

TRENDS PASSION &

RELATIEMAGAZINE VAN E-DENTAL | WWW.E-DENTAL.NL | 1E JAARGANG NR. 2

TANDARTS COPPOOLSE

Trots op EMCIA III

CITYTRIP NAAR...

Frankfurt am Main

RICK KROCKÉ COMBINEERT

Muziek met computers

DE TIP VAN HANS

Onderhoud aan
afzuiginstallatie loont

@dental

3D
Special
Veraviewepocs 3D



Spaceline EMCIA III

De mens in het middelpunt van toekomstgerichte technologie

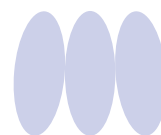


J. MORITA MFG. CORP.

De nieuwste generatie van de ergonomieklasse Spaceline EMCIA is gebaseerd op meer dan 50 jaar Morita-ervaring in de ontwikkeling van technologisch en kwalitatief hoogwaardige behandelunits. Ergonomisch gezien liep Morita al voorop, maar het is met nieuwe technische finesses gelukt om het behandelcomfort wederom te optimaliseren.

Het ideaal ergonomische PdW instrumentensysteem maakt individueel aanpasbare werkomstandigheden mogelijk. Voor alle behandelposities tussen de 9-12 uur positie is een optimale benadering van alle instrumenten gewaarborgd.

Neemt u voor meer informatie contact op met e-dental, telefoon 078 – 68 40 954



MORITA

Thinking ahead. Focused on life.



Inhoud

Jaargang 1, nr. 2 – december 2007

Trends & Passion is het magazine voor relaties van e-dental, leverancier van dental equipment in Alblasterdam en verschijnt vier keer per jaar. Niets uit deze uitgave mag gekopieerd of overgenomen worden zonder schriftelijke toestemming vooraf van de uitgever e-dental. Voor meer informatie over producten of onderwerpen genoemd in dit magazine, alsmede prijzen en aanbiedingen, kunt u contact opnemen met e-dental.

COLUMN.....	3
TANDARTS COPPOOLSE TROTS OP EMCIA III	4
TRENDS AND PRODUCTS	8
SCHONE E-MODELLEN VAN AUDI.....	12
MR. MORI JAPANS DENTAAL AMBASSADEUR	14
FRANKFURT AM MAIN IS "MAINHATTAN"	16
VERAVIEWEPOCS 3D IS EEN HOOGSTANDJE.....	20
RICK HOUDT VAN MUZIEK EN COMPUTERS.....	24
TALENT & PASSION, E-DENTAL CULINAIR.....	26
QDENT BREIDT UIT IN EUROPA.....	28
TERUGBLIK NAJAARSMETING.....	29
DE TIP VAN HANS.....	30

COLOFON

REDACTIEADRES Birdy Communicatie BV, t.a.v. redactie Trends & Passion, Postbus 3056, 2980 DB Ridderkerk, E info@birdycommunicatie.nl, www.birdycommunicatie.nl **HOOFD- EN EINDREDACTIE** Fedor Vogel **REDACTIE** Lennard Leenheer, Richard Leenheer, Fabian Smit, Birdy Communicatie BV **FOTOGRAFIE** Fedor Vogel e.a. **VORMGEVING EN OPMAAK** Sabine van den Elshout, Haveka **GRAFISCHE VERZORGING** Haveka de grafische partner, Alblasterdam **ADVERTENTIES** In Trends & Passion is beperkt ruimte voor advertenties. E-Dental behoudt zich het recht voor om advertenties om inhoudelijke redenen te kunnen weigeren. Voor meer informatie over mogelijkheden en tarieven kunt u contact opnemen met Birdy Communicatie BV.



Zeer vereerd zijn wij met uw positieve reacties op de eerste Trends & Passion van e-dental! Ons nieuwe magazine, dat in september jongstleden het levenslicht zag, wordt gewaardeerd om de goede mix van productinformatie en lekker luchtig leesbaar nieuws. En dat was precies de bedoeling. Daarom ligt voor u alweer nummer twee van Trends & Passion. Het thema van dit magazine is "3D".

Sinds de start van e-dental is er een natuurlijke verdeling van verkoop en adviestaken tussen mij en mijn broer Richard Leenheer. Richard is vooral verantwoordelijk voor alle zaken die te maken hebben met de praktijkinrichting. Zelf houd ik me vooral bezig met alle zaken die betrekking hebben op digitale beeldverwerking, zoals software en hardware. Zo zijn we ook ooit samen begonnen. Vandaag de dag werken er bij e-dental nog 12 collega's en werken we dus in totaal met 14 man. Zo hebben wij diverse monteurs in dienst en is er op het gebied van software en IT-gerelateerde zaken een fulltime medewerker bij ons werkzaam. Omdat ik zelf ooit met deze aspecten ben gestart, ook omdat ik dit zo reuze interessant vind, kan ik in principe de apparatuur en software dromen. Immers, ik heb al heel wat van deze apparatuur zelf geplaatst en nog elke keer assisteer ik hierbij. Ik ben daarom verheugd met de komst van het uiterst innovatieve OPT/RSP CT-apparaat van Morita, de Veraviewepocs 3D. Met dit technische wonder kunnen wij weer een stap verder in ons aanbod naar de klanten en met alle vooraf opgedane kennis over deze apparatuur kunnen wij u van het beste advies dienen.

Dat is dan ook de reden dat we dit keer een 3D-special hebben, helemaal mijn ding! Op dit moment hebben wij de eerste plaat-singen van de Morita 3D-apparaten bij een aantal praktijken achter de rug, zoals u ook in dit magazine kunt lezen. Dus ook van de nieuwste technologie op dentaal gebied hebben wij alweer de kennis in huis. En gezien de positieve reacties weten wij nu al dat er vele praktijken dit voorbeeld gaan volgen. Wij zijn u graag van dienst en wensen u weer veel leesplezier!

Lennard Leenheer,
directeur



Kelvinring 5, 2952 BG Alblasterdam, T 0031 (0)78 684 09 54,
F 0031 (0)78 684 96 49, E info@e-dental.nl, www.e-dental.nl



Tandarts Coppoolse in Zwijndrecht over zijn praktijk:

**“De EMCIA filosofie
past bij mijn manier
van werken”**



We zijn op bezoek bij de onlangs aangepaste praktijk van tandarts Coppoolse in Zwijndrecht. In oktober 2007 is er in deze praktijk de eerste Morita Spaceline EMCIA III dental unit geplaatst. Functionaliteit, interieur, design en vooral ergonomie zijn begrippen die in Tandartsenpraktijk Coppoolse mede bepalend zijn geweest bij de inrichting. In dit interview legt Pascal Coppoolse uit wat zijn passie is in zijn werk en privé en waarom hij zo trots is op zijn nieuwe EMCIA III.

HOE LANG BESTAAT DEZE PRAKTIJK AL?

“In december 2007 bestaan we veertien jaar. Mijn collega is hier zestien jaar geleden begonnen. We zitten hier in dit pand met drie tandartsen, een orthodontist, een prothetist, een mondhygiëniste en een tandtechnisch laboratorium. Bij ons werken verder tien assistentes waaronder acht preventieassistenten. Ongeveer een half jaar na mijn afstuderen ben ik hier gekomen en nooit meer weggegaan. Ik kijk ernaar uit om volgend jaar ons derde lustrum te gaan vieren.”

HOE BENT U TOT DE FRAAIE INRICHTING VAN DEZE PRAKTIJK GEKOMEN?

“Dat is een proces. Ik heb dit deel van de praktijk destijds overgenomen zoals het was. Toen al was het allemaal keurig en goed doordacht. En voor mij als beginnend tandarts een prima start. In 2002 zijn we met het hele team bij elkaar gaan zitten om het eens allemaal anders te gaan doen. We hebben 150 m² bijgebouwd en zelf heb ik er toen twee kamers bij gekregen. Met zijn allen hebben we

toen nadrukkelijk naar het interieur gekeken. We zochten naar een patiëntvriendelijke omgeving en naar minder klinisch wit. En we zochten naar materialen die gemakkelijk schoon te houden zijn. Zo hebben we gekozen voor aardkleuren op de vloeren in combinatie met een houtdessin. Binnen dat concept heeft iedere behandelaar zijn eigen specifieke identiteit.”

WAAR MOET EEN GOED INTERIEUR-ONTWERP VOOR EEN PRAKTIJK AAN VOLDOEN?

“Allereerst moet het voor mij een prettige en ergonomische werkomstandigheid zijn. Het zijn maar een paar vierkante meters waarin ik de gehele dag werkzaam ben. Het moet een atmosfeer uitademen waarin je de hele dag aangenaam kunt werken. Een goed interieurontwerp houdt rekening met de loop van behandelaren, assistentes en patiënten. En binnen de zogenaamde kleine ergonomie, dus rondom je eigen werkplek, moet je de patiënt binnen zijn of haar lichamelijk welzijn

optimaal kunnen behandelen. Een goed ontwerp is dus afgestemd op de bewegingen die je als tandarts de gehele dag herhaalt.”

WAT IS BELANGRIJKER, ERGONOMIE OF DESIGN?

“Absoluut ergonomie. Hoewel tandartsenstoelen er heel fraai uit kunnen zien, let ik daar als tandarts nauwelijks op. Bij de recente aanschaf van deze nieuwe EMCIA III van Morita heb ik eerlijk gezegd niet eens naar het ontwerp gekeken. Voor mij gaf de doorslag dat deze stoel beschikt over een uniek soort hangunit met een compleet andere en ergonomische filosofie dan die van de traditionele hangunits. Ik ben al vijftien jaar gewend om daarmee te werken. Design is zeker belangrijk, maar ergonomie staat voorop. De EMCIA filosofie past gewoon erg goed bij mijn manier van werken. Eigenlijk is het niet eens een normale hangslang, maar een zeer ergonomisch concept. En de afzuiging via de rugleuning is geniaal! Ik ben namelijk gewend om vanachter de patiënt te werken.”



EN WAT IS BELANGRIJKER, DAT DE PATIËNT ZICH OP ZIJN GEMAK VOELT OF DAT DE TANDARTS GEMAKKELIJK KAN WERKEN?

“Om het maar even heel cru te zeggen: de patiënt ligt er maar even en ik moet vijftien jaar met zo’n unit werken. Natuurlijk is het erg prettig als de patiënt lekker ligt, maar dat gebeurt al snel want de meeste stoelen zijn comfortabel. Voor mij is het belangrijk dat de unit mij past als een maatkostuum, zodat ik mijn werk optimaal kan doen. Uiteindelijk is dat ook in het belang van de patiënt.”

WAAR MOET EEN GOEDE DENTAL UNIT AAN VOLDOEN?

“Wat mij betreft aan een goed functionerend instrumentarium waar je heel de dag mee werkt. Deze fantastische EMCIA III beschikt precies over het aantal micromotoren dat ik graag gebruik, en heeft de mogelijkheid voor het aansluiten van een airrotor (lucht) en ultrasone apparatuur. Daarnaast zit er een zeer goed functionerende meergefunctie-spuut op. Wat belangrijk is, is dat een unit snel en gemakkelijk te reinigen is tussen iedere patiënt door. Verder zijn degelijkheid en ergonomie belangrijk. Zo’n stoel beweegt de hele dag door. En een stoel moet een gemakkelijke instap hebben. Een patiënt moet niet uit elkaar getrokken worden als de stoel beweegt, of dat zijn overhemd uit zijn broek wordt getrokken. Tevens vind ik een dunne rugleuning erg belangrijk, ook omdat ik dus vanachter de patiënt werk. Samen met die geïntegreerde afzuiger geeft dat mij veel meer bewegingsruimte. Deze EMCIA III bevat mij echt heel erg goed.”

WELKE NIEUWSTE SNUFJES ZITTEN ER IN DEZE PRAKTIJK?

“In alle bescheidenheid durf ik te zeggen dat het materiaal en instrumentarium in deze praktijk state-of-the-art is. Gezamenlijk beschikken we ook over een digitale OPG. Het voordeel van deze nieuwe EMCIA III is dat er geen onnodige toeters en bellen aan zitten. Een innovatief snuffje op deze unit is bijvoorbeeld de airrotor stop, waardoor je geen terugzuig van speeksel hebt. En de stoel beschikt over een keurig doorspoelsysteem.”



MOET EEN TANDARTS ZICH ONDERSCHIEDEN VAN ZIJN COLLEGA'S?

“Ach, eigenlijk is er geen sprake van marktwerking. Het is nu eenmaal zo dat er nog steeds meer dan voldoende werk is voor alle collega's. Ik vind het belangrijker dat je blijft op je vakgebied en dat je up-to-date bent met de techniek. Wij onderscheiden ons hier gezamenlijk door op te treden als groepspraktijk. Je houdt elkaar scherp, er zijn open verhoudingen tot elkaar, je leert van elkaar, geeft feedback enzovoort. Niet dat solistische tandartsen het slechter doen, maar gezamenlijk optrekken heeft zeker zijn voordelen. Een mooi design van een stoel heeft op zich geen invloed op het onderscheidend vermogen. Het gaat om ergonomie en gebruiksplezier. Goed gereedschap is immers het halve werk.”

HOE BELANGRIJK IS EEN GOED ADVIES VAN EEN LEVERANCIER VAN DENTALE APPARATUUR?

“In mijn geval is dat cruciaal. Ik heb bijvoorbeeld voor deze Morita Space-line EMCIA III gekozen op advies van mijn leverancier e-dental. Zij wisten hoe ik werk en hebben mij gewezen op de functionaliteit van deze unit. Het is een geweldige stoel en daarvan heeft de leverancier mij overtuigd. Bovendien is het belangrijk dat een stoel relatief onderhoudsvrij is. Een dag niet kunnen werken is een drama. Deze EMCIA stoel is prettig om mee te werken, ook voor de monteurs.”

HOE LANG GAAN DEZE DENTAL UNIT EN DEZE PRAKTIJK MEE?

“Eigenlijk hoop ik dat deze stoel tot mijn pensioen meegaat, maar ik

reken op zo'n vijftien jaar.

De verandering van de praktijk is eigenlijk een constant groeiproces. De samenstelling verandert mee met de ontwikkelingen. We hebben nu al weer veel veranderingen doorgevoerd ten opzichte van onze laatste grote verbouwing in 2002. Eigenlijk is het allemaal nog tandheelkundiger geworden. Binnen deze praktijk letten we daarbij niet alleen op het equipment, maar ook op de ideale samenstelling van ons team collega's. Daar selecteren we op, alleen dan gaat je praktijk echt lang mee.”

HOE BELANGRIJK IS DE ROL VAN EEN INTERIEURARCHITECT BIJ DE INRICHTING?

“Als je zelf een beetje gevoel hebt voor ergonomie en ontwerp, dan kun je heel veel zelf. In feite is de plaatsing van apparatuur en meubels nog veel belangrijker dan de vormgeving. De adviezen van interieurontwerpers zijn niet altijd wat je er zelf van denkt. Bovendien kan een ander niet voor jou verzinnen hoe jij dagelijks werkt. Daarom vinden veel tandartsen het volgens mij wel leuk om ook de inrichting van een praktijk zelf te regelen.”

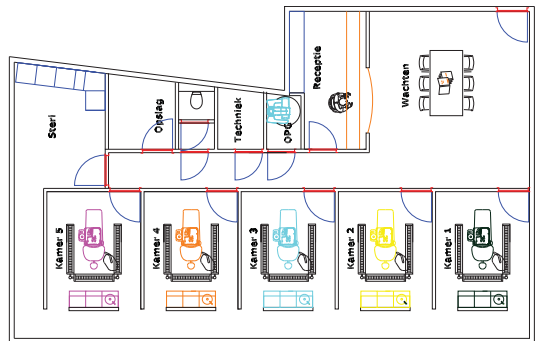
WAT IS UW PASSIE NAAST UW WERK ALS TANDARTS?

“Bovenal mijn vrouw en twee schatten van kinderen. Daarnaast ben ik gek van luisteren naar muziek, in allerlei stijlen en genres. En ik vind het heerlijk om te klussen in en om het huis of te vertoeven in mijn wijnkelder. Eigenlijk houd ik van alle mooie en gezellige dingen in het leven, samen met vrienden en familie, maar wie doet dat niet?”

Trends & Products

ELEGANTE BEKLEDING VAN PROMED

Alle Focus-units van Qdent kunnen sinds kort ook geleverd worden met de behandelstoel van het Italiaanse ProMed, elegante en comfortabele stoelen. Met alle aandacht voor duurzaamheid is deze fabrikant niet vergeten om ook het uiterlijk bijzonder te benadrukken. Zo beschikt ProMed onder andere over een aantal zeer bijzondere bekledingen met bijvoorbeeld een parelmoereffect, in zwart, zilver en wit maar ook in helder oranje, oudroze, appelgroen en kobaltblauw.



PRAKTIJKONTWERP

Op professionele wijze creëert e-dental uw toekomstige praktijk. Het gaat daarbij niet alleen om het tandheelkundige deel maar om de gehele praktijk. Of het nu gaat om de sterilisatiekeuken of de wachtkamer, de patiëntenentree of uw pantry, e-dental heeft voor iedere ruimte de juiste oplossing. Vanuit hygiënisch, logistiek en ergonomisch oogpunt vertalen de adviseurs van e-dental uw wensen en ideeën in een helder ontwerp, inclusief een autocad tekening. De aankleding en inrichting van de praktijk wordt door onze mensen op gedetailleerde wijze gekozen in samenspraak met u. Zorgvuldig uitgebalanceerde kleur- en materiaalvoorstellen in combinatie met de juiste stiling geven uw praktijk een eigen karakter.

DRUK BEZOCHTE NAJAARSMEETING

Op 27 september jl. hield e-dental zijn traditionele najaarsmeeting. Dit keer werd het een culinaire najaarsmeeting met de medewerking van de Jeunes Restaurateurs d'Europe. Er kwamen ruim 100 relaties naar de showroom in Alblasterdam om de nieuwste productontwikkelingen te aanschouwen. En om te genieten van de heerlijke culinaire verrassingen. Elders in dit magazine treft u een fotoreportage aan van dit geslaagde evenement.



TANDARTS RUILT CASHGELD VOOR SNOEFGOED

Oen lokale tandarts in het Amerikaanse Fayetteville geeft een dollar aan ieder kind voor ieder pond snoepgoed dat zij meebrengen. Deze actie loopt met name in de Halloween-periode waarin kinderen worden uitgedaagd om Halloween-snoep in te leveren. Orthodontist Joe Catania houdt nu voor de zesde keer deze snoep-terugkoopactie. Het ingezamelde snoepgoed gaat naar lokale voedselvoorzieningen en het ingezamelde geld naar een goed doel. Volgens Catania is de actie een succes omdat kinderen het spannend vinden om hun snoep in te ruilen voor geld, maar ook jong-volwassenen doen mee met de actie omdat ze het waarderen wat de praktijk doet om anderen in de samenleving te helpen. Catania's doel dit jaar is om meer dan 200 pond snoepgoed op te halen gedurende twee weken in november.



DEGELIJKE STOELN VAN DKL

Het Duitse bedrijf DKL levert een bijzonder fraai ontworpen tandartsstoel, welke verrassend slank en elegant is uitgevoerd. De materiaalkeuze is eveneens spannend want RVS en glas voeren de boventoon. Omdat de vormgeving extreem minimalistisch is combineert de stoel schoonheid en contrast binnen een klassieke omgeving. In de moderne praktijkruimte wordt deze stoel één met de omgeving. De stoelen zijn ontworpen volgens het principe dat de vorm de functie volgt. Er is ook een aparte lijn voor de orthodontie. De oorsprong van DKL ligt in de stoelbekledingen en het is dan ook geen verrassing dat er gekozen kan worden uit een enorme reeks verschillende kleuren bekleding. Uiteraard verloochent DKL haar afkomst niet en is het gehele concept conform de bekende Duitse degelijkheid.



STOELTJES VAN SUPPORT DESIGN

Wielrenner Lance Armstrong besteedde bijzondere aandacht aan zijn fiets, het racket van tennisser Roger Federer komt echt niet uit het rek en ook golfer Tiger Woods speelt niet met de eerste de beste club. Ergonomie is één van de belangrijkste redenen van deze topsporters voor deze speciale aandacht. Ieder lijf is immers anders. De Supportstoel, van het gelijknamige Zweedse bedrijf, biedt u een stoel met alle benodigde individuele instellingen waar het gaat om stoelhoogte, kanteling van het zitvlak en positie van de rugleuning. Eenmaal ingesteld kiest u voor de actieve zit en de stoel zal uw bewegingen volgen. In iedere positie heeft u optimale ondersteuning en een maximale correctie van uw houding.

NIJWE WEBSITE E-DENTAL

Na de invoering van de nieuwe huisstijl in de zomer van 2007 beschikt e-dental sinds december 2007 ook over een nieuwe website. Op deze internetsite is naast bedrijfsinformatie vooral veel productinformatie terug te vinden. Onze online showroom toont de verschillende productgroepen, zoals onder andere dental units en röntgen-apparatuur. Verder is er op de internetsite aandacht voor interessante referenties, nieuwe vacatures en natuurlijk het laatste nieuws. Al is de website nog verder in ontwikkeling, wij nodigen u nu al uit om eens een kijkje te nemen op www.e-dental.nl

CHIRANA SMILE SYMPATIC CART-UNIT

E-dental levert in iedere prijsklasse de beste producten. Zo bieden wij de Sympatic tegen een concurrerende prijs aan en zijn er diverse configuraties mogelijk. Geen ingewikkelde constructie maar de eenvoud zelve. Uiteraard is de Cart-unit uitgerust met verlichting en kunt u uw bestaande hand- en hoekstukken blijven gebruiken. De Cart-unit beschikt over vijf instrumentposities en naar keuze kunt u deze uitbreiden met een scaler, een polymerisatielamp of anderszins. Om te voorkomen dat de kleppen in de Cart-unit minder goed functioneren door kalkaanslag levert de fabrikant een flessensysteem voor gedemineraliseerd water.



HOFMEESTER EN E-DENTAL VERSTERKEN PARTNERSHIP

Het dental depot van Hofmeester Dental BV uit Rotterdam is al bijna 30 jaar lang een gerenommeerd adres voor vele tandartsen en andere specialisten in de dentale wereld voor de levering van allerhande tandheelkundige artikelen en materialen, met name op het gebied van verbruiksmaterialen. Hoewel de vroegere eigenaren al weer anderhalf jaar geleden een nauwe samenwerking zijn aangegaan met het nieuwe management, is er nog steeds een intens contact en overleg tussen beide partijen. De nieuwe eigenaren van Hofmeester Dental BV, Pieter-Jan Prince en Niels Kleijer, hebben het bedrijf overgenomen van de vroegere eigenaren. Deze zijn echter nog steeds als adviseurs aan het bedrijf verbonden.

Het nieuwe management heeft minstens zoveel verstand van zaken als hun illustere voorgangers waarmee de continuïteit van deze prachtige onderneming gewaarborgd is. Beide heren barsten van de ambitie en nieuwe plannen, zonder daarbij de opgebouwde reputatie uit het oog te verliezen. Eén van de voorbeelden van die ambitie is de nauwere samenwerking die is aangegaan met e-dental, dat ook een jong en dynamisch bedrijf is. De visie en doelstellingen van het nieuwe management van Hofmeester Dental BV zijn voor e-dental reden genoeg om de samenwerking die er al was, verder te versterken. Door de synergie van beide partijen, Hofmeester als A-leverancier in het kleingooi en e-dental als A-leverancier in het grotere equipment, kunnen in partnership interessante gezamenlijke voorstellen, offertes en aanbiedingen worden gedaan aan beider relaties. Voor meer informatie daaromtrent verwijzen wij u graag naar de website van e-dental of het antwoordformulier op de adresdrager van dit magazine.

DPREUROPE.COM ONAFHANKELIJKE PORTAL

De website www.dpreurope.com is een onafhankelijke portal gericht op de (inter)nationale dentale markt. DPREurope is een toonaangevend online magazine met nieuws, producten en klinische applicaties. De portal wil professionals, zoals producenten, distributeurs, tandtechnici, tandartsen en specialisten in heel Europa de mogelijkheid bieden efficiënter met elkaar in contact te komen. DRPEurope voorziet in publicaties over nieuwe en vertrouwde producten, productinnovaties, instrumenten en apparatuur, klinische technieken, en vooruitblikken en hoogtepunten van wereldwijd bezochte dentale bijeenkomsten.



EERSTE TWEE VERAVIEWEPOCS 3D-APPARATEN IN NEDERLAND GEPLAATST

Bij Ivory & Ivory van in Lexmond e.o. en bij Tandartsenpraktijk Kastanjehoeve in Hendrik-Ido-Ambacht zijn in november door e-dental de eerste twee Veraviewepocs 3D-apparaten van Morita geïnstalleerd. Deze hypermoderne OPT, RSP, CT-apparaten worden in deze moderne praktijken niet alleen gebruikt voor de dagdagelijkse Cone Beam CT-beelden, maar vooral ook op het gebied van de implantologie. Beide praktijken hebben gekozen voor de Veraviewepocs 3D vanwege de vooraanstaande technologie en perfecte imaging mogelijkheden. Geheel in de traditie van Morita als toonaangevend producent in de dentale technologie met de meest innovatieve productkenmerken, is de Veraviewepocs 3D een state-of-the-art extraoraal röntgen apparaat, waarmee tevens driedimensionale beelden gemaakt kunnen worden. Het is een diagnostisch systeem met een hoge resolutie en een lage röntgen dosis en bovendien gemakkelijk in gebruik. Het resultaat is briljante, vervormingsvrije 3D-beelden, zelfs op een optionele doorsnede van $\varnothing 80 \times H 80$ mm, met de accuratesse en gevoeligheid die je mag verwachten van een Morita product. Verderop in dit magazine kunt u een uitgebreid verslag lezen over de Cone Beam Computed Tomography (CBCT) apparatuur en de voordelen daarvan voor uw praktijk of kliniek.

ZUMTOBEL DENTAAL VERLICHTINGSARMATUUR

Speciaal voor de dentale branche heeft fabrikant Zumtobel het Spheros Dental Armatuur samengesteld. Dit hoogwaardige armatuur levert een lichtsterkte van meer dan 2000 lux in de directe werkomgeving. Door de nieuwste technologie op het gebied van vol spectrum lampen toe te passen in de armaturen is de kleur en temperatuur van het licht ideaal. Op deze wijze wordt de daglichtsituatie haarfijn gesimuleerd voor een realistisch kleurbeeld en exacte kleurbevestiging aan de stoel. De verlichting is hoogfrequent en geeft daardoor een volkomen rustig beeldveld, waardoor de behandelend arts of assistent minder snel vermoeid raakt.



ODE VLOER LEGGEN

In het vorige magazine van Trends & Passion stond een artikel over Ode aan de vloer. Hierop is veel reactie gekomen over de toepasbaarheid binnen een praktijk. Ode is een beproefd concept. Duizenden vierkante meters zijn er inmiddels gelegd. In showrooms, kantoren, directiekamers, herenhuisen, villa's, grandcafés en theaters. Overal. Wereldwijd. De perfectie ligt in het concept. Dit is nu binnen uw bereik. Ode wordt bij u gelegd door de beste vaklieden. Mensen met liefde voor de vloer, hun vak. Een selecte club vaklieden. Mensen die stuk voor stuk de zware Ode opleiding hebben doorlopen. Vaklieden die zich met gepaste trots Meester van Ode mogen noemen. Zij leggen naar wens ook bij u in de praktijk een Ode vloer. Kijk voor meer informatie op www.odeaandevloer.nl





e modellen

Audi schoon en sportief

Audi neemt de schoonste dieseltechnologie van dit moment in serieproductie. Daarbij maakt het gebruik van krachtige TDI-motoren, die door een modulair pakket van innovatieve features uitermate lage emissiecijfers voor zich laten noteren. Op het moment dat deze motoren in productie gaan voldoen ze niet alleen aan de Euro 4 emissie-eisen, maar ook aan de Euro 5 norm, die pas veel later van kracht wordt. Ook het aantal e-modellen wordt uitgebreid. Dat is voor e-dental natuurlijk aanleiding aandacht te besteden aan Audi in dit magazine...

Audi loopt al jaren voorop als het gaat om innovatieve dieseltechnieken. Zo zijn er sinds 1989 al 4,5 miljoen TDI-modellen afgeleverd en bovendien was Audi het eerste merk dat met een dieselaangedreven auto de loodzware 24 uur van Le Mans won. In juni van dit jaar won de Audi R10 TDI deze race voor de tweede keer. Overigens won Audi voor dit 'dieseltijdperk' al vijf keer met de R8, die was voorzien van TFSI-techniek (directe benzine-inspuiting in combinatie met een turbo). Niet alleen in de racerij, maar ook bij seriemodellen staat de afkorting TDI voor een combinatie van hoge prestaties in combinatie met een zeer laag brandstofverbruik.

KRACHT IN COMBINATIE MET LAGE EMISSIES

Het potentieel van de meest recente generatie TDI-motoren wordt nu onderstreept door een verder geoptimaliseerd verbrandingsproces (het gebruik van zwavelvrije diesel is een voorwaarde) en de toepassing van een pakket maatregelen waardoor de emissies worden geminimaliseerd. Bovendien hebben deze maatregelen geen negatieve invloed op de prestaties. Modellen die met deze technologie zijn uitgerust, kunnen nu al voldoen aan de extreem strenge Amerikaanse BIN 5 emissie-eisen, maar ook aan de strengst mogelijke eisen die in de nabije toekomst in Europa van kracht kunnen worden (Euro 6 vanaf 2014). De eerste motor die begin 2008 verschijnt, is de drieliter V6 TDI voor de Audi A5. In dit model levert deze TDI een topvermogen van 176 kW/240 pk en een koppel van maar liefst 500 Nm. Later in 2008 is deze motor ook beschikbaar voor de Q7. De ultraschone dieseltechnologie komt daarna snel in andere modellijnen/vermogensklassen beschikbaar.

HET MAATREGELENPAKKET

Om de extreem lage emissiecijfers te bereiken, worden de TDI-motoren op alle fronten aangepast en verder verbeterd. Zo krijgen ze het nieuwe piezoëlectric common-rail systeem dat met een inspuitdruk van 2.000 bar (A5: 1.800 bar) werkt. Ook worden de motoren voorzien van een zeer efficiënt uitlaatgas-recirculatiesysteem en een turbo waarvan de werking is geoptimaliseerd. Een echte primeur is de toepassing van verbrandingskamersensoren. Deze zorgen ervoor dat de verbranding onder alle omstandigheden zo goed en (dus) zo schoon mogelijk verloopt. Een van de belangrijkste maatregelen is de mogelijkheid tot toepassing van een systeem dat de uitstoot van NOx (stikstofoxide) tot 90% vermindert. Dit systeem werkt met het biologisch afbreekbare additief AdBlue. Dit wordt in minimale hoeveelheden ingespoten in de zogenaamde DeNOx-katalysator. Daarvoor worden de uitlaatgassen nog door twee aparte tweeweg-katalysatoren geleid, maar ook door het elektronisch gestuurde Dieselpartikelfilter (DPF). Afhankelijk van het model en/of de markt

waarvoor de auto in kwestie bestemd is, kunnen deze componenten gezamenlijk of afzonderlijk worden ingezet. Alle technische voorzieningen, die helpen de emissies te verminderen, gaan een autoleven lang mee.

GROOT WERELDWIJD BRANDSTOFBESPARINGSPOTENTIEEL

Dankzij hun minimale emissies, kunnen de geavanceerde nieuwe TDI-modellen van Audi overal ter wereld worden ingezet, zelfs in Californië waar de strengste eisen op dat gebied ter wereld gelden. Afgezet tegen het gemiddelde verbruik van benzinemotoren die in de Verenigde Staten van Amerika worden toegepast, kan TDI-techniek een brandstofbesparing van maar liefst 35% bewerkstelligen. Zodoende kan dieseltechnologie een grotere bijdrage leveren aan het verminderen van de consumptie van fossiele brandstoffen en de uitstoot van schadelijke gassen dan welke andere op dit moment beschikbare aandrijfvorm ook. De zeer schone dieseltechnologie is vanaf de tweede helft van 2008 beschikbaar in Amerika en Europa. Afgezien van de optimalisering van de TDI-motoren, werkt Audi ook op andere fronten aan de vermindering van de CO₂-uitstoot. De direct ingespoten turbobenzinemotoren (TFSI) vervullen daarbij een belangrijke rol. Net als de TDI-motoren zijn de TFSI-motoren krachtig en zuinig. Bovendien worden ze in de nabije toekomst voorzien van een innovatief 'power management systeem'. De bij het remmen en uitrollen vrijkomende kinetische energie wordt opgeslagen en komt weer beschikbaar als elektrische energie.

ALTERNATIEVE BRANDSTOFFEN

Alternatieve brandstoffen worden wereldwijd steeds belangrijker. Aardgas wordt in toenemende mate gebruikt omdat het voordelig is, maar ook omdat bij de verbranding ervan relatief weinig CO₂ vrijkomt. Op basis van TFSI-techniek heeft Audi een concept voor het gebruik van CNG (Compressed Natural Gas) ontwikkeld. De TFSI-motor behoudt ook bij het gebruik van CNG al zijn goede eigenschappen terwijl tevens een 20% lagere CO₂-uitstoot wordt gerealiseerd. Het gebruik van CNG

gaat niet ten koste van het rijplezier en dankzij de ingenieuze plaatsing van de tanks blijft het interieur van de auto veelzijdig als altijd. Audi heeft ook het ethanol drive system in ontwikkeling. Daarbij kunnen brandstoffen die tot 85% uit ethanol bestaan worden gebruikt. Ook hierbij worden geen concessies aan comfort of dynamiek gedaan. De CO₂-uitstoot van dit tweedegeratie bio-ethanol-systeem is 75% lager dan die van een conventionele brandstof op oliebasis.

DE INVLOED VAN DE BESTUURDER

Audi draagt technische oplossingen aan voor de vermindering van verbruik en emissies (Voorsprong door techniek!), maar de bestuurder van een auto is ook in hoge mate verantwoordelijk voor het brandstofverbruik. Een lichte verandering van rijstijl en zonder daarbij veel aan snelheid en dynamiek in te leveren, kan al goed zijn voor een besparing van 30%. Bewustzijn en aandacht zijn in dit opzicht de beslissende factoren. Daarom levert Audi ook systemen die de bestuurder helpen zijn/haar rijstijl aan te passen zoals een schakelindicator. Deze is nu al standaard op de A5 en alle e-modellen.

EFFICIENCY VIA EEN DRUK OP DE KNOP

In de onlangs onthulde Cross Coupe quattro debuteerde een systeem waarbij de bestuurder via een druk op de knop de efficiencymodus kan selecteren. Hierbij schakelen motor en versnellingsbak over op een zuinige 'stand' en wordt het energiegebruik van grootverbruikers als airco en andere comfortsystemen beperkt. Ook de cruise control stelt zich in op een minimaal verbruik. Ook nog preciezere weggegevens voor navigatiesystemen zorgen voor een optimale en dus economische routebepaling. Het inschakelen van de efficiencymodus is een bewuste keuze, die gepaard gaat met lichte concessies op het gebied van prestaties en comfort. Dankzij de schone dieseltechniek en de geïntegreerde efficiencystrategie behouden Audi's hun sportieve karakter met het daaraan gekoppelde rijplezier terwijl de emissies sterk blijven afnemen.

Japans dentaal ambassadeur in Europa

E-dental is op bezoek bij het Europese hoofdkantoor van het Japanse J. Morita Corp. in Dietzenbach, vlak onder Frankfurt am Main. Natuurlijk is e-dental, als een van de meest succesvolle dealers van de producten van Morita in Europa, aanwezig om de nieuwste productontwikkelingen te volgen. Zoals bijvoorbeeld de Veraviewepocs 3D en de Emcia III. Maar de redactie van Trends & Passion is vooral geïnteresseerd in het levensverhaal van de Europese manager X-ray devices van Morita, de heer Masanori Mori. In een monoloog legt de sympathieke Japanner aan ons uit wat hem bezielt in zijn werk voor Morita.

GESTART IN TECHNIEK EN VERKOOP IN JAPAN

De op 14 februari 1961 geboren Masanori Mori heeft vanaf zijn jeugd in de dentale wereld vertoeft: 'Ik ben in Takamachu City geboren en ben daar opgegroeid tot mijn 20^e jaar. Toen ben ik bij het bedrijf Morita gaan werken in Kyoto. Ik ben daarna altijd bij Morita blijven werken en nooit meer weggeweest. Ik ben begonnen als technicus in de fabriek. Daarna ben ik naar Osaka gegaan en ben ik in de distributie gaan werken. Dat heb ik maar één jaar gedaan en toen kwam ik terecht in de sales support. Uiteindelijk ben ik in Tokyo op het verkoopkantoor beland. Toen begon de tijd dat ik veel praktijken en klinieken ging bezoeken. In het West-/Zuidwestelijke gebied van Japan is Morita zeer sterk vertegenwoordigd, in het gebied rond Tokyo iets minder sterk. Het Spaceline-project was in het Zuidwesten van Japan erg populair. Er moest wat gebeuren in Tokyo. Mijn baas stuurde mij en mijn collega's er dus op uit om de Spaceline-producten te gaan verkopen. Iedereen kende Morita, het marktaandeel was sterk, maar kon zeker sterker worden. Ik heb daaraan een kleine bescheiden bijdrage mogen leveren gedurende twee jaar. In die jaren heb ik zoveel



praktijken en klinieken bezocht dat ik precies wist hoe je moest communiceren met een tandarts. Ik heb in die jaren erg veel geleerd. Daarna ben ik van het kantoor in Tokyo overgeplaatst naar een bijkantoor in de suburbs van Tokyo, zo'n 100 kilometer er vandaan. Ook daar heb ik me bezig gehouden met sales, marketing en installaties en support. Ook werd ik steeds meer betrokken bij gesprekken met aannemers over technische tekeningen om de klinieken optimaal in te richten. Morita organiseerde jaarlijks communicatiebijeenkomsten

met klanten om te horen wat er verbeterd kon worden aan de dentale apparatuur. Ik heb daar altijd enorm van genoten en erg veel geleerd.'

VAN JAPAN NAAR DUITSLAND EN WEER TERUG

Na de uitgebreide ontdekkingstocht van Masanori Mori langs de Morita-bedrijven en –klanten in de beginjaren van zijn carrière, voelde Masanori dat hij aan iets nieuws toe was. 'Ik ben teruggegaan naar Kyoto, want ik was toe aan een volgende stap. Ik sprak met de grote baas van Morita en vertelde hem dat ik misschien wel weg wilde bij Morita om geheel iets anders te gaan doen. Ik was toen 26 jaar en had geen nieuwe uitdaging meer. Eigenlijk vonden ze me nog te jong en was het een te groot risico om me al meer verantwoordelijkheid te geven. Ik wilde eigenlijk voor mezelf gaan beginnen en droomde van een loopbaan in Europa of Amerika. Naar de USA wilden ze me nog niet sturen. Dus stuurden ze me toen naar Duitsland, naar Frankfurt. Daar was al een jaar of vijf Morita Europa. En ik maakte de sprong in het diepe. Ik sprak geen Engels en geen Duits. Hoewel het voor mij een moeilijke tijd was leerde ik binnen één jaar Engels. Het slechte gevoel ging al snel weg. Ik deed werk als technicus voor met name de Spaceline, zowel in Duitsland, Frankrijk als de UK. Ik ben toen teruggegaan naar Japan en heb zeven jaar als sales support manager gewerkt in de fabriek in Kyoto. Opnieuw reisde ik veel, ontmoette ik veel mensen en kreeg ik steeds meer ideeën. Zo heb ik zelfs nog een tijdje international sales gedaan en heb ik de verkoop voor de USA, Australië en Korea ondersteund. Totdat mijn baas in november 1999 vertelde dat hij iets nieuws voor mij op het oog had...'



DE STERKE PUNTEN VAN MORITA VOLGENS MR. MORI:

‘De kwaliteit van de producten van Morita is een zeer sterk punt. Daarnaast kent Morita een fraai design. Het is een stabiel product, mede door de grote aandacht die er is voor R&D (research and development). Binnen Morita praat iedereen wereldwijd met elkaar om continu het product te verbeteren. Morita maakt weinig missers, we leveren compleet en hebben een zeer goede after sales. De loyaliteit aan het bedrijf is groot. Het bedrijf voelt als één familie. We werken niet alleen voor het geld maar vooral voor de sterke bedrijfscultuur. Morita is gewoon een prachtbedrijf.’

VAN SPACELINE NAAR DE VERAVIEWEOPCS

In 1993 was Masanori Mori inmiddels getrouwd, met een Japanse wel te verstaan, die hij had leren kennen tijdens een skivakantie in Zell am See in Oostenrijk. Je bent een wereldburger of niet. Samen kregen zij een dochter Miki, geboren in Duitsland vlak voordat ze teruggingen naar Japan. Hij had zijn dochter beloofd ooit terug te keren naar Duitsland. ‘Toen mijn baas me vroeg of ik na zeven jaar Japan opnieuw terugwilde naar Frankfurt, hoefden we niet lang na te denken. Mijn vrouw was het er meteen mee eens. Morita vroeg mij om het gehele traject van de extra-orale röntgenapparatuur – OPT/RSP apparatuur -, dat in Europa nog vrijwel onbekend was, op de Europese markt te gaan brengen. Mijn missie was dus om het OPT/RSP in Europa

te gaan verkopen. Ik wist dat het moeilijk zou gaan worden, er was veel concurrentie. Bovendien was Morita in Europa nog niet zo bekend. Toch wilden ze dat ik het ging doen. Ik kreeg de toezegging dat ik na drie jaar mocht terugkeren als er geen resultaat zou zijn. Ze stelden me dus gerust en legden geen zware targets op. Ambitieuze als ik was maakte ik toch een verschrikkelijk eerste jaar door. Ik verkocht 0 machines! In het tweede jaar verkochten we er gelukkig al tientallen, maar nog niet genoeg. Toen kwam de Accuitomo 3D op de markt. Dat was een heerlijk product om te verkopen. We verkochten inmiddels al veel OPT/RSP apparatuur. Toen voelde ik voor het eerst dat we echt een goede kans hadden op de Europese markt met dit nieuwe product. Bovendien wilde ik na drie jaar in Duitsland blijven, dus het succes moest écht komen. De 3D-apparatuur behoort tot de duurste producten in de dentale wereld. Ik probeerde eerst de markt van de implantaten te veroveren. Dat begon met de 2D-versie, maar men wist toen nog niet de voordelen van de 3D-versie. Ik was overtuigd van de voordelen, waardoor ik na één jaar succesvol was en de verandering tot stand kwam. De omslag zat vooral bij mijzelf, vanwege mijn liefde voor het product. Ik wist in Finland een beroemde professor, Timi Saro, zover te krijgen om de 3D-apparatuur bij hem te plaatsen. We installeerden een 3D-apparaat bij hem en dronken champagne na de installatie, zo blij was hij. Hij feliciteerde ons met de nieuwe generatie röntgen-apparatuur.

Op dat moment voelde ik echt dat er toekomstmuziek in zat.’ Daarna ging het inderdaad crescendo met Morita Europe. In twintig Europese landen werden honderden Panoramics geïnstalleerd en tientallen Accuitomo's. Vanaf september 2007 is daar de Veraviewepocs 3D bij gekomen. Masanori Mori heeft er hoge verwachtingen van: ‘We installeren nu zeer veel OPT/RSP apparaten en gaan ervan uit dat de nieuwe Veraviewepocs 3D een vergelijkbaar succes zal hebben. Al heeft het wel even tijd nodig. Het is ons toproduct.’

DE BESTE PARTNERS EN DEALER

Je zou denken dat Mr. Mori wel zal terugkeren naar Japan als de verwachte goede verkoop van de Veraviewepocs 3D waarheid wordt. Maar daar denkt Masanori niet aan. ‘Nee, ik zal niet meer terugkeren naar Japan, tenzij het bedrijf me opdraagt om terug te komen. Nog twee keer per jaar ga ik terug naar Japan, voor de global meetings van Morita. Dan bezoek ik soms meteen mijn ouders en familie. Ik ben hier zo gewend geraakt aan de cultuurverschillen, dat ik hier graag wil blijven, ook al is het nog steeds wel eens moeilijk. Ook mijn kinderen willen graag hier blijven, ze zijn hier opgegroeid. Mijn oudste dochter is 14 jaar, spreekt twee talen en speelt mooi piano. Mijn jongste zoon is 12 jaar en hij heeft veel meer moeite met het Japans. Hij is een golfer en dat heeft hij van zijn vader. Golf is ook mijn hobby.’ Aan het begin van zijn carrière had Masanori Mori toch ook de droom om ooit in Amerika te werken. Wordt dat dan misschien zijn volgende missie? ‘Misschien, maar ik blijf echt liever voorlopig in Europa.’ Wat ons nog rest is Masanori Mori te vragen naar zijn ervaringen met de Nederlandse markt en dan met name met e-dental. ‘E-dental is in één woord fantastisch! Zij zijn een van mijn beste partners en dealers. Ze begrijpen ons en we houden wederzijds woord. We begrijpen elkaar, commercieel, op het gebied van klantentevredenheid, continue business en marktontwikkeling. En niet te vergeten hun technische know how. Dat is minstens zo belangrijk. Ik doe erg graag zaken met de mannen van e-dental.’

Metropool Frankfurt am Main is "Mainhattan"

Het Europese hoofdkantoor van Morita is gevestigd in Dietzenbach, een forenzenstad direct onder Frankfurt am Main. Reden voor de redactie van Trends & Passion om een bezoek te brengen aan de interessante stad Frankfurt, in het Nederlands Frankfort genaamd. Tegenwoordig is Frankfurt een voor Europa 'jonge' metropool en grote moderne stad met 10 punten op de lijst van wereldsteden. Ondanks zware bombardementen in de Tweede Wereldoorlog is er toch nog veel historie zichtbaar en heeft de stad illustere grootheden voortgebracht. Een verslag van een citytrip.





FINANCIËEL EN ECONOMISCH CENTRUM

Frankfurt am Main is de grootste stad in de Duitse deelstaat Hessen en de vijfde stad van Duitsland. De stad is gelegen op de rechteroever van de Main en telt 665.000 inwoners. De agglomeratie Frankfurt/Rhein-Main, waar Frankfurt het centrum van vormt, heeft meer dan 5,3 miljoen inwoners. Het wapen van de stad is een witte adelaar op een rode achtergrond. Frankfurt heet officieel Frankfurt am Main, want er is ook een Frankfurt an der Oder. Kenmerkend voor Frankfurt is het moderne stadsbeeld dat als een der weinige Europese steden gedomineerd wordt door hoge wolkenkrabbers. Omdat er zo veel moderne hoge kantoorgebouwen staan, heeft de stad als bijnaam "Mainhattan". Frankfurt is het financiële centrum van Duitsland. De Duitse Beurs en het hoofdkantoor van de Europese Centrale Bank (ECB) zijn er gevestigd. Ook de grote banken hebben er hun hoofdkantoor: de Commerzbank, de Dresdner Bank en de Deutsche Bank, waardoor Frankfurt op financieel gebied in Europa zelfs Londen naar de kroon steekt. Een van Duitslands toonaangevende dagbladen, de Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ), zetelt in de stad en Frankfurt heeft tevens een belangrijke luchthaven en groot beurscomplex.

TOERISTISCHE TREKPLEISTERS

Frankfurt is tijdens de Tweede Wereldoorlog zwaar beschadigd door bombardementen. Na de oorlog werd de stad, op grond van haar geschiedenis

en haar centrale ligging, naar voren geschoven als hoofdstad van de Bondsrepubliek, maar uiteindelijk werd dat Bonn. Frankfurt werd dan maar economische hoofdstad van het na-oorlogse Duitsland en bleef dat tot nu. Ondanks de bombardementen is er nog wel iets terug te vinden van de historie. Het middelpunt van de stad is het fraaie Römerbergplein in de gezellige Altstadt. Vlakbij staat de Frankfurter Dom. Tussen 1356 en 1792 was deze kathedraal de plaats waar de Duitse keurvorsten bijeenkwamen om hun koningen en keizers te kiezen. De 'Alte Brücke' vormt de verbinding tussen de Altstadt en Sachsenhausen. Het oude centrum van Sachsenhausen ligt ten zuiden van deze brug. In een voetgangerszone zijn nog vakwerkhuisjes en andere oude gebouwen te vinden. De

Kuhhirtenturm uit 1490 maakte deel uit van de stadsmuur. De vijfde stad van Duitsland is tevens een cultureel centrum. De 'Museumsufer' aan beide oevers van de Main herbergt maar liefst veertien musea. Om er enkele te noemen: het Nationaal Filmmuseum, het Nationaal Architectuurmuseum en het Museum van Toegepaste Kunst. De musea aan de 'Ufer' zijn vaak gevestigd in prachtige landhuizen uit de 19de eeuw.

BEKENDE FRANKFURTERS

Frankfurt heeft vele bekende grootheden voortgebracht. De bekendste is wel Johann Wolfgang von Goethe die in Frankfurt am Main werd geboren op 28 augustus 1749. Hij was een Duits schrijver, wetenschapper, toneelschrijver, romanschrijver, filosoof, dichter, natuuronderzoeker





en staatsman. Goethe was de schrijver van onder meer 'Faust', 'Die Leiden des jungen Werthers' en 'Zur Farbenlehre'. In 1782 werd hij in de adelstand verheven. Het geboortehuis van deze schrijver, wetenschapper, filosoof en staatsman behoort tot de drukst bezochte bezienswaardigheden van de stad. Een andere bekende naam die zijn oorsprong vindt in Frankfurt is Heinrich Nestle. Hij werd geboren op 10 augustus 1814 en was ondernemer en stichter van het inmiddels wereldwijd bekende concern Nestlé. Wat veel mensen niet weten is dat ook Anne Frank in Frankfurt am Main is geboren. Annelies Marie (Anne) Frank werd op 12 juni 1929 geboren en was een uit Duitsland afkomstig Joods meisje dat tijdens de Tweede Wereldoorlog was ondergedoken in Amsterdam.

Zij en haar oudere zus Margot overleden aan uitputting en/of vlektyfus in het concentratiekamp Bergen-Belsen. Het dagboek dat zij tijdens haar onderduik bijhield is postuum gepubliceerd, vertaald in vele talen en is een bijzonder populair boek geworden. Haar familie verhuisde in 1933 van het Duitse Frankfurt am Main, waar Anne was geboren, naar Amsterdam om aan vervolging door de nazi's te ontkomen. Anne Frank en haar familie verloren hun Duitse nationaliteit door een Duitse naziwet uit 1941, die alle Joden buiten Duitsland hun staatsburgerschap ontnam. De familie werd op dat moment staattoes. Of de Duitse naziwet, die de naar het buitenland gevluchte Duitse Joden hun staatsburgerschap ontnam ooit later is ingetrokken, is niet bekend.

vakbeurs voor boekenuitgevers, de boekhandel, auteurs, bibliothecarissen en verder iedereen die belangstelling heeft voor boeken, heeft een langer dan 500-jarige geschiedenis. Een boekenbeurs in Frankfurt had zich al geprofileerd, nadat Johannes Gutenberg in Mainz, enkele kilometers van Frankfurt, kwam wonen. Gutenberg had de boekdrukkunst uitgevonden en daarmee probeerde de beurs deze innovatie te verspreiden. Hiervoor was de boekdrukkunst al in Korea uitgevonden. Tot laat in de 17e eeuw bleef Frankfurt am Main de centrale boekenbeursstad van Europa. Door politieke en culturele omwentelingen ging in de tijd van de Verlichting deze rol naar Leipzig, waar de Leipziger beurs werd gehouden. Pas tweehonderd jaar later leefde de boekenbeurs in Frankfurt weer op: 205 Duitse exposanten verzamelden zich van 18 tot 23 september 1949 in de Frankfurter Paulskerk voor de eerste boekenbeurs na de oorlog.

CULINAIR

De stad heeft een beroemde culinaire specialiteit: de 'Frankfurter'. Dit is een worstje dat boven houtvuur wordt gerookt. Een andere plaatselijke delicatessie is 'Handkäse mit Musik', een boerenkaas die wordt opgediend met een saus van uien, olie en azijn. De muziek is de winderigheid die volgt op de consumptie... Gelukkig voor de medewerkers van Morita Europe kent Frankfurt ook een aantal uitstekende Japanse restaurants.

INTERNATIONALE BOEKENBEURS

De stad Frankfurt is bekend als beurzenstad, vooral door de Frankfurter Buchmesse, de jaarlijkse internationale uitgeversbeurs. De boekenbeurs 'Frankfurter Buchmesse' is ontstaan in 1949 en was een initiatief van de beurzenvereniging van boekhandels in Duitsland. Het vijfdaagse evenement vindt ieder jaar plaats in oktober in Frankfurt am Main en is met 7.000 exploitanten en meer dan 280.000 bezoekers de meest imposante boekenbeurs van de wereld. Op zondag wordt de Vredesprijs van de Duitse Boekhandel uitgereikt. De Frankfurter boekenbeurs, een





Veraviewepocs 3D is technologisch hoogstandje

De ontwikkeling op het gebied van dentale radiologie heeft de afgelopen decennia een enorme vlucht genomen. Het begon met de introductie van de intra-orale sensor. Daarmee was het voor eerst mogelijk digitaal een beeld te verwerken. Later volgden de fosforsystemen en werden ook de extra-orale röntgenapparaten gedigitaliseerd. Tot de laatste ontwikkeling op dit vlak behoort de komst van 'Cone Beam Computed Tomography' oftewel de CBCT-apparatuur. Morita is de fabrikant met de meeste ervaring op het gebied van CBCT-apparatuur, met de introductie van de Veraviewepocs 3D in 2007 als meest recente voorbeeld.



Met de opkomst van de CT-apparatuur (Computer Tomography) in de dentale medische wereld in de jaren '90 van de vorige eeuw, was de weg geopend om op precieze wijze belangrijke anatomische structuren zichtbaar te maken. Bovendien konden deze structuren visueel en meetbaar gemaakt worden. Door moderne sensoren, computers en reconstructie algoritmes werd de beeldkwaliteit aanzienlijk verbeterd. De laatste jaren werd een nieuwe generatie apparatuur ontwikkeld, gebaseerd op conventionele CT-scans, de zogenaamde digitale volume tomografie (DVT), ook wel CBCT-apparatuur genoemd (Cone Beam



CT). Eigenlijk heeft er geen andere imaging functionaliteit binnen de dentale wereld in korte tijd zo'n impact gehad als de CBCT-apparaten. Het vastleggen van driedimensionale beelden en het analyseren daarvan in een tandheelkundige kliniek was voor die tijd onmogelijk. Op dit moment is de interesse voor en behoefte aan 3D-apparatuur groter dan ooit en de studies naar de geleverde beelden volgen elkaar snel op. De huidige applicaties zijn terug te vinden bij vrijwel alle moderne tandartsen en specialisten. Er bestaat geen twijfel dat de Cone Beam CT de manier waarop tandartsen hun procedures benaderen zal gaan veranderen. 3D-gegevens geven een superieur beeld van de anatomie waardoor implantaatplanning en -plaatsing, kaakchirurgische behandelingen en orthodontieplanning veel beter voorspelbaar worden. Ook endodontologen hebben baat bij CBCT-opnamen bij het nemen van beslissingen over complexe vraagstukken. Met de uitstekende hedendaagse computer hardware en de verbazende software-tools die nu beschikbaar zijn, zullen de behandelmethodes voor patiënten aanzienlijk

verbeteren en zal het operationele risico afnemen. Moeilijke dentale behandelingen als het inbrengen van implantaten zullen eenvoudiger worden. Al deze ontwikkelingen komen uiteindelijk ten goede aan de behandeling en de patiënt.

VAN 3D-ACCUITOMO NAAR VERAVIEWEPOCS 3D

Morita is de fabrikant met buitengewoon veel ervaring op het gebied van CBCT apparatuur. Al in 2001 introduceerde Morita haar eerste CBCT-machine, de 3D Accuitomo. Dit apparaat, waarvan inmiddels de derde generatie op de markt is en waarvan de vierde binnen een jaar op de markt zal verschijnen, wordt in vele universiteiten in Europa en de rest van de wereld, als ook in ziekenhuizen en moderne klinieken naar volle tevredenheid gebruikt. Onlangs introduceerde Morita op de IDS-beurs in Keulen de Veraviewepocs 3D. Dit innovatieve apparaat is een samensmelting van de 3D Accuitomo en de alom geprezen Veraviewepocs SDCP (het digitale OPT/RSP-apparaat van Morita). Morita noemt de Veraviewepocs 3D de röntgen unit voor al uw imaging



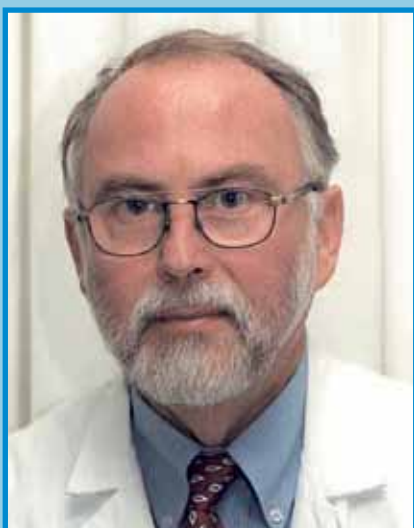
behoefte. Geheel in de traditie van Morita als toonaangevend producent in de dentale technologie met de meest innovatieve productkenmerken, is de Veraviewepocs 3D een state-of-the-art extraoraal röntgen apparaat, waarmee tevens driedimensionale beelden gemaakt kunnen worden. Het is een diagnostisch systeem met een hoge resolutie en een lage röntgen dosis en bovendien

gemakkelijk in gebruik. Het resultaat is briljante, vervormingsvrije 3D-beelden, zelfs op een optionele doorsnede van $\varnothing 80 \times H 80$ mm, met de accuratesse en gevoeligheid die je mag verwachten van een Morita product.

GECOMBINEERDE PANORAMISCHE - 4X4 CT SENSOR

In de algemene tandartspraktijk is er

niet altijd behoefte aan een groot driedimensionaal opnamegebied. Wanneer er slechts reden is om enkele elementen nader te inspecteren is het maken van een grotere CT-scan niet overeenkomstig het ALARA-principe (as low as reasonably achievable). Morita heeft daarom een gecombineerde OPT/CT-sensor ontwikkeld die het erg eenvoudig maakt om een lokale CT te maken,



M Professor Hans-Göran Gröndahl is hoofd van de afdeling Orale en Maxillofacial Radiologie van het Odontologisch Instituut van de Sahlgrenska Academie van de Universiteit van Göteborg in Zweden. Hij is een groot voorstander van gebruik van de nieuwe 3D-apparatuur. "In de meeste klinische gebieden van de tandheelkunde speelt radiografie een bepalende rol. De redelijk complexe anatomische condities vereisten röntgenopnamen die genomen moesten worden vanuit verschillende hoeken teneinde een duidelijk analyse te kunnen maken. Toch is er geen techniek voorhanden die de anatomie van elementen en kaken op een simpele manier, met een lage dosis röntgenstralen driedimensionaal kon afbeelden tot dat de Cone Beam CT techniek, ontworpen voor kleine dentale volumes, op de markt kwam. In onze kliniek gebruiken wij al sinds de

introductie de 3D Accuitomo van Morita. Wij gebruikten eerst de unit die uitgerust was met een image intensifier en een CCD voor het vangen van de beelden en later stapten we over naar een CMOS flat pannel detector. Dit was een significante stap vooruit, niet alleen omdat we toen twee verschillende volume afmetingen konden gebruiken, maar ook omdat we de beeldkwaliteit aanzienlijk beter vonden. De 3D Accuitomo unit werd meer en meer frequent gebruikt naarmate onze klinische collega's de waarde van de 3D Accuitomo-informatie begonnen te waarderen. Al snel werd die waarde duidelijk in de praktijk van endodontologen en implantologen en voor diagnostiek. Gerelateerd aan deze twee gebieden wordt de 3D Accuitomo het meest gebruikt. De hiernaast afgebeelde tabel beschrijft de verdeling van patiënt-categorieën onder de eerste 500 patiënten die onderzocht zijn in onze



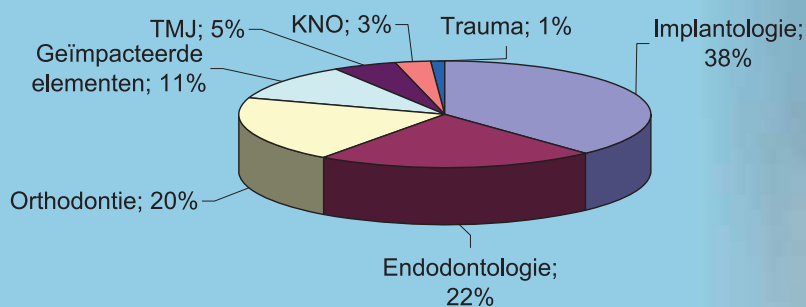
zonder verdere positionering van de patiënt. Na het maken van een panoramische opname kunt u direct na het aanklikken van uw interessegebied op deze opname de lokale CT maken. Met de optionele 80x80 CT-cassette kan een grotere FOV (Field of view) gerealiseerd worden. In de meeste gevallen kunnen hierbij onder- en bovenkaak in één opname gevisualiseerd worden.

HOE WERKT HET

De Veraviewepocs 3D werkt gemakkelijk en snel. Het is een zeer gebruiksvriendelijk apparaat. De opnametijden behoren tot de aller laagste. Bij de ontwikkeling van het apparaat is het ALARA-principe steeds het uitgangspunt geweest waardoor de effectieve dosis tot een minimum wordt beperkt, elke opname opnieuw.

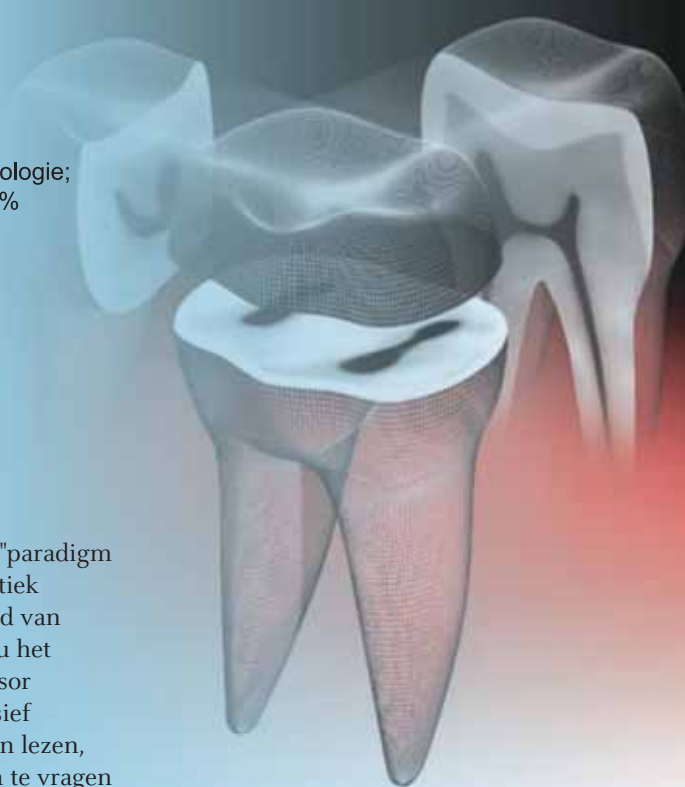
Specificaties opname tijden:

CT 40x40, 40x80, 80x80: 9,2 seconden
Panoramisch: 7,2 of 15 seconden
Cephalometrisch: 4,2 seconden



kliniek. De verdeling is nog steeds grotendeels hetzelfde, alhoewel grotere cysten en tumoren alsmede dento-alveolar trauma nu steeds meer onderzocht worden met onze 3D-Accutomo unit. Het is dus niet overdreven om te stellen dat de ontwikkeling van deze techniek en deze specifieke unit een grote

doorbraak betekent en een "paradigm shift" in de dentale diagnostiek aangaande het gehele gebied van dentale problemen. Mocht u het volledige artikel van Professor Hans-Göran Gröndahl, inclusief klinische voorbeelden willen lezen, dan verzoeken wij u dit aan te vragen bij e-dental, telefoon 078 - 684 0954.





RICK KROCKÉ, SERVICE-MEDEWERKER VAN E-DENTAL:

“De spannende combinatie van muziek en computers”

De elf collega's van e-dental zijn dagelijks gepassioneerd met hun vak bezig. Het is hun bedoeling om de klanten zo goed mogelijk te adviseren over dental equipment, nieuwe trends en producten. Rick Krocké (38 jaar) werkt sinds 2003 bij e-dental. Als u wilt weten welke persoon er achter Rick zit, zowel binnen als na werktijd, dan moet u zeker verder lezen...



HOE LANG BEN JE AL WERKZAAM IN DE WERELD VAN DE DENTALE APPARATUUR?

‘Ik werk inmiddels al weer vijf jaar met veel plezier in het dentale vak.’

HOE BEN JE BIJ E-DENTAL TERECHT GEKOMEN EN WAAR BESTAAN JE WERKZAAMHEDEN UIT?

‘Ik las een advertentie voor service-/onderhoudsmonteur, die mij zeer aansprak. Ik was een aantal jaar eerder al eens werkzaam geweest bij een niet nader te noemen concurrent en was dus al een beetje bekend met de branche. Mijn werkzaamheden zijn zeer divers en bestaan onder andere uit technisch onderhoud, verhelpen van storingen en installatie van nieuwe apparatuur.’

WAT IS ER ZO LEUK AAN HET WERKEN BIJ E-DENTAL?

‘De variatie en de diversiteit van de werkzaamheden en de prettige samenwerking met enthousiaste collega’s.’

WAAR LIGT JOUW SPECIFIEKE EXPERTISE?

‘Ik houd me vooral bezig met de digitale OPT/RSP röntgenapparaten van Morita.’

WAT GEEFT JOU DE GROOTSTE KICK IN JE VAK?

‘Om een lastige storing snel en creatief te verhelpen geeft toch wel een kick. Maar daarnaast geeft het opleveren van een nieuwe installatie mij altijd weer een tevreden gevoel.’

WAT ZIJN JE HOBBY'S NAAST JE WERK?

‘Mijn hobby is muziek en computers en dan vooral de combinatie van die twee. Ik bespeel diverse instrumenten zoals gitaar, bas, synthesizer en ik speel drums in een band.’

WAT WAS JE EERSTE BIJBAANTJE?

‘Als ik me goed herinner was dat volgens mij mijn eerste vakantiebaantje bij de Oude Touwbaan, hier in Alblasserdam.’

WAT IS JE GROOTSE VERDIENSTE IN JE CARRIÈRE TOT NU TOE?

‘Dat vind ik een moeilijke vraag maar ik denk dat het tevreden maken en houden van onze klanten door mijn werkzaamheden wel een belangrijke verdienste in mijn vak is.’

WAT IS JE GROOTSTE BLUNDER IN HET VAK?

‘Ik ben een keer bij het verkeerde adres naar binnen gelopen. Aldaar heb ik een lekker kopje koffie gekregen om daarna de vraag gesteld te krijgen wat ik nu eigenlijk

kwam doen... Er zal vast nog wel een grotere blunder door mij zijn begaan maar die ben ik misschien enigszins bewust vergeten. Ik ben beter in het onthouden van de leuke dingen!’

WAT ZOU JE DOEN ALS JE DIT WERK NIET DEED?

‘Waarschijnlijk was ik dan in de vliegtuigindustrie werkzaam. Ik heb een aantal jaren bij Fokker Aircraft gewerkt en vliegtuigen blijven zeer interessante machines. Ook lijkt werken in een muziekstudio bij een grote filmaatschappij mij wel interessant.’

ALS RICK EEN MERK ZOU ZIJN, WAAR STOND DAT MERK DAN VOOR?

‘Kwaliteit en innovatie.’

NAAST WIE ZOU JE GRAAG IN EEN VLIEGTUIG WILLEN ZITTEN EN WAARHEEN?

‘Het liefst gewoon gezellig naast mijn vrouw Sita, samen met onze kinderen onderweg naar British Columbia in Canada.’

WAT IRRITEERT JE HET MEEST IN HET DENTALE VAK?

‘De smerigheid in een separatievat is niet altijd even fris.’

WAT IS JOUW BIJDRAGE AAN DE MAATSCHAPPIJ?

‘Trouw de belasting betalen en respect hebben voor elkaar.’

WELK TIJDSCHRIFT LEES JE THUIS HET EERST?

‘Dat is uiteraard de slagwerkkant, een magazine voor en over drummers, dat helaas maar eens in de twee maanden uitgebracht wordt. Ik vermijd krantenpapier maar lees wel dagelijks via Rss-feeds de diverse digitale kranten op internet.’

WELKE WEBSITE BEZOEK JE REGELMATIG?

‘Uiteraard is dat mijn startpagina mijn eigen muziekwebsite.’
<http://web.mac.com/h.krocke>

WAT DENK JE DAT JE COLLEGA'S VAN JE VINDEN?

‘Dat is een heel goede vraag, die moet ik hen zeker eens stellen.’

WAT WAS JE AARDIGSTE SNOEPREISJE?

‘Met het hele gezin op reis, dat is pas snoepen!’

VERTEL EENS IETS VERRASSENDS OVER JEZELF.

‘Weten jullie al dat ik niet van Gember en Anijsmelk houd?’

Talent

Passion



Bij de Europese restaurantketen Jeunes Restaurateurs d'Europe (JRE) zijn een kleine 400 restaurants aangesloten, waarvan 26 in Nederland.

De restaurants van JRE kenmerken zich door hun jonge en innovatieve uitstraling, zowel in de keuken als in bijvoorbeeld het interieur.

De Europese slogan van JRE is Talent & Passion.

Reden voor E-Dental om de Jeunes Restaurateurs in de armen te sluiten en hen te introduceren in het magazine Trends & Passion én aan de hand van een dinercheque-actie. In iedere uitgave presenteren wij een culinair gerecht van één van de chefs van JRE-Nederland. In dit nummer Restaurant Savarin uit Rijswijk.

WELKOM BIJ RESTAURANT SAVARIN

Aan de rand van de stad Rijswijk (Zuid-Holland) vlak bij Den Haag ligt Restaurant Savarin als een culinaire oase in het groen. Het restaurant beschikt over een à la carte restaurant tot 80 personen. Onder de kap bevinden zich ook nog eens uitstekend geoutilleerde salons voor seminars, vergaderingen, recepties en andere besloten bijeenkomsten. Restaurant Savarin is een plek waar je van alles kunt genieten: van perfect gastheerschap, een stijlvolle, ontspannen omgeving en uiteraard van een uitstekende keuken, onder leiding van chef-kok Erik Sluis.

Aanbieding van Savarin, speciaal voor lezers Trends & Passion

Restaurant Savarin biedt de lezers van dit magazine een cadeau aan. Per twee gasten ontvangt men (bij gebruik van minimaal drie gangen) een fles wijn cadeau om mee naar huis te nemen.

Verdien een gratis JRE-dinercheque bij E-Dental

E-dental verrast u graag met een JRE-dinercheques voor twee personen voor een culinaire middag of avond bij het JRE Nederland restaurant van uw keuze. Het arrangement bestaat uit een feestelijk aperitief, een vier-gangen lunch- of dinermenu met bijpassende wijnen en één fles water naar keuze. Als afsluiting wordt mokka met friandises geserveerd. De cheques zijn allemaal één jaar geldig na datum van uitgifte. Bent u benieuwd hoe u in het bezit kunt komen van zo'n fraaie dinercheque? Neem dan contact op met e-dental over de actievoorwaarden.



Kijk voor alle JRE-restaurants in Nederland op www.jre.net



COQUILLES MET SCHOLFILET EN PATA NEGRA, GESERVEERD MET SEREH, EEN SAUS VAN SAFFRAAN EN ACETO BALSAMICO

Gerecht (ingrediënten zijn voor vier personen)

Coquilles

4 grote coquilles, olijfolie, 1 streng sereh (citroengras)
Doorrijg de coquille met een klein stuk sereh. Bak ze goudbruin in een koekenpan met wat olijfolie. Warm de coquilles vlak voor het opdienen op in de oven (180 °C).

Schol & Pata Negra

4 x filet van schol, 4 x dunne plak Pata Negra (ham van Spaans ras zwartpootvarken)
Bedeck de scholfilet met de plak Pata Negra en leg dit in een koude koekenpan met olijfolie aan de zijde van de ham. Bak het rustig op gematigd vuur en laat het langzaam garen. Warm het vlak voor het opdienen op in de oven (180 °C).

Saffraansaus

2,5 dl Nouilly Prat (droge vermouthe), 2,5 dl witte wijn, 500 gram slagroom, 5 draadjes saffraan, 100 gram crème fraîche, 50 gram blokjes koude roomboter, 1 sjalotje
Snipper de sjalot en laat dit met de Nouilly Prat en de

witte wijn rustig op het vuur inkoken tot er 1/3 over is. Zeef deze massa uit en voeg dan de saffraan, slagroom en crème fraîche toe. Verwarm dit weer op laag vuur en laat dit tot de helft inkoken. Haal dit van het vuur en voeg de roomboter blokjes stuk voor stuk toe tot er een gebonden saus ontstaat. Breng de saus eventueel op smaak met peper en zout.

Aceto Balsamico Stroop

3 dl Aceto Balsamico, 300 gram kristalsuiker
Verwarm de aceto balsamico en suiker tot het gaat binden. Haal het dan van het vuur af en laat het rustig afkoelen.

Opmaak

Plaats de coquille met sereh in het midden van het bord met schuin daarop de scholfilet met Pata Negra. Druppel naar smaak de saffraansaus en aceto balsamico stroop eromheen op het bord. Garneer met een plukje frisée sla.



Qdent breidt uit in Europa

Qdent richt zich volledig op de ontwikkeling, productie, verkoop en marketing van de Focus behandleenheden. Qdent exporteert de Focus dental units onder andere naar Duitsland, Frankrijk, Oostenrijk, Italië, Turkije, België en alle Scandinavische landen. De collega's van Qdent zijn dagelijks bezig met productontwikkeling, design, ergonomie en het doorontwikkelen van de fraaie Focus productlijn, samen met leveranciers en gebruikers. Zo is er nu wederom nieuws!

NIEUWE WEBSITE

Bij Qdent dental units zijn design & functionaliteit volledig in harmonie. Op de nieuwe website van Qdent, de producent en leverancier van ergonomische dental units, is dat uitvoerig te zien. Op deze website wordt alle informatie over de brede productlijn van Qdent



getoond. In woord en beeld kunt u met eigen ogen zien dat zowel ontwerp als functionaliteit bij Qdent veel aandacht krijgen. Dagelijks wordt gewerkt aan productontwikkeling, design, ergonomie en het doorontwikkelen van de productlijn. Daarbij staan kwaliteit, gebruik van de beste materialen en prima service voorop en worden de geproduceerde dental units onderworpen aan een strenge, in eigen beheer ontwikkelde kwaliteitsnormen. Op www.qdent.nl leest u er meer over.

QDENT IN BELGIË

In België heeft Qdent een nieuwe dealer gevonden. Het betreft het gerenommeerde bedrijf Phenox gevestigd in Zaventem, bij Brussel. Veel kennis en expertise over de tandheelkunde is aanwezig bij het management, terwijl de medewerkers van Phenox bijzonder veel ervaring hebben met het zogenaamde 'over the patient delivery system'. In België is de zweep bijzonder populair en Qdent heeft dan ook hoge verwachtingen van de nieuwe Belgische dealer. Ook de Belgische tandarts kan dus binnenkort met de Focus aan de slag.

QDENT IN TURKIJE

Qdent veroverd zo langzamerhand heel Europa. Niet alleen is België toegevoegd aan de landen waar de Focus geleverd wordt, ook in Turkije heeft Qdent een nieuwe dealer gevonden. Sinds de succesvol verlopen IDS-beurs in Keulen zijn er onderhandelingen gevoerd die afgelopen maanden geresulteerd hebben in een fraaie overeenkomst tussen het Turkse Orange Dental en Qdent. De markt van zweepunits is in Turkije nog niet zo populair als in België, maar het enthousiasme van de Turkse medewerkers zal zeker aanstekelijk werken. Op een markt die gedomineerd wordt door veelal luchtgestuurde units zal de Focus een vooruitgang zijn voor veel Turkse tandartsen.

Terugblik

27 september 2007



Trends, Talent & Passion bij e-dental



“ONDERHOUD AAN AFZUIGINSTALLATIE LOONT”

Hans Rust is Hoofd Technische Dienst van e-dental. Met zijn praktijkervaring komt hij veel kleine mankementen tegen in uw praktijk. Vaak zijn die kleine mankementen door simpele oplossingen te verhelpen. Door goed en tijdig onderhoud te plegen gaat uw dental unit langer mee. Vandaar de onderhoudstip van Hans. Een van de vele technische problemen in de tandartspraktijk is een mankement aan de afzuiginstallatie. Hans legt uit wat je eraan kunt doen.



DAGELIJKS ONDERHOUD

De afzuiginstallatie is een van de meest storingsgevoelige onderdelen van een dental unit. Dit komt natuurlijk omdat via deze afzuigsystemen redelijk smerige substanties worden verwerkt, zoals delen weefsel, speeksel, bloed e.d. Het is daarom ook noodzakelijk om voor deze afzuiginstallatie de juiste schoonmaakprocedures aan te houden om te voorkomen dat door niet goed functioneren uw praktijk stil komt te liggen. Daarom adviseer ik zowel dagelijks als wekelijks onderhoud. Ik zal dat hieronder toelichten.

Het is van belang om dagelijks uw afzuigstelsysteem door te zuigen met schoonmaak-/desinfecteermiddel en vervolgens de filters te reinigen. En ik raad u aan om dit ook te doen in deze volgorde. U wilt namelijk niet het vuil uit uw afzuigslangen in de net gereinigde filters terecht zien komen. Aanbevolen wordt om de schoonmaakvloeistof of het desinfecteermiddel te gebruiken van hetzelfde merk als dat van uw afzuiginstallatie. Dus, heeft u een Cattani afzuiginstallatie, gebruikt u dan s.v.p. het middel van Cattani, te weten Pulijet. Beschikt u over een Metasys afzuiginstallatie, dan gebruikt u Green & Clean van Metasys. En heeft u een Durr afzuiginstallatie, dan gebruikt u het middel dat Durr adviseert met de merknaam Orotol. Daarnaast heeft elk merk zijn eigen type voorziening voor het doorzuigen van uw afzuigstelsysteem.

De diverse fabrikanten hebben allen een uitvoerig onderzoek gedaan naar de eisen die worden gesteld aan de vloeistof en hoe deze vloeistof eventueel invloed kan hebben op de door hun gebruikte materialen. Ook heeft elke fabrikant een uitvoerige gebruiksaanwijzing bijgevoegd met betrekking tot het gebruik hiervan. Hierin staat vermeld hoeveel vloeistof er gebruikt moet worden en met hoeveel water dit moet worden aangemaakt. Nu zijn er dental units welke van de bovenstaande merken een aantal verschillende onderdelen gebruiken. Veel Italiaanse units gebruiken afzuigslangen van bijvoorbeeld Cattani in combinatie met een separatiesysteem van bijvoorbeeld Durr of Metasys. Wanneer dit het geval is beveel ik u aan om uit te gaan van het duurste gedeelte van de afzuiginstallatie en meestal is dit het separatiesysteem. Ditzelfde gaat op voor de zogenaamde “natte” afzuigsystemen. In dit soort units is geen separatiesysteem aanwezig, maar staat er wel een afzuigmotor met een separatiesysteem. Hier moet dan

natuurlijk worden uitgegaan van het merk van de afzuigmotor. Het merk Durr maakt gebruik van “wegwerp” afzuigfilters. Het wordt aangeraden om deze elke week te vervangen, maar ik zou er toch voor willen pleiten om ook dit type filters gewoon elke dag schoon te maken. Het gaas is zo fijnmazig dat het snel verstopt raakt en het ophopen van de narigheid die wordt afgezogen is ook geen fris idee. Het minimaal wekelijks vervangen is een goede zaak aangezien deze filters daar op berekend en gemaakt zijn.

WEKELIJKS ONDERHOUD

Het is van belang om uw systeem wekelijks door te zuigen met schoonmaak-/desinfecteermiddel (zoals bij dagelijks beschreven). Ook raad ik u aan om wekelijks de filters te reinigen (zie ook bij dagelijks). Verder dient u wekelijks het filterhuis schoon te maken, de O-ringen welke voor de afsluiting zorgen schoon te maken en licht in te vetten en het afzuigfilter op de afzuigmotor te reinigen. Tot slot adviseer ik u om wekelijks de afzuigtiphouders te demonteren en schoon te maken. Sommige merken gebruiken kunststof filterhuizen met een kunststof afsluitdop. Deze worden als het goed is elke dag gedemonteerd om het afzuigfilter te reinigen. U kunt zich voorstellen dat amalgaamresten of zelfs sommige composietdelen harder zijn dan dit kunststof waardoor deze delen kunnen worden beschadigd. Daarom is het schoonmaken van deze onderdelen zeker ook in het voordeel van de levensduur van uw installatie. Rubberen O-ringen worden vaak gebruikt om deksels en filterhuizen goed af te sluiten. Door deze ringen wekelijks schoon te maken en licht in te vetten met zuurvrije vaseline wordt én de levensduur verlengd en tegelijkertijd het loshalen vergemakkelijkt. Hierdoor wordt het dagelijks onderhoud weer gemakkelijker. Er zijn, naast de afzuiginstallaties met een separatiesysteem, ook zogenaamde “natte” afzuigmotoren. Deze motoren hebben altijd een filter dat wekelijks moet worden gereinigd. De meeste afzuigtiphouders kunnen uit elkaar worden gehaald om te reinigen. Eenmaal uit elkaar genomen is het reinigen van deze houders een fluitje van een eurocent. Vervolgens adviseer ik u om de afsluitschuijfsjes, -klepjes, -draaiknoppen en eventuele O-ringen licht in te vetten en weer te monteren. Wanneer u dit wekelijks doet bent u gewaarborgd van een goed functionerend afzuigstelsysteem.

FOCUS DENTAL UNIT



DESIGN & FUNCTION IN HARMONY

Hoe meer bewegingsvrijheid u heeft en hoe gemakkelijker de bediening van uw unit is, hoe beter u weerstand kunt bieden aan de lange, vaak lichamelijk vermoeiende dag in de kliniek. Qdent heeft zich bij de ontwikkeling van de dental unit gefocussed op de details van elk onderdeel teneinde een natuurlijke werkhouding voor de gebruiker te garanderen en stimuleren.

Focus units, ergonomisch & functioneel, in elk opzicht.

Qdent

WWW.QDENT.NL

EXCLUSIEVE DISTRIBUTIE IN NEDERLAND

edental

Kelvinring 5
2952 BG Alblasserdam

T +31 (0)78 684 09 54
F +31 (0)78 684 96 49

E info@e-dental.nl
I www.e-dental.nl



De Audi A5. Driving redesigned.

De bijzondere aantrekkingskracht van een coupé ligt in zijn design. De Audi A5 valt op door de vloeiende lijnen aan de voorkant. De korte overhang straalt pure vastberadenheid uit. Maar dat alleen maakt een bijzonder mooie coupé nog lang geen Audi Coupé.

Het uiteindelijke doel is pas echt bereikt wanneer er iets unieks is gecreëerd: **Een nieuwe vorm van rijden.** De Audi A5 slaagt hierin door een uitgebalanceerde gewichtsverdeling, een grote spoorbreedte en het innovatieve gebruik van materialen zoals lichtgewicht aluminium. Het resultaat is een wegligging die van een coupé een Audi Coupé maakt.



Ames
STAAT ER ACHTER

Ames Autobedrijf B.V.

Laan der Verenigde Naties 75, Dordrecht. Tel. 078 - 614 33 22
Wolweverstraat 2, Ridderkerk. Tel. 0180 - 48 36 66
Pr. Irenestraat 7, Oud-Beijerland. Tel. 0186 - 61 44 66
Stationsweg 70, Sliedrecht. Tel. 0184 - 41 65 00
Mijlweg 65, 's-Gravendeel. Tel. 078 - 673 28 00 (Servicevestiging)
Langeweg 350, Zwijndrecht. Tel. 078 - 612 67 55 (Servicevestiging, Occasioncentrum)

www.ames.nl