreie Sauganlage und einen langen Wertehalt des Saugsystems. **Mehr unter [www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)**

 **DÜRR  
DENTAL**  
DAS BESTE HAT SYSTEM

## Young Dentists Worldwide Das Netzwerk für junge Zahnärzte

**Gegründet wurde Young Dentists Worldwide (YDW) 1991 in Portugal von 15 frischgebackenen Zahnärzten. Heute hat YDW knapp 35.000 Fans auf Facebook (Stand: April 2015), Tendenz steigend. Ingmar Dobberstein ist Zahnarzt in Berlin und hat das Amt des Präsidenten von YDW gerade an die nächste Generation übergeben. Was steckt hinter seinem intensiven Engagement für junge Zahnmediziner und was macht den Weltverband, der sich als Mittler zwischen der International Association of Dental Students (IADS) und der World Dental Federation (FDI) versteht, so besonders?**

**D'life: Sie sind unter anderem Gründungsmitglied des Bundesverbandes der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland (BdZA) und sind auch sonst in zahlreichen Dentalverbänden aktiv. Was ist Ihre persönliche Motivation, sich so stark für die jungen Zahnmediziner in Deutschland und der Welt zu engagieren?**

Die Welt ist beeinflussbar, erst recht unser unmittelbares Umfeld. Besonders in einem Freien Beruf wie in der Zahnmedizin sind wir darauf angewiesen, uns selbst zu verwalten und unseren Beruf zu gestalten. Das kann man natürlich anderen überlassen, aber das ist für mich immer eine Frage der gelieferten Ergebnisse. Ich habe mich vor langer Zeit entschieden, meine Einflussmöglichkeiten wahrzunehmen. Das hat mit der Fachschaftsarbeit während des Studiums begonnen, setzte sich im Freien Verband Deutscher Zahnärzte und meiner Vorstandstätigkeit in der Berliner Zahnärztekammer fort und entwickelte sich mit der Gründung des BdZA und meiner Mitarbeit bei YDW zur gegenwärtigen Situation. Der Fo-

kus auf die jungen Zahnmediziner ist vor allem dadurch gekommen, dass ich die Standespolitik auf nationaler und internationaler Ebene von „innen“ kennengelernt habe. Auch wenn ich dort viele beeindruckende, inspirierende und mit viel Leidenschaft arbeitende Menschen kennen gelernt habe, waren eben auch viele Postenhocker und uninspirierte Menschen dabei. Vor allem aber sind die jungen Zahnmediziner deutlich unterrepräsentiert. Die Entscheidungen und Weichenstellungen auf der standespolitischen Ebene aber reichen viel weiter in die Zukunft, viel weiter als so mancher Vertreter überhaupt noch zahnmedizinisch tätig sein wird. Es kann nicht in unserem Sinne sein, auf diese Politik keinen Einfluss auszuüben.

**Sie waren von 2013 bis März 2015 Präsident von Young Dentists Worldwide und sind für den Weltverband auch viel auf Reisen gewesen. Was war das vorrangige Ziel bei Ihrer Arbeit im Ausland?**

Das vorrangige Ziel der Arbeit für YDW ist die enge Vernetzung der jungen Zahnmediziner der verschiedenen Länder. Man mag es nicht glauben, aber die Zahnmedizin unterscheidet sich weltweit viel stärker, als man es von einer Naturwissenschaft erwarten würde. Dabei geht es nicht nur um Aspekte der Behandlung, der zur Verfügung stehenden Techniken, dem Zugang der Patienten zu zahnärztlicher Versorgung an sich oder Fragen der Hygiene, sondern auch um die unmittelbare Arbeitssituation der jungen Zahnmediziner



Ingmar Dobberstein, Zahnarzt und Immediate Past President (IPP) von YDW



Die Generation Lounge des BdZA auf der IDS 2015: Treffpunkt für die jungen Zahnmediziner

selbst. Ich denke hierbei auch nicht nur an Länder, die aufgrund ihrer wirtschaftlichen Situation eines Entwicklungslandes eine ungenügende medizinische Grundversorgung haben, sondern auch an Nachbarländer wie Spanien und Portugal, in denen Arbeitslosigkeit oder Unterbezahlung unter jungen Zahnmedizinern keine Seltenheit sind. Hier versuchen wir zu helfen, Beispiele anderer Länder aufzuzeigen, auszutauschen und zu unterstützen. Wir halten Vorträge, machen Workshops, bieten durch unsere Kontakte jungen Wissenschaftlern andere Möglichkeiten der Präsentation als es in ihren Landeshierarchien möglich wäre. Wir unterstützen Hilfsprojekte und jung-zahnmedizinische Initiativen, aber vor allem zeigen wir Wege auf, wie sich die jungen Kollegen in anderen Ländern Gehör verschaffen und für ihre Situation selbst eintreten können Denn eines hat mich auf diesen Reisen besonders beeindruckt: Dadurch, dass die Kollegen in anderen Ländern lange nicht so „satt“ sind wie in Deutschland, bewegen sich viel mehr Dinge durch Eigeninitiative, als man es hierzulande gewöhnt ist.

### Welche sind die aktuellen Haupt-Arbeitsziele des Verbandes und wo sehen Sie die größten Chancen in Hinblick auf die Arbeit von YDW?

Meine größten Ziele während sowohl der Präsidentschaft waren die Gründung nationaler Verbände für junge Zahnärzte, mit denen die Situation im Land aus eigener Kraft verbessert werden kann, als auch die weitere Vernetzung der Weltorganisation FDI mit dem Nachwuchs. Wir haben es in Deutschland erfolgreich vorgemacht, als wir 2009 den BdZA gegen viel Widerstand gegründet haben. Seitdem ist hierzulande definitiv eine andere Aufmerksamkeit für junge Zahnmediziner entstanden, unsere Anliegen werden nicht nur belächelt, sondern mittlerweile sehr ernst genommen. Sicherlich ist der demografische Wandel hier hilfreich gewesen, aber trotz alledem haben wir auch in Deutschland noch nicht alle erreicht. Mittlerweile wurde Young Dentists Portugal gegründet und die polnische und italienische Organisation ist auf dem Weg. In Ägypten und Tunesien sind wir in der Anfangsphase, in Russland eben-

so auf dem Weg. Die größte Chance ist, dass wir einige Dinge anders machen, als die Generationen vor uns, wobei für mich am wichtigsten ist, dass wir unter dem Namen Young Dentists als eine Gruppe zusammenarbeiten und uns nicht wie in Deutschland viel zu häufig, mit den persönlichen Problemen von Einzelpersonen an der Spitze von Körperschaften und Verbänden aufreiben, anstatt sinnvolle Politik zu machen. Das Ziel könnte sein, dass sich Zahnmedizin in Ausbildung und Ausübung international immer mehr annähert und wir allen Menschen eine gute zahnmedizinische Versorgung zur Verfügung stellen können. Davon sind wir aber noch weit entfernt.

**Vielen Dank für das Gespräch!**

**STUDENTlife**  
HINWEIS

Das vollständige Interview finden Sie auf der Website [my-dlife.com](http://my-dlife.com) unter der Rubrik STUDENTlife.

## Das Zahnmännchen 30 Jahre erfolgreich für die Zahngesundheit

Er ist sympathisch und optimistisch. Er ist zuverlässig und immer freundlich. Er hält, was er verspricht und jeder, der ihn sieht, weiß auch ohne Worte sofort, was er meint. Eigentlich schade, dass dieser 30-Jährige kein Mensch ist, sondern „nur“ eine Marke. Aber so ist das nun einmal in der Welt der großen Marken: Name und Signet sind einmalig und werden nicht verändert. Vorausgesetzt natürlich, die Marke ist so erfolgreich wie das Zahnmännchen, das vor 30 Jahren aus der Schweiz nach Deutschland kam und heute „Chef“ eines weltweit agierenden Netzwerkes zahnfreundlicher Organisationen ist.



Seit drei Jahrzehnten dient die Marke Zahnmännchen oder Happy Tooth den Verbrauchern als Garantie und als Orientierungshilfe. Denn im Gegensatz zu Auslobungen wie „zuckerfrei“ oder „mit Xylit“, die sich lediglich auf die Zusammensetzung eines Lebensmittels beziehen, und nichts über dessen (zahn)gesundheitliche Eigenschaften aussagen, garantiert dieses Signet die zahnfreundliche Qualität eines Lebensmittels, das weder Karies noch Erosionen an der Zahnoberfläche verursacht. Damit dient das Zahnmännchen auch den Unternehmen, die ihre Produkte nach sehr strengen Kriterien wissenschaftlich testen und auszeichnen lassen.

Zuckerfreie Produkte gab es schon lange, als es Schweizer Wissenschaftlern 1982 gelang, die ersten Rohstoff- und Süßwarenhersteller von der Notwendigkeit einer Aufklärungsinitiative für zahnfreundliche Süßigkeiten zu überzeugen. Gemeinsam mit ihnen legten sie den Grundstein für die heute auf drei Kontinenten arbeitenden Toothfriendly Organisationen. Zukunftsorientiert setzten sie wissenschaftlich anerkannte Prüfungen als Voraussetzung für die Vergabe des Qualitätssignets Zahnmännchen fest, die das Vertrauen in und den Wert der Marke bis heute ausmachen.

### **Aktiv für die Zahn- und Mundgesundheit**

Weil Kariesprophylaxe beim ersten Milchzahn mit der Zahnpflege und dem bewussten Umgang mit Zucker beginnt, fängt auch die Aufklärungsarbeit aller zahnfreundlichen Organisationen bei jungen Eltern an, setzt sich in Kindergärten und Schulen fort und wird durch die Kooperation mit Zahnarztpraxen und Prophylaxefachkräften, mit Universitäten und Fortbildungsinstituten abgerundet. Dabei engagieren sich die Vereine insbesondere für zahnfreundliche Ernährung, fördern die Zahnpflege

und steigern die Bekanntheit der Marke durch eine Vielzahl von Aktivitäten, zu denen auch die Präsenz auf internationalen Fachkongressen und Messen gehört.

Längst ist das Qualitätssignet über seine ursprünglich „süßen“ Aufgaben hinausgewachsen, ist auf Materialien für Präventionsmaßnahmen und -schulungen ebenso zu sehen wie auf Babygetränken, Zahnpflegemitteln und Beruhigungssaugern.

### **Am Anfang war die Karies**

Eigentlich beginnt die Geschichte des Zahnmännchens mit dem „Loch im Zahn“, der Karies. Oder richtiger gesagt – mit der Kariesprophylaxe. Denn ohne die Forschungsergebnisse zur Kariesentstehung und -verhütung und ohne den absoluten Willen international anerkannter Karies-Experten gäbe es heute weder die national arbeitenden Vereine in Deutschland, der Schweiz, der Türkei, Japan, China, Thailand und Korea noch die Dachorganisation Toothfriendly International (Basel, CH) oder das bereits 1981 kreierte Zahnmännchen.

Hinter diesem ersten Qualitätssignet für anspruchsvolle Lebensmittel in Europa stehen eindeutige wissenschaftliche Erkenntnisse und eine hoch entwickelte Lebensmitteltechnologie. Mit deren Hilfe werden auch in Deutschland seit 30 Jahren zahnfreundliche Produkte hergestellt, die den zuckerhaltigen geschmacklich in nichts nachstehen. Doch „Zuckerfreiheit“ oder die Auslobung zahnschonend/zahnfreundlich alleine reichen bei weitem nicht aus für eine Auszeichnung mit diesem Qualitätssiegel: Um das kariogene Potenzial von Nahrungs- und Genussmitteln zu prüfen, ist die intraorale Plaque-pH-Telemetrie bis heute weltweit die einzige Methode, die im Mund eines Menschen (in vivo) die zuverlässige pH-Messung

unter einer in der Mundhöhle natürlich entstandenen Plaque ermöglicht. Lediglich drei unabhängige zahnärztliche Universitätsinstitute – Zürich (CH), Witten/Herdecke (D) und Sendai (Japan) – sind in der Lage, diese Tests durchzuführen.

### **Neue Website zum 30-Jährigen**

Seit Gründung der Aktion Zahnfreundlich in Deutschland sind ihre Ziele unverändert: Verbesserung der Zahn- und Mundgesundheit und Förderung einer zahngesunden Ernährung. Geändert haben sich dagegen die Mitgliedsfirmen, die ihre Marken zunehmend international pflegen. Über 80 mit dem Zahnmännchen ausgezeichnete Marken sowie zahlreiche Schulungs- und Qualifizierungsmaßnahmen, die u. a. von Toothfriendly International koordiniert und mit Unterstützung von Mitgliedsfirmen durchgeführt werden, sorgen heute auch in Süd- und Mittelamerika für mehr Zahngesundheit.

Innerhalb des internationalen Netzwerkes zählt die Aktion Zahnfreundlich mit Sitz in Berlin mit weit über 650 persönlichen und über 20 Firmenmitgliedern zu den aktivsten Organisationen. Heute kennt jeder zweite Bundesbürger das „Zahnmännchen“ und über 70 % der Kinder und Jugendlichen wissen, dass dieses Signet für gesunde Zähne steht. Um seine Popularität noch weiter auszubauen, wird zum 30-jährigen Jubiläum auch eine neu gestaltete Website online sein.

**SOCIAL**life  
INFO

**NEUE WEBSITE**

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

## Eine scharfe Sache

# Was moderne 2D-Panoramaröntgengeräte mit Kochkunst gemeinsam haben

**Mit der Röntgendiagnostik verhält es sich wie mit dem Kochen: qualitativ hochwertige Zutaten sind die Basis für kulinarische Genüsse, aber den feinen Unterschied zwischen einer guten und einer exzellenten Mahlzeit macht erst die Auswahl der richtigen Gewürze. So wie eine feine Schärfe ungeahnte Geschmacksnuancen weckt, geben scharfe Röntgenbilder anatomische Feinheiten preis, die sonst verborgen geblieben wären. Ebenso wie es viele gute Kochrezepte gibt, gibt es heute auch viele leistungsstarke Röntgengeräte.**

Doch nur die besten aus beiden Bereichen schaffen es, einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen. Um herauszufinden, wo der feine Unterschied zwischen „gut“ und „herausragend“ liegt, empfielt es sich, „zu probieren“ und „zu vergleichen“. Dr. Wiebke Semper-Hogg, Leiterin der Sektion Bildgebung und implantologische Diagnostik der Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie der Uni Freiburg hat dies im Falle des neuen VistaPano S getan und ist begeistert von dem Ergebnis. Mit High-Speed und reduzierter Strahlendosis hat das innovative 2D-Panoramaröntgengerät der erfahrenen Röntgenologie-Expertin neue digitale Einsichten in der Diagnostik ermöglicht.

Auch ihre Klinikkollegen sind inzwischen auf den Geschmack gekommen und verlangen ausdrücklich VistaPano-Aufnahmen. „Einzelne Kolleginnen und Kollegen fordern VistaPano-Aufnahmen aufgrund ihrer Detailschärfe bereits als Alternative zum Röntgenstatus an“, sagt Semper-Hogg. „denn auch das vertikale Knochenangebot sowie der Verlauf des

Nervus alveolaris inferior sind sehr deutlich dargestellt, was beispielsweise innerhalb der implantologischen Diagnostik ein entscheidender Aspekt ist – natürlich immer unter der Voraussetzung, dass eine 2D-Aufnahme ausreichend ist.“ Semper-Hogg weiß, wovon sie spricht: Im Laufe der Jahre hatte sie ausreichend Gelegenheit, verschiedene Panoramageräte auszuprobieren und auf Herz und Nieren zu prüfen. Wichtig war ihr dabei nicht die Schönheit des Bildes, sondern die Möglichkeit, einfacher zur sicheren Diagnose zu gelangen, wie sie sagt. Eine gesicherte Ausgangsdiagnostik und in einigen Fällen sogar eine erweiterte Ausgangsdiagnostik kann ihrer Meinung nach am besten das VistaPano S mit seiner innovativen S-Pan-Technologie gewährleisten.

Die Röntgenspezialistin war ebenso wie ihre Kollegen verblüfft, wie schnell und präzise zum Beispiel das konkrete Ausmaß von Frakturspalten zu sehen ist. „Im normalen Klinikbetrieb fertigen wir schätzungsweise 150 Panoramasaufnahmen in der Woche an, daher haben wir gute Vergleichsmöglichkeiten. Uns fiel sofort auf, dass VistaPano-Aufnahmen eine sehr gute Bildqualität haben“, so die Expertin.

Die außergewöhnliche Bildqualität basiert auf der innovativen S-Pan-Technologie: Während konventionelle digitale Geräte Panoramaaufnahmen auf Grundlage einer einzigen Schicht erzeugen, nutzt das neue Röntgengerät 20 Schichten, die übereinander liegen und weit in den Kiefer hineinreichen. Beim Generieren des Röntgenbildes sucht das Gerät innerhalb dieser 20 Schichten, die jeweils in 1.000 Fragmente unterteilt werden, automatisch den jeweils

„Die außergewöhnliche Bildqualität basiert auf der innovativen S-Pan-Technologie.“



Ein Messebesucher testet auf der IDS 2015 das VistaPano S

schärfsten Bereich des Kiefers aus und setzt die Ergebnisse zu dem bestmöglichen Panoramabild zusammen. Daher sind Detailzeichnung, Kontrastreichtum und Bildschärfe bestechend, wie Dr. Wiebke Semper-Hogg versichert.

Doch nicht nur auf Schärfe, sondern auch auf Schnelligkeit kommt es an. Denn gerade in einem Klinikbetrieb mit vielen unterschiedlichen Patienten, unter anderem Patienten mit körperlichen Einschränkungen, komplexeren Befunden, oder auch Kindern zählt buchstäblich jede Sekunde – das neue 2D-Panoramaröntgengerät benötigt dank seines Schnellscanmodus nur sieben Sekunden für ein OPG und auch die einfache „Face-to-Face“-Positionierung ist hilfreich im Umgang mit kleinen und großen Patienten.

„Unser Röntgenteam ist von der anwenderfreundlichen Bedienung und

Navigation überzeugt, denn das trägt zu einem störungsfreien Ablauf während des Röntgenvorgangs bei“, so Semper-Hogg. „Alle Einstellungen sind auf einen Blick eindeutig auf dem intuitiven Sieben-Zoll-Touchdisplay zu sehen. Auch Ungenauigkeiten bei der Patientenpositionierung werden ausgeglichen und Wiederholungsaufnahmen entfallen. Das spart Zeit und der Patient ist keiner unnötigen Strahlenbelastung ausgesetzt.“

Dass auch in schwierigen Fällen keine Aufnahmen verloren gehen, dafür sorgt die automatische Speicherefunktion der Imaging-Software DBSWIN. Sie erleichtert auch die Dokumentation von Aufnahmen, die das VistaPano S erstellt hat.

Mit insgesamt 17 verschiedenen Röntgenprogrammen, davon vier Kinderprogrammen, ist das Gerät für ein breites

diagnostisches Spektrum ausgestattet. Neben der Panoramafunktion deckt es auch Bissflügel- und Kiefergelenkaufnahmen zur Funktionsdiagnostik, Sinusaufnahmen zur Darstellung der Nasennebenhöhlen sowie Halbseitenaufnahmen vollständig ab. Beim Kinderaufnahmemodus mit verkleinertem Belichtungsbereich reduziert sich zudem die Strahlendosis um 45 bis 56 %, ohne dass diagnostische Informationen verloren gehen.

„Das Gerät eignet sich meiner Meinung nach für alle Bereiche der Zahnmedizin“, so die Einschätzung von Dr. Semper-Hogg. „Besonders Praxen, die Wert auf eine unkomplizierte und schnelle Diagnostik legen und denen es wichtig ist, die Aufnahmen patientenfreundlich mit möglichst geringer Strahlenbelastung und geringer Umlaufzeit zu erstellen, ist das VistaPano S sehr zu empfehlen.“

„Meine Kollektion soll ein Anstoß für mehr Farbe in der Männerwelt sein.“

## Modelabel Ivanman Colourblocking in der Männermode

Der in Serbien geborene Ivan Mandzucic gründete 2010 das Berliner Modelabel Ivanman. In seiner neuen Kollektion, die Anfang des Jahres auf der Fashion Week Berlin präsentiert wurde, setzt der charmante Designer auf gewagte Farbkombinationen.

**D'life: Wie fühlen Sie sich jetzt unmittelbar nach der Show?**

Ich bin jetzt schon erleichtert, aber um sofort entspannen zu können, war die Zeit vorher einfach viel zu aufregend. Nach der Präsentation einer neuen Kollektion fühle ich mich immer ein bisschen leer. Das dauert ein paar Tage und dann geht's mir wieder gut.

**Gegen die Grau/Blau/Schwarz-Monotonie auf Berlins Straßen präsentieren Sie einen Look für Männer, die sich trauen, Farbe zu tragen. Für alle, die Ihre Show heute nicht erleben konnten: Was trägt der urbane Mann im nächsten Winter?**

Ich würde mir wünschen, dass Männer ihren Look mit ein paar Farbakzenten kombinieren. Ich fürchte, im Endeffekt

entscheiden sich viele Männer aber doch wieder für Schwarz.

Die beherrschenden Farben in meiner neuen Kollektion sind Orange, Lila und Grün. Die Kollektion, so wie sie hier gerade gezeigt wurde, wird aber noch umgewandelt und für den Verkauf ein bisschen „kommerzieller“ gemacht. Ich denke, die deutschen Männer trauen sich das mit den Farben noch nicht so richtig. Meine Kollektion soll ein Anstoß für mehr Farbe in der Männerwelt sein.

**Wie kommen Sie auf die Ideen zu Ihren ausgefallenen Kollektionen?**

Dieses Mal war die Kollektion an der Goethe Farbenlehre orientiert. Ich habe ein Buch zu dem Thema bekommen, das mir die Anfangs-Inspiration gegeben hat. Eigentlich halte ich von Inspiration aber nicht so viel, das begrenzt mich selbst. Ich bin sehr spontan und meine Kollektionen entstehen ganz oft in einem Moment. Wenn ich z.B. eine Silhouette sehe oder einen verdrehten Kragen, dann kann das für mich auch eine Inspiration sein.



Farbenfrohe Details: klassische Anzugschuhe mit bunten Absätzen



Designer Ivan Mandzukic in klassischem Schwarz (Mitte), seine Models tragen Farbe

**Mir ist heute wieder aufgefallen: Models lachen nie und zeigen nie Zähne. Warum?**

Ich denke, das ist eine ästhetische Sache. Man soll sich auf die Kleider konzentrieren und soll nicht davon abgelenkt werden. Ich glaube, dass die Models nicht lachen, hat mit Stil zu tun, mit einer klaren Linie. Die Konzentration auf das, was eigentlich präsentiert wird und im Mittelpunkt stehen sollte.

Und meine Mode ist auch nicht so, dass man sagt: „Ich will lachen!“ Es gibt bestimmte Modelabels, bei denen die Models auf dem Laufsteg rennen und lachen, das passt dann zusammen. Bei mir ist das nicht so, zu mir gehört schon eine gewisse Ernsthaftigkeit.

**Gibt es bestimmte Merkmale, die Ivanman ausmachen oder mögen Sie keine Wiederholungen?**

Teilweise gibt es in meinen Kollektionen schon Wiederholungen oder bestimmte Aspekte, die ich wieder aufgreife. Wenn ich mit einer Kollektion fertig bin, denke ich immer wieder: das ist zu konservativ, zu spießig, zu langweilig ... Es muss bei mir eine Kombination aus Klassik und Sportswear sein, ich finde, das ist eine sehr gute Kombination. Um dabei nicht zu sportlich zu werden, setze ich gerne nur ein paar sportive Akzente.

**Danke, dass Sie sich so viel Zeit genommen haben und herzlichen Glückwunsch zu Ihren neuen Ideen, sehr überzeugend!**

„Ich glaube, dass die Models nicht lachen, hat mit Stil zu tun, mit einer geraden Linie.“

## Erfolg ist nicht nur eine Frage von Umsatzzahlen Warum ein Unternehmen aus dem „Ländle“ zu den Top 100 des Mittelstands gehört



Dürr Dental Vorstandsvorsitzender Martin Dürrstein und Vorstand Axel Schramm (v.r.)

Fast jeder kennt das Bild des sparsamen Schwaben. Schwaben gelten außerdem als pragmatisch und direkt, sie haben den Ruf, besonders akkurat, penibel und kreativ zu sein. Und es heißt, Schwaben hätten das Herz am rechten Fleck. Dass viele erfolgreiche deutsche Mittelstandsunternehmen aus dem „Ländle“ kommen und sogar zu den Global Playern gehören, ist daher nicht verwunderlich, denn ihre „typisch schwäbischen“ Eigenschaften kommen ihnen ebenso in der Geschäftswelt zugute. Das trifft auch auf Dürr Dental zu wie eine aktuelle Analyse des auflagenstarken Magazins

**Wirtschaftswoche belegt. In ihrem „Top 100 Ranking des Mittelstands“ ist Dürr Dental zum wiederholten Male unter den 100 besten deutschen Mittelständlern platziert.**

Thaddäus Troll, deutscher Schriftsteller und einer der bekanntesten schwäbischen Mundartdichter beschrieb die Menschen aus dem „Ländle“ mit den Worten: „Der schwäbische Erwerbssinn, verbunden mit beharrlichem Fleiß, der Hang zur Unabhängigkeit und die Fähigkeit, sich in ein Problem zu verbeißen, es von allen Seiten anzupacken, der Drang zum Sinnieren und Tüfteln, die gute Schulbildung,

die Tradition feinmechanischer Genauigkeit, die pietistische Verpflichtung zur Zuverlässigkeit und Gediegenheit haben den Schwaben zum Erfinder und Unternehmer prädestiniert.“ Welch' wahre Worte, die sich nur allzu gut auch auf das Familienunternehmen aus Bietigheim-Bissingen bei Stuttgart übertragen lassen. Denn seit knapp 75 Jahren ist Dürr Dental ein starker Partner für Zahnmediziner weltweit. Fast jeder Mensch, der schon einmal beim Zahnarzt war, wurde bereits mit Produkten aus dem Hause Dürr Dental behandelt. Seit Jahrzehnten steht das Unternehmen für Fortschritt und Innovation in der Medizintechnik.



## Ein Großteil der besten 100 Betriebe hat ihren Sitz in den südlichen Bundesländern wie Bayern oder Baden-Württemberg.

Um die aktuelle Wachstumsstärke der mittelständischen deutschen Unternehmen zu vergleichen, bediente sich die Wirtschaftswoche in ihrem Top 100 Ranking eines kompatiblen Wachstums-Indexes des renommierten US-Ökonomen David L. Birch vom amerikanischen Massachusetts Institute of Technology (MIT) aus Boston/USA. Dieser sogenannte „Birch-Index“ multipliziert das Umsatzplus mit dem entsprechenden prozentualen Zuwachs des Unternehmens. Dadurch wird das oft schnelle Wachstum junger Firmen zugunsten absolut höherer Zuwächse reiferer Unternehmen relativiert und die besten in das Ranking aufgenommen. Das durchschnittliche jährliche Wachstum von Dürr Dental liegt bei über 10%, woraus sich ein Birch-Index von 355,5 ergibt. Üblich sind in der Medizintechnik für das Segment Zahnmedizin allenfalls Werte von rund fünf Prozent (Quelle: Statista). Damit hängt Dürr Dental sogar Großunternehmen in Deutschland in Sachen Ertrags- und Innovationsstärke ab, denn die Konzerne konnten im Schnitt nur um rund 7% zulegen. Auffallend in dem Ranking ist auch das Nord-Süd-Gefälle. Ein Großteil der besten 100 Betriebe hat ihren Sitz in südlichen Bundesländern wie Bayern und Baden-Württemberg.

Doch nicht alleine Umsatzzahlen, Standort und Innovationskraft sind ausschlaggebend für den Erfolg als Hersteller von Medizintechnik – soziales Engagement und Bescheidenheit sind Faktoren, auf die es ebenso ankommt. So übernachteten Mitarbeiter und Führungskräfte von Dürr Dental beispielsweise auf Geschäftsreisen in normalen Hotels und fliegen nicht First-Class, sondern Business oder Economy – auch in die USA oder eines der anderen über 100 Länder, in denen Dürr Dental weltweit seine Produkte anbietet. Außerdem unterstützt das Unternehmen soziale Projekte wie zum Beispiel das größte private Hospitalschiff von Mercy Ships e.V. und fördert regional ansässige Sportvereine. Und last but not least tragen natürlich auch zufriedene Mitarbeiter zum Erfolg eines Unternehmens bei und entwickeln ein Gespür für die Bedürfnisse der Kunden. Daher ist es Dürr Dental wichtig, seinen Mitarbeitern entsprechende Perspektiven zu bieten.

Dies mögen auf den ersten Blick nur Kleinigkeiten sein: in der Summe sorgen aber solche Details dafür, dass Dürr Dental heute zu den besten Mittelständlern in Deutschland gehört.

Der Umsatz jedenfalls ist nicht alleine ausschlaggebend. Was zählt, ist die Kontinuität des Wachstums über einen längeren Zeitraum hinweg. „Dass unsere Partner und Kunden uns schon so lange die Treue halten und uns damit indirekt zum wiederholten Male in die Top 100 Liste der Wirtschaftswoche platziert haben, freut uns sehr“, so Martin Dürrstein, Vorstandsvorsitzender. „Diese Auszeichnung steht für unsere hervorragenden Mitarbeiter, die kompromisslose Qualität, die überzeugenden Produkte und eine ganz klare Konzentration auf die Herausforderungen in der anspruchsvollen Forschung für die dentale Medizintechnik.“

Das Top 100-Ranking der Wirtschaftswoche macht aber ebenso deutlich, welche große Bedeutung der Mittelstand gerade heute für Wachstum, Innovation und Beschäftigung in Deutschland hat. Und auch in der Welt genießen Medizinprodukte „Made in Germany“ nach wie vor einen guten Ruf, so dass Unternehmen mit Qualitätsprodukten nicht einen Rückgang ihres globalen Geschäfts befürchten müssen. Im Gegenteil: Wer international gut aufgestellt ist, kann vom weltweiten Wirtschaftswachstum auch künftig profitieren.

## Die Dürr Dental Hygiene-Aktion Exklusives Porzellan für die Praxis

Die Praxis-Collection von Dürr Dental und Kahla trägt mit edlem Porzellan in vielen Praxen zu einem sympathischen Ambiente bei. Bereits vorhandene Sammlungen können in der diesjährigen Frühjahrsaktion gleich um drei verschiedene Porzellanartikel erweitert werden. Zur Auswahl stehen Kaffeebecher, Kuchenteller und Kaffeetassen. Vier 2,5-Liter-Flaschen System-Hygiene von Dürr Dental und ein 2er-Set aus der Kahla Porzellan Aktionsserie in vier frischen Farben können bis zum 30. Juni 2015 als Aktions-Paket beim dentalen Fachhandel bestellt werden.

Weitere Informationen zur Aktion sowie das Bestellformular finden Sie in beiliegendem Flyer.



## Impressum

**Herausgeber** DÜRR DENTAL AG  
**Vorstand** Martin Dürrstein (Vorsitzender),  
Axel Schramm

**Aufsichtsrat** Joachim Loh (Vorsitzender)

**Verantwortlich** Mike Layer  
layer.m@duerr.de  
Leitung Zentrales Marketing

**Koordination** Claus Schminke  
schminke.c@duerr.de  
  
DÜRR DENTAL AG  
Höpfigheimer Str. 17  
74321 Bietigheim-Bissingen  
  
Tel.: 0049/7142 705-509  
Fax: 0049/7142 705-260  
www.my-dlife.com  
  
Handelsregister Amtsgericht  
Stuttgart, HRB 727006

**Creative Director** Lars Kroupa  
kroupa@white-white.de

**Redaktion** Amelie Stöber  
stoeber@white-white.de

Hedi von Bergh

**Produktion** WHITE & WHITE – Agentur für  
Kommunikation & Design  
Bismarckstr. 83  
10627 Berlin

Tel.: 0049/30 31 80 67 60  
www.white-white.com

**Erscheinungsweise** 3-mal jährlich

**Auflage** 30.000 Exemplare

**Bildmaterial** Lars Kroupa S. 1, 4 – 8, 10 – 15,  
17, 21, 22, 25 – 27  
DÜRR DENTAL AG S. 3, 16, 18, 28, 30  
Idalina Silva S. 9  
Giri Raman S. 9  
Birgit Kaufuss S. 20

Gedruckt in Deutschland  
© 2015 DÜRR DENTAL AG

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Herausgebers.

Jetzt  
TePe App  
testen!



We care for healthy smiles

## Immer ein Grund zum Strahlen!

Mit den Interdentalprodukten von **TePe**

### **NEU & KOSTENLOS: TePe App**

Die moderne Art der Patientenkommunikation  
für die Zahnarztpraxis

Inklusive Erinnerungsfunktion  
für den nächsten Prophylaxetermin

**Entdecken Sie jetzt die neue TePe App!**

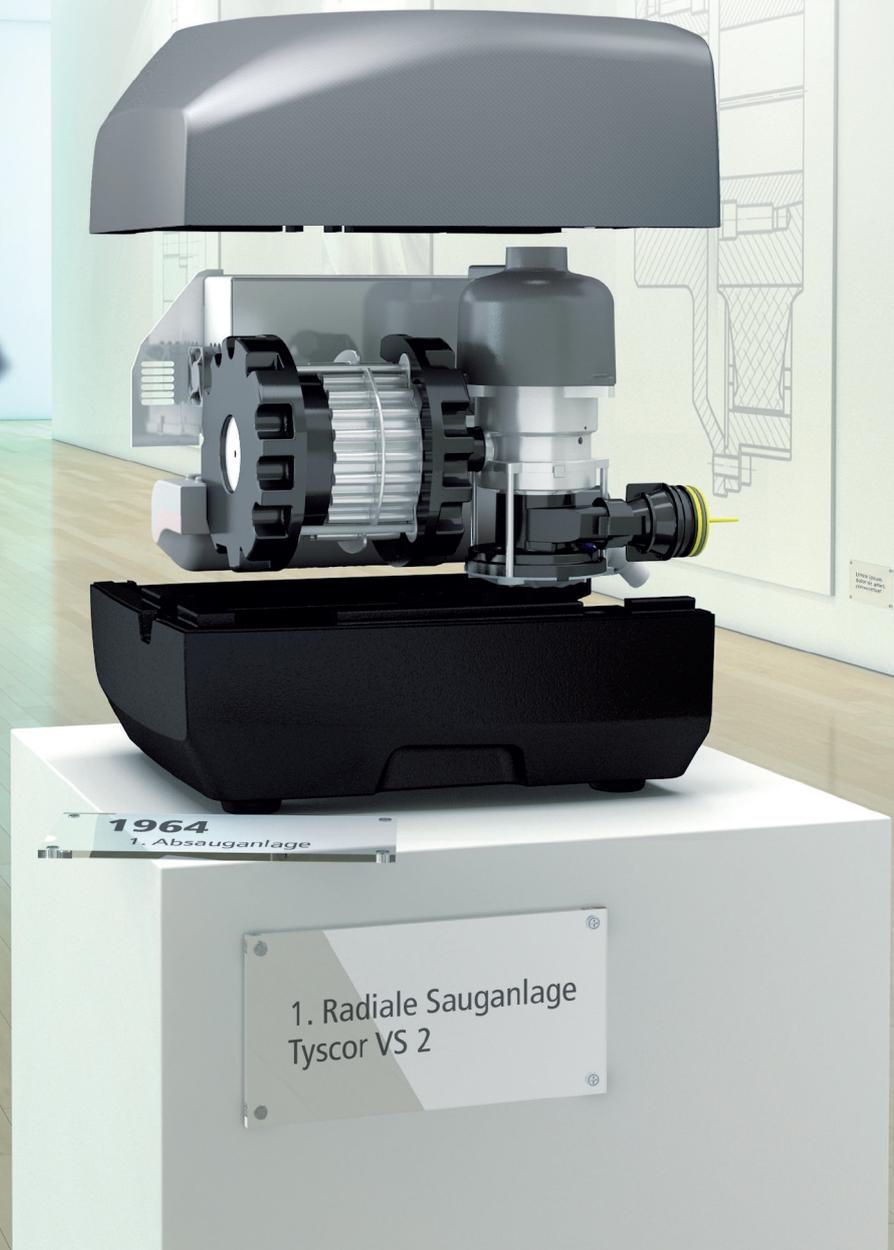
**Ganz einfach herunterladen:**

1. iTunes App Store öffnen
2. Suchbegriff "tepe" eingeben
3. TePe App Download starten

**Nur für iPads verfügbar!**

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

# Wir haben die Absaugung erfunden. Schon wieder.



**50%**  
ENERGIESPAR-  
POTENZIAL  
Gemessen durch das  
Fraunhofer Institut  
07/2014



Zur Animation



**1964 haben wir das Absaugsystem erfunden.** Ein Meilenstein in der Dentaltechnik. Mit dem selben Anspruch an Qualität und Zuverlässigkeit, haben wir ein völlig neues System mit Radialtechnologie entwickelt. Das Ergebnis ist über 50 Prozent leichter, effizienter und sparsamer. [Mehr unter www.duerredental.com](http://www.duerredental.com)

 **DÜRR  
DENTAL**  
DAS BESTE HAT SYSTEM