

# DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

**5** 2022

## Praxiskonzepte

PRAXISPORTRÄT // SEITE 010

Nachhaltig wohlfühlen

PRAXISKONZEPT // SEITE 028

Tiny Praxis –  
Kleine Lösung mit großem Potenzial

JUBILÄUM // SEITE 052

Dentists for Africa feiert  
20 Jahre Patenschaftsprojekt



**JETZT NEU!**

inkl. RELAXline Softpolster

Erfahren Sie mehr: [www.kavo.com/de/uniQa](http://www.kavo.com/de/uniQa)

## Deutschland wird uniQa!

Werden Sie unique mit der Premium-Kompaktklasse – KaVo uniQa!

Beim Kauf einer neuen KaVo uniQa Behandlungseinheit in Verbindung mit unserem neuen RELAXline Softpolster, erhalten Sie das RELAXline Softpolster im Paket preisneutral. Sichern Sie sich Ihren **Preisvorteil von 1.288,- €.\***

\* Gültig bei Auftragserteilung bis zum 15.11.2022 und Auslieferung bis zum 31.12.2022.



## DAS PERSÖNLICHE GESPRÄCH IST UNERSETZBAR

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wir alle wissen und spüren es täglich: In den vergangenen Jahren hat die Informationsflut stark zugenommen. In der Folge wird auch für alle Marktteilnehmer unübersichtlicher, was für Anschaffungen richtig ist, welche Arbeitsoptimierungen sinnvoll sind und so weiter.

Seit Jahrzehnten gibt es die Möglichkeit, sich ohne Zeitdruck auf neutralem Boden mit Herstellern, Händlern oder Dienstleistern in einer entspannten Umgebung zu informieren: die lokalen Herbstmessen. Egal, ob Fachdental-Veranstaltung oder das Format der id infotage dental – alle haben das Ziel des persönlichen, direkten Austauschs, unmittelbarer Gespräche und echter Kontakte. Lassen Sie uns diese nutzen.

Aus Unternehmenssicht kann ich Ihnen sagen, dass wir viele positive Erfahrungen mit den id infotage dental gemacht haben. Das Beste daran: Es wurden zeitgemäß auch digitale Formate angeboten. Wir haben auch diese ausprobiert, mussten für uns aber feststellen, dass ein persönliches Gespräch unersetzbar ist. In diesem Sinne freue ich mich auf die kommenden Messewochenenden und die persönlichen Gespräche mit Ihnen.

Stefan Kreutzer  
Geschäftsführer SPEIKO-Dr. Speier GmbH

# INHALT

## AKTUELLES

- 006 Nachhaltige Unternehmensführung vorangebracht  
Neue Produktionsstätte in Japan eröffnet
- 007 BVD-Präsidium wieder vollständig  
20 Jahre Zantomed
- 008 Mundgesundheitsstudie: Startschuss für DMS 6  
Übernahme der MB Maschinen GmbH durch  
orangedental

## PRAXISKONZEPTE

- 010 Nachhaltig wohlfühlen  
// PRAXISPORTRÄT
- 014 Mehr Raum für mehr Spielraum  
// PRAXISERWEITERUNG
- 016 Praxis mit Persönlichkeit  
// INTERVIEW
- 018 Virtuell zum eigenen Praxiskonzept  
// INTERVIEW
- 022 Organisation ist nicht alles –  
Ohne Organisation ist alles nichts  
// PRÄVENTIONSPRAXIS
- 026 Gründer Camp macht Lust auf Gründung  
// RÜCKBLICK
- 028 Tiny Praxis – Kleine Lösung mit großem Potenzial  
// PRAXISKONZEPT
- 032 Guter Zahnersatz als krisensicheres Geschäftsmodell  
// HERSTELLERINFORMATION
- 033 Digitale Fernkontrolle auf KI-Basis für eine  
intelligente Zahnmedizin  
// HERSTELLERINFORMATION

## UMSCHAU

- 036 Möglichkeiten der schmerz- und angstreduzierten  
Anästhesie in der Kinderzahnheilkunde  
// INTERVIEW
- 038 Ästhetische Lösungen im Praxisalltag  
// FACHBEITRAG
- 042 Mehr Nachhaltigkeit in der Therapie  
// PRAXISKONZEPT
- 044 Starker Partner auch im Service-Fall  
// HERSTELLERINFORMATION
- 046 Junge Zahnmediziner trumpfen auf  
// RÜCKBLICK
- 048 Foundation Nakao for Worldwide Oral Health  
startet neue Ausschreibungsrunde  
// MUNDGESUNDHEITSFORSCHUNG
- 050 „Hervorragende Modellierbarkeit“  
// PRODUKTTEST
- 052 Dentists for Africa feiert 20 Jahre Patenschaftsprojekt  
// JUBILÄUM
- 054 Eine effektive Diabeteskontrolle schließt  
Mundgesundheit mit ein  
// HERSTELLERINFORMATION

## BLICKPUNKT

## IMPRESSUM/ INSERENTENVERZEICHNIS



VAKUUM-AUTOKLAV

# SciCan STATIM<sup>®</sup> B

Sterilisation in ihrer reinsten Form



## Kleines Gerät, große Leistung

Sterilisiert verpackte Ladungen in nur 27 min.



## Arbeitet nach Plan

Programmierbare Funktionen zum Planen von Testzyklen und Vorwärmen der Kammer.



## Intelligente Funktionen, verbesserte Automatisierung

Wartungserinnerungen, Video-Tutorials und Tipps zur Fehlerbehebung.



Für weitere Informationen:  
[scican.com/eu/statim-b](https://scican.com/eu/statim-b)

 **COLTENE**

## NACHHALTIGE UNTERNEHMENSFÜHRUNG VORANGEBRACHT

Henry Schein, Inc., der weltweit größte Anbieter von Gesundheitslösungen für niedergelassene Zahn- und Allgemeinärzte, hat die Veröffentlichung seines Nachhaltigkeits- und Corporate Social Responsibility-(CSR)-Berichts 2021 mit dem Titel „BOLD (mutige) Führung für eine gesündere Welt“ bekannt gegeben.

Der Nachhaltigkeits- und CSR-Bericht des Unternehmens für das Jahr 2021 beschreibt die Arbeit, die im vergangenen Jahr geleistet wurde, um die Verantwortung für Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG) voranzutreiben. Dazu gehören erweiterte ESG-Angaben, mehrere verschiedene Initiativen für gesundheitliche Chancengleichheit und die fortwährende Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern und Lieferanten zur Bekämpfung des Klimawandels.

„Unser Engagement für den Erfolg unserer Interessengruppen – unserer Kunden, TSMs, Zulieferer, Aktionäre und der Gesellschaft im Allgemeinen – ist seit Langem die Grundlage unseres zweckorientierten Ansatzes für gesellschaftliches und kommerzielles Engagement und bildet auch weiterhin die Grundlage für unsere mutigen Bemühungen, eine gesündere Welt zu schaffen“, so Stanley M. Bergman, Vor-



stands vorsitzender und Chief Executive Officer von Henry Schein, Inc. „In den 90 Jahren unseres Bestehens haben wir uns als Branche und Gesellschaft vielen Herausforderungen gestellt, und Team Schein ist nach wie vor entschlossen, unsere Kunden und unser Unternehmen durch unser robustes Modell des Interessengruppenengagements zu unterstützen. Henry Schein wird auch in Zukunft seinen hohen Anspruch als sozial verantwortliches und nachhaltiges Unternehmen weiterverfol-

gen, in Krisenzeiten etwas zurückgeben und dazu beitragen, eine gesündere Zukunft für alle zu schaffen.“

Um mehr über die ESG-Bemühungen von Henry Schein zu erfahren und den vollständigen Nachhaltigkeits- und CSR-Bericht 2021 einzusehen, besuchen Sie bitte [www.henryschein.com/corporatecitizenship](http://www.henryschein.com/corporatecitizenship)

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

## NEUE PRODUKTIONSSTÄTTE IN JAPAN ERÖFFNET

NSK exportiert Dentalgeräte und -instrumente für die Bereiche Restaurative und Präventive Zahnheilkunde, Parodontologie, Oralchirurgie, Wiederaufbereitung

sowie mobile Zahnheilkunde in mehr als 136 Länder auf der ganzen Welt. Um weiterhin angemessen auf den globalen Bedarf zu reagieren, wurde am 5. September

2022 in einer feierlichen Zeremonie A1+, die Erweiterung des bestehenden Werks A1 in der japanischen Stadt Kanuma (Präfektur Tochigi), eingeweiht. President & Group CEO Eiichi Nakanishi eröffnete mit dem offiziellen „Ribbon cut“ das Gebäude, das zugleich durch einen Shintō-Priester gesegnet wurde. Auf dem Dach des A1+ Gebäudes sind 1.600 Solarpaneele installiert, die insgesamt 620 kW Strom erzeugen und somit eine nachhaltige Produktion gewährleisten.

Mit dem Einsatz japanischer Fertigungskunst möchte NSK einen Beitrag zur Gesundheit der Menschen auf der ganzen Welt und zu guter medizinischer Versorgung leisten.

[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)



## BVD-PRÄSIDIUM WIEDER VOLLSTÄNDIG



V.l.n.r.: Gunnar Fellmann, Heiko Wichmann, Joachim Feldmer, Jochen G. Linneweh, Stefan Heine, Martin Slavik, Lars Johnsen, Barbara Kienle, Alexander Toscher, Jörg Linneweh.

Das Präsidium des Bundesverbandes Dentallhandel e.V. ist nun wieder komplett und hat seine Arbeit aufgenommen. In seiner ersten Sitzung Anfang September in Frankfurt am Main wurden die Zuständigkeiten neu verteilt. Es sei optimal gelungen, so stellte BVD-Präsident Jochen G. Linneweh heraus, der jeweiligen Expertise der Mitglieder den passenden Aufgabenbereich zuzuordnen. Linneweh: „Das En-

gagement der Präsidiumsmitglieder hat mich sehr gefreut. Es war eine richtige Aufbruchstimmung zu spüren. Insgesamt war die Bereitschaft, Arbeit in den Verband zu investieren und Verantwortung zu übernehmen, sehr groß. Für mich ist das ein deutliches Signal, dass die Neuausrichtung des Verbandes Fahrt aufnimmt.“ Mitte Juli hat die Versammlung der Fachhändler im BVD weitere Vertreter ins Präsi-

dium gewählt. Die bisherigen Präsidiumsmitglieder bleiben im Amt. Einstimmig und ohne Enthaltung wurden neu gewählt:

- Michael Kriese, MULTIDENT Dental GmbH
- Klaus Kurz, Henry Schein Dental Deutschland GmbH
- Jörg Linneweh, dental bauer
- Alexander Toscher, Henry Schein Dental Deutschland GmbH
- Heiko Wichmann, dental bauer

Bisher gehören dem Präsidium an: Steffen Bönig, Altmann Dental GmbH, Joachim Feldmer, Gunnar Fellmann, Jürgen Funk, Stefan Heine, alle Henry Schein Dental Deutschland GmbH, Lars Johnsen, MULTIDENT Dental GmbH, und Jochen G. Linneweh, dental bauer. Als Vertreter der Kooperativen Mitglieder, diese werden von den fachhandelstreuern Herstellern im BVD entsendet, gehören Torsten Fremerey, EMS Electro Medical Systems GmbH, und Martin Slavik, enretec GmbH, dem Präsidium an. Ebenfalls ist Peter Berger als Kooptierter Vorstand Präsidiumsmitglied.

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

## 20 JAHRE ZANTOMED

Seit 20 Jahren ist die Zantomed GmbH als dynamisches Unternehmen bekannt, das Praxen durch Know-how und wegweisende Produkte unterstützt. Zantomed-Kunden sind dank kurzer Vertriebswege schnelle und direkte Betreuung gewohnt und schätzen die rasche unkomplizierte Lösungsfindung. In der Exklusivvertretung für namhafte internationale Partner und Hersteller blickt das Unternehmen auf lange und freundschaftliche Beziehungen zurück. Durch einen ausgeprägten Teamgedanken und der Philosophie eines partnerschaftlichen Miteinanders bietet Zantomed seinen Kunden ein hohes Maß an Know-how und Spezialitäten mit echtem Mehrwert. Seit Anfang des neuen Millenniums war die Maxime des Unternehmens, Zahnarztpraxen innovative Dentalprodukte zu fairen

Konditionen im Direktvertrieb anzubieten. Inzwischen sehr beliebte Produkte wie die hygienisch verpackten Tri Hawk-Bohrer, Safescraper Knochensammler, EthOss  $\beta$ -TCP-Knochenaufbaumaterial, der automatische Smartact Membranfixierer, die Saniswiss Desinfektionsserie, Aloe care Handschuhe, PDT-Handinstrumente, Scorpion Ultraschallinserts, Schmelzregeneration mithilfe der vVARDIS Produktlinie und das ParoMit Q10 Spray für eine schnellere Heilung sind nur ein Auszug aus dem Sortiment.

Zantomed bedankt sich für die Treue in den letzten 20 Jahren und lädt zum Mitfeiern ein, unter anderem mit vielen attraktiven Angeboten.

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





## MUNDGESUNDHEITSSTUDIE: STARTSCHUSS FÜR DMS 6



Der deutschen Bevölkerung wird – nach acht Jahren – bereits zum sechsten Mal wieder gründlich in den Mund geschaut: Am 4. Oktober fällt der Startschuss für die Sechste Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS 6) des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ) – eine international anerkannte wissenschaftliche Studie mit rund 5.000 Teilnehmenden.

Wie steht es um die Zahngesundheit in Deutschland? Wie entwickeln sich Karies und Zahnbetterkrankungen? Welche Einflüsse haben soziale Faktoren? Wie entwickelt sich die Mundgesundheit im Lebensverlauf? Darauf und auf viele weitere

Fragen will die Studie Antworten liefern. Zu diesem Zweck werden ab Oktober vier Studienteams parallel durch ganz Deutschland reisen und an 90 Orten zufällig ausgewählte Personen zahnmedizinisch untersuchen und sozialwissenschaftlich befragen.

Teilnehmende erhalten vorab eine schriftliche Benachrichtigung. Die Teilnahme ist freiwillig. Jede und jeder Einzelne leistet mit einer Beteiligung einen wichtigen Beitrag, um den Zahn- und Mundgesundheitszustand der Bevölkerung in Deutschland festzustellen. Die Mitwirkenden helfen so auch dabei, eventuelle Verbesserungspotenziale in der zahnmedizinischen Versorgung zu erkennen und anzugehen. Alle erhobenen Daten sind datenschutzrechtlich geschützt.

Die Ergebnisse der Untersuchungen sind wesentlicher Teil der zahnmedizinischen Gesundheitsberichterstattung des Bundes. Durch die hohe Qualität und Aussagekraft der Ergebnisse stoßen diese nicht nur in Deutschland auf großes Interesse, sondern sind weltweit anerkannt und geschätzt.

Die Deutschen Mundgesundheitsstudien dienen seit über 30 Jahren als wissenschaftlich abgesicherte, datengestützte Grundlage für die künftige Ausrichtung und Stärkung der zahnärztlichen Versorgung und notwendiger gesundheitspolitischer Grundsatzentscheidungen in Deutschland. Ein aktuelles Beispiel für eine solche gezielte Versorgungsverbesserung ist die erst kürzlich erfolgte Umsetzung der neuen Richtlinie zur Bekämpfung der Volkskrankheit Parodontitis im Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenversicherung. Zuvor war im Jahr 2016 in der DMS V ein erhöhter Präventionsbedarf bei Parodontalerkrankungen festgestellt worden.

Die wissenschaftliche Leitung der Studie obliegt dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ), finanziert wird die Erhebung von der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV).

Weitere Informationen unter: <https://www.idz.institute/dms6>

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

## ÜBERNAHME DER MB MASCHINEN GMBH DURCH ORANGEDENTAL



orangedental rundet ihren digitalen byzz® Workflow durch Übernahme der MB Maschinen GmbH ab

orangedental hat schon immer den offenen digitalen Workflow, den byzz® Workflow, angestrebt, mit dem Zahnarztpraxis und Labor selber entscheiden können, welche Systeme sie einsetzen möchten. Zentrale Schnittstelle ist die bereits in über 4.500 Praxen und Laboren bewährte byzz® Nxt Software, aus der die einzelnen digitalen Komponenten gestartet und in der die Daten zentral gespeichert werden.

Bisher fehlte orangedental das „backend“ im (Praxis-)Labor, das CAM. Durch den Kauf der MB Maschinen GmbH, mit Sitz in Biebergmünd, die seit 1990 Spezialmaschinen für die Automobilbranche und mittlerweile seit über 15 Jahren auch sehr hochwertige und zuverlässige Dentalfräsmaschinen herstellt, wird diese Lücke nun geschlossen. Wilfried Geis, Gründer, bisheriger Eigentümer und genialer Konstrukteur der MB Maschinenbau, wird die kommenden Jahre weiterhin

im Unternehmen tätig sein. Er wird sein großes Können und sein sehr kompetentes, erfahrenes, 10-köpfiges Team zusammen mit Stefan Kaltenbach und dessen mittlerweile auf 43 Mitarbeiter angewachsenes orangedental-Team zusammenführen.

orangedental bietet seinen Kunden damit ab sofort, neben weltmarktführendem Vatech-3D-Röntgen, hochwertigen FUSSEN Intraoral-3D-Scannern sowie 3D-Funktionsanalyse mit dem Freecorder® Nxt, der Bisslagenbestimmung mithilfe von Craneoplan® auch EVO Dentalfräsmaschinen als Chairside- und/oder Laborlösung an. Dies ist insbesondere für Anwender interessant, die einerseits alle Komponenten aus einem Hause beziehen möchten oder andererseits auch einzelne Komponenten in ihren Workflow offen integrieren wollen.

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

# VENUS BULK FLOW ONE

Ohne  
zusätzliche  
Deckschicht!



+++ WELTNEUHEIT VON KULZER +++ NEUE GENERATION BULK FILL KOMPOSIT +++ MADE IN GERMANY +++

## Venus® Bulk Flow ONE.

Abrasionsstabiles, einfarbiges Bulk Flow Komposit für 4 mm Schichten.  
Ohne zusätzliche Deckschicht. In einer Universalfarbe (Spektrum A1 – D4).



Weitere Informationen, Studien  
und das 3+1 Kennenlernangebot unter  
[kulzer.de/venus-bulk-flow-one](https://kulzer.de/venus-bulk-flow-one)

Mundgesundheit in besten Händen.



**KULZER**  
MITSUI CHEMICALS GROUP



**PRAXISPORTRÄT** // Helle Beige-Töne kombiniert mit Holz und Glas – der Einklang von Mensch und Natur spiegelt sich nicht nur im Design der Münchner Zahnarztpraxis echt.dental, sondern auch in der Behandlungsweise der frischgebackenen Inhaberinnen Dr. Natalja Ginter und Dr. Katharina Schwärzler wider. Im Interview berichten sie über die Realisierung ihrer Niederlassung, die Regionalität und Nachhaltigkeit vereint.

## NACHHALTIG WOHLFÜHLEN

Kerstin Oesterreich/Leipzig

**Wieso haben Sie sich für die Niederlassung in eigener Praxis entschieden?**

**Dr. Katharina Schwärzler:** Das war ein gemeinsamer Traum von uns beiden. Nachdem wir uns vor einigen Jahren bei der Arbeit in einer Praxis kennengelernt haben und uns direkt sympathisch waren, hat sich schnell herausgestellt, dass wir nicht nur gute Freunde sind, sondern auch beruflich sehr gut harmonieren. Da uns vieles im Angestelltenverhältnis gestört hat, wollten wir es besser machen – zumal wir

beide Persönlichkeiten sind, die Hierarchien nicht gut vertragen.

**Sie haben im Nordwesten Münchens eine Bestandspraxis übernommen und von Grund auf erneuert. Worauf haben Sie bei der Neugestaltung besonderen Wert gelegt?**

**Dr. Natalja Ginter:** Uns war es wichtig, einen Wohlfühlraum zu schaffen: Weg vom „klassischen kalten Praxisdesign“ hin zu einem Raumkonzept, das eher an ein

Hotel erinnert und in dem sich Angestellte wie auch Patienten wohlfühlen. Wir haben die Praxis so ausgestattet, wie wir uns auch privat einrichten würden.

**Dr. Katharina Schwärzler:** Beim Umbau und der Ausstattung waren uns Regionalität und Nachhaltigkeit sehr wichtig. Dabei haben wir bewusst auf Handwerk aus der Region gesetzt, Einzelteile wie Stühle als hochwertige Designteile erworben, die zeitlos und somit auch langlebig sind, und nach Möglichkeit auf Produkte





aus Deutschland mit kurzen Lieferwegen zurückgegriffen.

**Wie kam es zur Zusammenarbeit mit dental bauer und welche Dienstleistungen von DESIGNKONZEPT<sup>db</sup> haben Sie in Anspruch genommen?**

**Dr. Katharina Schwärzler:** Maximilian Bauer von der dental bauer Niederlassung in München hat uns schon bei der Praxis-suche betreut. Nach der Praxisübernahme ging es direkt mit der Planung, dem Umbau und der Ausstattung weiter. Es ist schwierig, die einzelnen Dienstleistungen aufzudröseln, da es sich mehr wie eine „Rundumbetreuung“ angefühlt hat. Wir haben auch viel Motivation sowie Seelsorge dazubekommen, die wahrscheinlich so im Dienstleistungskatalog nicht zu finden sind.

**Dr. Natalja Ginter:** Der Umbau war umfangreich, da wir keinen Bestandsschutz der Räume hatten und der Grundriss verändert werden musste. Hierbei war es hilfreich, jemanden mit Erfahrung an der Seite zu haben, der sich mit den gesetzlichen Vorgaben auskennt, aber auch die „dentalen Besonderheiten“ berücksichtigt. Neben der Planung und dem Umbau haben wir auch die Ausstattung gemeinsam besprochen und auf unsere individuellen Bedürfnisse abgestimmt.

**Inwieweit spiegelt das Design der Praxis Ihre arbeitsspezifischen Schwerpunkte**

**Allgemeine Zahnmedizin, Kinderzahnheilkunde sowie nachhaltige Zahnmedizin wider?**

**Dr. Katharina Schwärzler:** Beim Design haben wir auf helle beige Naturtöne sowie die Kombination aus Glas und Holz gesetzt. Das Zusammenspiel unterstreicht unseren Anspruch an eine Behandlungsweise, bei der Mensch und Natur im Einklang stehen. Unsere erwachsenen Patienten behandeln wir in zwei großen identischen Behandlungszimmern und einem Prophylaxeraum. Verbindend sind hierbei neben den Farben auch die Holz-

elemente, sodass durch das Design alle Räume wie eine Einheit wirken.

**Dr. Natalja Ginter:** Den Kinderbereich haben wir nicht nur räumlich vom „Erwachsenenbereich“ getrennt, sondern auch etwas verspielter gestaltet. Hier wurden leichte Farbakzente platziert und die gleichen Materialien wie bei den Großen kindgerecht eingesetzt. Ein Beispiel ist der Fernseher an der Decke, der in ein Holzblatt eingelassen ist.

**Inwieweit unterstützt das von Ihnen gewählte Design Ihre Arbeitsweise?**





**Dr. Katharina Schwärzler:** Das schlichte und aufgeräumte Design erlaubt uns eine organisierte sowie schlanke Praxisorganisation und ermöglicht insgesamt eine entspannte Arbeitsweise. Die Gestaltung der Praxis spiegelt unseren privaten Geschmack wider, unterstreicht aber vor allem unsere Persönlichkeiten als Zahnärztinnen: Eine klare Linie, hochwertige Materialien und die Liebe zum Detail versuchen wir auch im Behandlungsalltag an unsere Patienten weiterzugeben.

#### Welche Philosophie liegt Ihrer Praxis zugrunde?

**Dr. Natalja Ginter:** Wir haben uns einem nachhaltigen Praxiskonzept verschrieben – das fing schon beim Umbau an und zog sich bis zur Auswahl von regionalen Materialien, die in der Praxis verarbeitet wur-

den. Im Praxisalltag versuchen wir, Müll zu vermeiden, ohne Abstriche bei den hohen hygienischen Standards zu machen. Durch eine weitgehende Digitalisierung der Praxis versuchen wir, auf Papier zu verzichten. Beim Behandeln nutzen wir zum Beispiel Lätzchen aus recycelten Kaffeeresten – diese sind hübsch und biologisch abbaubar. Bei der Behandlung der Patienten ist uns die Verwendung von biokompatiblen Zahnersatzmaterialien und die langlebige Versorgung ein Anliegen. Wir wollen nicht kurzfristig denken, sondern den Patienten eine nachhaltige langfristige Zahngesundheit ermöglichen.

#### Welche Aspekte hätten Sie ohne die Zusammenarbeit mit dental bauer vernachlässigt?

**Dr. Natalja Ginter:** Wahrscheinlich würden wir ohne dental bauer immer noch umbauen. Die gesamte Koordination und Planung wäre sicherlich nicht so gut und vor allem nicht so schnell verlaufen.

#### Was würden Sie anderen Gründungswilligen mit auf den Weg geben?

**Dr. Katharina Schwärzler:** Wir sind selber noch am Anfang unserer Gründungsphase, daher möchten wir mit weisen Worten etwas zurückhaltend sein. Aber uns hat geholfen, dass wir im „Dentaldschungel“ Menschen gefunden haben, denen wir vertrauen konnten und die uns mit ihrem Kompetenzbereich extrem gut beraten und betreut haben.

Vielen Dank für das Gespräch!

Fotos: © Ivgenia Moebus Photography



zum Unternehmen  
dental bauer



#### ECHT.DENTAL

Dr. Natalja Ginter &  
Dr. Katharina Schwärzler  
Verdistraße 83  
81247 München  
Tel.: +49 89 8115090  
praxis@echt.dental  
www.echt.dental



Wenn Sie Ihren Augen nicht trauen, haben Sie die Produktvielfalt von Sego® neuentdeckt –

Sego®

Erwarte MEHR



**mySego**  
schon ab **731,40 €\***  
dokumentieren für  
bis zu **4\*** oder bis zu **8\*** Geräte.  
Plattformunabhängige &  
vollautomatische Dokumentation  
aller Hygieneprozesse  
in Ihrer Praxis.



Instrumentenaufbereitung **optimal** dokumentiert

MEHR Lösungen.  
MEHR Qualität.  
MEHR Hygiene.



**PRAXISERWEITERUNG** // Wächst der Platzbedarf in der Zahnarztpraxis, bleiben nur zwei Möglichkeiten: Neue Räumlichkeiten suchen oder die bestehende Praxis umbauen und erweitern. Zahnarzt Dr. Christian Pfau aus Rottweil entschied sich für letztere Variante und berichtet im Interview über Umbau, persönliche Einrichtungshighlights sowie Patientenfeedback.

## MEHR RAUM FÜR MEHR SPIELRAUM

Philipp Schmidt/Rottweil

### **Herr Dr. Pfau, warum haben Sie sich für die Erweiterung Ihrer Zahnarztpraxis entschieden?**

Die Entscheidung hatte einen einfachen Grund: Wir hatten immer mehr Patienten und mussten diesem Wachstum gerecht werden. Dabei haben wir neben einer höheren Zahl an Behandlungszimmern auch unser Praxislabor, die Sozialräume für die Mitarbeiter sowie organisatorische Bereiche wie das Büro, die Rezeption und den Serverraum größentechnisch angepasst. Gleichzeitig haben wir die Chance genutzt, unser Praxislabor im Zuge der Digitalisierung aufzurüsten. Durch die Erweiterung unserer Räumlichkeiten haben wir nun mehr Platz für Patienten und Personal und können zusätzlich weitere Dienstleistungen – wie unsere digitale Sprechstunde – anbieten.

### **Wie gestalteten sich die Erweiterungsmaßnahmen in Ihrer Praxis?**

Wir haben die Räumlichkeiten um eine Fläche von rund 450 Quadratmetern er-

weitert, sodass die Praxis nun eine Gesamtfläche von knapp 1.000 Quadratmetern hat. Dadurch konnten im Obergeschoss zwei neue Behandlungsräume geschaffen werden. Sollte zu einem späteren Zeitpunkt weiterer Bedarf nach mehr Behandlungsräumen bestehen, können zwei weitere Räume in Behandlungsräume umfunktioniert werden: Die Anschlüsse wären da. Unser Praxislabor haben wir komplett ins Erdgeschoss verlegt, dort ist ein neues Labor sowie ein großzügiger und moderner Aufenthaltsbereich entstanden. Unseren bisherigen Aufenthaltsbereich haben wir in ein Besprechungszimmer umgewandelt, welches wir aufgrund der Größe auch für Schulungen oder auch externe Besuche nutzen können. Außerdem haben wir in unserer Praxis einen Yoga-Raum. In diesem wird zweimal in der Woche Praxisyoga durch eine externe Yoga-Lehrerin für unser Team angeboten. So bleiben wir entspannt und können noch bessere Arbeit leisten.

### **Welchen Einfluss hatte der Umbau auf Ihr Serviceangebot?**

Durch die Erweiterung unserer Räumlichkeiten können wir unseren Patienten







Der neu gestaltete Aufenthaltsraum für die Mitarbeiter.

einen umfassenderen Service anbieten. Durch die Vergrößerung unserer Fläche konnten wir die unterschiedlichen Bereiche entzerren und so flexibler agieren. Die zwei neu geschaffenen Behandlungszimmer verkürzen die Wartezeit für die Patienten und auch das Warten ist in der neu gestalteten Warteinsel wesentlich angenehmer. Mit dem Mundhygienearaum konnten wir zudem einen Schwerpunkt auf das Näherbringen der richtigen Zahnpflege legen, und auch das Voranschreiten der Digitalisierung hat einen großen Einfluss auf unser Angebot. Im neu ausgestatteten Labor mit Gussraum, Keramikraum und 3D-Drucker können wir ein größeres Leistungsangebot vor Ort anbieten und mehr auf die Patientenbedürfnisse eingehen.

#### Haben Sie nach der Renovierung ein persönliches Einrichtungshighlight?

Für mich persönlich sind vor allem die Räume ein Highlight, die der Entspannung dienen sollen – also sowohl der Aufenthaltsbereich für unser Team als auch der Wartebereich für die Patienten. Meiner

Meinung nach sind uns besonders diese Bereiche sehr gut gelungen, da man sich hier einfach wohlfühlt. Ein weiteres Highlight sind für mich als Fotografie-Liebhaber die Fotografien von Carl und Hannes Soballa, die einen direkten Bezug zu Rottweil und unserer Region haben.

#### Was sagen Patienten und Mitarbeitende zu Ihren Umbauten?

Bisher waren die Rückmeldungen nur positiv. Sowohl wir als Team als auch unsere Patienten fühlen sich sehr wohl. Für manche ist die neue Praxisgröße aber noch eine kleine Herausforderung: Es ist schon das ein oder andere Mal vorgekommen, dass sich Patienten verlaufen und aufgrund der Neustrukturierung der Praxis den Ausgang nicht gefunden haben.

#### Wie wurden Sie von dental EGGERT in der Renovierungsphase unterstützt?

Der in Rottweil ansässige Dental-Dienstleister dental EGGERT hat uns in der gesamten Planung des Umbaus unterstützt und dabei geholfen, unsere Idee und Vorstellungen umzusetzen. Zusätzlich haben

die Experten von dental EGGERT die Bauleitung übernommen. Wir haben auch alle Praxisgerätschaften direkt über dental EGGERT bezogen, sodass wir keinen weiteren Dienstleister hinzuziehen mussten.

Fotos: © Rottweil Zahnärzte (MVZ) | Dr. Pfau und Kollegen

Noch nicht sattgesehen?



Hier gibt's mehr  
**Bilder.**



**ROTTWEIL ZAHNÄRZTE (MVZ)  
DR. PFAU UND KOLLEGEN**

[www.zahnaerzte-pfau.de](http://www.zahnaerzte-pfau.de)

**DENTAL EGGERT GMBH**

[www.dental-eggert.de](http://www.dental-eggert.de)

**INTERVIEW //** Dr. Eleni Caramali ist seit 1997 als Zahnärztin in eigener Praxis in München tätig. 2009 hat sie eine Praxis am Münchner Marienplatz übernommen, die sie Jahre später komplett renoviert, neu ausgestattet und digitalisiert hat. Was hat sie dazu bewogen, 20 Jahre nach der ersten Praxisgründung diesen Schritt zu gehen? Worauf hat sie bei der Neugestaltung Wert gelegt und welche Vorteile bringt ihr die neue Praxisausstattung im Alltag?

## PRAXIS MIT PERSÖNLICHKEIT

Maria Reitzki / Münster

**Frau Dr. Caramali, Sie führen eine Familienpraxis im Herzen Münchens. Was war Ihnen bei Ihrer Praxisrenovierung besonders wichtig?**

Ein schönes Ambiente! Die Praxis sollte ästhetisch sein sowie zu meiner Persönlichkeit und Philosophie passen. Vom Besuch meiner Website bis zur Behandlung in meiner Praxis ist mir eine einheitliche Linie wichtig. Meine Patienten sollen bereits beim Betreten der Praxis begeistert sein und sich willkommen fühlen. Außerdem ist es mir wichtig, eine sehr gute Zahnheilkunde zu betreiben.

Diese Haltungen und Überzeugungen machen meine Philosophie aus. Meine Praxisgestaltung soll dieses Bild abrunden: Hier soll Klarheit herrschen, die meine Arbeitsweise widerspiegelt – das beginnt an der Rezeption und geht weiter bis in die Behandlungsräume. Denn ich bin überzeugt: Unsere Lebens- und Arbeitsweise zeigt unsere Seele. Und wir zeigen sie auch mit der Gestaltung unserer Räumlichkeiten. Mir sind klare Linien und Farben wichtig, denn so schaffe ich Klarheit für das, was ich tue und was ich bin – als Behandlerin und als Mensch.

**Welche Veränderungen waren dafür notwendig?**

Seit Übernahme der Praxis 2009 hatte ich mit einer soliden Ausstattung gearbeitet. Die Behandlungsstühle und das Röntgengerät entsprachen jedoch nicht mehr dem Stand der Technik. Es gab keine Ersatzteile mehr für die Einheiten und über die Jahre wurden sie auch zu altmodisch. Es war an der Zeit, alles zu ersetzen.

Ich habe den Hersteller gewechselt und mich für eine Praxisausstattung des finnischen Dentalgeräteherstellers Planmeca entschieden. Mir ist es wichtig, dass alle Geräte von demselben Hersteller sind – damit ich ein durchgängiges Design in meiner Praxis habe und alles aus einer Hand bekomme. Ich möchte immer nur einen Ansprechpartner haben – egal, ob es um meine Behandlungseinheiten, eines der Röntgengeräte oder die Software geht.

**Warum ist Ihre Wahl auf die Geräte von Planmeca gefallen?**

Ausschlaggebend war für mich die Reise nach Helsinki zur Werksbesichtigung bei Planmeca. Ich habe vor Ort gesehen, wie die Geräte hergestellt werden. Ich mag die Philosophie der Finnen: Sie sind sehr sozial, und das merkt man auch in der Firma. Dazu wollte ich etwas beitragen, indem ich mich für Planmeca entscheide.

Ein weiterer Grund war die Ästhetik. Die Behandlungseinheiten – ich habe drei

**Was war der Auslöser für die Umgestaltung Ihrer Praxis?**

Die Entscheidung war ein längerer Prozess. Ich habe mich mit Fragen auseinandergesetzt wie: Was will ich in meinem Leben? Wo möchte ich in zehn Jahren stehen? Was sind meine Ziele? Die Antworten habe ich erst im Inneren gefestigt und dann bin ich die notwendigen Schritte im Außen gegangen.

Ich werde meine Praxis bis zum Ruhestand führen – und um für die Phase bis dahin neue Anregungen zu schöpfen, habe ich die Praxis komplett renoviert, digitalisiert und mit neuen Geräten ausgestattet. Ich wollte, dass alles aus einem Guss entsteht, und zwar genauso, wie ich es mir vorstelle – ästhetisch wie auch technisch: eine Praxis, die auf dem neuesten Stand der Technik ist.



© Dr. Eleni Caramali

Zahnärztin Dr. Eleni Caramali hat in ihrer Praxis ein Wohlfühlambiente geschaffen.

Compact i Classic touch gewählt – wirken leicht, grazil und schwebend, obwohl sie sehr stabil sind. Außerdem bestehen sie aus Aluminium, statt aus Kunststoff.

Darüber hinaus haben das gute Preis-Leistungs-Verhältnis und die technischen Features meine Wahl beeinflusst. Ästhetik, Technik, Philosophie und Preis – das Gesamtpaket hat mich einfach überzeugt.

## Was sind aus Ihrer Sicht die größten Vorzüge Ihrer Behandlungseinheiten?

Das Schwebestuhlkonzept bietet mir mehr Beinfreiheit. Wie ich das Pedal auch setze, ich kann mich freier bewegen. Zudem freue ich mich über das Schwingbügelsystem: Die Handstücke befinden sich in Greifhöhe und werden automatisch in die ursprüngliche Position zurückgezogen. Das gibt mir mehr Sicherheit bei der Behandlung und ist angenehmer für mein Handgelenk. Insgesamt fällt es mir leichter, mit dem Schwingbügel zu arbeiten.

## Wie wichtig ist Ihnen die Hygiene in Ihrer Praxis?

Ich bin eine echte Sauberkeitsfanaterin! Mir ist direkt aufgefallen, dass die neuen Einheiten viel leichter zu reinigen sind, weil sie eine sehr glatte, pulverstrahlbeschichtete Oberfläche haben. Das strahlende Weiß wird somit nicht vergilben! Die Einheiten bestehen aus nur wenigen ein-



Klare Farben und ein aufgeräumter Empfang heißen Patienten willkommen.

zelnen Gussteilen – somit gibt es kaum Nischen und Ritzen. Ablagerungen haben also so gut wie keine Chance.

Was ich auch sehr gerne mag: Bei den neuen Behandlungseinheiten mit Touchdisplay wird jeder Reinigungsvorgang protokolliert und gespeichert. Dadurch ist es für jeden nachvollziehbar, dass wir die Hygienevorschriften einhalten. So habe

ich auch bei einer Praxisbegehung direkt etwas in der Hand und bin auf der sicheren Seite.

## Welches Feedback bekommen Sie von Ihren Patienten?

Ein sehr positives: Die Praxis wirke sehr hell und modern, habe eine gute technische Ausstattung und sei immer hygienisch sauber. Die Planmeca-Geräte unterstützen diesen Eindruck. Und wenn meine Patienten mit einem positiven Eindruck die Praxis verlassen, tragen sie diesen weiter – und so entstehen Empfehlungen.

Ich setze mich dafür ein, dass meine Arbeitsweise, meine Ausstattung und das Ambiente für einen runden Gesamteindruck sorgen. Das Gesamtkonzept muss stimmig sein. Meine Patienten sollen sich wohlfühlen – das ist mein Anspruch. Und wenn sie sehen, dass wir mit unseren Geräten auch technisch auf dem neuesten Stand sind, dann wird das Bild noch mal vollkommener.

Ergonomisches Arbeiten ist dank Behandlungseinheit mit Schwebestuhl und Schwingbügel jederzeit möglich.



PLANMECA VERTRIEB  
DEUTSCHLAND: NWD  
[www.nwd.de/planmeca](http://www.nwd.de/planmeca)



**INTERVIEW //** Das W&H Experience Center steht ganz im Zeichen von Innovation, weckt Emotionen, begeistert und reißt mit. Live erlebbare Produkte und Events sowie Avatare ermöglichen Kunden im B2B- und B2C-Bereich faszinierende Einblicke und bieten eine völlig neue User Experience – und das seit 2021. Ein Interview mit Anita Thallinger (Director Marketing & Market Service bei W&H Group) über die ganz besondere Art der User Journey und aktuelle Imagekampagnen für Amerika.

## VIRTUELL ZUM EIGENEN PRAXISKONZEPT

Christin Hiller/Leipzig

**Frau Thallinger, im September 2021 wurde das W&H Experience Center vorgestellt, nun blickt die virtuelle Markenwelt auf den 1. Geburtstag. Das macht doch sicherlich ein bisschen stolz?**

Stolz ist für mich nicht der richtige Term. Es freut mich, dass wir es gewagt haben. Wir sind weiter am Tüfteln, damit die Besucher das finden, was sie suchen. Wir optimieren laufend und betrachten die User Journey ganz genau. Ähnlich wie bei einem Eigenheim, an dem man immer wieder umbaut oder renoviert, um die Wohnqualität zu verbessern.

**Vernetzung trotz Social Distancing in außergewöhnlichen Zeiten zu ermöglichen, war eines der Hauptanliegen. Ist dies gelungen?**

Das war und ist nur ein Aspekt. Es ist als Plattform gebaut, die es ermöglicht, egal von wo und wann bei W&H auf einen Besuch vorbeizukommen. Das Feedback von Kunden, Partnern oder auch anderen Branchen ist enorm. Viele sind von der Digitalisierung fasziniert und andere vom In-

*„DIE MEISTBESUCHTEN BEREICHE SIND DIE PROXEO LATCH SHORT UND IMPLANTMED PLUS THEKEN.“*

halt, der geboten wird. Weitere Aspekte waren, unsere Produktmarken erlebbar zu machen, unterschiedlichste Zielgruppen anzusprechen, Mitarbeiter aus Entwicklung, Produktmanagement und Vertrieb in Form von Avataren einzubinden usw.

**Wie hat sich Ihre Plattform in den letzten zwölf Monaten konkret entwickelt/weiterentwickelt und was lässt sich über die kundenseitige Nutzung des Centers mit Blick auf Impressions und Verweildauer sagen?**

Ja da hat sich einiges getan. Wir haben gerade den Entry-Bereich verändert. Damit der Besucher schneller zu den Theken wandern kann. Die Bouncerate konnten wir dadurch gleich nach ein paar Wochen optimieren. Ein Kollege aus dem Digital Marketing hat uns ein eigenes Dashboard gebaut, um die Klicks und Bewegungen zu analysieren. Die

meistbesuchten Bereiche sind die Proxexo Latch Short und Implantmed plus Theken.

**Welches Tool hat Ihrer Meinung nach den größten Mehrwert und warum?**

Das ist ganz schwierig zu beantworten, weil es ja auf die Zielgruppe und den Nut-



Anita Thallinger (Director Marketing & Market Service bei W&H Group).

You never  
know  
**what**  
happens  
next.

**W&H Experience Center.**  
The virtual world of W&H.



Unter dem Motto „You never know what happens next“ macht W&H seit 2021 seine Produkte für Kunden virtuell erlebbar.

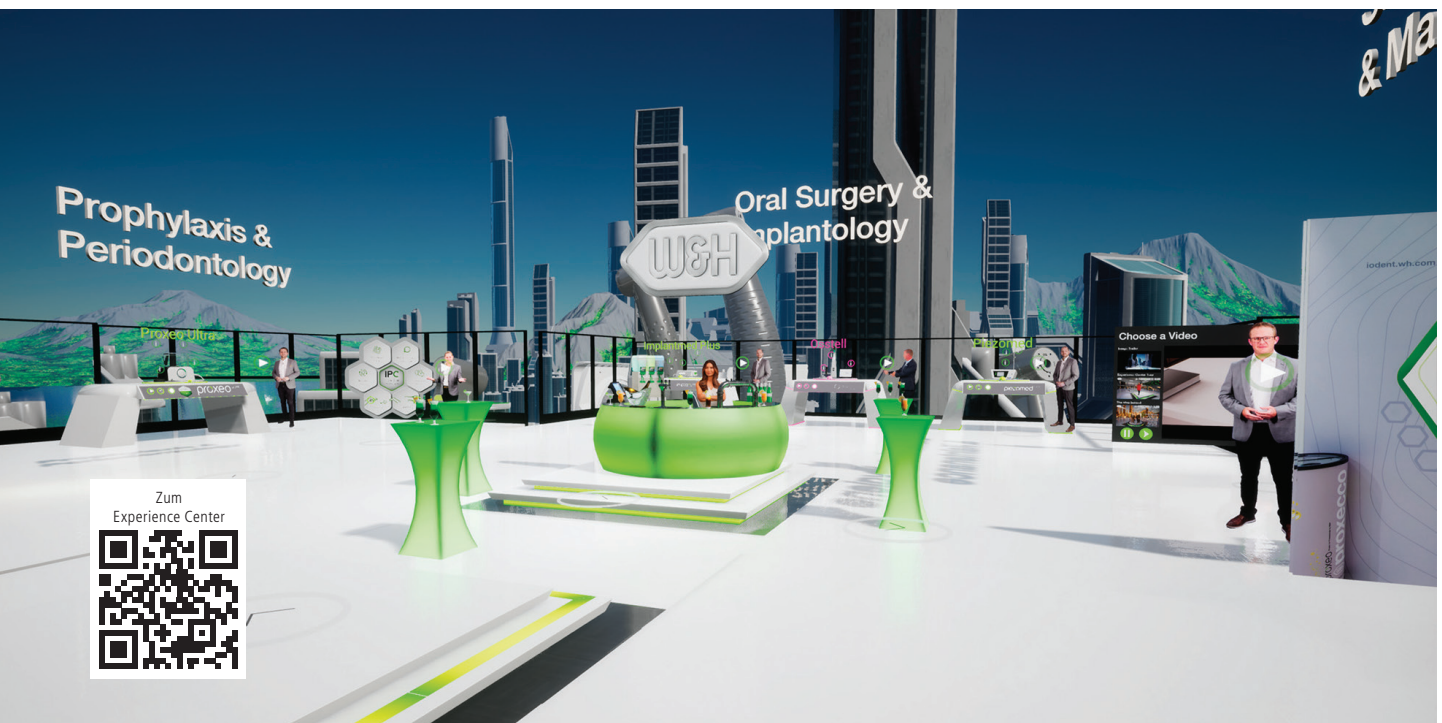
zen ankommt. Die wh.com ist immer noch der Leadchannel, unsere digitale User Journey deckt rund 30 Touch Points ab – vom Newsletter, Chat, Instagram, Videochannel bis hin zum Experience Center. Da ist einiges los und hochwertiger Content ist gefragt.

**Wie sähe Ihre persönliche virtuelle Journey heute im Experience Center aus?**  
Mein Spaziergang durch die virtuelle Welt ist meistens auf alle neuen Features und Avatare fokussiert. Es ist nach einem Jahr immer noch einzigartig, Kollegen von uns dort zu treffen – das ist ein High-

light für mich. Ich selbst nutzte es oft zur Suche nach Infos, weil alles kompakt an einer Theke pro Produkt zu finden ist. Das macht es leicht und ist unterhaltsam zugleich. Man vergisst fast die Zeit, weil es immer wieder was zu entdecken gibt. Das zeigt auch die Verweildauer im Cen-

Die virtuelle Markenwelt ist dem W&H Headquarter nachempfunden.





Die einzelnen Themeninseln sowie Theken gleichen einem Messestand. Neben Produktinformationen kommt auch der Entertainment-Faktor nie zu kurz.

ter, da liegen wir durchschnittlich bei zehn Minuten.

**Neben den Endkunden wurde das W&H Experience Center auch für Händler und Partner ins Leben gerufen. Wie sieht die Nutzung für diese Zielgruppen aus?**

Händler von uns integrieren das Experience Center in ihre Showrooms oder nehmen es als Tool bei Shows mit. Im ersten Jahr haben wir uns um die User Experience der Besucher gekümmert. Der Plan zur verstärkten Integration von Händlern ist auf unserer Roadmap, aber auch technisch herausfordernd. Internationale und regionale Dealerevents im Experience Center haben bereits live stattgefunden, um Produkte, spezielle Innovationen, Servicethemen, Imagewerte und im besonderen auch Menschen von W&H auf impactstarke Art und Weise in Szene zu setzen ...

**Nach den Pandemie-bedingten Messepausen nehmen diese nun wieder Fahrt auf. Wird es virtuell also wieder ruhiger bei Ihnen werden?**

Beide Themen ergänzen sich. Es ist kein Entweder-oder. Wir freuen uns auf die

IDS, vergrößern dort auch deutlich die Fläche und arbeiten hart am Experience Center. Aktuell launchen wir eine North Amerika-Variante mit eigenem Content und speziellem Look, der an die Kunden in den USA und Kanada angepasst wurde. Weiter wird die aktuelle Imagekampagne in Amerika auf den Experience Center Channel ausgerollt und entsprechend kommuniziert.

**Bitte geben Sie uns abschließend noch einen Ausblick – Woran wird derzeit gearbeitet, worauf dürfen sich Besucher bei ihrem zukünftigen virtuellen Besuch freuen?**

Wir bauen gerade um und schaffen Platz für alle neuen Produkte, die bis zur IDS 2023 kommen. Der Entertainment-Faktor darf nicht zu kurz kommen, pro Quartal bzw. Saison gibt es neue Settings zu entdecken. Saisonale Gamifikation Events wie u.a. ein Christmas Raffle oder eine virtuelle Ostereiersuche im Experience Center

sind enorm wichtig in unserer Welt, um den Traffic auf einem hohen Level zu halten. Das Look & Feel unseres Experience Centers passt sich auch den Jahreszeiten an. Ob Beachfeeling, Herbststimmung, Schneesturm, Weihnachtsklänge bei loderndem Kaminfeuer – dem Besucher wird extrem viel geboten und er hat die Möglichkeit, in eine einzigartige virtuelle Dentalwelt einzutauchen. Und das be-

*„MAN VERGISST FAST DIE ZEIT, WEIL ES IMMER WIEDER WAS ZU ENTDECKEN GIBT. DAS ZEIGT AUCH DIE VERWEILDAUER IM CENTER, DA LIEGEN WIR DURCHSCHNITTlich BEI ZEHN MINUTEN.“*

liebte W&H Museum wird digital integriert werden, das ist aufwendig und wir hoffen, es ist bis zum nächsten Sommer fertig. Ein Besuch lohnt sich also zu jeder Zeit.

**Vielen Dank für diese Einblicke!**

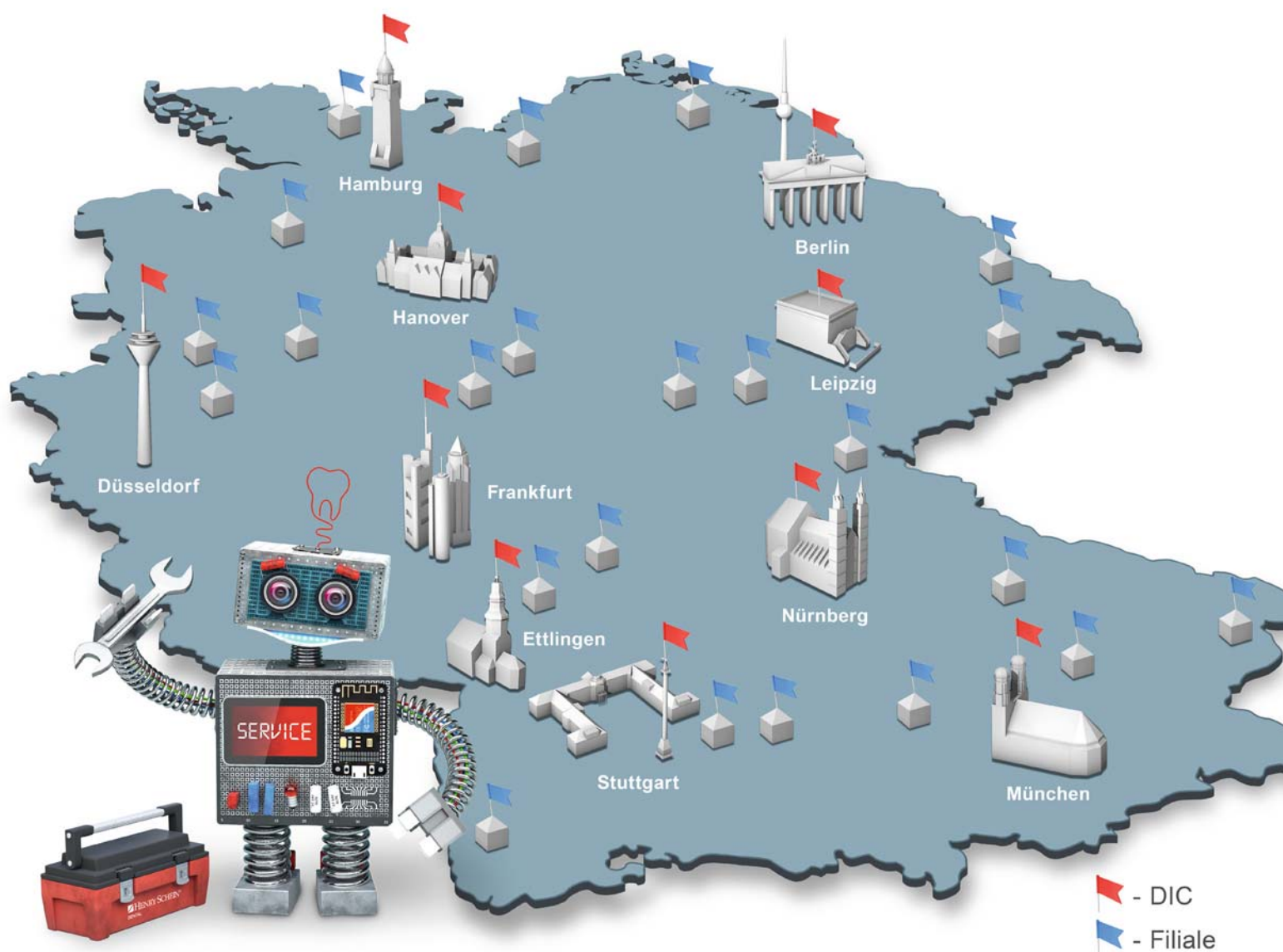
**W&H DEUTSCHLAND GMBH**  
Tel.: +49 8651 904244-0  
www.wh.com



# IMMER IN IHRER NÄHE. REGIONAL. SCHNELL. ZUVERLÄSSIG.

TECHNISCHER  
SERVICE

☆☆☆  
ZERTIFIZIERT  
nach EN ISO



- Einer der mehr als **400 Servicetechniker** ist immer in Ihrer Nähe und schnellstmöglich vor Ort.
- Ein akuter Defekt kann so **in kürzester Zeit behoben** werden – für reibungslose Abläufe in Praxis oder Labor.
- Unser Tempo, Ihr Vorteil: **Der richtige Experte zur rechten Zeit** – egal ob digitaler Workflow, Hygiene, Validierung, Behandlungszimmer oder IT.

UNSEREN KUNDENDIENST  
ERREICHEN SIE UNTER:

HOTLINE: 0800-83 29 833

[www.henryschein-dental.de](http://www.henryschein-dental.de)



Erfolg verbindet.

 HENRY SCHEIN®  
DENTAL

**PRÄVENTIONSPRAXIS** // Das Wissen, dass Prophylaxe tatsächlich funktioniert, ist zahnmedizinisches Allgemeinwissen geworden. Es muss die Frage gestellt werden, weshalb nicht in allen deutschen Praxen eine systematische Prävention für alle Altersgruppen angeboten wird. Einer der Hauptgründe ist, dass die „präventive“ Praxis einen höheren Organisationsgrad erfordert. Der Zahnarzt in der kurativen Praxis entscheidet allein und benötigt von seinen Mitarbeitern und von den Patienten nur eine passive Compliance. In der Prävention kann nur erfolgreich im Team mit dem Patienten gemeinsam (aktive Compliance) gearbeitet werden. Im vorliegenden Beitrag stellen die Autoren ihr präventives Praxiskonzept vor.

## ORGANISATION IST NICHT ALLES – OHNE ORGANISATION IST ALLES NICHTS

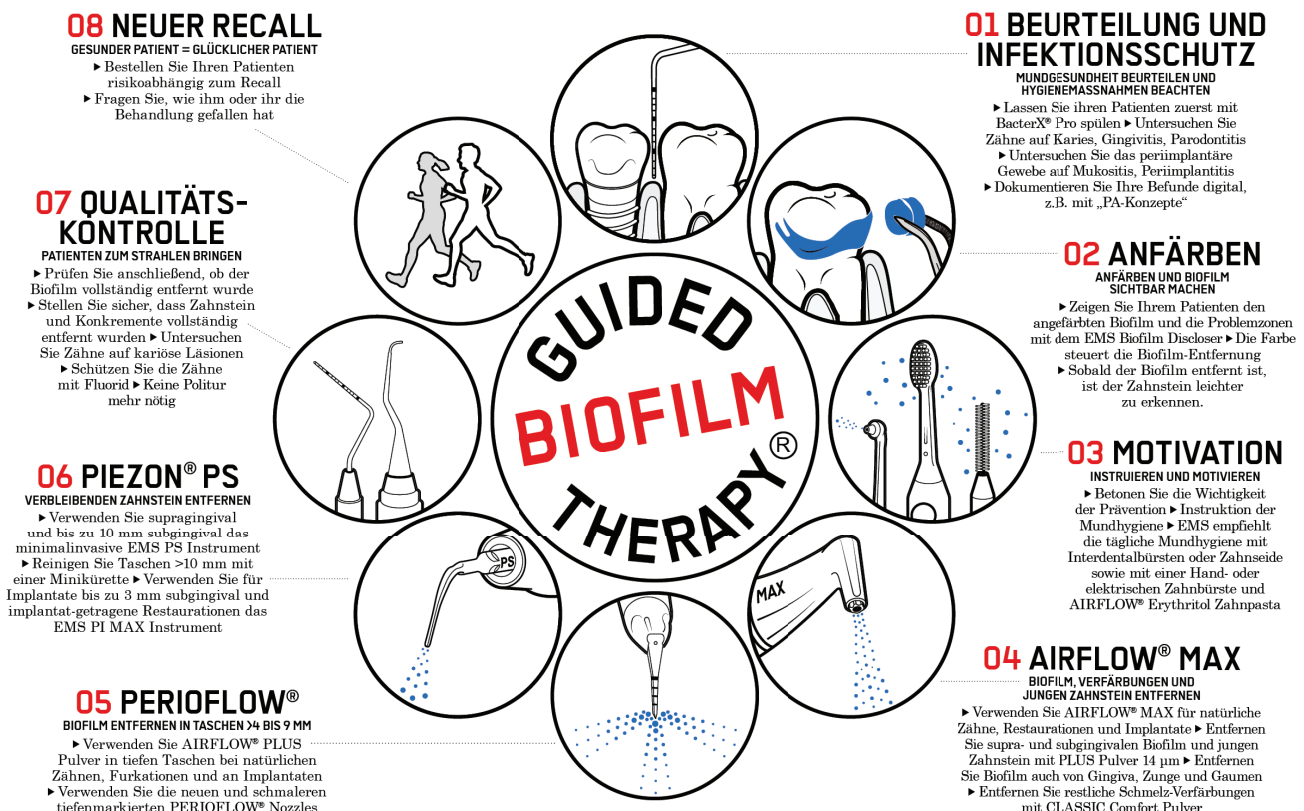
Dr. Nadine Strafela-Bastendorf, Dr. Klaus-Dieter Bastendorf / Eisingen

Die Ursachen von Karies und Parodontitis sind weitestgehend bekannt. Heute ist die „Ökologische Plaque Hypothese nach Marsh“ für die Ätiologie der wichtigsten oralen Erkrankungen akzeptiert. Nach dieser

Hypothese ist der vitale sub- und supragingivale dysbiotische Biofilm die Hauptursache für die wichtigsten oralen Erkrankungen (Karies, Gingivitis, Parodontitis, periimplantäre Mukositis, Periimplantitis). Im symbioti-

schen Biofilm findet eine ökologische Verschiebung der Bakterien zur Dysbiose statt, die zu einer Störung der Homöostase führt. Das gemeinsame präventive Ziel von Patienten und Behandlern muss der optimale

Abb. 1: Guided Biofilm Therapy (GBT)



Schutz von Hart- und Weichgewebe sein oder anders ausgedrückt, ein perfektes Bio-filmmangement. Bei adäquater Prophylaxe wären weit über 90% aller Zahnschäden vermeidbar.<sup>2-4</sup> Diesen fachlichen Paradigmenwechsel weg von der restaurativen hin zur präventiven Orientierung der Zahnheilkunde haben die meisten Zahnärzte verstanden. So war bereits 1998 für 92,3% der befragten Zahnärzte die Zahnheilkunde ohne Prophylaxe kaum noch vorstellbar.<sup>5</sup> Auch die Zahlen der Deutschen Mundgesundheitsstudien (DMS I-Studie von 1989 bis zur DMS V-Studie 2013/2014) zeigen, dass sich die orale Gesundheit im Zeitraum von 25 Jahren erheblich verbessert hat.<sup>6</sup>

**Praxiskonzept**

Unser Praxiskonzept basiert auf der Grundlage der Arbeiten von Axelsson und Lindhe.<sup>2-4</sup> Die beiden Pioniere der Prophylaxe haben nicht nur gezeigt, dass mit dem Zusammenspiel von häuslicher und professioneller Prophylaxe lebenslange orale Gesundheit möglich ist. Sie haben auch konkrete Anleitungen für die Integration der Prophylaxe in den Praxisalltag gegeben. Um die Prophylaxe erfolgreich umzusetzen, müssen folgende Voraussetzungen erfüllt werden:

- Die Praxis benötigt eine präventionsorientierte Praxisphilosophie
- Prophylaxe ist organisierte Teamarbeit (geschultes, motiviertes Personal)
- Ein systematisches Ablaufprotokoll für die Erst- und Erhaltungstherapie
- Qualitätskontrolle durch Nachuntersuchungen
- Wirtschaftlichkeit der Prävention

**Praxisphilosophie**

Nur wenn das gesamte Praxisteam die Philosophie der Praxis kennt, wenn alle wissen, wohin die Reise gehen soll, sind Erfolge wie sie von Axelsson und Lindhe erreicht wurden, auch im Praxisalltag möglich. Unsere Kurzform der Praxisphilosophie lautet: Mundgesundheit ein Leben lang ist möglich. Der Verlust eines Zahnes ist der äußerste Misserfolg. Konkret heißt unser Ziel: 99-77-22. Wir wollen, dass 99% unserer Patienten im Alter von 77 Jahren noch 22 eigene Zähne haben.

**Prophylaxe ist Teamarbeit**

Praxiserfolge – insbesondere die Erfolge in der Prophylaxe – sind nur in einem qualifizierten und motivierten Team möglich. Aufgrund der schwierigen Personalsituation im Bereich Mitarbeiter in zahnärztlichen Praxen ist das Personalmanagement eine der schwierigsten Aufgaben. Die Probleme beginnen mit der Mitarbeitersuche. Sind die Mitarbeiter gefunden, muss das Team geführt werden. Die Mitarbeiter müssen geschult und motiviert werden, um die Mitarbeiterqualität zu verbessern. Diese zweite Aufgabe des Personalmanagements ist auch nicht einfach, lässt sich aber mit einer guten Struktur lösen.

Unser Ziel für die Aus- und Weiterbildung unseres Prophylaxe-Teams lautet: Das Team muss sowohl theoretische wie auch praktische Fertigkeiten auf dem von der Praxis vorgegebenen (gewünschten) Niveau haben bzw. erlernen. Unsere Vorgehensweise (Strategie), um dieses Ziel

Abb. 2: Kariesrisiko-Diagnostik (Waage).

Abb. 3: Airflow-Anwendung. Abb. 4: PIEZON/PS-Anwendung.





externen Aufstiegs-Fortbildung der Landes Zahnärztekammer Stuttgart.

## Systematisches Ablaufprotokoll für die Erst- und Erhaltungstherapie – Unser aktuelles Praxis-Prophylaxe-Konzept

Wir arbeiten seit 2015 nach der „Guided Biofilm Therapy“ (GBT).<sup>7</sup> Die GBT wurde von der Firma EMS in Nyon, der Swiss Dental Akademie (SDA), das ist die Fortbildungsgesellschaft der Firma EMS, Hochschulen, v.a. Universität Brescia, und Praktikern erarbeitet (Abb. 1). Bei der GBT handelt es sich um ein systematisches, standardisiertes Ablaufprotokoll auf der Basis der „Recall-Stunde nach Axelsson/Lindhe“<sup>2-4</sup> bestehend aus 8 Schritten (Modulen). Die Recall-Stunde von Axelsson und Lindhe wurde dem wissenschaftlichen Fortschritt und der technischen Weiterentwicklung in den vergangenen 50 Jahren angepasst. Die GBT ist sowohl bei Neupatienten als auch bei Patienten in der Erhaltungstherapie einsetzbar. Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die Erhaltungstherapie. Die Module sind entsprechend der altersspezifischen, risikoorientierten Diagnosen individuell anwendbar.

### Die einzelnen Schritte der GBT

Die neuen Schritte (Veränderungen gegenüber der Recall-Stunde von Axelsson/Lindhe) sind fett gekennzeichnet:

Die Behandlung beginnt mit der Begrüßung des Patienten und dem **Infek-**

**tionsschutz** für unsere Mitarbeiter. Vor jeder Behandlung lassen wir unsere Patienten mit einer 0,2%igen CHX Lösung (BacterXPro<sup>®</sup>) spülen. Dadurch ist eine Keimreduktion im Aerosol um ca. 60% möglich.<sup>8</sup>

1. Reevaluation der relevanten PA- und Kariesbefunde einschließlich einer **schriftlichen Bestätigung der Wiederholungsanamnese**. Der Plaque-Index wird erst nach dem Anfärben erhoben. Wir arbeiten in unserer Praxis mit dem PARO-Status und einem individuellen Bogen zur Erfassung des allgemeinen Karies-Risikos. Dieser Erfassungsbogen wurde an der Universität Bern (Abb. 2) aufgrund unserer früher verwendeten Software „Dentodine“ erarbeitet.
2. **Anfärben** des supragingivalen Biofilms, um einen exakten Plaque-Index zu erstellen, um die Patienten zur gezielten Verbesserung der häuslichen Mundhygiene zu motivieren und **um Biofilm professionell ebenfalls gezielt (geführt) zu entfernen**. Supragingivaler Biofilm wird nur entfernt, wo er durch Anfärben sichtbar gemacht wurde.<sup>2, 3, 9-11</sup>
3. Reinformation, Reinstruktion und Remotivation der Patienten zur individuellen häuslichen Mundhygiene mithilfe von Anfärben und unserem **dualen System**, d.h., dass alles, was wir mit unseren Patienten kommunizieren, wird ihnen nochmals schriftlich mitgegeben. Auch speichern wir unsere Mundhygieneempfehlungen, um die Reinformation und Remotivation gezielt auf Basis der alten Informationen durchführen zu können.
4. Da Biofilme heute eindeutig als Hauptursache der häufigsten Zahnerkrankungen feststehen, **beginnen wir mit der subgingivalen und supragingivalen Biofilmentfernung**. Wir arbeiten ausschließlich mit der **Airflow-Technik und Erythritol-Pulver** (Abb. 3). Nur bei äußerst seltenen Fällen mit sehr starken supragingivalen Verfärbungen wenden wir Natriumhydrogenkarbonat-Pulver an. Wichtig ist aber, immer zuerst eine Biofilmentfernung mit PLUS-Pulver durchzuführen, um sicher zu sein, dass das Natriumhydrogenkarbonat-Pulver nur auf gesundem Schmelz angewendet wird.<sup>12-16</sup>
5. In tiefen Resttaschen >4mm kommt ein spezielles **Handstück (PerioFlow<sup>®</sup>)** mit einer tiefenmarkierten Nozzle und PLUS-Pulver<sup>®</sup> zum Einsatz.<sup>17,18</sup>
6. Dann folgt **die gezielte supragingivale und subgingivale Zahnsteinentfernung**. Hier steht die Substanzschonung stark im Vordergrund, das heißt, dass wir supragingivalen Zahnstein nur entfernen, wo wirklich Zahnstein ist (wo wir Zahnstein sehen!). Subgingival orientieren wir uns an unseren PA-Befunden und an unseren Tastsonden-Befunden (Hu-Friedy explorer 11/12) (wo wir Zahnstein fühlen!). Wir arbeiten mit piezokeramischem Ultraschall wegen der besonders substanzschonenden Bewegungsrichtung (PIEZON<sup>®</sup>/PS-Instrument)<sup>9-21</sup> (Abb. 4).
7. Die Qualitätskontrolle erfolgt durch die Mitarbeiter im Sinne einer Selbstkontrolle. Dann erfolgt die Abschlussuntersuchung und die abschließende Diagnose (Risikobestimmung) durch den Zahnarzt aufgrund der gesammelten

Abb. 5a und b: Exakte Karies-Diagnostik ist nur auf sauberen Oberflächen möglich.



Befunde. In unserer Praxis erfolgt jetzt auch die zahnbezogene Abschlussuntersuchung der Zahnhartsubstanzen nach dem „International Caries Detection and Assessment System“ (ICDAS) und die entsprechende Dokumentation. Diese Untersuchung setzt eine perfekter Zahnreinigung voraus<sup>22</sup> (Abb. 5). Den Abschluss bilden chemisch unterstützende Maßnahmen (z. B. Fluoridierung).

Zum Schluss wird ein neuer Recall-Termin vereinbart. Die Grundlage für den individuellen Recall-Abstand ist die erfolgte PA- und Kariesrisiko-Bestimmung (Schritt 8). Der Einhaltung der Recall-Termine kommt eine große Bedeutung zu. Das gilt im besonderen Maße für die „Unterstützende Parodontale Erhaltungstherapie“ (UPT). Die UPT ist folgerichtig seit 01.07.2021 Bestandteil des BEMA. Die Stufe 4 der Leitlinien der EFP und DG PARO sieht eine risikoorientierte UPT im Abstand von drei bis zwölf Monaten vor. In der PAR-Versorgungstrecke (Richtlinien des G-BA) ist das Risiko und damit die UPT-Intervalle über die Progressionsrate (Grad A, B, C) der neuen Klassifikation definiert.

### Qualitätskontrolle durch Nachuntersuchungen

Bei den Arbeiten von Axelsson und Lindhe handelte es sich um eine wissenschaftliche universitäre Arbeit. Ob die gleichen Erfolge auch unter Praxisbedingungen zu erreichen sind, ist fraglich. Es gibt nur wenige Praxen, die das System nach Axellson/Lindhe in den Praxisalltag integriert und auch Anwendungsbeobachtungen über die zu erzielenden Ergebnisse durchgeführt haben. Die Arbeiten von Laurisch und Bastendorf zeigen, dass, wenn das System Axelsson/Lindhe in den Praxisalltag übertragen wird, mit ähnlichen Ergebnissen wie unter universitären Bedingungen, gerechnet werden kann.<sup>23-25</sup>

### Wirtschaftlichkeit der Prävention

Im Gegensatz zum universitären Modellversuch von Axelsson/Lindhe muss die Prävention zum Gewinn der Praxis beitragen. Dass sie das kann, wurde bereits im

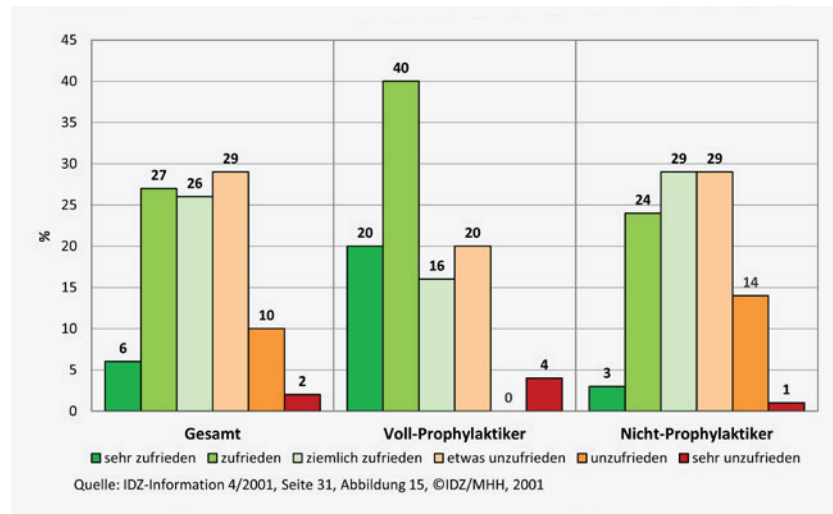


Abb. 6: Berufszufriedenheit von Zahnärzten.

Jahr 2000 festgestellt. Eine Modellrechnung mit den konkreten Zahlen einer präventionsorientierten Praxis zeigte, dass die Prävention zur wirtschaftlichen Sicherung der Praxis einen erheblichen Beitrag leisten kann.<sup>26</sup> Das Ergebnis von drei Artikeln zur Wirtschaftlichkeit der Prophylaxe aus dem Jahr 2018 lautete: „Die Prophylaxe kann auch bei kleineren Praxen den Praxisgewinn deutlich erhöhen. Dies gilt insbesondere dann, wenn es gelingt, Arbeitsabläufe und Auslastung nachhaltig zu organisieren und optimieren.“<sup>27</sup>

### Zusammenfassung

Soll die Prävention den Stellenwert in der Praxis einnehmen, der ihr aufgrund der wissenschaftlichen Untersuchungen zukommt, muss dem fachlichen Paradigmenwechsel ein organisatorischer folgen. Im Rahmen der Änderung der Praxisorganisation müssen alle Prozesse (Behandlungsabläufe) für das gesamte Praxisteam exakt definiert, nachvollziehbar beschrieben und umgesetzt werden (Praxisphilosophie, Teamarbeit, systematisches Ablaufprotokoll, Qualitätskontrolle, Wirtschaftlichkeit). Von einer fachlich und organisatorisch auf hohem Niveau durchgeführten Prophylaxe profitieren alle. Die Patienten sind viel zufriedener<sup>28,29</sup> als bei restaurativen und/oder chirurgischen Therapien und haben eine bessere orale Gesundheit, die auch stark

mit einer besseren Allgemeingesundheit verbunden ist.<sup>30</sup> Das Team, da die Mitarbeiter eine interessante, verantwortungsvolle Tätigkeit mit enormen Imagezuwachs ausführen. Der Praxisinhaber, da er die beste Zahnmedizin anbietet, die es gibt.

Es werden die Ursachen (Biofilm), nicht die Folgen behandelt. Auch die Berufszufriedenheit von „Prophylaktikern“ ist deutlich besser (Abb. 6).<sup>31</sup> Nicht zu unterschätzen ist die Tatsache, dass ein Teil des Gewinns mit der Gesundheit – nicht der Krankheit der Patienten – verdient werden kann.

Literatur kann in der Redaktion unter [dz-redaktion@oemus-media.de](mailto:dz-redaktion@oemus-media.de) angefordert werden.

DR. NADINE STRAFELA-BASTENDORF  
DR. KLAUS-DIETER BASTENDORF

Gairenstraße 6  
73054 Eislingen  
info@bastendorf.de  
www.strafela-bastendorf.de

**RÜCKBLICK //** Nach der Pause wegen der COVID-19-Pandemie fand am 7. und 8. Oktober 2022 die lang ersehnte Neuauflage des Gründer Camp von dent.talents. by Henry Schein statt. Die Teilnehmer kamen für anderthalb Tage in der urbanen Mainzer Halle 45 zusammen, um den Gründungsgeschichten ihrer Kollegen und den fachlichen Impulsen der anwesenden Experten zu lauschen.

## GRÜNDER CAMP MACHT LUST AUF GRÜNDUNG

Johanna Löhr/Hamburg

Neben kurzweiligen Vorträgen sowie erhellenden Workshops und Break-out-Sessions gab es besonders viel Raum für den persönlichen Austausch. Denn genau das macht das Gründer Camp-Veranstaltungskonzept bereits seit der Premiere im Jahr 2017 aus.

Stefan Heine, Geschäftsführer der Henry Schein Dental Deutschland GmbH, eröffnete die Veranstaltung am Freitagmittag, und auch er weiß: „Früher oder später stellt sich jeder junge Zahnmediziner die Frage ‚Soll ich es wagen oder nicht?‘“

Dass es zahlreiche gute Gründe für den Weg in die Niederlassung gibt und welch unbeschreibliches Gefühl es ist, am Ende in den eigenen Praxisräumen zu stehen,

machten die acht Gründer deutlich, die auf der Bühne von ihren Erfahrungen berichteten:

- Carlotta Behrens und Pirmin Schwarz nahmen 2019 als Teilnehmer des Gründer Camp so viel Motivation mit, dass sie kurze Zeit später selbst gründeten. Nun teilen sie auf der Bühne selbst ihre Erfahrungen.
- Als Ricarda Richter als angestellte Zahnärztin während des Lockdowns in Kurzarbeit geschickt wurde, verstand sie, dass die vermeintlich sichere Anstellung doch gar nicht mehr so sicher ist. Warum also nicht den Schritt in die Niederlassung wagen? Auf der Bühne zeigte sie, wie sie mit ganz klaren Vor-

stellungen von Größe und Struktur im Oktober 2021 ihre Praxis in Hanau fand, und riet den diesjährigen Teilnehmern: „Fasst euch ein Herz, euren Traum zu verwirklichen.“

- Dr. Stefanie Beyer gab Tipps, wie sie es nach ihrer Praxisübernahme in 2019 dank Anstellung der Praxisabgeberin und Delegation an Praxismanagerin und Delegation an Praxismanagerin und Team schaffte, eine gute Work-Life-Balance für sich selbst herzustellen und die Praxis nach zwei Jahren räumlich zu verdoppeln.
- Seinen eher ungewöhnlichen Weg in die eigene Praxis präsentierte Dr. Dieter Börner. Der Zahnmediziner arbeitete bereits mehrere Jahre angestellt, dann





als Teilhaber einer Gemeinschaftspraxis und später als Leiter der KFO-Abteilung eines Fortbildungsinstituts, bevor er sich mit Ende 40 aus Leidenschaft zum Beruf doch für die Selbstständigkeit entschied.

- „Es gibt nix Geileres, als in eurer eigenen Praxis zu stehen. Also haltet durch, um euren Traum zu verwirklichen“, war der Rat von Dr. Katharina Kemper. Sie selbst musste viel Durchhaltevermögen beweisen, nachdem erst der Architekt ihre Pläne durcheinanderbrachte und sich dann die Fertigstellung aufgrund der Pandemie verzögerte.
- Wie er eine Praxis, die er zunächst überhaupt nicht in Betracht gezogen hatte, in seine Traumpraxis verwandelte und kurze Zeit später gleich noch eine zweite Praxis übernahm, erzählte Dr. Conrad Niklas Bauer aus Berlin. „Ich habe die Praxis, die ich haben wollte, nicht gefunden, also habe ich die Praxis einfach erschaffen“, fasste er seine Übernahme zusammen und appellierte daran, für alle Möglichkeiten offen zu bleiben.
- Dass man in seiner beruflichen Laufbahn durchaus mehrmals gründen kann, zeigte Dr. Ingmar Rusch eindrucksvoll an seiner Geschichte. Sein Weg führte ihn vom nicht ganz einfachen Einstieg in der Praxis seines Vaters über die Umfirmierung zur Einzelpraxis bis hin zur Gründung 3.0 einer gänzlich neuen Praxis, in der er ab Mitte 2024 sein erfolgreiches Behandlungskonzept weiterentwickeln möchte.



– „In der Assistenzzeit war es nie so, wie ich es wollte“, erinnerte sich Britta Tils auf der Bühne an die Zeit vor ihrer Gründung zurück. Deshalb fasste sie 2018 den Entschluss, zu gründen, und schuf für ihre Patienten mitten in der Münchner Altstadt eine Praxis mit „Wellnesstempel-Gefühl“.

Neben den eindrucksvollen und zugleich völlig unterschiedlichen Gründer-Stories halfen am Freitag kompakte Expertenvorträge den Teilnehmenden bei der Beantwortung wichtiger unternehmerischer Fragestellungen zu Standort, Finanzierung und Praxiskonzept. Am zweiten Tag der Veranstaltung erhielten die Nachwuchszahnärzte während praxisnaher Workshops und Breakout-Sessions vertiefende Einblicke in Themen wie Abrechnung, CAD/CAM, Ergonomie, Personalfüh-

rung, Steuern, Business-Plan, Hygiene und Prophylaxe-Konzepte.

„Wir sind stolz, dass wir trotz der Zwangspause im letzten Jahr wieder so viele junge Zahnärzte für das Event begeistern konnten“, freut sich Theresa Reuter, Senior Marketing Managerin und Erfinderin des Gründer Camp, über den Erfolg der Veranstaltung. Besonderer Dank gelte dabei den Gründern, die den Mut gefasst haben, sich auf die große Bühne zu trauen, und damit die Veranstaltung zu etwas Einzigartigem gemacht haben.

#### HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a  
63225 Langen  
Tel.: 0800 1400044  
info@henryschein.de  
www.denttalents.de

ANZEIGE

# METASYS NASS-ABSAUGUNG

LEISTUNGSSTARKE NASS-ABSAUGUNG MIT WARTUNGS-  
FREIEM SEDIMENTATIONSABSCHIEDER **EXCOM hybrid - ECO II**

#### EXCOM hybrid

- >> mit frequenzgesteuerter Unterdruckregelung
- >> Unterdruck konstant bei 180 mbar
- >> Aerosolreduzierung durch einen Saugstrom von 300 l/min an der großen Kanüle

#### ECO II

- >> einfache, rasche Installation - plug & play
- >> keine elektronischen Bauteile
- >> hohe Abscheiderate von 99,3 %





**PRAXISKONZEPT** // Klein, aber fein und praktikabel – das steckt hinter dem angesagten Bau- und Lebensstilkonzept „Tiny House“. Dabei wird bei Entwurf und Bau aus weniger mehr gemacht, indem auf Überschüssiges verzichtet wird und sich Funktion, Kreativität und Ästhetik auf kleinstem Raum hochwertig verbinden. Als der Zahnärztin Edeltraut Block ihre Praxisräumlichkeiten gekündigt wurden, entstand in Deggenhausertal am Bodensee aus der Not heraus und angelehnt an die „Tiny House“-Bewegung auf 70 Quadratmetern die erste „Tiny Praxis“ Deutschlands. Im Interview verrät Edeltraut Block die Vorteile und Herausforderungen des Konzeptes im zahnärztlichen Praxisalltag.

## TINY PRAXIS – KLEINE LÖSUNG MIT GROSSEM POTENZIAL

Alicia Hartmann/Leipzig



**Frau Block, Zahnarztpraxen werden heutzutage ja eher größer als kleiner geplant. Warum haben Sie sich für eine „Tiny Praxis“ entschieden?**

Durch die Kündigung meiner damaligen Praxisräumlichkeiten musste ich mir überlegen, ob für mich eine Tätigkeit als angestellte Zahnärztin infrage kommt oder ob ich mir neue Praxisräume suchen möchte. Ich bin alleinerziehend und habe zwei Kinder im schulpflichtigen Alter, ich konnte also nicht sagen: Egal, wo die Praxis ist, wenn sie mir gefällt, nehme ich sie bzw. steige mit ein. Ich brauchte eine Lösung in unmittelbarer Nähe, um neben meinem Beruf auch meinen zwei Kindern gerecht werden zu können. Dazu kamen natürlich auch meine finanziellen Verpflichtungen, die bedient werden mussten. Da ich keine passende Praxis finden konnte, habe ich mich für die Lösung Tiny Praxis entschieden.

**Wie gestaltete sich der Bauprozess Ihrer Tiny Praxis?**

Im Mai 2020 bekam ich die Kündigung für meine alten Räumlichkeiten und im November entschied ich mich, nach der bis dato erfolglosen Suche nach passenden Räumen, die Praxis an mein Wohnhaus anzubauen. Die heutige Praxis steht auf dem ursprünglich für eine Garage gedachten Platz. Mit der Zustimmung der Gemeinde bekam meine Architektin den Startschuss für die Planung. Es mussten wichtige Fragen geklärt werden: Was ist notwendig? Welche Bestimmungen müssen umgesetzt werden und wie? Ich hatte großes Glück mit meiner Architektin. Sie war mir in dieser ersten Phase eine große Unterstützung und hat, neben der Planung, auch viele Klärungsprozesse mit den Behörden übernommen. Am 1. April 2021 war dann der erste Spatenstich, und im Juli konnten wir die Praxis bereits eröffnen. Mein Praxisplaner, meine Architektin sowie die Baufirma haben sehr gut zusammengearbeitet und so eine schnelle Umsetzung des Projektes ermöglicht. Schlussendlich war die Praxiseröffnung, wenn auch mit einer Woche Verzögerung, ein großer Erfolg – aber auch ein extrem großer Kraftakt.

**Worin sehen Sie klare Vorteile im Konzept der reduzierten Praxis?**

Ein wichtiger Vorteil ist die Kostenersparnis im Vergleich zu gemieteten Praxisräu-

men einer regulär dimensionierten Praxis. Die 70 Quadratmeter sind optimal genutzt, man hat keinen überflüssigen Platz oder überflüssige Geräte als Staubfänger. Damit eignet sich das Praxiskonzept beispielsweise auch besonders für Zahnärzte mit Spezialisierung, da diese einfach nicht das gleiche Arsenal an Gerätschaften benötigen wie Generalisten. Zusätzlich sind auch die laufenden Betriebskosten geringer: Es müssen weniger Räumlichkeiten beheizt werden bzw. heizen sich diese durch den geringeren zur Verfügung stehenden Raum teilweise von allein auf. Alles ist näher beieinander, es gibt keine uneinsehbaren Nischen und keine langen Gänge. Wer am Empfang sitzt, hat das gesamte Praxisgeschehen im Überblick. Damit fallen Absprachen weg, da alle so nah beieinander sind. Das vereinfacht

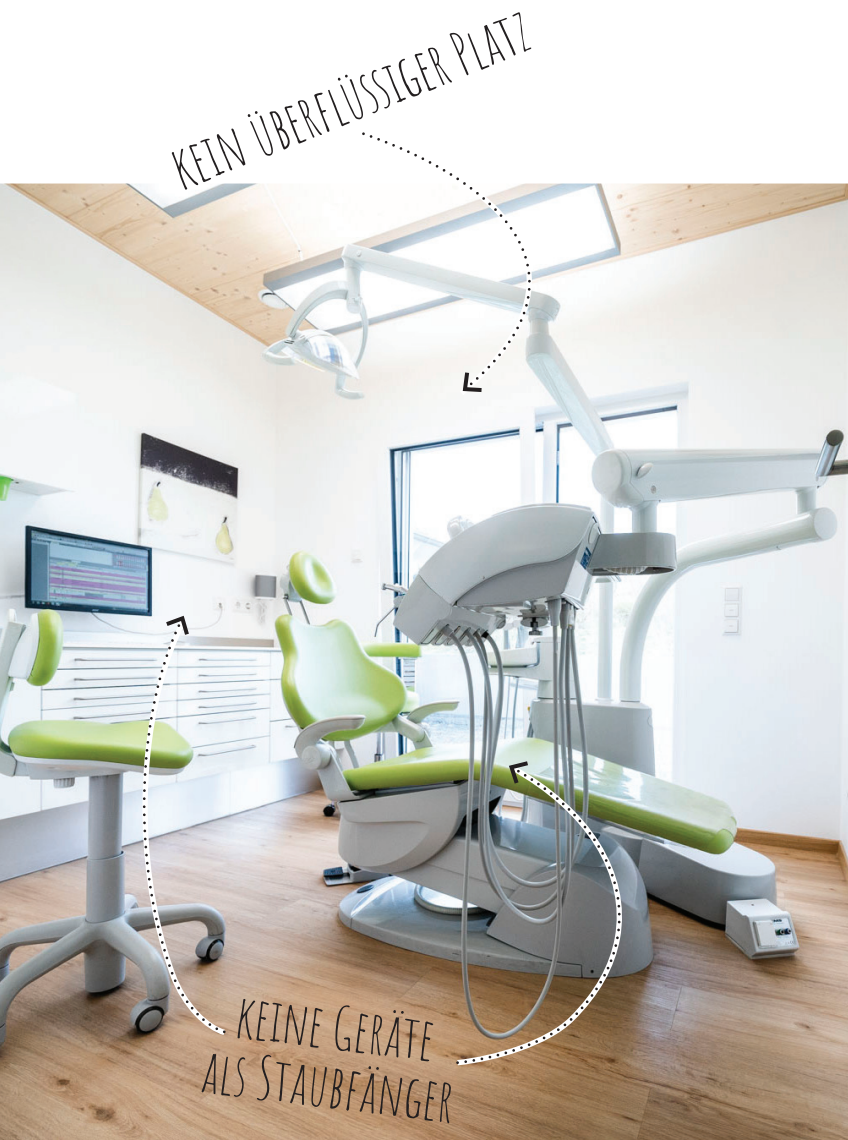
*„Ein wichtiger Vorteil ist die Kostenersparnis im Vergleich zu gemieteten Praxisräumen einer regulär dimensionierten Praxis.“*

auch die Prozesse innerhalb des Praxisalltags. Durch den geringeren Raum für das Personal ist es aber notwendig, dass Mitglieder des Teams bereit sind, mehr als nur eine Aufgabe zu übernehmen. Gleichzeitig bieten wir unseren Patienten auch eine intimere und persönlichere Behandlung und Betreuung, die in vergleichsweise größeren Praxen vielleicht auch ein-



fach nicht im gleichen Maße möglich sind. Die Patienten sind sehr nah dran am Geschehen, was bei vielen auch die Wertschätzung für unsere Arbeit erhöht hat. Ein großer persönlicher Vorteil ist der kurze Arbeitsweg, weshalb ich außerhalb der Behandlungszeiten natürlich sehr fle-





genau überlegt werden, was benötigt wird und wie man die Räumlichkeiten möglichst effektiv nutzen kann. Bei mir musste es sehr schnell gehen, aber niemand kann garantieren, dass das noch mal so glatt läuft. Aktuell arbeiten wir an einer Vorlage zur Umsetzung des Konzeptes Tiny Praxis, um damit künftige Gründer

## TINY PRAXIS

### EIN HÄNDCHEN FÜR DIE MATERIALBESTELLUNG

Eine Tiny Praxis muss mit ihren begrenzten Lagermöglichkeiten kreativ umgehen. Hier spielt eine kurz- wie weitsichtige Materialbestellung eine essenzielle Rolle, um die Lagerhaltung so gering und zugleich ausreichend zu gestalten. Das Konzept Tiny Praxis braucht damit – mehr als ihr XXL-Pendant – eine durchdachte Organisation und Warenwirtschaftsplanung.

unterstützen zu können und vielleicht auch Fehler – die ich und mein Team in der Planung gemacht haben – für andere sichtbar und vermeidbar zu machen. Ich glaube, dass die Tiny Praxis ein gutes Konzept für viele Zahnärztinnen von heute ist. Der Frauenanteil in der Zahnmedizin wird immer größer, aber gleichzeitig spielen Frauen immer noch eine größere Rolle in der Kinderbetreuung als vergleichsweise Männer. Das Konzept bietet aus meiner Erfahrung die Möglichkeit, familiäres Leben und den Praxisalltag gut zu vereinen.

Fotos: © Johannes Wosilat, Wosilat Fotografie, [www.wosilat.de](http://www.wosilat.de)

xibel bin. Ich kann spontan noch Dinge erledigen und muss dafür nicht extra in die Praxis fahren.

### Was waren die Herausforderungen, mit denen Sie und Ihr Team in der Praxisplanung konfrontiert waren?

In der Bauphase mussten meine Wünsche und Ziele für die nächsten Jahre optimal beachtet werden. Man muss sich im Klaren darüber sein, was man mit der eigenen Tätigkeit realisieren möchte, man kann sich leider nicht mal „schnell“ umentcheiden, da dies immer mit anderen Anforderungen an die Räumlichkeiten verbunden ist. Kleine Veränderungen sind immer möglich, aber größere sind einfach aufgrund des Platzes schwieriger umzusetzen. Deshalb ist es wichtig, sich mit Beginn der Planung mit den unterschied-

lichen Fragen auseinanderzusetzen: Wie viele Behandler sollen in meiner Praxis arbeiten? Wie sollen diese arbeiten? Wie sieht es mit dem Fachpersonal aus? Bei größeren Personalplanungen kommt das Konzept der Tiny Praxis an seine Grenzen, deshalb muss genau überlegt werden, ob die eigenen Vorstellungen mit dem Konzept wirklich umgesetzt werden können.

### Was würden Sie Zahnärzten, die sich für ein solches Konzept für ihre eigene Praxis interessieren, für die Umsetzung und Planung empfehlen? Was müssen sich diese vielleicht auch bewusst machen?

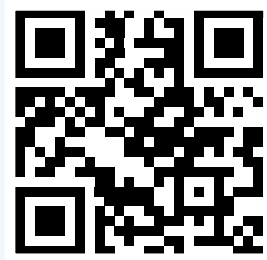
Was ich besonders empfehlen kann oder möglichen Tiny Praxis-Gründern ans Herz legen würde: Nehmen Sie sich genügend Zeit für die Planung Ihrer Praxis. Gerade aufgrund des geringeren Raums muss

### ZAHNARZT-PRAXIS EDELTRAUT BLOCK

Reuteweg 10  
88693 Deggenhausertal  
[www.zahnaerztin-block.de](http://www.zahnaerztin-block.de)



# Dentale Schreibtalente gesucht!



Sie können schreiben?  
Kontaktieren Sie uns.

 [dentalautoren.de](https://dentalautoren.de)

© svetsazi – stock.adobe.com

**HERSTELLERINFORMATION** // Corona hat deutschen Zahnarztpraxen zugesetzt: Viele Patienten blieben während der Pandemie wichtigen Vorsorgeuntersuchungen oder Behandlungen fern, wie eine bundesweite Online-Befragung der Bundeszahnärztekammer von über 2.700 Mitgliedern zeigt.<sup>1</sup> Demnach lag der Rückgang des Arbeitsaufkommens in den Zahnarztpraxen – abhängig vom Infektionsgeschehen – bei deutlich über 50 Prozent. Aktuelle Daten aus der Schweiz zeigen zudem, dass die Hälfte der Praxen auch nach der Lockerung der Maßnahmen nicht mehr gleich gut ausgelastet ist wie vor dem Lockdown.<sup>2</sup>

## GUTER ZAHNERSATZ ALS KRISENSICHERES GESCHÄFTSMODELL

Patrick Schröder / Hamburg

Dass dies hierzulande ähnlich aussieht, beschreibt Hakan Güler, Head of Business Development der dentaltrade GmbH, aus seiner Erfahrung aus Gesprächen mit Kunden: „Neben dem geringeren Patientenaufkommen sehen Zahnärzte die Krise vor allem an der Umsetzungsquote geschriebener Heil- und Kostenpläne. Patienten sind besorgt und haben wegen gestiegenen Kosten im Alltag berechnete Ängste, ihre Behandlungskosten nicht tragen zu können.“ Die Situation war ohnehin durch die Zuzahlungen für Zahnersatz seit der Einführung des befundorientierten Festzuschusses im Jahr 2005 angespannt, aber derzeitige Krisen tun ihr Übriges. „Ukrainekrieg, steigende Energiepreise, Inflation – Patienten leiden merklich unter der wirtschaftlich beanspruchenden Situation und sind viel preissensibler, als es noch vor Jahren der Fall war“, betont Hakan Güler. Und das bekommen Zahnarztpraxen zu spüren.

### dentaltrade ermöglicht qualitativ hochwertigen Zahnersatz auch in Krisenzeiten

Die aktuellen Entwicklungen zeigen die Bedeutung von qualitativ hochwertigem Zahnersatz zu fairen Konditionen – sowohl für Patienten als auch für Zahnärzte, die mehr Heil- und Kostenpläne umsetzen und Patienten dazugewinnen können. Denn: „In schweren Zeiten, in denen Menschen sich gegen für sie eigentlich notwendigen Zahnersatz entscheiden müssen, weil sie fürchten, ihre PKW-Versicherung kommenden Monat nicht zahlen zu können, wird deutlich, welche gesellschaftliche Verantwortung wir als Unternehmen tragen“, so Güler. Dieser kommt dentaltrade mit hochwertigem Zahnersatz aus internationaler Produktion mit Preisen bis zu 60 Prozent unter BEL II nach. Getreu dem Motto: Guter Zahnersatz muss ein Recht für jeden Bür-

ger in Deutschland sein – und das unabhängig von seinem Einkommen. Güler schildert die Erfahrungen aus den zurückliegenden Pandemienmonaten: „Wir beobachten, dass Praxen, die mit preiswertem Zahnersatz von uns arbeiten, nicht ansatzweise so stark unter den Krisen leiden wie andere. Wir haben seit Monaten einen stetigen Zuwachs an neuen Zahnarztpraxen und bekommen das erwartete Feedback, dass sich die HKP-Umsetzungsquote aufgrund der besseren Konditionen deutlich erhöht. Neue Zahnärzte sind oft überrascht über unsere Qualität und schildern uns, wie dankbar die versorgten Patienten sind.“ Mittlerweile liefert dentaltrade auch in Deutschland hergestellten Zahnersatz. Und doch steigt die Nachfrage nach dem über Jahrzehnte bewährten global produzierten Zahnersatz stetig an – kein Wunder, in Zeiten wie diesen!



1 <https://www.bzaek.de/presse/presseinformationen/presseinformation/erste-ergebnisse-der-bzaek-umfrage-zu-auswirkungen-der-corona-krise-in-zahnarztpraxen.html>

2 [https://www.swissdentaljournal.org/fileadmin/Upload-SDJ/2\\_Magazin/4\\_Pdf/2020-12\\_Umfrage\\_D.pdf](https://www.swissdentaljournal.org/fileadmin/Upload-SDJ/2_Magazin/4_Pdf/2020-12_Umfrage_D.pdf)

**DENTALTRADE GMBH**

Otto-Lilienthal-Straße 27

28199 Bremen

[www.dentaltrade-zahnersatz.de](http://www.dentaltrade-zahnersatz.de)

**HERSTELLERINFORMATION** // DentalMonitoring hat einen bahnbrechenden Service für Zahnmediziner und Industriepartner auf den Markt gebracht: Die DM Intelligent Platform ist jetzt der einzige digitale Workflow, der sich mit allen heute auf dem Markt erhältlichen digitalen Dentallösungen verbinden und integrieren lässt.

## DIGITALE FERNKONTROLLE AUF KI-BASIS FÜR EINE INTELLIGENTE ZAHNMEDIZIN

Inga Kruse / Hamburg

Diese branchenweit erste Errungenschaft unterstreicht die Vision von DentalMonitoring, die Zahnmedizin intelligenter zu machen, die klinischen Ergebnisse und das Patientenerlebnis zu verbessern sowie Praxiswachstum und Effizienz zu ermöglichen.

### Die einzigartige, patentierte DM Intelligent Platform

Seit 2014 hat DentalMonitoring das Management der klinischen Versorgung und der Praxisabläufe durch seine KI-gestützten Lösungen revolutioniert und setzt sich für die Nutzung von Daten zur Verbesserung der Versorgungsqualität ein. Die einzigartige patentierte Plattform von DentalMonitoring wird die Handlungsfreiheit und die Auswahl an Partnern für alle

zahnmedizinischen Fachkräfte deutlich erhöhen und Anbietern digitaler Lösungen die Möglichkeit geben, die einzigartige KI-Technologie des Unternehmens zu nutzen.

Die DM Intelligent Platform umfasst die folgenden Lösungen:

- DataHub, ein Datenanalysetool, das Ärzten, Praxen und Partnern kontinuierliches und unmittelbares Feedback und Informationen zur klinischen Wirksamkeit und betrieblichen Effizienz liefert
- Export von STL-Dateien aus Überwachungsscans, ohne dass ein Termin in der Praxis erforderlich ist
- API/SDK-Schnittstellen, die die Integration der DM Intelligent Platform mit allen digitalen Partnern ermöglichen, einschließlich Patientenverwaltungssystemen, CRM-Systemen, digitalen Behandlungsplanungssystemen für Aligner,

Zahnspangen und andere zahnmedizinische Geräte sowie Geräte wie angeschlossene elektrische Zahnbürsten.

### Vision: die Zahnmedizin intelligenter machen

„Wir freuen uns, dass unsere einzigartige Technologie, auf die Tausende von Ärzten und mehr als 1,5 Millionen Patienten weltweit vertrauen, nun zur Verbesserung von Produktfunktionen, Arbeitsabläufen und Lösungen in der gesamten Dentalwelt zur Verfügung steht“, sagt Philippe Salah, CEO von DentalMonitoring. „Wir sind davon überzeugt, dass uns unsere einzige wirklich offene digitale Plattform in der Zahnmedizin gut positioniert, um die Nachhaltigkeit der zahnmedizinischen Versorgung weiterhin positiv zu beeinflussen und das Leben von Millionen von Patienten zu verbessern. Wir laden alle unsere Ärzte und Partner ein, das volle Potenzial unserer Technologie zu nutzen und uns bei unserer Vision zu helfen, die Zahnmedizin intelligenter zu machen.“

Die DM Intelligent Platform ist jetzt der einzige digitale Workflow, der sich mit allen heute auf dem Markt erhältlichen digitalen Dentallösungen verbinden und integrieren lässt.



\* Produktverfügbarkeit, Ansprüche und gesetzlicher Status können je nach den örtlichen Vorschriften von Land zu Land unterschiedlich sein. Wenden Sie sich für weitere Informationen an Ihren örtlichen Vertreter.

**DENTALMONITORING**  
a.planer@dental-monitoring.com  
www.dental-monitoring.com

#whdentalwerk



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08651 904 244-0

office.de@wh.com, wh.com

# Synea Fusion: Das erfolgreichste Winkelstück Deutschlands von W&H

**2** zum  
halben  
Preis\*

## Ein echter Champion

Die Synea Fusion ist das meistverkaufte Winkelstück von W&H in Deutschland. Was sie so erfolgreich macht? Die Modellreihe verbindet die überragenden Synea Qualitäten mit konkurrenzloser Lebensdauer – und das zu günstigen Anschaffungskosten.

\* mehr Infos unter wh.com







syneq FUSION

**INTERVIEW //** Nicht nur die Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH) hat sich zu einem hochaktuellen Thema entwickelt, das Zahnmediziner weltweit vor große klinische Aufgaben stellt. Generell scheinen sich die Parameter in der Kinderzahnheilkunde leicht verändert zu haben. Ängste und Sensibilitäten haben zugenommen, wie auch die Herausforderung mit begleitenden Elternteilen umzugehen. Wir sprachen mit Prof. Dr. Katrin Bekes (Medizinische Universität Wien) über den Umgang mit Ängsten in Bezug auf aktuelle Möglichkeiten schmerzreduzierter und angstvermeidender Anästhesieverfahren.

## MÖGLICHKEITEN DER SCHMERZ- UND ANGSTREDUZIERTEN ANÄSTHESIE IN DER KINDERZAHNHEILKUNDE

Redaktion



© dekazigzag/Shutterstock.com

**Frau Dr. Bekes, in Ihrer Klinik verwenden Sie spezielle Geräte für die digitale, computergesteuerte Anästhesie bei Kindern. Weshalb haben Sie sich hierfür entschieden?**

In der Kinderzahnmedizin kann die Gabe einer Lokalanästhesie durchaus eine Herausforderung darstellen. Obwohl sie das wichtigste Hilfsmittel für die Schmerzkontrolle darstellt, ist die Angst von Kindern vor einer „Spritze“ teilweise immer noch groß. Vor allem die klassische Infiltrationsanästhesie oder die Leitungsanästhesie können Ängste beim Kind hervorrufen. Eine computergesteuerte Durchführung kann hier eine gute Alternative darstellen, um eine atraumatische und schmerzfreie Anästhesie zu erzielen.

**Welche Anästhesiearten können Sie digital gesteuert durchführen?**

Je nach gewähltem Applikationssystem ist es möglich, neben der klassischen Infiltrations- oder Leitungsanästhesie auch intraligamentäre oder intraossäre Anästhesietechniken durchzuführen.

**Entstehen bei der Verwendung dieser Geräte für spezielle Indikationen besondere Vorteile im Gegensatz zu der bewährten Anästhesie mittels Spritze und Kanüle?**



## SCHMERZFREIE DIGITALE ANÄSTHESIE OHNE TAUBHEITSGEFÜHL

Die meisten Patienten haben mehr Angst vor der Spritze als vor der eigentlichen Behandlung. Ganz zu schweigen von dem oft mehrere Stunden anhaltenden unangenehmen Taubheitsgefühl.

### WARUM DIGITALE ANÄSTHESIE?

1

#### Zahnärztliche Behandlung ohne Schmerzen

Heute ist es selbstverständlich, dass zahnärztliche Behandlungen schmerzfrei verlaufen. Dazu gibt es eine Vielzahl an Betäubungsmitteln, sogenannte Lokalanästhetika. Moderne Lokalanästhetika sind sicher und zuverlässig, müssen jedoch am Ort des Eingriffs in das Zahnfleisch eingespritzt werden. Jeder kennt die übliche Spritze und den Druckschmerz bei der Injektion.



2

#### Schmerzfreie digitale Anästhesie löst Spritze ab

Das The Wand STA-System ist ein Anästhesiecomputer, der das Anästhetikum (zunächst ohne Einzustechen) an die Schleimhaut abgibt.

Erst wenn diese bereits betäubt ist, wird eine Mikronadel schmerz- und drucklos, ohne Wahrnehmung, nachgeführt. Die Abgabe/Dosierung steuert der Computer.



3

#### Neue Betäubungstechniken

Das The Wand STA-System ist ein Anästhesiecomputer, der das Anästhetikum (zunächst ohne Einzustechen) an die Schleimhaut abgibt.



Interessengemeinschaft schmerzarme Anästhesie – [www.thewand.de](http://www.thewand.de)

Die computergesteuerte, digitale Lokalanästhesie ermöglicht eine schmerzarme, gewebeschonende und präzise Betäubung und ist daher besonders für Kinder und ängstliche Erwachsene geeignet. Weitere Vorteile sind eine kontrollierte, langsame Injektionsrate mit geringem Druck, wodurch größere Mengen des Anästhetikums in das Desmodont platziert werden können. Gleichzeitig wird einer „überdruckbedingten“ Gewebeschädigung effektiv vorgebeugt. Zudem fließt das Anästhetikum der Nadel voraus, so dass die Oberfläche des Gewebes bereits vor dem Einstich betäubt ist. Die Wirkung des Betäubungsmittels setzt sofort ein.

**Haben Sie die Erfahrung gesammelt, dass bereits der optische Wegfall der Spritze einen positiven psychologischen Einfluss in der Behandlung von ängstlichen Patienten mit sich bringt?**

Computergesteuerte Systeme werden in der Regel von den Kindern aufgrund der unauffälligeren Gestaltung nicht direkt mit den bekannten „Spritzen“ verknüpft. Auch die Eltern erkennen diese Geräte

nicht sofort und übertragen so nicht ihre eigenen Ängste auf das Kind.

#### Gibt es auch Nachteile?

Da nur sehr geringe Anästhetikamengen injiziert werden und sich das Anästhetikum nur begrenzt ausweitet, ist die intraligamentäre Anästhesie beispielsweise nur bedingt für länger dauernde und ausgedehnte dentoalveoläre chirurgische Eingriffe geeignet. Diese sind jedoch in der Kinder- und Jugendzahnheilkunde selten.

#### Wird die digitale Anästhesie nur bei Kindern verwendet oder erhalten auch Erwachsene diese Möglichkeit?

Wir sind in unserer Abteilung auf die Behandlung von Kindern und Jugendlichen unter 15 Jahren spezialisiert. Aus diesem Grunde bieten wir diese Art der Anästhesie momentan nur dieser Altersgruppe an. Selbstverständlich würden jedoch auch Erwachsene – wenn sie bei uns behandelt würden – die digitale Anästhesie angeboten bekommen.

**Vielen Dank für diesen Einblick.**



UNIV.-PROF. DR. MED. DENT. HABIL. KATRIN BEKES, MME (MEDIZINISCHE UNIVERSITÄT WIEN)

#### Vita:

- 1997–2002 Studium der Zahnmedizin an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- 2002 Staatsexamen und Approbation
- 2003 Promotion
- 2012 Habilitation
- 2003–2010 Wissenschaftliche Mitarbeiterin der Universitätspoliklinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie und der Sektion Präventive Zahnheilkunde und Kinderzahnheilkunde der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- 2010–2015 Oberärztin der Universitätspoliklinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie, Sektion Präventive Zahnheilkunde und Kinderzahnheilkunde der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- 2014 Ruf auf die Professur für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde des Kindesalters an der Medizinischen Universität Wien
- Seit 04/2015 Univ.-Prof. für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde des Kindesalters an der Medizinischen Universität Wien, Fachbereichsleiterin Kinderzahnheilkunde der Universitätszahnklinik Wien

#### Nebentätigkeiten:

- Seit 2019 Präsidentin der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde (DGKiZ)
- Seit 2017 Vizepräsidentin der Österreichischen Gesellschaft für Kinderzahnmedizin (ÖGKiZ)
- Seit 2016 Councillor für Österreich bei der European Academy of Paediatric Dentistry (EAPD)
- Seit 2016 Councillor für Österreich bei der International Association of Paediatric Dentistry (IAPD)
- 2008–2019 Generalsekretärin der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde (DGKiZ)

**FACHBEITRAG** // Der Indikationsbereich moderner Komposite hat sich in den letzten Jahren deutlich erweitert. So sind heute Höckeraufbauten, Höckerüberkupplungen (im Sinne einer Teilkrone) oder Veneers substanzschonend, minimalinvasiv und defektbezogen möglich. Selbst kleinere Lücken können mit Komposit durch Zahnverbreiterungen oder dem Befestigen des extrahierten Zahnes an den Nachbarzähnen geschlossen werden. Ein Beitrag über ästhetische Lösungen im Praxisalltag mit Beautifil Flow Plus X und Beautifil II LS.

## ÄSTHETISCHE LÖSUNGEN IM PRAXISALLTAG

Dr. Thomas Reißmann / Zwickau

Langzeitstabile und haltbare Versorgungen sind nur bei korrekter Anwendung der Adhäsivtechnik zu erzielen. In Zusammenarbeit mit der Firma SHOFU (Sitz in Ratingen) entstand ein Video, welches Schritt für Schritt die Anfertigung einer Kompositrestauration zeigt. Über den untenstehenden QR-Code kann dieses Video kostenlos aufgerufen werden.

Ergänzend sollen in diesem Artikel spezifische Punkte näher erläutert werden, insbesondere das Trockenhalten der Kavität, das Bonden und das Härten. Dies sind die wichtigsten Schritte zum Erlangen

einer haltbaren Restauration, die aber häufig zu wenig Beachtung bekommen.

### Detailliertes Vorgehen – step-by-step erklärt

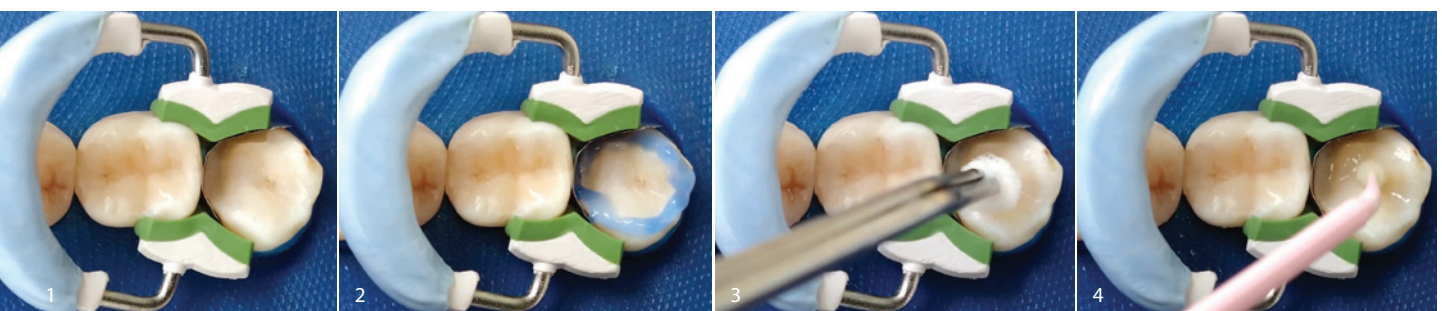
#### Farbbestimmung

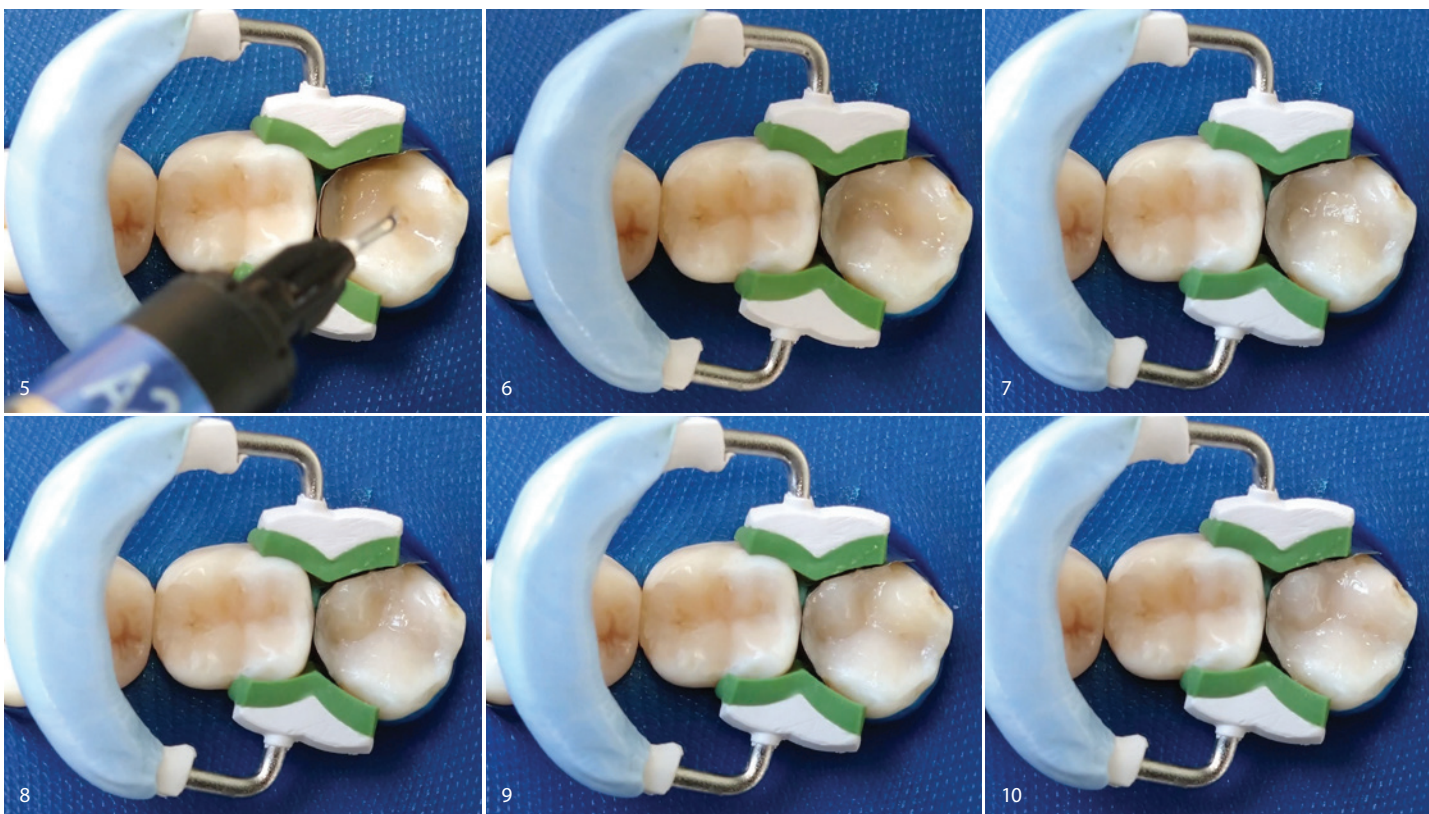
Die Farbbestimmung sollte immer vor der Behandlung am feuchten Zahn durchgeführt werden, denn dehydrierte Zähne erscheinen heller. Erfolgt die Farbbestimmung am bereits ausgetrockneten Zahn, ist die Restauration später zu hell. Die voll-

ständige Wiederaufnahme des Wassers vom Zahn dauert mehrere Stunden.

#### Präparation

Die Präparation erfolgt primär rein defektorientiert mit anschließender Schmelzabschrägung. Alte Füllungen sollten in der Regel vollständig entfernt werden, um die neue Füllung suffizient in den Dentinkanälchen befestigen zu können. Ausnahmen wären eine nachvollziehbare zurückliegende Pulpeneröffnung mit intakter Überkappung oder wenn an eine relativ neue Füllung etwas angesetzt werden





muss. Hier sollte man aber ein spezielles Prozedere im Sinne eines Reparaturverfahrens durchführen.

Die vollständige Entfernung alter Komposite ist häufig schwierig und sollte unter Zuhilfenahme einer Lupenbrille erfolgen. Hilfreich ist auch die kurze Anätzung der Kavität mit Phosphorsäure. Nach Abspülen und Trocknen erscheint das Ätzmuster des Zahnes anders als das des verbliebenen Komposits.

Dünne Wände werden von okklusal reduziert, ohne wie bei einer Kronenpräparation die Zahnwände in ihrer Dicke weiter zu schwächen.

**Kofferdam**

Die Verwendung von Kofferdam ist zu empfehlen. Sollte der Zahn keinen Unterschnitt haben, so werden im Vorfeld mit Komposit kleine Verankerungen für die Kofferdamklammer aufgebaut, die nach der Behandlung wieder entfernt werden. Sollte kein Kofferdam angelegt werden können, so ist eine relative Trockenlegung mittels Watterollen und permanenter Absaugung direkt neben dem Zahn durchzuführen. Hierbei geht es um die Reduktion der feuchten Atemluft, aber auch um die Verhinderung des versehentlichen

Mundschlusses und des Abhaltens der Zunge und einer damit verbundenen Kontamination der Kavität mit Speichel.

**Separation**

Die Erzielung eines straffen Kontaktpunktes ist mit Kompositen deutlich schwieriger als bei Amalgamfüllungen. Dies liegt daran, dass man Amalgamfüllungen nach der Abnahme der Matrize noch kondensieren kann und Amalgam beim Aushärten expandiert. Komposit hingegen schrumpft beim Aushärten, auch wenn der Schrumpf bei modernen Kompositen bei unter einem Prozent liegt (beispielsweise Beautifill II LS, SHOFU).

Aus diesem Grund müssen die Zähne während der Gestaltung des Aproximalkontaktes separiert werden. Die Separationen ausschließlich mit Holzkeilen bringt häufig nicht den gewünschten Erfolg, insbesondere wenn die Holzkeile während der Behandlung nass werden. Hatte man früher noch propagiert, dass sich die durch Wasser aufquellende Holzkeile ausdehnen, so erweist sich das in der Praxis als Irrglaube. Keile dienen bei der Füllungslegung mit Kompositen hauptsächlich der dichten Adaptation der Matrize an die Stufe.

Eine starke Separation erreicht man mit Separationsringen, welche die Matrize, vorzugsweise dünne Teilmatrizen, gleichzeitig sehr gut in Form halten (Abb. 1–13: Anschauungsmodell mit extrahierten Zähnen und dem zu behandelnden Zahn 27).

**Bonding**

Nach der Vorbereitung der Kavität erfolgen je nach verwendetem Bondingsystem die Schritte Ätzen, Abspülen, Trocknen, Rewetting und Auftrag des Bondings (Abb. 2–4). Bei selbststützenden Adhäsivsystemen kann auch sofort mit dem Auftrag des Bondings begonnen werden, allerdings führt auch hier die selektive Ätzung des Schmelzes zu höheren Haftwerten.

Beim Bonden sollten strikt die Herstellervorgaben eingehalten werden. Insbesondere beim Wechsel des Bondingsystems sollte der gewohnte Arbeitsablauf ohne Beachtung der Gebrauchsanweisung nicht einfach von dem bisherigen auf das neue System übertragen werden.

Das Bonding sollte während der Anwendung unter direkter Einsicht der gesamten Kavität immer wieder an den Kavitätswänden nach oben gestrichen werden, denn wie alles, folgt auch ein Bonding der Schwerkraft. Nach dem ab-





11



12

schließenden Härten wird die gesamte Kavität auf vollständigen Glanz kontrolliert.

### Aushärtung

Dem Härten wird häufig zu wenig Beachtung geschenkt. Dabei ist es der wichtigste Schritt zur Erlangung einer stabilen Restauration mit möglichst wenig verbliebenen allergenen Monomeren. Hierzu empfiehlt sich eine regelmäßige Schulung der Assistenz, in schwierigen Fällen sollte das Härten vom Behandler selbst übernommen werden. Polymerisationslampen sollten regelmäßig auf Sauberkeit und ihre Leistung getestet werden.

Die Härtung erfolgt immer senkrecht zur Fläche. Eine Kippung der Lampe führt schon zu einer Reduktion der Lichtleistung. Ebenfalls sind die Leistung der Lampe, der Abstand der Lampe von der zu härtenden Oberfläche, die Schicht-

dicke und die Farbe des Komposit zu beachten.

Die von den Herstellern angegebenen Härtezeiten sollten als Mindesthärtezeiten verstanden werden und beziehen sich darauf, dass die Polymerisationslampe direkten Kontakt zum Komposit hat. Ein verdoppelter Abstand bedeutet eine vierfach geringere Lichtleistung. Härtet man also eine tiefe Kavität, sollten die Polymerisationszeit verlängert oder die Schichtstärke verringert werden. Gleiches gilt für dunkle Farben. Eine große Erleichterung bei tiefen Kavitäten sind die Bulk-Fill-Materialien (z. B. Beautifil-Bulk Flowable, SHOFU).

### Schritte der Schichtung

Im ersten Schritt wird die Stufe mit einem fließfähigen Komposit (z. B. Beautifil Flow Plus X F03) bedeckt und ausgehärtet. Wichtig ist hierbei die Vermeidung von Blasen. Danach wird der gesamte Kavitätenboden mit einem dünnfließenden Komposit benetzt, dünne Wände werden mit einem Flowable verstärkt (Abb. 5). Dies kann auch in einem Schritt mit einem fließfähigen Bulk-Fill-Komposit erfolgen, da dieses während der Härtung einen sehr geringen Schrumpfungstress aufweist.

Danach werden die approximalen Wände zur Erzielung einer Klasse I-Kavität aufgebaut (Abb. 6). Muss ein gesamter Höcker aufgebaut werden, so erfolgt dies vor dem Aufbau der approximalen Wände, da sonst ein sicheres Anlegen des Separierendes nicht möglich ist. Anschließend werden die Höckerabhänge einzeln aufgebaut (Abb. 7–9). Ob das Kaurelief eher funktionell oder feinatomisch mit Parafissuren modelliert wird, ist dem Behandler überlassen. Feinheiten im Kaurelief

können mit einem moderat fließfähigen Flowable ausgeformt werden (Abb. 10).

Die im Video eingesetzte Technik nennt sich Snowplough-Technik. In eine kleine Menge fließfähiges Komposit, welches noch nicht ausgehärtet ist, wird das stopfbare Komposit einmassiert. Somit erzielt man einen absolut innigen Verbund des Komposit mit der darunter liegenden Schicht. Sollte das Komposit am Spatel kleben, so kann man anstatt eines Tropfens Bonding ebenfalls ein kleines bisschen Flowable benutzen.

### Finalisierung

Die Ausarbeitung erfolgt mit birnenförmigen Diamanten, spitz zulaufendem Diamanten, Brownie, Greenie und Supergreenie (Abb. 11 und 12).

Final erfolgt nochmals eine Aushärtung von okklusale, vestibulär und oral. Abbildung 13 zeigt die fertige Restauration.



13

Anfertigung einer Kompositrestauration



**DR. THOMAS REISSMANN**

Kopernikusstraße 7  
08056 Zwickau



# MUT. MACHEN.

NEUE WEGE FÜR DIE DENTALE WELT.



**FRANKFURT**  
**11.-12.11.22**

MESSE FRANKFURT  
HALLE 1.2

DIE  
**DENTALE  
WELT**  
ZU GAST IN  
IHRER REGION.

**BERATUNG  
INNOVATIONEN  
FORTBILDUNG**

WEITERE  
INFORMATIONEN:



INFOTAGE-DENTAL.DE

**PRAXISKONZEPT** // Klimaschutz und Nachhaltigkeit haben im Gesundheitswesen – vor allem für Arzt- und Zahnarztpraxen – stark an Bedeutung zugenommen. Operationen und Einwegmaterialien verursachen viel Abfall sowie CO<sub>2</sub>-Emissionen und das ist vielen Ärzten nicht bewusst. Doch welche Einsparmöglichkeiten in Richtung Materialbedarf oder Digitalisierung sind hier möglich?

## MEHR NACHHALTIGKEIT IN DER THERAPIE

Mark Peters / Heidelberg

Die Negativschlagzeilen über den voranschreitenden Klimawandel können bei Laien den Eindruck hinterlassen, dass es um die Thematik Klimaneutralität in den Einrichtungen des Gesundheitswesens besonders schlecht bestellt ist. Hier sind einige Beispiele wie umwelt- und klimaschädlich ein Krankenhaus oder eine Arztpraxis ist.

- Eine siebenstündige Operation mit Narkose ist genauso klimaschädlich wie 15.000 Kilometer Autofahren.<sup>1</sup>
- Ein Klinikbett verbraucht genauso viel Energie wie vier Einfamilienhäuser.<sup>2</sup>

- Krankenhäuser haben sieben bis acht Tonnen Abfall pro Tag – ca. sechs Kilogramm pro Patient.<sup>3</sup>
- Eine Arzt- oder Zahnarztpraxis könnte ca. 30 Prozent Abfall einsparen.<sup>4</sup>

Dass diese Meldungen und Vorkommnisse nicht die Regel in Krankenhäusern darstellen, sondern es sich um Einzelfälle handelt, wird in der Berichterstattung meist nicht betont. Umweltfreundliche Narkosemittel existieren bereits und werden schon eingesetzt.

Die Überschreitung der CO<sub>2</sub>-Belastungsgrenzen und die Coronapandemie (COVID-19) sind die globalen Probleme des 21. Jahrhunderts. Der Gesundheitssektor ist hierzulande mitverantwortlich für den Klimawandel. Wir zeigen anhand von Beispielen aus dem Heidelberger Hygiene-Rating, dass pragmatische Veränderungen dringend notwendig sind. Es müssen bessere Rahmenbedingungen geschaffen werden, sodass Arzt- und Zahnarztpraxen sektorenübergreifend weiterhin eine nachhaltige und sichere Gesundheitsversorgung sicherstellen können.

### Weniger Papier – mehr Digitalisierung

Digitalisierte Praxen verursachen weniger Abfall, denn durch die digitale Dokumentation werden herkömmliche Methoden überflüssig. Eine papierlose Praxis verschlankt die Organisation und spart Energie.

### Das Ende vom Einwegartikel?

Die Vermeidung von Einwegartikeln, die aus ökonomischen, logistischen oder hygienischen Gründen eine weite Verbrei-



© Ground Picture/Shutterstock.com



tung im Gesundheitswesen haben, ist ein wichtiger Hebel zur Abfallreduktion wie bspw. Einmalscheren- und Instrumente.

Gute Lösungsansätze existieren bereits, da die Aufbereitung der Instrumente in Arztpraxen aufwendig und risikobehaftet ist, kann die Aufbereitung in einer Klinik oder von Ärztkooperationen erfolgen.

## Win-win-Situation für Praxen und Patienten

Auf Einwegmüll in der Vorbereitung für den nächsten Patienten zu verzichten, stellt sowohl für Praxen als auch Patienten einen Vorteil dar. Wenn jeder Patient seine eigenen Unterlagen wie z. B. ein Handtuch zur Behandlung mitbringt, entfällt in der Praxis der Einsatz von Papierauflagen für Liegen und Behandlungsstühle. Außerdem fühlt sich der Patient wohler, wenn das eigene Handtuch verwendet wird, so bestehen keine Zweifel mehr, ob die Papierauflage o.Ä. nach der letzten Behandlung erneuert wurde.

## 15 Prozent weniger medizinische Abfälle: Wegwerfkleidung statt waschbarer Funktionskleidung

In einer Arztpraxis fallen jeden Tag Abfälle verschiedenster Arten an: ob Papier, Kunststoffe, Spritzen, Arzneimittel oder mehr. Alle Lieferanten einer Arztpraxis haben sich zum Klimaschutz und der Emissionsreduktion verpflichtet, jedoch wird die ökologische Transformation in der Patientenversorgung noch nicht nachhaltig und sicher umgesetzt. Getränkedosen können abgegeben werden – die Entsorgung des Abfalls einer Praxis erfolgt eigenverantwortlich.

Die Kosten durch den verzögerten Beginn von effektivem Klimaschutz lassen die Folgekosten in den medizinischen Einrichtungen steigen.

Das Heidelberger Hygiene-Rating ergänzt einen wohl-durchdachten Hygieneprozess, wodurch Praxen das Thema rundum Klimaneutralität sowie die sachgerechte, ethische und hygienische Patientenversorgung immer mitberücksichtigen werden. Dadurch werden die Punkte Nachhaltigkeit und Versorgungsfunktionalität erfolgreich miteinander vereint.

### PRAXISMANAGEMENT BUBLITZ-PETERS GMBH & CO KG

Rohrbacher Straße 28  
69115 Heidelberg  
Tel.: +49 6221 438500  
info@bublitz-peters.de  
www.bublitzpeters.de

**BIB forte eco + AlproZyme**

**BIB forte eco**

**AlproZyme**  
Spezialgranulat zur  
Reinigung und Desinfektion

**Neu für ein erweitertes Spektrum**  
Klassische Anwendungsgebiete sind die Aufbereitungen ketten- und  
zerlegbarer Instrumente aus Edelstahl.

- Für alle Reinigungsstufen bis zur Endsterilisation
- Für alle Reinigungsstufen bis zur Endsterilisation
- Für alle Reinigungsstufen bis zur Endsterilisation
- Für alle Reinigungsstufen bis zur Endsterilisation
- Für alle Reinigungsstufen bis zur Endsterilisation

**Wichtig:**  
Für die Verwendung im Rahmen der Standard-  
Anwendung (Reinigung) ist eine 100%ige  
Lösung erforderlich. Bei anderen  
Anwendungen (z. B. bei der  
Reinigung von Oberflächen) ist eine  
100%ige Lösung erforderlich.

**Einwirkzeit:**  
10 Minuten bei 20°C bis 30°C  
15 Minuten bei 10°C bis 15°C  
30 Minuten bei 5°C bis 10°C

**Abgabe:**  
50 g Granulat

**Hersteller:**  
ALPRO MEDICAL GMBH  
74122 St. Georgen • Germany  
Tel.: +49 7143 9300-0 • www.alpro-medical.com

## Perfekt aufeinander abgestimmt!

Mit dem Reinigungsgranulat AlproZyme werden die Instrumente vorgereinigt und -desinfiziert und anschließend mit dem Flüssigkonzentrat BIB forte eco ohne Proteinfixierung abschließend gereinigt und desinfiziert.

**HERSTELLERINFORMATION** // Hand- und Winkelstücke sind die mit Abstand meistgenutzten Produkte in jeder Praxis. Nicht nur bei der Anschaffung sollte daher auf Wertigkeit gesetzt werden, sondern auch beim Service. Für Deutschland und Österreich ist beispielsweise W&H Experte in beiden Segmenten. Alle Neuprodukte sind „made in Austria“ und auch im Falle von Service und Reparatur erhalten Kunden kompromisslose Qualität.

## STARKER PARTNER AUCH IM SERVICE-FALL

Christin Hiller/Leipzig

Der Einsatz von Medizinprodukten geht mit viel Verantwortung einher: Verantwortung für den Patienten und für die Einhaltung der Medizintechniknormen. Aus diesen Gründen sollte bei Wartungs- und Reparaturaufträgen immer auf eine professionelle Umsetzung geachtet werden; Do-it-yourself-Reparaturkits aus dem Internet und jede Form des Reparatur-selbstversuchs sind niemals eine gute Idee.

W&H setzt hierzu auf das hauseigene Konzept „ProService“ und definiert den Standard für Servicequalität in der Medizintechnik neu. Ob einfache Wartung oder umfassende Reparatur – wertvolles Know-how vom Hersteller ist unabdingbar für den nachhaltigen und vor allem sicheren Einsatz der Produkte. Bei W&H gehört guter Service daher zum Selbstverständnis und gestaltet sich wie folgt:

- ✓ Das gesamte Techniker-Team ist hoch qualifiziert, der Service-Prozess ISO-zertifiziert. Das ist die höchste Auszeichnung in diesem Segment. Das Service-Partnernetz in Deutschland sowie Österreich ist durch externe als auch autorisierte Servicepartner umfassend sowie flächendeckend aufgestellt. Kurze Wege ermöglichen eine schnelle Bearbeitung.
- ✓ Im Falle von Reparaturbedarf bietet der Hersteller einen schnellen 24-Stunden-Service. Um die Abwicklung für die Kunden noch einfacher zu machen, bietet W&H dazu ein entsprechendes Formular und einen Abholservice an. Praxistipp: Wenn Sie sich über die Ursache des Problems nicht sicher sind, ist es besser, sich zuerst an den Wartungsdienst zu wenden und mit einem Techniker zu sprechen. Zusammen mit den Technikern können Fehlfunktionen oftmals bereits gelöst oder die weitere Vorgehensweise besprochen werden.
- ✓ Die durchgeführten Reparaturen zeichnen sich durch eine hohe Ersatzteiltiefe aus, was in der Branche einzigartig ist. Somit kann fast jedes einzelne Bauteil individuell getauscht werden.
- ✓ Der W&H Werksservice als auch die W&H Servicepartner verwenden ausschließlich Originalersatzteile.
- ✓ Der Kunde erhält die volle Kostentransparenz. Es werden nur die tatsächlichen Ersatzteile in Rechnung gestellt, W&H arbeitet nicht mit Pauschalen. Auf Wunsch ist vorab ein Kostenvorschlag möglich.
- ✓ Bei zu hohen Reparaturkosten oder nicht rentablen Reparaturen bietet W&H ein Neuprodukt zu attraktiven Aktionspreisen an.





- ✓ Feedback ist wichtig und wird bei W&H immer ernst genommen. Aus diesem Grund führt der W&H Werkservice regelmäßig eine Kundenzufriedenheitsumfrage durch.
- ✓ Kunden profitieren außerdem von temporären Aktionen. Im Rahmen der großen Sommer-Serviceaktion wird beispielsweise allen Aufträgen ein kleines Goodie beigelegt.

### Produktkompetenz seit 1890

Guter Service macht den Unterschied, das weiß auch Josef Erbschwendtner (Geschäftsleitung Services & Logistik, Deutschland & Österreich) zu berichten und verrät, was den W&H Service so einzigartig macht:

„Durch unsere regelmäßigen Zufriedenheitsbefragungen und den ohnehin engen Kundenkontakt wissen wir, dass unser ProService insbesondere aufgrund der ehrlichen Kostenstruktur geschätzt wird. Viele Mitbewerber arbeiten im Servicebereich mit Pauschalen. Das heißt, auch wenn nur kleine Teile getauscht werden, fällt Summe X für die Reparatur an. Das kann sich bei mehreren

Instrumenten schnell summieren und kostenintensiv werden. Anders W&H: Wir stellen nur die tatsächlichen Kosten in Rechnung, alles bleibt nachvollziehbar und transparent. Service ist für uns einfach ein dazugehöriges Selbstverständnis, das wir mit unseren nationalen Servicepartnern sehr gerne bedienen.“

Ob einfache Wartung oder komplexe Reparatur – die W&H Servicetechniker begleiten die in Österreich hergestellten Hand- und Winkelstücke ein Leben lang. Und das als echte „Insider“ mit mehr als 130-jähriger Produkterfahrung.

**W&H DEUTSCHLAND GMBH**

Tel.: +49 8651 904244-0  
www.wh.com

### Quick-Links: Service

Reparaturauftrag



Abholservice



W&H  
Servicepartner



**RÜCKBLICK //** Bei der 19. Auflage des renommierten Forschungswettbewerbs für junge Zahnmediziner hatten in diesem Jahr acht engagierte Talente die Chance, ihre Arbeiten einer hochkarätigen Fachjury vorzustellen und Erfahrung in der Diskussion zu sammeln. Die Nase vorn hatte am Schluss Bardia Saadat Sarmadi von der Charité Berlin: Mit der Ausarbeitung zum Thema „Influence of printing orientation and aging on the accuracy of 3D-printed and milled occlusal splints“ sicherte er sich damit ein Preisgeld in Höhe von 6.000 Euro.

## JUNGE ZAHNMEDIZINER TRUMPFEN AUF

Kerstin Hastedt/Cuxhaven

Auf den Plätzen zwei und drei folgten Philipp Simeon, ebenfalls von der Charité Berlin, („Mechanische Eigenschaften von 3D-gedruckten Okklusionsschienen verschiedener Druckorientierungen“) und Dr. Alois Schmidt von der Universität Regensburg („Finite Element Analyse der Spannungsverteilung und -übertragung von implantatgetragenen Kronen aus verschiedenen Restaurationsmaterialien“). Sie durften sich über 4.000 bzw. 2.000 Euro

Preisgeld freuen. Zudem erhielten alle drei Erstplatzierten Publikationszuschüsse in Höhe von 2.000 Euro zur Unterstützung ihrer weiteren Forschung.

### Hohes Niveau

„Wir haben heute ausnahmslos starke Vorträge gehört,“ beglückwünschte VOCO-Geschäftsführer Manfred Thomas Plau-

mann die Teilnehmenden. „Wir freuen uns immer sehr, dem wissenschaftlichen Nachwuchs eine Plattform zur Präsentation ihrer Arbeit zu geben und gleichzeitig den Dialog mit den Experten von morgen zu pflegen.“

Auch die kritische Fachjury, bestehend aus Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk (Universität Witten/Herdecke), Prof. Dr. Matthias Rödiger (Georg-August-Universität Göttingen) sowie Prof. Dr. Sebastian Bürk-



© VOCO





lein (Uniklinikum Münster), zeigte sich begeistert vom Niveau der Referate. Zumal die Redner nicht nur bei ihren Vorträgen glänzten, sondern auch die Nachfragen souverän meisterten.

### Digitale Projekte im Zentrum der Vorträge

Dass die jungen Zahnärzte nicht nur lösungs-, sondern auch zukunftsorientiert agieren, zeigte auch die Auswahl der vorgestellten Themen: Mehr als die Hälfte der Vorträge behandelte Fragestellungen zur Digitalen Zahnheilkunde. Dabei ging es z.B. um Untersuchungen zum Bruchlastverhalten von subtraktiv, additiv und konventionell gefertigten Totalprothesen oder auch um den Einfluss der Prüfmethode auf die Eigenschaften von 3D-druckbaren Prothesenzähnen.

### Vorbereitung auf Zukunft

Neben der Teilnahme am Wettbewerb profitierten die Teilnehmenden zudem von dem attraktiven dentalen Umfeld: „Die VOCO Dental Challenge bietet dem Nachwuchs die ideale Gelegenheit, um Vortragsluft zu schnuppern und sich auf künftige Reden oder auch die Promotionsverteidigung vorzubereiten“, erläuterte Organisator Dr. Martin Danebrock.

„Darüber hinaus ist der Wettbewerb ein toller Rahmen, um neben Gleichgesinnten aus ganz Deutschland auch renommierte Zahnmediziner kennenzulernen.“

Viel Applaus und Anerkennung für ihre Leistungen erhielten auch die weiteren Teilnehmenden der 19.VOCO Dental Challenge (in alphabetischer Reihenfolge):

- Veronika Greil (Ludwig-Maximilians-Universität München, Zahnärztliche Prothetik, Abt. Werkstoffkunde): Einfluss der Prüfmethode auf die Eigenschaften von 3D-druckbaren Prothesenzähnen
- Klara Plath (Universität Hamburg, Poliklinik für Parodontologie, Präventive Zahnmedizin und Zahnerhaltung): Haftfestigkeit verschiedener Komposite an tiefem Dentin abhängig von der Oberflächenkontamination
- Jan Große-Rhode (Universität Heidelberg, Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik, Sektion für Biomaterial- und Werkstoffkunde): Einfluss von Reinigungsmodalitäten auf wichtige Werkstoffkenngrößen von fünf verschiedenen 3D-Druckkunststoffen
- Bardia Saadat Sarmadi (Charité – Universitätsmedizin Berlin, Abteilung für Zahnärztliche Prothetik): Influence of printing orientation and aging on the accuracy of 3D-printed and milled occlusal splints
- Dr. Alois Schmidt (Universität Regensburg, Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik): Finite Element Analyse der Spannungsverteilung und -übertra-

gung von implantatgetragenen Kronen aus verschiedenen Restaurationsmaterialien

- Philipp Simeon (Charité – Universitätsmedizin Berlin, Abteilung für Zahnärztliche Prothetik): Mechanische Eigenschaften von 3D-gedruckten Okklusionsschienen verschiedener Druckorientierungen
- Marko Stamenkovic (RWTH Aachen, Zahnerhaltung, Parodontologie und Präventive Zahnheilkunde): Temperaturentwicklung im Cavum dentis und Dentin bei Verwendung eines thermoviskosen Komposits
- Adrian Zahel (Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik und Propädeutik, Medizinische Werkstoffwissenschaften und Technologie): Bruchlastverhalten von subtraktiv, additiv und konventionell gefertigten Totalprothesen

### VOCO GMBH

Anton-Flettner-Straße 1–3  
27472 Cuxhaven  
Tel.: +49 4721 719-0  
www.voco.dental



**MUNDGESUNDHEITSFORSCHUNG** // Zahnärztliche Akademiker und Kliniker sind eingeladen, sich ab dem 21. September 2022 bei der Foundation Nakao um Forschungszuschüsse zu bewerben. Dies ist die vierte Forschungsförderung, die seitens der angesehenen Stiftung seit ihrer Gründung im Jahr 2018 zur Verfügung gestellt wird. Die Foundation Nakao unterstützt klinische Studien und Forschungsarbeiten zu aktuellen Themen in der Zahnheilkunde, wie z. B. in den Bereichen minimale Intervention und Mundgesundheit von älteren Menschen.

## FOUNDATION NAKAO FOR WORLDWIDE ORAL HEALTH STARTET NEUE AUSSCHREIBUNGSRUNDE

Foundation Nakao for Worldwide Oral Health / Luzern



Erfolgreiche Anträge erhalten eine Unterstützung in Höhe von CHF 50.000 pro Jahr und profitieren darüber hinaus von der Veröffentlichung der Studienergebnisse in zahnmedizinischen Fachkreisen und Publikationen. (Insgesamt werden Projekte maximal zwei Jahre mit bis zu CHF 100.000 unterstützt. Bei einer Projektbudgetüberschreitung innerhalb von CHF 50.000 in zwei Jahren sollte im Folgejahr ein erneuter Antrag auf den Zuschuss gestellt werden.)

### Förderung der Mundgesundheitsforschung

Die dritte Antragsrunde der Stiftung fand im September 2022 statt. Sechs Studien wurden vom Vorstand der Foundation

---

Frau Makiko Nakao, Präsidentin der Foundation Nakao, und Herr Makoto Nakao.

Nakao aus einer großen Anzahl von eingereichten Anträgen ausgewählt. Die Antragsteller kamen aus unterschiedlichen Bereichen wie bspw. von Universitäten Forschungseinrichtungen sowie von staatlichen bzw. nichtstaatlichen Organisationen.

Ihrem Stiftungszweck folgend, unterstützt die Foundation Nakao die akademische Forschung und klinische Studien, um eine Verbesserung der Mundgesundheit und Lebensqualität aller Menschen weltweit zu erzielen. Zu den Schlüsselbereichen der Mundgesundheitsforschung zählen die Themen minimalinvasive Zahnheilkunde, Mundgesundheit in alternativen Bevölkerungen und der 8020-Bewegung, Zahnfunktion, Prävention von oraler Schädigung und Dental-IQ.

„Die Inspiration zur Gründung der Stiftung kam durch ein Thema, das uns sehr am Herzen liegt: die Auswirkungen der Mundgesundheit auf die Lebensqualität. Mein Mann und ich glauben, dass die Zahnmedizin eine fundamentale Rolle weltweit für die Gesundheit und Lebensdauer von Menschen spielt. Wir freuen uns darauf, dass dies durch die Aktivitäten der Stiftung verwirklicht werden kann“, sagte Makiko Nakao, Präsidentin der Foundation Nakao for Worldwide Oral Health, bei ihrer offiziellen Gründung im Jahr 2018.

## Über die Foundation Nakao

Am 21. September 2018 wurde die Foundation Nakao for Worldwide Oral Health in Luzern, Schweiz, gegründet. Ermöglicht wurde dies durch Herrn Makoto Nakao, den ehemaligen Vorsitzenden der GC Corporation, der nach 42 Jahren an der Spitze des Unternehmens seine privaten Firmenanteile zur Gründung der Foundation stiftete. Der Vorstand der Foundation Nakao besteht aus einem Team von angesehenen Dentalfachleuten aus vier Kontinenten: Europa, Amerika, Australien und Asien. Es sind Professor Reinhart Hickel, Professor Clark Stanford, Professor Macro Ferrari, Professor Eric Reynolds, Professor Keiichi Sasaki und Dr. Kiyotaka Nakao.

Anträge können bis zum 4. Dezember 2022 über das Bewerbungsformular auf der Website der Foundation Nakao – [www.foundation-nakao.com/applications](http://www.foundation-nakao.com/applications) – eingereicht werden.

Zum  
Bewerbungsformular



## FOUNDATION NAKAO FOR WORLDWIDE ORAL HEALTH

Fluhmattweg 13  
6004 Luzern, Schweiz  
Tel.: +41 41 2032717  
[info@foundation-nakao.com](mailto:info@foundation-nakao.com)  
[www.foundation-nakao.com](http://www.foundation-nakao.com)

# Alles geht. Wenn R5 draufsteht.

## Die smarte Fräs- und Schleiflösung von vhf.



Desktop

Ronden  
Blöcke

Autom.  
Wechsler

Trocken  
Nass

Selbst-  
reinigend

Max.  
Komfort

Die R5 bringt das Labor in Ihre Praxis: Einfach alles fräsen und schleifen, nonstop. So können Sie Ihre Patienten in nur einer Sitzung mit Restaurationen versorgen und zusätzlich aufwendigere Arbeiten wie mehrgliedrige Brücken, Vollprothesen oder Abutments fertigen. Mit der R5 erleben Sie völlige Freiheit in Bezug auf Indikation, Scanner und Material. Nebenbei erledigt sie jeden Auftrag mühelos mit höchster Präzision und maximaler Geschwindigkeit, dank automatischem Materialwechsler auch rund um die Uhr. Mehr unter [vhf.de/R5](http://vhf.de/R5)

**PRODUKTTEST** // Das Luna 2 Universalkomposit aus dem Hause SDI ist eine Weiterentwicklung des am Markt etablierten Füllungsmaterials Luna. Das Resultat sind hochästhetische und langlebige Füllungen mit guter Polierbarkeit und Verschleißfestigkeit. Luna 2 ist frei von BPA-Derivaten und damit besonders interessant für gesundheitsbewusste Patienten. Ein Praxistest.

## „HERVORRAGENDE MODELLIERBARKEIT“

Harald Baumann/Saarlouis

In unserer Praxis wurde Luna 2 in Kombination mit Zipbond getestet. Es wurden

unterschiedlich gestaltete Füllungsmaßnahmen mit Luna 2 durchgeführt. Zum

einen erfolgten mehrflächige Füllungen im Seitenzahnbereich unter Anwendung von Luna flow zur approximalen Abdichtung in Kombination mit Luna 2, zum anderen Frontzahn- und Zahnhalsfüllungen in Kombination mit Shadings in Weiß, Universal und Braun und Luna 2.



### Klinische Anwendung

Die Anwendung von Zipbond ist sehr angenehm möglich, da Zipbond schnell und leicht in dünnfließender Form appliziert werden kann.

Die Anwendung von Luna 2 ist für „Modellierfetschisten“ überaus angenehm. Luna 2 lässt sich sehr gut adaptieren, klebt nicht am Instrument und kann

---

Deckungen alter Zahnhalsdefekte. 1. Quadrant ist fertig, 2. Quadrant im noch alten Zustand.





Vorher-Nachher-Situation bei Frakturen.

vor allem sehr lange und exakt modelliert werden. Es kommt nicht zu Ablösungen beim Modellieren der Füllung. Durch die lang anhaltende Plastizität ist das Einbringen von Shadings in die Füllung in nicht gehärteter Form möglich. Das spart Zeit und macht richtig Spaß! Bei entsprechend ausgeprägter Modellation erübrigt sich durch die sehr glatte Oberflächenstruktur oftmals die Politur der Füllung. Wenn poliert werden muss, erfolgte dies mit Soflex-Scheiben und -Discs problemlos in gewohnter Form.

Frontzahnfüllungen habe ich in Form von restaurativen Füllungen und als Odontoplastiken durchgeführt. Die Farbgestaltungsmöglichkeiten mit Luna 2 sind gut. Für die optimale Gestaltung fehlen etwas opakere Massen, hier wurde auf

Shader zurückgegriffen. Vor allem beim älteren Patienten mit sehr dunklen Zahnhälsen hat sich die Anwendung von braunen Shadern als sehr geeignet erwiesen. Inzisalkanten konnten mit i-Material „unsichtbar“ rekonstruiert werden. Die Hochglanzpolierbarkeit der Restaurationen ist ausgezeichnet.

### Fazit

Luna 2 ist ein leicht und angenehm zu verarbeitendes Composite, das durch seine Farbpalette und die Hinzunahme von Flow und Shadern für alle restaurativen Einsatzbereiche sehr gut geeignet ist. Hervorzuhebend ist die hervorragende Modellierbarkeit.

**SDI GERMANY GMBH**

Tel.: +49 2203 9255-0

[www.sdi.com.au](http://www.sdi.com.au)

**JUBILÄUM //** Über 890 kenianischen Kindern ermöglichte die humanitäre Hilfsorganisation Dentists for Africa (DfA) in den letzten 20 Jahren ein besseres Leben mit Zukunftsperspektiven. Das Konzept: Paten aus Deutschland zahlen die Schul- oder Ausbildung für ein besonders bedürftiges Kind in Kenia. Dabei legt der Verein hohen Wert auf Transparenz, niedrige Verwaltungskosten und auf die Hilfe zur Selbsthilfe.

## DENTISTS FOR AFRICA FEIERT 20 JAHRE PATENSCHAFTSPROJEKT

Clara Wiest/Weimar

Viele ehemalige Patenkinder können sich heute dank ihrer Ausbildung selbst versorgen und unterstützen die Arbeit von DfA vor Ort.

### Gründungsgedanke: Die Not der Kinder lindern

1999 gründete der Zahnarzt Dr. Hans-Joachim Schinkel Dentists for Africa mit dem Ziel, die mittellose Bevölkerung Kenias zahnärztlich zu versorgen. Die Ärzte im Freiwilligeneinsatz bekamen schnell die Hauptsorge der Einheimischen mit: „Wie schaffen wir es, dass unsere Kinder zur Schule gehen können? Und wie können die vielen Waisen zur Schule gehen?“

„Was uns persönlich betroffen gemacht hat, war die Not der Kinder“, erklärt Dr. Hans-Joachim Schinkel zur Gründungs-idee des Patenschaftsprojektes 2002. Bis heute gibt es eine hohe Zahl an Waisenkindern. Viele davon leben in sogenannten „Kinderfamilien“. Sie haben keine Erwachsenen als Bezugspersonen, sondern helfen sich gegenseitig und müssen für ihren Lebensunterhalt komplett selbst aufkommen. Die Ärzte sahen, dass den Kindern und Jugendlichen durch ihr Schicksal jegliche Chance, ihr Leben selbst zu gestalten, genommen wird. Um die Bedürftigsten unter ihnen zu unterstützen, ergänzte der Verein 2002 seine zahnärztlichen Tätigkeiten um das Patenschaftsprojekt.

### Situation der Bevölkerung

- Etwa die Hälfte der Bevölkerung in Kenia ist unter 18 Jahre alt.
- Mehr als zwei Millionen Kinder wachsen ohne Eltern auf.
- Etwa 35 Prozent der Kinder arbeiten täglich, um für ihren Lebensunterhalt zu sorgen bzw. ihre Familie zu unterstützen.

Kenia ist stark von Aids-Infektionen betroffen. In der Region Kisumu, in der Dentists for Africa auch aktiv ist, liegt die Aids-Rate bei fast 20 Prozent. Daher sind viele Kinder Waisen oder Halbwaisen.

Die extremen Preissteigerungen der letzten Monate, vor allem für Lebensmittel und Energie, haben in Kenia die Lage

Abb. 1: Wie alles begann, Einblick in den mobilen Einsatz. Abb. 2: Wie alles begann, Einblick in die Behandlung in einer Schule.







Abb. 3: Seminar für Patenkinder in 2015. Abb. 4: Seminar für Zahnärzte im April 2022.

vieler Kinder und Jugendlicher deutlich verschlechtert. DfA leistet für die Familien des Patenschaftsprojekts Soforthilfe mit Lebensmitteln, Samen und Düngemitteln sowie finanziellen Unterstützungen.

### So funktioniert die DfA-Patenschaft

Die Kinder werden über das Komitee der Witwenkooperative St. Monica Village, die ebenfalls von DfA unterstützt wird, in das Patenschaftsprogramm aufgenommen. Das größte Anliegen der Witwen ist es, die bedürftigsten Kinder und Jugendlichen zu unterstützen. Lokale Partner und Mitarbeiter verwalten das Projekt und halten direkten Kontakt zu den Kindern. Mädchen und Jungen werden in gleicher Anzahl mit Eintritt in die Grundschule aufgenommen. Die deutschen Paten übernehmen anfallende Kosten für die schulische und berufliche Ausbildung oder für Lebensmittel. Der Verein sucht stetig neue Paten und Spendengelder.

### Persönliche Beziehungen zeichnen DfA-Patenschaften aus

Rita Heinke und Rolf Wernicke sind seit 2005 Pateneltern bei DfA. Damals übernahmen sie die Patenschaft für das Waisenkind Japhet Kibet. 2006 lernten sie Japhet persönlich in Kenia kennen. Sie besuchten die Großmutter, die Japhet und seinen Bruder Davis Kiprono aufgenom-

men hatte. Infolgedessen übernahmen Frau Heinke und Herr Wernicke auch die Patenschaft für Davis. Heute arbeitet Japhet als Zahnarzt und Davis als Lehrer. „Wir sind stolz und dankbar, zwei jungen Kenianern die Chance auf ein erfolgreiches und selbstbestimmtes Leben ermöglichen zu haben. Aktuell haben wir zwei weitere Patenschaften“, so Rolf Wernicke.

Wer an einer Patenschaft interessiert ist, kann über die Website Kontakt aufnehmen. Die Kosten für eine Patenschaft starten bei 1,10 Euro pro Tag. Es ist auch möglich, eine Patenschaft mit mehreren Personen gemeinsam oder als Unternehmen abzuschließen.

### Vorteile einer DfA-Patenschaft

**Direkte Hilfe:** Beträge, die der Pate zahlt, kommen dem Patenkind 100 Prozent und direkt zugute. Es werden nur die Kosten, die für das Patenkind anfallen, in Rechnung gestellt.

**Transparenz:** DfA stellt die Quittungen und Rechnungen für jedes einzelne Kind zur Verfügung.

**Nachhaltigkeit:** DfA ermöglicht seinen Patenkindern eine Ausbildung und damit eine Chance, sich und andere in Zukunft selbst versorgen zu können und ein selbstbestimmtes Leben zu führen.

**Educational Fund:** Haben unterstützte Jugendliche ihre Ausbildung abgeschlossen und verdienen ihr eigenes Geld, zahlen sie zehn Prozent der Summe, die sie

erhalten haben, und unterstützen damit die Ausbildung weiterer Kinder.

**Persönlicher Kontakt:** Direkter Briefkontakt mit dem Schützling ermöglicht es den Paten, den Werdegang des Kindes zu verfolgen. In regelmäßigen Abständen werden Patenreisen organisiert, sodass Pateneltern ihr Kind und das Land persönlich kennenlernen können.

### Das Patenschaftsprojekt in Zahlen

- 429 Kinder sind zurzeit in ihrer Schul- oder Berufsausbildung beispielsweise als Zahntechniker, Medizintechniker, Architekten, Pharmazeuten, Lehrer oder Friseure.
- 436 Patenschaften wurden erfolgreich mit einer Berufsausbildung abgeschlossen.
- 163 Kinder und Jugendliche werden durch weitere Maßnahmen und Projekte unterstützt.
- 99 Anwärter stehen aktuell auf der Warteliste für eine Schul- oder Berufsausbildung.

### DENTISTS FOR AFRICA

Belvederer Allee 25  
99425 Weimar  
www.dentists-for-africa.org



**HERSTELLERINFORMATION** // Typ-2-Diabetes macht auch vor dem Mundraum nicht halt. Ganz im Gegenteil – die chronisch systemische Entzündung erhöht das Risiko für Zahnfleischerkrankungen.<sup>1</sup> Eine Parodontitis kann wiederum ihrerseits mögliche Folgeerkrankungen bei Patienten mit Diabetes hervorrufen.<sup>1,2</sup> Die doppelte Entzündungslast kann zu einem höheren Risiko für Schlaganfall, einem höheren Schweregrad einer Retinopathie, einem 6,6-fach erhöhten Risiko für ein diabetisches Fußsyndrom und einem deutlich erhöhten Mortalitätsrisiko aufgrund kardiologischer oder nephrologischer Komplikationen führen.<sup>1,3,4</sup> Daher kommt der Mundgesundheit bei Patienten mit Typ-2-Diabetes eine besondere Bedeutung zu.

## EINE EFFEKTIVE DIABETESKONTROLLE SCHLIESST MUNDGESUNDHEIT MIT EIN

Benediktina Springer / München

### Verstärkte Plaque-Prävention für optimale Ergebnisse

Um den Teufelskreis von Parodontitis und Diabetes gar nicht erst entstehen zu lassen, sollte ein besonderes Augenmerk auf die Plaque-Prävention gelegt werden. Neben einer besonders gründlichen Plaqueentfernung mit der Zahnbürste sollten die Zahnzwischenräume regelmäßig gereinigt und eine geeignete Mundspülung mit plaquehemmender Wirkung angewendet werden.<sup>5,6</sup> Hierfür stehen je nach Bedarf Produkte zur Langzeit- oder

Intensivpflege des Zahnfleisches zur Verfügung. Viele Betroffene leiden zudem unter Xerostomie (Mundtrockenheit). Diese kann nicht nur ein erstes Anzeichen einer Munderkrankung sein, sondern bedeutet für die Patienten vor allem einen hohen Leidensdruck. Auch hier können speziell auf die Bedürfnisse zugeschnittene Zahnpflegeprodukte Linderung verschaffen. Daher sollte in der Prophylaxe bei Patienten mit Diabetes verstärkt darauf geachtet werden, durchaus auch Produktempfehlungen zur Mundhygiene auszusprechen.

### 30 Jahre Erfahrung für eine individuelle Mundhygiene

Ein verlässlicher Partner ist hierbei die Firma Sunstar, die seit über 30 Jahren die Forschung und Wissensvermittlung zur Beziehung zwischen der Mundgesundheit und Diabetes unterstützt. Der Grund für dieses Engagement ist die Tatsache, dass der Gründer von Sunstar, Kunio Kaneda, an Diabetes litt und schließlich in relativ jungem Alter an einer diabetischen Komplikation verstarb. Jahre später kam Kunios Sohn Hiroo zu der Überzeugung,

GUM HYDRAL Range



dass Mundgesundheit und Diabetes in irgendeiner Weise zusammenhängen.

Mit der Marke GUM bietet das Unternehmen ein umfangreiches Sortiment für eine optimale Mundpflege bei Diabetes. Das GUM PAROEX Sortiment mit einer innovativen Formulierung aus Chlorhexidin und Cetylpyridiniumchlorid wirkt plaquehemmend, antibakteriell und entzündungsneutralisierend. Dabei ist es besonders für sensibles Zahnfleisch geeignet, da es mithilfe von Aloe vera das orale Weichgewebe beruhigt. Pro-Vitamin B5 revitalisiert die Mundschleimhaut und Fluorid schützt vor Karies und stärkt zusätzlich den Zahnschmelz.

### Antibakterielle Stoffe zur prophylaktischen Anwendung

Für eine regelmäßige prophylaktische Anwendung steht GUM PAROEX 0,06% CHX zur Verfügung. Sowohl die Zahnpasta als auch die Mundspülung der Serie enthalten das bewährte Antiseptikum Chlorhexidin (0,06% CHX) sowie Cetylpyridiniumchlorid (0,05% CPC), das die Stoffwechsel- und Abfallprodukte der Mikroorganismen neutralisiert und die Wirkung des CHX verstärkt. Durch die Kombination dieser beiden Wirkstoffe wird Plaque reduziert, dessen Neubildung verhindert und damit entzündlichen Zahnfleischerkrankungen zuverlässig vorgebeugt.

PAROEX 1,2 mg/ml Mundwasser



### Höhere Wirkstoff-Dosierung für akute Entzündungen

PAROEX 1,2 mg/ml Mundwasser dient der unterstützenden Behandlung bei bereits bestehenden Mundschleimhautinfektionen von Erwachsenen und Kindern ab 6 Jahren. Dank seiner starken und zuverlässigen Wirkung empfiehlt sich die Anwendung des frei verkäuflichen Arzneimittels außerdem vor und nach dentalchirurgischen Eingriffen. Gedacht ist das Produkt nur zur kurzfristigen Anwendung. Ohne zahnärztliche Empfehlung sollte die Behandlungsdauer fünf Tage nicht überschreiten. Ergänzend hierzu kann auch das GUM PAROEX Zahngel 0,12% CHX mit 0,05% CPC angewendet werden, das zur kurzzeitigen Intensivpflege bei Zahnfleischproblemen entwickelt wurde.

### Xerostomie schnell und lang anhaltend lindern

Die Produktreihe GUM HYDRAL ist speziell auf das häufig bei Diabetikern auftretende Problem der Mundtrockenheit abgestimmt. Der reduzierte Speichelfluss kann zu Halitosis, Schädigungen der Mundschleimhaut, Schwierigkeiten beim Tragen von Zahnersatz, erhöhtem Kariesrisiko, Mundinfektionen (Candidiasis), Mukositis und parodontalen Krankheiten führen. Diese Faktoren können die Lebensqualität der Betroffenen stark beeinträchtigen. Das Sortiment GUM HYDRAL mit Feuchtigkeitsspray, Feuchtigkeitsgel, Mundspülung und Zahnpasta bietet Betroffenen unmittelbar nach der ersten Anwendung eine signifikante Verbesserung der Symptome und führt zu einer Steigerung der Lebensqualität.<sup>7</sup> Die aktiven Inhaltsstoffe Betain, Taurin, Hyaluronsäure und Natriumcitrat bilden einen Schutzfilm, der die Mundschleimhaut benetzt und befeuchtet, vor Irritationen und Reizungen schützt, die Symptome der Mundtrockenheit sofort lindert und die Regeneration des oralen Weichgewebes fördert.

### Umfangreiches Sortiment zur Interdentareinigung

Die Reinigung der Zahnzwischenräume ist gerade bei Patienten mit Diabetes



GUM PAROEX 0,06% CHX

noch wichtiger, um Zahnfleiscentzündungen zu vermeiden. Leider wird die Interdentareinigung aber oftmals als zeitraubend und kompliziert angesehen und daher nicht regelmäßig durchgeführt. Hier bietet GUM mit einem breiten Sortiment an Zahnseiden, Interdentareinigern (GUM SOFT-PICKS) und Interdentalbüsten für jeden das passende Produkt.

Informationsmaterial zum Thema Diabetes und Mundgesundheit steht unter folgendem Link zur Verfügung: <https://professional.sunstargum.com/de-de/informationsmaterialien-fuer-fachpersonal/produktinfos-und-werbematerial/broschuere-parodontitis-und-diabetes.html>

Literatur kann in der Redaktion unter [dz-redaktion@oemus-media.de](mailto:dz-redaktion@oemus-media.de) angefordert werden.

Informationsmaterial  
Diabetes und Mund-  
gesundheit



SUNSTAR DEUTSCHLAND GMBH  
Aiterfeld 1  
79677 Schönau  
[professional.sunstargum.com/de-de](https://professional.sunstargum.com/de-de)







# PRODUKTPROFI

EIN MEDIZINPRODUKTE-BERATER IST NUR  
SO GUT WIE SEIN FACHWISSEN.  
GIBT'S REGELMÄSSIG FRISCH BEIM BVD.

Das Medizinprodukte-Gesetz definiert die Verantwortung der Berater, die neue Produkte und Geräte in die Praxen und Labors bringen. Eine hohe Verantwortung, denn es geht um Sicherheit und Haftungsrisiken. Damit Kunde, Depot und Berater heute und in Zukunft immer auf der sicheren Seite sind, gibt es die Schulungen des BVD. Gut zu wissen.

Ein Beispiel für die vielen Vorteile Ihres BVD.  
Mehr darüber hier: [bvdental.de](http://bvdental.de)

**DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.**



## DIE NEUE KAVO UNIQA – MADE TO BE UNIQUE



Die KaVo uniQa setzt einen neuen Standard für mehr Persönlichkeit, Individualität, Design und Komfort im Praxisalltag: Die erste Premium-Kompaktklasse unter den Behandlungseinheiten definiert einen bisher einzigartigen Meilenstein im Segment der Behandlungseinheiten – und macht dabei ihrem Namen alle Ehre: Durch zahlreiche Individualisierungsmöglichkeiten erleichtert und optimiert die uniQa nicht nur verlässlich den individuellen Arbeitsalltag, sondern wird durch die bewährte KaVo Präzision und Langlebigkeit für viele Jahre begeistern. Die uniQa vereint das gesamte KaVo Know-how für optimierte, effiziente Prozesse gepaart mit innovativer Technologie und modernem Design – das ist Ergonomie in ihrer schönsten Form, die den vielfältigen Anforderungen einer modernen Praxisführung zuverlässig und individuell gerecht wird. Jede uniQa wird so zu einem echten Unikat.

Highlights der neuen Einheit:

- Ergonomischer Patientenstuhl: In sportlich-kompaktem Design, ergonomisch perfektioniert für Behandler und Patienten.
- Effizientes Arztelement: Berührend einfach durch das intuitive Bedienkonzept

für zeitsparende und reibungslose Behandlungsabläufe.

- Interaktive Patientenkommunikation: Anzeige und Patientenkommunikation auf hochauflösenden Screens, integrierte Datenschnittstellen für den einfachen Zugriff auf Patientendaten bzw. autark über CONNECTbase.
- Hygiene effizient automatisiert: Integrierte Spülprogramme zur zeitsparenden, automatisierten Reinigung und Desinfektion.
- Integrierte Endodontie- und Chirurgiefunktion: Drei verschiedene Modi zur Feilensteuerung und eine erweiterbare Feilendatenbank sowie ein kleiner, leichter Chirurgiemotor plus integrierte Kochsalzpumpe.
- Neue Polsterfarben: Exklusiv für die uniQa hat KaVo drei neue Polsterfarben im Programm – insgesamt stehen 17 individuell wählbare Farben zur Verfügung.

### KAVO DENTAL GMBH

Bismarckring 39  
88400 Biberach an der Riß  
Tel.: +49 7351 56-0  
info@kavokerr.com  
www.kavo.com/de-de/



## AEROSOLREDUZIERUNG DURCH LEISTUNGSSTARKE ZENTRALE ABSAUGUNG

Konstant hoher Unterdruck der METASYS Saugsysteme bietet ein bestmögliches Umfeld, in dem sicheres Behandeln des Patienten gewährleistet wird. Ohne beständige Absaugung kommt es zu Flüssigkeitsansammlungen im Patientenmund, die die Behandlung beeinträchtigen. Außerdem kann es durch rotierende Instrumente zu einer Aerosolbildung kommen, die wiederum Infektionsgefahren in sich birgt. Dies gilt es besonders in diesen, von COVID-19 geprägten Zeiten zu vermeiden. Als Schutzmaßnahme ist unter anderem die Verwendung eines leistungsstarken Absaugsystems mit einem Saugstrom von mind. 300l/min und einer ausreichend großen Absaugkanüle erforderlich.

Egal, welches Umfeld gegeben ist, und egal, ob Nass- oder Trocken-Absaugsystem, ein und dasselbe Gerät kann für beide Absaugsysteme verwendet werden. Dies ermöglicht Zahnarzt und Praxisplaner ein hohes Maß an Planungsflexibilität, da zwei unterschiedliche Absaugsysteme kombiniert oder diese im Laufe der Jahre geändert werden können. Dem Dentalhandel werden Lagerhaltung, Service und vor allem Außendienst-Ausstattung erleichtert, da immer dasselbe Gerät zur Anwendung kommen kann.

Die EXCOM hybrid Saugmaschine bildet gemeinsam mit einem Sedimentations-



abscheider ein unschlagbares Duo für die Zahnarztpraxis. ECO II und ECO II Tandem Amalgamabscheider überzeugen durch ihre wartungsfreie Funktion ohne jegliche elektronische Schalt- und Überwachungstechnik, ihre einfache und schnelle Plug-and-Play-Installation sowie ihren unschlagbaren Preisvorteil bei höchster Zuverlässigkeit und einer Abscheiderate von 99,3 Prozent. Lediglich ein jährlicher Behälterwechsel ist notwendig bzw. hat dann zu erfolgen, wenn der Amalgamabscheider zu 100 Prozent voll ist.

### METASYS MEDIZINTECHNIK GMBH

Florianstraße 3  
6063 Rum bei Innsbruck  
Österreich  
Tel.: +43 512 205420-0  
info@metasys.com  
www.metasys.com

ANZEIGE

**Click & Meet**  
garantiert virenfrei.



**ZWP ONLINE**

www.zwp-online.info

© Oleksandra – stock.adobe.com



## OPT-ON® LUPENBRILLE MIT SYSTEM VON ORANGEDENTAL

LOOK  
opt-on® spot-on®

Schneller Zubehörwechsel  
mittels einzigartiger  
Magnetflex-Technologie.

Megascharf.  
Ultraleicht.  
Superuniversell.  
Die Lupenbrille  
mit System.

DESIGNED  
IN SWISS  
AND  
GERMANY

GOOD!

orangedental  
premium innovations

Mit nur 32 Gramm ist die opt-on® Lupenbrille ein echtes Leichtgewicht, angenehm zu tragen und überzeugt durch ihr

modernes und sportliches Design, welches in sechs Farben zur Auswahl steht. Jede opt-on® wird durch Angabe der persönlichen Pupillendistanz und des Arbeitsabstandes individuell für den Träger hergestellt. Die hochwertigen Okulare sorgen für megascharfes Sehen mit höchster Tiefenschärfe und stehen in 2,7- oder 3,3-facher Vergrößerung zur Auswahl. Durch spezielle Varioclips lässt sich der Arbeitsabstand bei Bedarf nachträglich verändern. Für Brillenträger wird die Lupenbrille durch Korrektionsadapter an die persönliche Sehstärke angepasst. Durch die einzigartige Magnetflex-Technologie lassen sich verschiedene Lichtsysteme sowie Zubehör schnell austauschen. Das 7g leichte Lichtsystem spot-on® Nxt punktet mit bis zu 45.000 lx und einem leistungsfähigen Akku mit bis zu 9 Stunden Laufzeit. Das 18g leichte Lichtsystem spot-on® Cordfree funktioniert ohne Kabel und ist mit zwei sehr einfach austauschbaren Akkus ausgestattet, die mittels der mitgelieferten Ladestation unterbrechungsfreies Arbeiten

ermöglicht, da sie die Akkus innerhalb von ca. einer Stunde auflädt. Durch die Multifunktionsschaltung lassen sich die Lichtintensität (drei Stufen) sowie die Abschaltautomatik einstellen. Das umfangreichste Zubehörprogramm im Dentalmarkt, vom Orangefilter, den Leuchten mit und ohne Kabel zur Komposit-Identifizierung spot-on® blue, über den Endopositionierer oder den Gesichtsschutz protect-on bis hin zu den Miniaturkamaras microCAM bzw. proCAM, lässt sich einfach dank der Magnetflex-Technologie an den Lupenbrillen befestigen bzw. austauschen.

ORANGEDENTAL  
GMBH & CO. KG

Tel.: +49 7351 47499-0  
info@orangedental.de  
www.orangedental.de

## INTERDENTALREINIGUNG MIT FRISCHE-KICK



Nur jeder dritte Deutsche reinigt täglich seine Zahnzwischenräume. Als Begründung für die unzureichende Interdentalpflege werden laut einer Online-Befragung unter anderem der Zeitaufwand, die Mühe und die unangenehme oder komplizierte Handhabung von Zahnseide & Co. genannt.\* Patienten hierfür zu sensibilisieren, ist eine der größten Herausforderungen im zahnmedizinischen Alltag. Neue Routinen zu etablieren, braucht bekanntlich Zeit – deshalb gilt es, die jeweilige Gewöhnungsphase so komfortabel wie möglich zu gestalten.

Im Bereich der Interdentalreinigung hält das GUM-Sortiment von Sunstar eine große Palette an bedarfsgerechten Optionen bereit. Neuester Zuwachs ist die Zahnseide GUM TWISTED FLOSS mit Minze-Grüntee-Geschmack. Ihre zwei fest ineinander verdrehten Stränge vergrößern die Reinigungsfläche der Zahnseide um 30 Prozent gegenüber anderen Zahnsei-

den. Dies gewährleistet eine höchst effiziente Entfernung von Plaque und pathogener Flora in den Zahnzwischenräumen sowie unter dem Zahnfleischsaum. Die gewachste Seide gleitet mühelos zwischen die Zähne und hinterlässt dabei nicht nur saubere Zahnzwischenräume, sondern auch ein frisches Mundgefühl. Dadurch wird die Anwendung zu einem Wohlmoment und hilft, die Interdentalreinigung als Gewohnheit zu etablieren.

\* Online-Befragung des Marktforschungsinstituts forsa im Jahre 2012 unter 1.025 Personen zwischen 14 und 69 Jahren in Deutschland im Auftrag der Universität Witten/Herdecke und AXA.

SUNSTAR DEUTSCHLAND GMBH

Aiterfeld 1  
79677 Schönau  
professional.sunstargum.com/de/

## BULK FLOW-KOMPOSIT OHNE ZUSÄTZLICHE DECKSCHICHT

Das neue Venus® Bulk Flow ONE von Kulzer repräsentiert das Zeitalter der deckschichtfreien Bulk-Komposite und steht damit für die wirtschaftliche Seitenzahnfüllung. Das Komposit für Schichtstärken von bis zu 4mm kommt ohne zusätzliche Komposit-Deckschicht aus und bedient mit einer universellen Farblösung das Spektrum A1 bis D4.

Venus Bulk Flow ONE gibt es ab sofort in Spritzen (2g), als Einzeldosis PLT/Kapsel und mit einem attraktiven Kennenlernangebot.

Mehr zu Venus Bulk Flow ONE und dem neuen Material-Konzept erfahren Interessierte in einem 60-Minuten-Webinar mit Prof. Michael J. Noack und Dr. Nora Joos. Beleuchtet werden Bedarfe, wissenschaftliche Erkenntnisse sowie Erfahrungen mit dem Material und der Einsatz im klinischen Alltag. Das kostenfreie Webinar, wissenschaftliche Infor-

mationen, Studien und das 3+1-Kennenlernangebot sind zu finden unter: [www.kulzer.de/venus-bulk-flow-one](http://www.kulzer.de/venus-bulk-flow-one)



### KULZER GMBH

Leipziger Straße 2  
63450 Hanau  
Tel.: 0800 4372522  
[info.dent@kulzer-dental.com](mailto:info.dent@kulzer-dental.com)  
[www.kulzer.de](http://www.kulzer.de)

ANZEIGE

# Digitales Lernen. Neu gedacht.



**ZWP** STUDY CLUB  
[zwpstudyclub.de](http://zwpstudyclub.de)





## DREAMTEAM ZUR SICHEREN INSTRUMENTENAUFBEREITUNG

Ob Vorbereitung oder finale Reinigung und Desinfektion – die manuelle Aufbereitung sollte eine hohe Materialverträglichkeit garantieren und gleichzeitig High-level-Viruzidie erfüllen. AlproZyme und BIB forte eco von ALPRO MEDICAL vereinen genau diese Anforderungen: Das alkalisch-enzymatische Reinigungsgranulat sowie das aldehyd-/phenol- und QAV-freie Flüssigkonzentrat sind dank ihrer besonderen Eigenschaften universell einsetzbar für alle zahnärztlichen Instrumente, auch rotierende. AlproZyme entfernt bereits bei der Vorreinigung und -desinfektion kraftvoll und materialschonend sichtbar Blut, Geweberückstände, Biofilm und Co. von den Oberflächen verschiedener Medizinprodukte. Im Anschluss schützt BIB forte

eco bei der Abschlussdesinfektion durch seine verbesserte Materialschutzformel auch korrosionsempfindliche Instrumente vor Beschädigung, sogar bei höherer Anwendungskonzentration oder bei Überschreitung der Einlegezeiten. In der Kombination beider Komponenten ist eine bakterizide (inkl. TBC & MRSA), levurozide und umfassende nach RKI virusinaktivierende Wirksamkeit gegeben: kraftvoll gegen Keime, sanft zum Material.

## ALPRO MEDICAL GMBH

Tel.: +49 7725 9392-0

[www.alpro-medical.de](http://www.alpro-medical.de)

## ENERGIE SPAREN MIT DREVE

Den eigenen Verbrauch an Strom, Wasser, Gas zu reduzieren, ist DAS Gebot der Stunde. Es ist nun nicht mehr nur im Hinblick auf Umweltschutzaspekte wünschenswert. Die möglichst effiziente Nutzung von Ressourcen ist eine Frage der wirtschaftlichen Zukunftsfähigkeit geworden. Mit der Dreve Gerätereihe sind Labore und Praxen bestens für diese herausfordernde Zeit gerüstet – ganz ohne zusätzliche Kosten! Denn auch mit kleinen Anpassungen an tägliche Handgriffe und

Routinen, lassen sich in der Summe große Veränderungen bewirken. Packen wir es an!

1. Strom sparen mit dem Drufoformat scan. Der Scanner unseres High-End-Tiefziehgeräts schaltet sich nach 15 Minuten ohne Gebrauch automatisch ab. Durch Drücken einer beliebigen Gerätetaste kann er wieder aktiviert werden.
2. Material effizienter verwenden mit dem Dosper evo. Im Vergleich zur Handanmischung spart man beim Einsatz des

Dosper evo pro Dublierung 10 bis 15 Prozent an Material. Bei konventionell geschätzten fünf Dublierungen pro Tag hat sich der Dosper evo schnell amortisiert.

3. Doppelt Strom sparen mit dem Polymax. Durch den wertigen Gusstopf wird einmal erzeugte Wärme viel besser gehalten als beispielsweise bei Edelstahl. Zudem heizt der Polymax nur nach Bedarf – anders als beim Betrieb von Kochplatten.
4. Mit Wasser effizienter wirtschaften dank der Labormat-Reihe. Verglichen mit anderen Reinigungsformen kann das Wasser in unseren Labormaten durch Umwälzung deutlich wirtschaftlicher (da mehrfach) genutzt werden.
5. Ressourcen schonen und Strom sparen mit der EyeVolution®-Reihe: Der Einsatz von LEDs ist stromsparender als zum Beispiel der von Blitzlampen. Zudem verfügen LEDs über einen deutlich längeren Produktlebenszyklus.



## DREVE DENTAMID GMBH

Max-Planck-Straße 31

59423 Unna

Tel.: +49 2303 8807-40

[www.dentamid.dreve.de](http://www.dentamid.dreve.de)



## HERBST-DEALS MADE IN AUSTRIA

#whdentalwerk  
  
 wh.com



**Gültig:**  
 01.09.–  
 31.12.2022

# GOODIE BOOK

Aktionsangebote von W&H



**Jetzt Aktionen**  
online durchstöbern!

Herbst-Deals in noch nie zuvor dagewesener Anzahl warten darauf, im neuen GoodieBook entdeckt zu werden. Dabei locken Angebote für jedes Praxisbedürfnis in den Segmenten Restauration & Prothetik, Prophylaxe, Oralchirurgie & Implantologie sowie Sterilisation, Hygiene & Pflege.

#### Clean & Clear – Instrumentenaktion mit Mehrwert

Direkt auf den ersten Seiten des Heftes finden sich alle Informationen zu einer besonderen Instrumentenaktion von W&H: Wer sechs Hand- oder Winkelstücke kauft, der erhält den Clean & Clear-Workshop zum Thema Pflege gratis dazu. Schließlich ist korrekte Aufbereitung ein Baustein für den langfristigen und vor allem nachhaltigen Einsatz der Instrumente, die richtige Pflege der andere. Gerade mit Blick auf die zurückliegenden Jahre und die erforderliche intensive Aufbereitung unter

COVID-19-Bedingungen ist es an der Zeit, den Hand- und Winkelstücken etwas Gutes zu tun und sein Basiswissen aufzufrischen. Das neue GoodieBook bietet damit nicht nur attraktive Aktionen, sondern echten Mehrwert. Schnell auf die Seiten 1 und 2 blättern, und kostenlosen Workshop für Ihr Praxisteam sichern.

#### Neues trifft auf Bewährtes – auch Lieblinge wieder mit an Bord

Neues gibt es selbstverständlich auch im Booklet zu entdecken, beispielsweise bei den Sterilgutverpackungen. Hier präsentieren sich die EliReel-Rollen in unterschiedlichen Größen als ideale Verpackung für eine sichere Wiederaufbereitung von Dentalinstrumenten. W&H erweitert damit sein Zubehör-Portfolio und positioniert sich einmal mehr als Lösungsanbieter. Bleiben wir noch etwas im Segment Hygiene, denn hier gibt es eine weitere Neuentdeckung zu machen in Form der

Lara XL. Der neue Sterilisator trumpft mit einer Beladungsmenge von 28 Litern und Platz für bis zu sechs Trays. Die große Schwester der (kleinen) Lara kann sich mit diesen Maßen mehr als sehen lassen und ist dank GoodieBook mit einem Preisvorteil von knapp 2.000 Euro zu haben. Neben diesen Neuzugängen finden sich natürlich zahlreiche Aktionen rund um beliebte Klassiker und All Time Favorites im Heft.

Zugreifen lohnt sich folglich wie immer – hier ist für jeden garantiert etwas dabei.

**W&H DEUTSCHLAND GMBH**

Tel.: +49 8651 904244-0

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

## MIT ITE@SY DIE IT-SICHERHEITSRICHTLINIE UMSETZEN

Hacker und Kriminelle sind gut vorbereitet. Viele Praxisteam sind es nicht. Sie fühlen sich vor Cyberkriminalität sicher. Doch die Angreifenden sind sehr professionell und die Bedrohung ist real. Umfragen zeigen, dass mittlerweile jedes dritte Unternehmen in Deutschland von Cyberattacken betroffen ist. In der Hälfte der Fälle waren die Angreifenden erfolgreich und konnten sich Zugang zu IT-Systemen verschaffen oder Internetauftritte manipulieren. In 2021 wurden daher neue verbindliche Anforderungen an die IT-Sicherheit verabschiedet, die im Rahmen des Praxis-QMs umzusetzen sind. Doch wo anfangen und wie gelingt die Umsetzung erfolgreich? Die Hefte von ITE@sy helfen Ihnen mittels klarer und verständlicher Sprache, die für Ihre Praxis zutreffenden Anforderungen gemäß § 75b SGB V einfach, strukturiert und kostengünstig umzusetzen. ITE@sy klingt leicht und das soll es auch, denn es handelt sich um eine Praxishilfe aus der Praxis für die Praxis. Unter anderem erfahren Sie, was bei



zur Website



Cyberattacken zu tun ist, erhalten Sensibilisierung für den Umgang mit digitalen medizinischen Geräten sowie für den Umgang mit digitalen medizinischen Apps, erfahren, welche gesetzlichen Regelungen im Praxisalltag zu beachten sind, u.v.m.

Gerne informieren wir Sie zum idealen Heftpaket für Ihre Praxis, inklusive Anleitung zum Selbstcheck.

**PRAXISMANAGEMENT  
BUBLITZ-PETERS  
GMBH & CO. KG**

Tel.: +49 6221 438500  
www.cyberschutz Zertifizierung.info  
www.bublitzpeters.de

## NEUPRODUKTE ERHÖHEN EFFIZIENZ UND WIRTSCHAFTLICHKEIT

Sind 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv und 3M RelyX Universal Befestigungskomposit dazu in der Lage, die Effizienz und Wirtschaftlichkeit in der Praxis zu erhöhen? Sie sind es – sowohl bei alleiniger als auch bei kombinierter Anwendung. Das ist das Ergebnis einer Ein-Jahres-Follow-up-Studie des Dental Advisor. Für die aktuelle Untersuchung setzten 30 Zahnärzte das röntgenopake Universaladhäsiv sowie das universelle Befestigungskomposit in ihrer Praxis ein. Sie wurden sowohl einzeln in der Füllungstherapie

bzw. als selbstadhäsives Befestigungskomposit als auch kombiniert als System für die adhäsive Befestigung indirekter Restaurationen verwendet. Nach einem Jahr bewerteten die Zahnärzte die Materialien. Dabei zeigte sich, dass 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv klinische Abläufe vereinfacht und zur Vermeidung von Fehlern beiträgt. Das gaben mehr als 70 Prozent der Zahnärzte an. Davon, dass das Produkt eine minimalinvasive Vorgehensweise unterstützt, waren 80 Prozent der Anwender überzeugt. Der Grund: Das Ad-

häsiv haftet auch an kariös verändertem Dentin zuverlässig und versiegelt dieses. Bei 3M RelyX Universal Befestigungskomposit fällt das innovative Spritzendesign gleich ins Auge. Laut 93 Prozent der Zahnärzte lässt sich durch dieses der Materialverbrauch reduzieren. Das liegt am deutlich geringeren Verwurf, während gleichzeitig die Menge an Plastikmüll im Vergleich zu herkömmlichen Automix-Spritzen um 50 Prozent reduziert wird.

Die kombinierte Anwendung der Produkte ist laut 93 Prozent der Testanwender einfach erlernbar und wenig fehleranfällig. Auch die Vorhersagbarkeit des Befestigungsprozesses erhöht sich nach ihren Angaben.



**3M DEUTSCHLAND GMBH**

ESPE Platz  
82229 Seefeld  
Tel.: +49 8152 7001777  
www.3M.de/OralCare

## HYGIENE NEXT LEVEL

Wenn technisch funktionale Belmont-Qualität auf eine hochwertige Eleganz trifft, heißt das Resultat EURUS. Die innovative Behandlungseinheit des japanischen Traditionsunternehmens vereint effiziente Behandlungsabläufe, zeitgemäßen Komfort und elegantes Design, gepaart mit einer überragenden Zuverlässigkeit. Die neueste Generation des Erfolgsmodells EURUS bietet anspruchsvollen Behandlern bestmögliche Hygiene in kürzester Zeit: Durch das Spülen der Instrumentenschläuche mit dem standardmäßig installierten Instrumenten-Reinigungssystem in Verbindung mit der Flush-out-Spülfunktion wird zu jeder Zeit eine sichere Behandlung gewährleistet und die Bildung von Biofilmen und Bakterienwachstum in den Schläuchen der Handstücke vermieden. Zusätzlich lässt sich als Option noch ein Saugschlauch-Reinigungssystem integrieren, wodurch die Saugschläuche hygienisch sauber gehalten und Kontaminationen aller Art verhindert werden. Die autoklavierbaren Griffe und die Abdeckung der EURUS OP-Leuchte können nach Betätigen eines Hebels einfach abgenommen und sterilisiert werden. Natürlich kann die Einheit auch optional mit



einer Wasserentkeimungsanlage inklusive freier Fallstrecke, einer Separierung, einem Amalgamabscheider oder einer Nassabsaugung ausgestattet werden.

**BELMONT TAKARA COMPANY  
EUROPE GMBH**

Tel.: +49 69 506878-0  
[www.belmontdental.de](http://www.belmontdental.de)

## BISSREGISTRIERUNG GANZ EASY

Mit Materialien für die Bissregistrierung kennt sich Kettenbach Dental bestens aus: Die Produkte der Futar®-Familie sind seit über 25 Jahren Marktführer in Deutsch-

land (laut GfK). Mit Futar® Easy und Futar® Easy Fast ergänzen jetzt zwei Bissregistriermaterialien auf A-Silikon-Basis zur exakten Aufzeichnung der Okklusionsver-

hältnisse die Produktfamilie. Aufgrund der geringen Austragkraft wird ein spürbar leichtes Applizieren aus der 50 ml-Kartusche ermöglicht. Futar® Easy und Futar® Easy Fast zeichnen sich zudem durch eine hohe Endhärte (Shore A 90) aus, durch die das Federn bei der Zuordnung der Modelle im Labor minimiert wird. Trotz der hohen Endhärte sind beide Materialien flexibel in der Verarbeitung und lassen sich gut mit dem Skalpell beschneiden. Übrigens: Futar® Easy Fast sorgt mit seiner kurzen Abbindecharakteristik (Bissregistriert in nur 1 Minute) für noch mehr Effizienz und Patientenkomfort.



**KETTENBACH GMBH & CO. KG**

Tel.: +49 2774 705-0  
[www.kettenbach-dental.de](http://www.kettenbach-dental.de)



## VERLAG

### VERLAGSSITZ

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

Tel.: +49 341 48474-0  
Fax: +49 341 48474-290  
dz-redaktion@oemus-media.de

### VERLEGER

Torsten R. Oemus +49 341 48474-0 oemus@oemus-media.de

### VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbecke +49 341 48474-0 doebbecke@oemus-media.de  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller +49 341 48474-0 hiller@oemus-media.de

### PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme +49 341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

### PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer +49 341 48474-520 meyer@oemus-media.de

### ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger +49 341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de  
Bob Schliebe +49 341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

### VERTRIEB/ABONNEMENT

Melanie Herrmann +49 341 48474-200 m.herrmann@oemus-media.de

### ART-DIRECTION/GRAFIK

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn +49 341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de  
Stephan Krause +49 341 48474-137 s.krause@oemus-media.de

## ANZEIGEN

ALPRO	43
Belmont	68
BVD	56, 57
Comcotec	13
Henry Schein	21
KaVo	2
Kulzer	9
Metasys	27
SciCan	5
vhf	49
W&H	34, 35

## BEILAGEN

Kulzer	Einhefter
NSK	Beilage
SDI	Beilage
W&H	Booklet

## HERAUSGEBER & REDAKTION

### HERAUSGEBER

Bundesverband Dentalhandel e.V. Tel.: +49 221 2409342  
Burgmauer 68, 50667 Köln Fax: +49 221 2408670

Erscheinungsweise Die DENTALZEITUNG erscheint 2022 mit 6 Ausgaben  
Es gilt die Preisliste Nr. 23 vom 1.1.2022

### PRÄSIDENT

Jochen G. Linneweh

### CHEFREDAKTION

Dr. Torsten Hartmann +49 211 16970-68 hartmann@dentalnet.de  
(V. i. S. d. P.)

### REDAKTION

Christin Hiller +49 341 48474-0 c.hiller@oemus-media.de

Redaktionsanschrift siehe Verlagsitz

### KORREKTORAT

Marion Herner +49 341 48474-126 m.herner@oemus-media.de  
Frank Sperling +49 341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

### DRUCK

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG, Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

### DRUCKAUFLAGE

35.000 Exemplare

### Bezugspreis:

Einzelheft 5,60 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 25,00 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. zzgl. 8,00 Euro Versandkosten (Abo beinhaltet 6 Ausgaben – ohne Sonderausgaben). Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 14 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.

### Verlags- und Urheberrecht:

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



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



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage  
Klare Basis für den Werbemarkt

# DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.



## ABONNIEREN SIE JETZT!

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH UNTER:  
[WWW.OEMUS-SHOP.DE](http://WWW.OEMUS-SHOP.DE)

DENTALZEITUNG • OEMUS MEDIA AG • OEMUS.COM • DENTALZEITUNG.COM

Praxis \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Ja, ich abonniere die **DENTALZEITUNG** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 33,- Euro inklusive gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

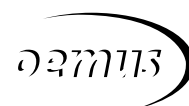
### OEMUS MEDIA AG

Abonnement-Service  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-201  
Fax: +49 341 48474-290  
s.schmehl@oemus-media.de  
www.oemus.com

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift \_\_\_\_\_

DZ 6/20





**Instrumenten-Reinigungssystem**



**Abnehmbare Griffe und Abdeckung**



**Saugschlauch-Reinigungssystem**



**Autoklavierbare Köchereinsätze**