

ZWP

11.22

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

SCHWERPUNKT Diagnostik

/// 34

WIRTSCHAFT
DMS 6, Modul 1: Kiefer-
orthopädische Bedarfslage
bei Kindern untersucht

/// 10

DIAGNOSTIK
Funktionsdiagnostik und
-therapie zwischen Nutzen
und Schaden

/// 44

PLUS

#reingeht goes dentale frauenpower	14
LandZahnWirtschaft	106
ZWP spezial	Beilage

DIE ZWP IM NETZ: zwp-online.info

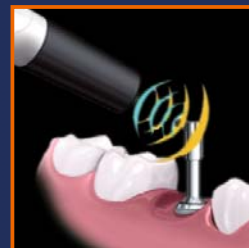
ISSN 1617-5077 · www.oemus.com · Preis: 6,50 EUR · CHF 10.– zzgl. MwSt. · 28. Jahrgang · November 2022



Gibt Sicherheit.

Osseo 100+

Kürzere Behandlungsperioden, vollständige Kontrolle und maximale Sicherheit - auch bei Risikopatienten: Osseo 100+ misst die Stabilität des Implantats und hilft bei der Entscheidung, wann ein Implantat belastet werden kann. Eine intelligente Technologie von NSK für mehr Patientensicherheit und höheren Behandlungskomfort durch die optionale kabellose Bluetooth-Anbindung an Surgic Pro2.



1 Verkürzte Behandlungsperioden mit einem einfachen, 3-stufigen Verfahren: MultiTipeg® ins Implantat einschrauben, Osseo 100+ auf das MultiTipeg richten und den Grad der Osseointegration ablesen.



2 Volle Kontrolle und maximale Sicherheit, durch die Messung und Visualisierung der Osseointegration und Implantatstabilität: Je höher der ISQ-Wert, desto stabiler das Implantat.



3 Erweiterte Datenverwaltung, dank Bluetooth®-Verbindung zum chirurgischen Mikromotorsystem Surgic Pro2. Diese ermöglicht die Übermittlung und Speicherung des ISQ-Werts über eine gemeinsame Schnittstelle.

DIAGNOSTIK- UPDATE:

KI und VR auf immersiven Plattformen

Der Aufwärtstrend hält an – die Diagnostik ermöglicht uns, den Patienten grundlegend zu verstehen und schafft dabei eine Basis für die bestmögliche Betreuung und zielgerichtete Therapie. Dieses Verständnis hat in der Zahnmedizin in den letzten Jahren an enormer Bedeutung gewonnen. Durch den technischen Fortschritt bieten sich zudem stets neue Möglichkeiten, die Diagnostik weiter voranzutreiben und weiterzuentwickeln – dabei haben bestimmte Felder in den letzten Monaten besonders an Bedeutung gewonnen.

Schaut man sich den Markt an, erkennt man schnell, dass die großen Hersteller integrierte Plattformen ansteuern, um den Datenaustausch zu vereinfachen. Die Möglichkeiten, mehrere Prozesse auf immersive Plattformen zu ziehen, ist ein klarer Trend: von der Erst- über die Wiederbefundung bis zur Therapieplanung und Durchführung sollte es bequem innerhalb eines Systems bleiben, ohne in einzelnen Silos den Anschluss zu verlieren. Natürlich birgt dies auch die Gefahr, sich von einem System abhängig zu machen, doch liegen die Vorteile auf der Hand – ausgehend von der Diagnostik wird die jeweilige Plattform zum Dreh- und Angelpunkt für eine erfolgreiche, moderne Therapie.

Wahnsinnig dynamisch und aktiv verhält es sich nach wie vor im Bereich der künstlichen Intelligenz-(KI-)basierten Diagnostik. Hier hat sich das Interesse im Vergleich zum letzten Jahr gefühlt verzehnfacht. Dies lässt sich beispielsweise im Einsatzbereich der Röntgenbildanalyse ausmachen, in welchem ein enormer Druck um die technische Weiterentwicklung herrscht. Viele Hersteller haben Torschlusspanik und sind ständig am Ball, neue Entwicklungen voranzubringen. Keiner möchte etwas verpassen.

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 10 DMS 6, Modul 1: Kieferorthopädische Bedarfslage bei Kindern untersucht
- 14 *reingehört*: „dentale Frauenpower“ mit Dr. Arzu Tuna
- 16 Zum optimalen Handling von Praxiskosten
- 20 DSGVO: Bis 2023 muss alles sicher und digital sein
- 24 Arbeitsrechtliche Mythen: Überstunden, Mehrarbeit, Arbeiten trotz AU



TIPPS

- 26 Ohne gute Einbindung der Mitarbeiter wird es schwierig
- 28 Einleitung einer Wirtschaftlichkeitsprüfung
- 30 TER, KGV und Co.: Börsensprache übersetzt
- 32 Raus aus der Schublade, rein in die Möglichkeiten

DIAGNOSTIK

- 34 Fokus
- 36 Früherkennung und Progressionsanalyse von Parodontalerkrankungen | Eine Zeitenwende
- 44 Funktionsdiagnostik- und therapie zwischen Nutzen und Schaden
- 48 Toxic Tissue: Probleme nur bei Schmerzen?
- 52 Digitale Befundung durch KI

PRAXIS

- 56 Fokus
- 66 Werterhalt von Übertragungsinstrumenten durch die richtige Pflege
- 68 Drei Fragen an ... den neu berufenen Professor für Zahnärztliche Prothetik am UKH
- 70 Entzündungsärmer ohne Lappenbildung
- 76 Wasserhygiene leicht gemacht!
- 78 Mein Material der Wahl: PANAVIA™ SA Cement Universal

Ein weiteres spannendes Feld ist zudem der Bereich der Augmented Reality (AR) und der Virtual Reality (VR): Ein Trend, der sich im letzten Jahr manifestieren konnte. Es gibt zunehmend kleinere Pilotstudien, in welchen die Technik auch für die zahnmedizinische Diagnostik und zur Therapieunterstützung eingesetzt wird. Der Blick auf den Patienten durch eine AR/VR-Brille öffnet dabei vielleicht auch völlig neue Diagnostikstränge für die Zahnmedizin, die es noch zu erkunden gilt. Wie weit die KI in unserer Realität angekommen ist, zeigt sich, wenn wir einen Blick auf die Qualitätssicherung werfen: Standards und Normen, Interoperabilität und Harmonisierung werden hier immer bedeutender. Und die Bemühungen, neue Systeme qualitätssicher zu begleiten, ist hoch. Initiativen bei der WHO, der DIN und der ISO zeigen: Auch hier ist das Interesse, mit KI und moderner Diagnostik eine bestmögliche Betreuungsqualität zu gewährleisten, groß.

Mit Blick auf die nahe Zukunft innerhalb der Diagnostik kommen wir natürlich nicht an der bevorstehenden IDS vorbei. Dort werden wir sicherlich noch weitere Ansätze im Bereich der KI sehen. Die Remote-Praxis könnte beispielsweise ein großes Thema werden: Kundenbetreuung über die Praxisräume hinaus, wie es bei der Alignertherapie schon Anwendung findet – mit allen Fragen, Problemen und Chancen, die bisher ja kaum verstanden sind. Einen nicht unwesentlichen Teil zur Diagnostik tragen zukünftig zudem Patienten bei, welche sich selbstständig vor ihrem Arztbesuch informieren. Mit Apps lassen sich Symptome erfassen und auswerten – da darf man auf neue Entwicklungen gespannt sein.

Prof. Dr. Falk Schwendicke

Direktor der Abteilung Orale Diagnostik,
Digitale Zahnheilkunde und Versorgungsforschung
Institut für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Charité – Universitätsmedizin Berlin

Infos zum Autor



ANZEIGE



**—DIE—
ZA**

WIR MACHEN PRAXIS

Wir krempeln für Sie die Ärmel hoch – und Ihre Praxis um. Im positiven Sinne, denn wir machen Praxis.

Mit unserem Rundum-Servicepaket bringen wir Ihre Praxis gezielt voran.

- Leistungsstarke Factoringprodukte
- Individuelle Abrechnungslösungen
- Maßgeschneidertes Coaching

Wobei können wir Sie unterstützen?
Rufen Sie uns an unter: **0800 92 92 582**.



DIE ZA || ZA AG | ZA eG

- 80 Zugangskavitäten-Präparation: Der Anfang bestimmt das Ende
- 82 How-to: Kostensenkung bei der Instrumentenaufbereitung
- 86 Hands-on-Workshop zu Flowable Injection Technique
- 90 Neue Behandlungseinheiten nach 20 Jahren: Ein Vorher-Nachher-Vergleich
- 94 Zahngoldrecycling: Verantwortungsvoll und rechtssicher

DENTALWELT

- 98 Fokus
- 104 Wartebereich mit Wellness-Ambiente
- 106 Alleskönner Landzahnarzt!
- 109 EndoFIT: Bundesweit beliebt und bewährt
- 110 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 122 Impressum/Inserenten



11/22

ZWP SPEZIAL

Aufstiegsfortbildung

PASS · ZMP · DH
Jetzt online: Kursprogramm 2023
www.praxisdienste.de

Prophylaxe

**In dieser Ausgabe der
ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis
befindet sich das ZWP spezial
Prophylaxe**



PLANMECA VISO®

EINZIGARTIGE DVT-BILDGEBUNG

- **Zwei Modelle für alle Anforderungen der DVT-Bildgebung:** Flexible Volumengrößen von 3x3 bis 20x17 cm (Viso G5) bzw. von 3x3 bis 30x30 cm (Viso G7), Multischicht **SmartPan™** sowie One-Shot Ceph als Option
- **Virtuelle Live-FOV-Positionierung:** Kameraunterstützte Patientenpositionierung direkt über das Bedienpanel und/oder am Monitor der Workstation
- **120-kV-Röhrenspannung:** Optimale Bildqualität durch Reduzierung von Artefakten und Gewährleistung kontrastreicher Aufnahmen
- **Intelligente Positionierungshilfe:** Stabilität ohne Einschränkung des Patientenkomforts durch eine Hinterkopfstütze



PLANMECA ist in Deutschland erhältlich bei: Northwest Dental GmbH & Co. KG

Schuckertstraße 21, 48153 Münster, Tel.: 0251/7607-550, Freefax: 0800/78015-17, Einrichtung@nwd.de, nwd.de/Planmeca

ZURÜCK ZU START



Ampelkoalition verabschiedet

GKV-Finanzstabilisierungsgesetz

Ende Oktober verabschiedete der Deutsche Bundestag den von Karl Lauterbach vorgelegten Entwurf für das GKV-Finanzstabilisierungsgesetz (GKV-FinStG) mit nur marginalen Änderungen. Mit der im Gesetz enthaltenen strikten Budgetierung für 2023 und 2024 werden der Versorgung die erst kürzlich zugesagten Mittel für die neue präventionsorientierte Parodontistherapie wieder entzogen. Fast alle der rund 30 Millionen Patienten, die an der Volkskrankheit Parodontitis leiden, werden damit faktisch eines Leistungsanspruches beraubt, der erst im Vorjahr in den GKV-Leistungskatalog aufgenommen und von allen Beteiligten als ein Meilenstein für die

Mund- und Allgemeingesundheit begrüßt wurde. Durch die im Bundestag auf den letzten Metern eingebrachten Änderungen der Koalition werden alleine die Finanzmittel für die Behandlung von Pflegebedürftigen und Menschen mit Behinderung zur Verfügung gestellt.

Weitere Informationen zum GKV-FinStG unter:
www.kzbv.de/gkv-finanzstabilisierungsgesetz

Quelle: KZBV

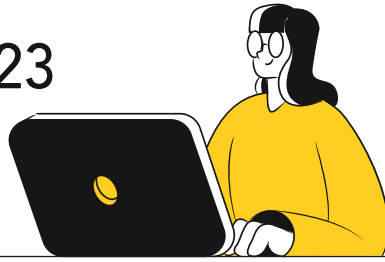
(AUS)GELIEFERT-SERVICE:
„EINMAL DIE SPEZIALITÄT FÜR SIE.“



Frisch vom Mezger



EBZ wird 2023 zur Pflicht



Beim Ausbau der digitalen Infrastruktur speziell für die zahnärztliche Versorgung kommt dem Elektronischen Beantragungs- und Genehmigungsverfahren – Zahnärzte (EBZ) schon in absehbarer Zeit eine Schlüsselposition zu. Bei der Anwendung wurde großer Wert darauf gelegt, nicht allein Papierformulare zu digitalisieren, sondern die komplette Antragsstrecke so aufzustellen, dass spürbare Verbesserungen der Genehmigungs- und Dokumentationsprozesse realisiert und zugleich Bürokratie und kleinteilige Arbeitsschritte im Praxisalltag nach Möglichkeit reduziert werden. Zum 1. Januar 2023 wird der Einsatz des EBZ nun für alle Zahnarztpraxen Pflicht. Die bisherige Antragstellung mit Papier-vordrucken entfällt. Bis spätestens Ende 2022 müssen alle Praxen EBZ-ready sein. Zahn-ärzte sollten jetzt ihr System umstellen und das EBZ so nutzen, dass sie und ihre Praxis-teams zum Jahresbeginn 2023 über ausreichende Kenntnisse in der digitalen Antrag-stellung verfügen.

Quelle: KZBV

4.556 PROMOTIONEN in der Zahnmedizin

Laut Statistischem Bundesamt promo-
vierten bis Ende 2021 im Fachbereich
Zahnmedizin 4.556 Wissenschaftler.
Dabei zeigt sich auch hier die Femini-
sierung der Zahnmedizin: Von den
4.556 Personen waren 2.940 Frauen
und 1.616 Männer. Das Durchschnitts-
alter der Promovierenden insgesamt
betrug 30,2 Jahre.



Quelle: destatis.de, Statistik der Promovierenden 2021

So geht crossmedial auf **ZWP ONLINE**

Die Klassiker

Infos zu unseren
Industriepartnern



Infos zu unseren
Autoren



Programmhefte
und Anmeldung zu
Veranstaltungen



Die Neuen

Hier geht's zu den reingehört-Folgen
der ZWP 2022



Noch nicht sattgesehen?



Hier gibt's mehr
Bilder.

QR-Code zu mehr
Bildern und/oder mehr
Text – weil mehr einfach
besser ist!

Noch nicht sattgesehen?



Hier geht's zum
Video.

QR-Code zu
mehr Text auf
ZWP online

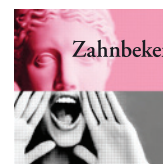


Die Icons weisen den
Weg: Video, Bildergalerie,
vertiefender Text oder
Updates per Newsletter

Darüber hinaus



Tipps zum
Heraustrennen



Zahnbekenntnisse

Stadt
PRAXIS

Die zahnärztliche
Versorgung
in Randregionen

Land

PRAXIS BACKSTAGE

Themenformate zum Mitmachen:

Zahnbekenntnisse, PRAXIS BACKSTAGE und
LandZahnWirtschaft

MEHR TRANSPARENZ FÜR PATIENTEN

Patienten können heute aus vielfältigen zahnärztlichen Versorgungsangeboten und Praxisformen wählen, benötigen aber mehr Transparenz hinsichtlich der Praxis- und Eigentümerstrukturen. Das zeigt der 6. Jahresbericht der Zahnärztlichen Patientenberatung mit dem Titel *Die richtige Praxisform finden*, der im September von BZÄK und KZBV vorgestellt wurde. Zu den Kernergebnissen des Jahresberichts zählen: Die meisten Rat-suchenden (etwa 84 Prozent) sind gesetzlich krankenversichert, rund acht Prozent haben eine private Krankenversicherung. Das entspricht in etwa den jeweiligen Anteilen der Allgemeinbevölkerung. Die Beratungsgespräche erfolgen in



den meisten Fällen (77 Prozent) telefonisch. Dieser Anteil hat sich im Vergleich zum Vorjahr um drei Prozent erhöht. Die Beratungsanliegen von Patienten großer und kleiner Praxiseinheiten unterscheiden sich kaum. Mehr als drei Viertel der Beratungen (78 Prozent) tragen zu einer unmittelbaren Problemlösung bei und haben damit für Patienten einen hohen praktischen Nutzen.

Weitere Informationen unter:
www.bzaek.de

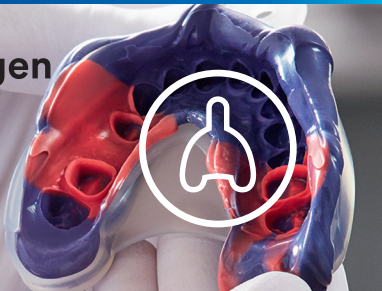
Quelle: BZÄK

ANZEIGE

3M Science.
Applied to Life.™

Perfekte Abformungen auf Anheb

Weniger Stress und mehr Kontrolle bei jedem Schritt – weil passgenaue Restaurationen eine Selbstverständlichkeit sein sollten.



Meistern Sie Herausforderungen bei der Abformung mit fachkundiger Unterstützung.

Passgenaue Restaurationen beginnen mit präzisen Abformungen. Ein Medizinprodukteberater wird einen Termin für eine Vorführung in der Arztpraxis oder eine virtuelle Vorführung vereinbaren. Kein Kauf erforderlich. Fordern Sie jetzt ihre kostenlose Demo an!

3M™ Impregum™
Polyether Abformmaterial



go.3M.com/impregumdemo

3M™ Imprint™ 4 VPS
Abformmaterial



go.3M.com/imprintdemo

GOLDSTANDARD



3M™ Impregum™
Polyether Abformmaterial

INNOVATIV



3M™ Imprint™ 4 VPS
Abformmaterial

Ab 2023:

YouTube Health mit verlässlichen Gesund- heitsinformationen

Das neue YouTube Health möchte Ärzte und Gesundheits-experten dabei unterstützen, qualitativ hochwertige Gesundheitsinformationen dort verfügbar zu machen, wo viele Menschen täglich unterwegs sind – auf YouTube. Ab 2023 wird YouTube eine Reihe von neuen Gesundheitsfeatures für YouTube-Nutzer in Deutschland einführen. Infobereiche mit Kontext zur Quelle der Gesundheitsinformationen werden den Nutzern dabei helfen, Videos aus verlässlichen Quellen zu erkennen. Außerdem werden Videos aus diesen Quellen in den Suchergebnissen im Bereich mit gesundheitsbezogenen Inhalten hervorgehoben, wenn Nutzer nach Gesundheitsthemen suchen. Diese Kontextinformationen sollen es ihnen erleichtern, Gesundheitsinformationen im Internet zu finden und einzuschätzen.

Um in die Gruppe zuverlässiger Quellen von Gesundheitsinformationen aufgenommen zu werden, können sich ab sofort berechnete Gesundheitsorganisationen, Kliniken und Anbieter von Gesundheitsinformationen um die Aufnahme in die neue YouTube Health-Gesundheitsfunktion bewerben. Der Start auf YouTube erfolgt dann voraussichtlich ab Anfang 2023.

Quelle: blog.youtube

Einfach immer saugünstig!

Ihr persönlicher
10,00 € * Gutschein:
GT88YZW

**Yellow
Thursday**
am 17. & 18.11.22



Der NETdental Yellow Thursday vom 17.11. bis 18.11.2022 unter www.netdental.de: Neben einem 10,00 €* Gutschein erhalten Praxisteams Hand- & Winkelstücke namhafter Hersteller zum absoluten Sparpreis.

SCAN ME



* Gutscheincode 10,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 1000,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheinodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Geben Sie den Code im Warenkorb unter www.netdental.de ein, und die 10,00 € werden automatisch abgebogen. Der Gutscheincode ist vom 17.11. bis 18.11.22 für Sie gültig. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt im Onlineshop.

NETdental

NETdental.de/yellow-thursday

So einfach ist das.



DMS 6, Modul 1:

Kieferorthopädische Bedarfslage bei Kindern untersucht

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// *Deutschland auf den Zahn gefühlt* ist der Name einer wissenschaftlichen Studie zur Erforschung der Mundgesundheit der Bevölkerung in Deutschland. Seit 1989 beurteilen dafür etwa alle acht Jahre Zahnärzte die Mundgesundheit ausgewählter Personen. Für diese Untersuchungen werden verschiedene Altersgruppen ausgewählt. *Deutschland auf den Zahn gefühlt* wird auch Sechste Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS 6) genannt. Das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) leitet die Studie. Wir sprachen mit dem wissenschaftlichen Leiter des IDZ, Prof. Dr. Rainer Jordan, zur Auswertung der Daten des ersten Moduls der DMS 6, das sich mit dem kieferorthopädischen Versorgungsbedarf bei Kindern befasst.

Prof. Dr. Jordan
Infos zur Person



Herr Professor Jordan, was waren die Beweggründe für das Forschungsprojekt *Zahn- und Kieferfehlstellungen bei Kindern*, das Teil der DMS 6 ist?

Die letzte bundesweite Erfassung zur Verbreitung von Zahn- und Kieferfehlstellungen in Deutschland stammt aus dem Jahr 1989. Insbesondere existieren keine systematischen epidemiologischen Daten aus den neuen Bundesländern. Damit ist das kieferorthopädisch-epidemiologische Gesamtbild in Deutschland bisher nicht vollständig – mit entsprechenden Unsicherheiten für die Planung der zahnmedizinischen Gesundheitsversorgung. Zudem unterliegt die allgemeine Bevölkerungszusammensetzung infolge der Wiederherstellung der

Einheit Deutschlands und aufgrund der unterschiedlichen Einwanderungswellen einer neuen Dynamik, sodass eine aktuelle Datenerhebung sinnvoll erschien.

Welche Kernerkenntnisse hat die Studie hervorgebracht und wie ordnen sich die Ergebnisse in die gefühlt immerwährende Debatte um eine mögliche zahnärztliche/kieferorthopädische Über- oder Unterversorgung von Kindern ein?

Der Anteil der Studienteilnehmenden, bei denen nach den Richtlinien der gesetzlichen Krankenversicherung eine kieferorthopädische Behandlung angezeigt ist (Kieferorthopädische Indika-

Am 23. September stellten standespolitische Vertreter auf einer Pressekonferenz in Berlin die Studienergebnisse des Forschungsprojektes *Zahn- und Kieferfehlstellungen bei Kindern* vor: Prof. Dr. Dr. Peter Proff, Präsident der DGKFO; Dr. Wolfgang Eßer, Vorsitzender des Vorstands der KZBV; Konstantin von Laffert, Vizepräsident der BZÄK; Prof. Dr. Rainer Jordan, Wissenschaftlicher Direktor des IDZ (v. l. n. r.).

Foto: © KZBV/BZÄK/Nürnberger

Deutsche Mundgesundheitsstudie 6

Die Sechste Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS 6) startete 2021 und ist bis 2023 geplant. Sie setzt sich aus mehreren Modulen zusammen. Im ersten Modul liegt der Fokus auf der Kieferorthopädie. Dabei wurden bei 8- und 9-jährigen Kindern von Januar bis März 2021 die Mundgesundheit sowie die Zahn- und Kieferanomalien ermittelt, um aus den Daten den kieferorthopädischen Versorgungsbedarf ableiten zu können. An 16 verschiedenen Orten wurden mehr als 700 Kinder untersucht.

Weitere Informationen zu den Ergebnissen unter: www.kzbv.de/dms6

ANZEIGE

Die neue Methode zur Bewertung der Zahnfleischtasche



+ Dysbiose frühzeitig erkennen, Prophylaxe-Maßnahmen einleiten.

+ Aufhalten von Parodontitis, durch rechtzeitigen Übergang in die Therapiephase.

+ Risikopatientinnen und -patienten mit Progression identifizieren, (Antibiotika-)Adjuvanz absichern



Bestellen Sie jetzt Ihr PadoBiom® Probenahme-Set:
Kostenfreie Hotline 00800 32 32 62 62

Institut für Angewandte Immunologie IAI AG | Eschenweg 6, 4528 Zuchwil, Schweiz

www.institut-iai.ch | www.padobiom.ch

tionsgruppen), lag bei 40,4 Prozent: Auch nach weiter gefassten, international etablierten epidemiologischen Indizes lag der Anteil der Indikationen für eine kieferorthopädische Behandlung bei vergleichbaren 41,6 Prozent (Index of Complexity Outcome and Need [ICON]) bzw. 44,2 Prozent (mod. Index of Orthodontic Treatment Needs [mIOTN]). Es zeigte sich außerdem, dass eine eingeschränkte mundgesundheitsbezogene Lebensqualität mit einem kieferorthopädischen Versorgungsbedarf assoziiert war. Kariesfreie Studienteilnehmende hatten seltener einen kieferorthopädischen Versorgungsbedarf als Kinder mit einer Karieserfahrung. Im Hinblick auf kariöse Zähne konnte festgestellt werden, dass Studienteilnehmende mit kieferorthopädischem Versorgungsbedarf tendenziell mehr kariöse Milchzähne aufwiesen und systematisch mehr kariöse permanente Zähne. Dementsprechend wiesen Studienteilnehmende ohne kieferorthopädischen Versorgungsbedarf systematisch mehr gesunde Zähne auf. Ein Vergleich mit den Abrechnungsdaten der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung zeigte zudem, dass sich der kieferorthopädische Versorgungsbedarf weitgehend mit der Versorgungsrealität deckt und somit in diesem Bereich keine richtlinienspezifische Unter- oder Überversorgung anzunehmen ist. Diese Annahme wird durch den Vergleich mit den weiteren oben genannten internationalen epidemiologischen Indizes gestützt. Für die kieferorthopädische Frühbehandlung haben wir eher Hinweise auf eine mögliche Unterversorgung festgestellt.

Es gibt kritische Stimmen, die behaupten, dass die Ergebnisse interessengetrieben ausgelegt sein könnten. Warum wird das angenommen und warum wird der kieferorthopädische Bedarf bei Kindern immer wieder infrage gestellt?

Das Institut der Deutschen Zahnärzte wurde von der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie e.V., der wissenschaftlichen Fachgesellschaft für diese (zahn)medizinische Disziplin, zur Durchführung der Studie beauftragt. Wir sind sehr erfahren in der Durchführung epidemiologischer Bevölkerungsstudien und unsere Ergebnisse fließen regelhaft in die Gesundheitsberichterstattung des Bundes seitens des Robert Koch-Instituts ein. Unsere Arbeitsweise richtet sich streng nach den Usancen der Sicherung guter wissenschaftlicher Praxis und alle studienrelevanten Informationen werden von uns im Vorfeld einer Untersuchung einer Ethik-Kommission vorgelegt und auch veröffentlicht. Schließlich sind immer externe Experten aus dem In- und Ausland an unseren epidemiologischen Untersuchungen maßgeblich beteiligt. Unsere Studien und deren Interpretation folgen insofern allen zeitgemäßen hohen Standards der Erhebung und Berichterstattung. Diese kritischen Stimmen scheinen sich also mit unserer Arbeitsweise nicht sonderlich vertraut gemacht zu haben. Zu Ihrer anderen Frage: Ich bin Wissenschaftler; warum sich kritische Diskussionen immer wieder an der Kieferorthopädie entzünden, scheint mir eine gesundheitspolitische Frage zu sein.

Zahn- und Kieferfehlstellungen bei Kindern – ausgewählte Ergebnisse

- 10 Prozent der Studienteilnehmenden wiesen ausgeprägte Zahnfehlstellungen auf, die aus medizinischen Gründen eine Behandlung erforderlich machen.
- 25,5 Prozent der Studienteilnehmenden wiesen stark ausgeprägte Zahnfehlstellungen auf, die aus medizinischen Gründen dringend eine Behandlung erforderlich machen.
- 5 Prozent der Studienteilnehmenden wiesen extrem stark ausgeprägte Zahnfehlstellungen auf, die aus medizinischen Gründen unbedingt eine Behandlung erforderlich machen.
- Kariesfreie Studienteilnehmende hatten seltener einen kieferorthopädischen Versorgungsbedarf als Kinder mit Karieserfahrung (37,1 Prozent vs. 44,7 Prozent).
- Bei einem kieferorthopädischen Versorgungsbedarf besteht häufig auch eine Einschränkung der mundgesundheitsbezogenen Lebensqualität mit Schwierigkeiten beim Kauen von Nahrung. Gleichzeitig waren Studienteilnehmende ohne kieferorthopädischen Versorgungsbedarf häufiger kariesfrei. Diese Assoziationen geben Hinweise auf den medizinisch-prophylaktischen Charakter einer kieferorthopädischen Behandlung.

Quelle: KZBV



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

Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

#reingehört: goes **dentale** frauenpower

Unsere zweite Gesprächspartnerin ist Dr. Arzu Tuna.
less
talking,
more
listening:
reingehört

Interviews mit Zahnärztinnen und Frauen aus der Dentalwelt

In unserer neuen Audioreihe *#reingehört goes dentale frauenpower* stellen wir erfolgreiche Frauen der Zahnmedizin vor, die ganz unterschiedlich agieren und doch mindestens eines gemein haben: eine weibliche Extraportion Ansporn, Kraft und Kreativität. Nach unserer Pilotfolge mit der Hallenser Zahnärztin Michaela Sehnert freuen wir uns über unsere zweite Gesprächsgästin Dr. Arzu Tuna.

Dr. Arzu Tuna ist Zahnärztin in Attendorn, Köln und München, viel gefragte Referentin, zweite Vizepräsidentin der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) und Mutter einer Tochter. In unserer neuen Folge von *#reingehört goes dentale frauenpower* umreißt Dr. Tuna die sie prägenden Stationen ihres Werdegangs – als Schülerin mit Migrationshintergrund an einer Kölner Schule bis hin zu ihrer universitären Karriere, späteren Niederlassung und ihrem Engagement in der DGZI. Auf die Frage, wie schwierig es gewesen sei, all das (als Frau) zu erreichen, kam prompt die Antwort: „Ach, das war gar nicht so schwer, verglichen mit meinen Anfängen in der Schule. Ich kam aus einem türkischen Haushalt und gehörte zu nur drei Kindern türkischer Herkunft an meiner Schule. Das war nicht leicht!“ Wie sehr diese Erfahrung sie prägte, zeigt die Selbstverständlichkeit, mit der Dr. Tuna spätere Hürden nahm – denn wer sagt denn, dass es leicht sein würde! So scheint das Motto ihres Lebens in beruflicher wie privater Hinsicht: Entwickle eine Passion (dann geht vieles leichter), nutze jede Möglichkeit, um zu üben (denn nur durch Üben wird man zum Profi), nimm nicht alles persönlich und sage, wenn dir etwas nicht passt.

2
FOLGE

Strong Female Lead



Hier geht's zur zweiten *#reingehört goes dentale frauenpower*-Folge mit Dr. Arzu Tuna.





Statements der
Teilnehmer aus den
letzten Jahren



CIPC
Clinical Implant &
Prosthetics Curriculum



BEGINN
24.–26.
FEBRUAR
2023

IMPLANTOLOGIE- & IMPLANTATPROTHETIK

CIPC – Das Curriculum, das Sie
in Ihrer Praxis zum begeisterten
Experten ausbildet

Über 160
Absolventen
seit 2018

180
FORTBILDUNGS-
PUNKTE

Viele Teilnehmer hatten in
der Vergangenheit 100 und
mehr Implantate inseriert und
prothetisch versorgt –
auch unter Supervision.

Infos & Anmeldung auf vip-zm.de



VIP-ZM e. V.



Ein Beitrag von Marcel Nehlsen und Michael Stolz

PRAXISMANAGEMENT /// Preissteigerungen bei Verbrauchsmaterialien, erhöhte Energiekosten und seit Jahren steigende Personalkosten machen auch vor der Zahnarztpraxis nicht halt. Eine Steigerung der Praxiseinnahmen in gleichem Umfang ist oftmals nicht möglich, sodass sich die Kostensteigerungen negativ auf den Gewinn der Zahnarztpraxis auswirken. Ein effizientes Kostenmanagement in der Zahnarztpraxis ist nicht nur vor dem Hintergrund der derzeitigen gesamtwirtschaftlichen Situation ein wichtiges Thema, mit dem man sich auseinandersetzen sollte – der folgende Beitrag hilft dabei.

PRAXISKOSTEN



VERMEIDEN
SIE UNNÖTIGE
DOPPELARBEITEN,
REDUZIEREN SIE
DIE PATIENTEN-
DURCHLAUFZEITEN
UND VERSCHLAN-
KEN SIE ABLÄUFE
IN DER PRAXIS-
VERWALTUNG,
UM KOSTEN PRO
BEHANDLUNGS-
FALL ZU SENKEN.



Marcel Nehlsen
Infos zum Autor



Michael Stolz
Infos zum Autor





ur Unterscheidung von Praxiskosten lassen sich verschiedene Kriterien heranziehen.

Kosteneinteilung nach Bereichen

Zum einen können die Kosten nach einzelnen Bereichen unterschieden werden, beispielsweise Personalkosten, Raumkosten, Kosten für Praxismaterial. Diese verschiedenen Kostenbereiche werden in der betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA) des Steuerberaters dargestellt. Durch den Vergleich mit Vorjahren können hier Entwicklungen in den einzelnen Kostenbereichen analysiert werden. Dadurch können Sie Veränderungen in der Kostenstruktur erkennen und die Ursachen erforschen und gegebenenfalls Gegenmaßnahmen ergreifen. Daher sollten Sie Ihrem Steuerberater regelmäßig die Unterlagen für die Erstellung der Finanzbuchhaltung übermitteln, sodass er Ihnen zeitnah die Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) zur Verfügung stellen kann.

Einzelkosten versus Gemeinkosten

Ein weiteres Kriterium zur Unterscheidung ist die Zuordnungsmöglichkeit. Kosten, welche einem einzelnen Behandlungsfall zugeordnet werden können, werden als Einzelkosten bezeichnet. Diese entstehen, wenn eine Behandlung durchgeführt wird. Die übrigen Kosten ohne konkrete Zuordnung werden als Gemeinkosten bezeichnet. Hierunter fallen beispielsweise Energiekosten und Wartungskosten.

Fixe und variable Kosten

Außerdem können Kosten noch in fixe und variable Kosten unterschieden werden. Kosten, welche unabhängig von der Praxisleistung anfallen, bezeichnet man als Fixkosten. Die Praxismiete ist ein typisches Beispiel für Fixkosten. Die monatliche Miete für die Praxisräumlichkeiten bleibt unverändert, egal, wie viele Patienten behandelt werden. Die Personalkosten sind ein Sonderfall unter den fixen Kosten, man spricht von sogenannten „sprungfixen“ Kosten. Die Einstellung einer neuen Arbeitskraft führt zu einem sprunghaften Anstieg der fixen Personalkosten. Die fixen Kosten sind für den selbstständigen Zahnarzt von besonderer Bedeutung, da diese Kosten anfallen, egal, ob in der Praxis viel oder wenig Umsatz erwirtschaftet wird. Im Gegensatz zu den fixen Kosten sind die variablen Kosten abhängig von den durchgeführten Behandlungen. Je mehr Patienten behandelt werden, desto höher sind beispielsweise die Kosten für Verbrauchsmaterialien.

Entwicklung der Praxiskosten

In den meisten Zahnarztpraxen zeigt sich die Tendenz, dass die Fixkosten steigen. Analysieren Sie gemeinsam mit Ihrem Steuerberater den Kostenverlauf und stellen Sie die Frage: Wir wirkt sich eine gestiegene Zahl an Behandlungsfällen auf meine Praxiskosten aus? In starken Wachstumsphasen ist es oftmals so, dass die Praxiskosten überproportional zu den Einnahmen steigen. Diese „Wachstumsschmerzen“ sind normal. Wächst die Praxis, dann werden neue Räume angemietet und zusätzliches Personal angestellt. Dies verursacht ab dem ersten Tag Kosten, obwohl die Einnahmen erst später zufließen. Doch sollten Sie darauf achten, dass das überproportionale Wachstum der Praxiskosten gebremst wird.

HI,
ICH BIN
DENTY.

ICH SORGE
FÜR ORDNUNG
UND BESTELLE
AUTOMATISCH
NACH, WENN
ETWAS FEHLT.



DENTY, der intelligente
Instrumentenschrank.

Erfahren
Sie mehr:



www.dentything.com



„ DIE OPTIMIERUNG DER ARBEITS- ABLÄUFE IN DER PRAXIS IST EINE DAUERAUFGABE.“

Das langfristige Ziel ist ein degressiver Kostenverlauf. Das heißt, dass mit steigender Anzahl der Behandlungsfälle die Kosten je Fall sinken.

Solche Degressionseffekte erreicht man beispielsweise dadurch, dass man die vorhandenen Ressourcen besser nutzt. Eine Maßnahme ist zum Beispiel, die Leerlaufzeiten zu minimieren und somit die vorhandene Praxiseinrichtung besser auszulasten oder die Praxisöffnungszeiten auszuweiten bzw. flexibler zu gestalten.

Wie lassen sich Kosten reduzieren?

Routinierte Arbeitsabläufe, ein gutes Qualitätsmanagement und effiziente Prozesse in der Zahnarztpraxis führen dazu, dass mit den vorhandenen Ressourcen mehr Behandlungen durchgeführt werden können und die Kosten pro Behandlungsfall sinken. Unsere Erfahrung aus der Praxis zeigt, dass Zahnarztpraxen mit einer besonders niedrigen Kostenquote nicht dadurch glänzen, dass sie jeden Euro zweimal umdrehen und ihren Mitarbeitern unterdurchschnittliche Gehälter bezahlen. Diese Zahnarztpraxen zeichnen sich in der Regel durch eine gute Organisation der Praxisabläufe aus. Vermeiden Sie unnötige Doppelarbeiten, reduzieren Sie die Patientendurchlaufzeiten und verschlanken Sie Abläufe in der Praxisverwaltung, um Kosten pro Behandlungsfall zu senken.

Stellschrauben Mitarbeiter und Material

Die Optimierung der Arbeitsabläufe in der Praxis ist eine Daueraufgabe. Beschäftigen Sie sich regelmäßig mit den Prozessen Ihrer Praxis, um Potenziale zur Steigerung der Produktivität zu erkennen. Investieren Sie in die Aus- und Fortbildung Ihrer Mitarbeiter. Selbstverständlich sind regelmäßige Fortbildungen zunächst mit zusätzlichen Kosten verbunden. Doch gut ausgebildete Mitarbeiter helfen Ihnen bei der Umsetzung von Verbes-

serungsmaßnahmen und bringen eigene Ideen ein. Außerdem können Sie Mitarbeiter mit entsprechenden Kenntnissen bei Verwaltungs- und Dokumentationsaufgaben einbinden, sodass Ihnen mehr Zeit für die Behandlung von Patienten bleibt. Schöpfen Sie die Möglichkeiten der Lohngestaltung aus, sodass Ihren Mitarbeitern mehr netto vom Bruttolohn bleibt. So senken Sie die Personalkosten, ohne dass Ihre Mitarbeiter auf Gehalt verzichten müssen. Sprechen Sie mit Ihrem Steuerberater über die gesetzlichen Möglichkeiten. Zur Senkung der Kosten für das Praxismaterial ist eine Überwachung der vorhandenen Materialbestände notwendig. Vermeiden Sie, dass Praxismaterial das Verfalldatum überschreitet und daher entsorgt werden muss. Durch den Einsatz einer Materialwirtschaftssoftware behalten Sie den Überblick über Ihren Materialbestand und bestellen nur das, was auch tatsächlich benötigt wird.

Fazit

Nicht nur aufgrund der derzeitigen Situation ist es ratsam, sich regelmäßig mit den Praxiskosten zu beschäftigen. Analysieren Sie, gemeinsam mit Ihrem Steuerberater, die Struktur Ihrer Praxiskosten. Durch Einzelmaßnahmen lassen sich Kosten sparen. Der Weg zu einer niedrigen Kostenquote führt aber regelmäßig über Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz.

INFORMATION ///

Marcel Nehlsen • Steuerberater
Partner der Laufenberg Michels und Partner
Steuerberatungsgesellschaft mbB
www.laufmich.de

Michael Stolz • Steuerberater
Partner der Fuchs & Stolz Steuerberatungsgesellschaft Part mbB
www.fuchsendstolz.de

Modulares Factoring nach Maß

Erfolg für Ihre Praxis

Unser modulares Factoring stellt Ihre Praxis auf sichere Beine: Steigern Sie Ihren Umsatz und senken Sie Ihren Organisationsaufwand und Ihr finanzielles Risiko.

Factoring bedeutet:

WENIGER

- ✓ Organisationsaufwand
- ✓ finanzielles Risiko
- ✓ unternehmerisches Risiko

MEHR

- ✓ Liquidität für die Praxis
- ✓ Umsatz
- ✓ Service für Ihre Patient*innen
- ✓ Wachstum



Health AG
Lübeckertordamm 1-3
20099 Hamburg

T +49 40 524 709-234
start@healthag.de
www.healthag.de

#gemeinsamstark

DSGVO:



Bis 2024 muss alles sicher und digital sein

Ein Beitrag von Nele Ruppmann

PRAXISMANAGEMENT /// Das Handling von Patientendaten ist ein Dauerthema in der Praxis – nicht nur, weil Patienten immer genauer nachfragen, was mit ihren Angaben passiert, sondern auch weil die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) streng greift und jene bestraft, die, bewusst oder unbewusst, personenbezogene Daten weiterreichen oder offen zugänglich machen. Mit der fortschreitenden Digitalisierung bekommt das Thema noch mal neu Futter, weil vor allem auch digitaler Datenmissbrauch gezielt vermieden werden muss.

Der scheinbar fürsorgliche Ehemann ruft in der Praxis an, um sich nach dem Prophylaxetermin seiner Frau zu erkundigen. Er sagt, sie selbst habe keine Zeit. Eine Fachangestellte gibt ihm den Termin telefonisch weiter. Ein Szenario, das in vielen Praxen alltäglich ist – aber schwere Konsequenzen mit sich bringen kann. Denn der Anrufer stellt sich als Stalker heraus, der seiner vermeidlichen Frau vor dem Eingang auflauert. Die Patientin wird belästigt und verletzt. Sie klagt gegen die Zahnarztpraxis und fordert Schmerzensgeld. Der Fall ruft zudem den zuständigen Landesbeauftragten für Datenschutz auf den Plan. Vor Gericht geht es schließlich um mehrere 10.000 Euro Strafe und Schmerzensgeld.

Der folgende Beitrag zeigt auf, wie solche Fälle vermeidbar sind und der sensible Umgang mit Patientendaten im Zuge der staatlich angeordneten Digitalisierung gelingt – unter Einhaltung der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO).

Staatliche Förderung

Der Terminkalender an der Rezeption, das ausgedruckte Rezept und ein voller Aktenschrank: All das wird schon sehr bald Geschichte sein. In zwei Jahren soll vom Rezept bis hin zur Krankenakte alles nur noch digital existieren. Das stellt Praxen in ganz Deutschland vor eine nicht zu unterschätzende und gefürchtete Datenschutzherausforderung.

Um Zahnmedizinern den Umstieg leichter zu machen, wurde ein neuer Datenschutzstandard in Form von 75 Fragen erstellt, an denen sich Praxen entlang hangeln und so ihren Optimierungsbedarf und mögliche Schwachstellen ausmachen können. Der entsprechende Fragenkatalog kann über die Datenschutzexperten der Consularis GmbH erworben werden. Die gute Nachricht: Aufgrund der Wichtigkeit des Themas unterstützt das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) zahnmedizinische Praxen, die sich bezüglich der Anforderungen der DSGVO beraten lassen: Mit bis zu 80 Prozent BAFA-Kostenbeteiligung können Praxisinhaber rechnen. Sodass am Ende im Schnitt nur 800 Euro Selbstkosten übrig bleiben.

Aktuelle Problemstellen

Die staatlichen Gelder sollen anspornen, den Datenschutz aufzuarbeiten, bevor er durch Sanktionen und Beschlüsse mit Druck und Halbwissen in den Praxen umgesetzt wird. Dass das Thema politische Brisanz hat, verdeutlicht der Baden-Württembergische Landesbeauftragte für Datenschutz, Dr. Stefan Brink: „Gesundheitsdaten sind die sensibelsten Daten, die wir besitzen. Es gilt also, sie ausnahmslos zu schützen.“ Dabei sieht Consularis-Datenschutzexperte Markus Sobau vier Baustellen, die den Digitalisierungsprozess und die Anforderungen an den Datenschutz bisher im Heilwesen aufgehalten haben:

1 In Krisenzeiten gilt Funktion vor Schutz. So etwa während der Pandemie, als viele auf Homeoffice-Varianten umstiegen. „Dabei ging es darum, den Alltag aufrecht zu erhalten – kostete es, was es wolle. Datenschutz nahm in dieser akuten Pandemiephase eher eine zweitrangige Position ein.“ Auch im gesamten Heilwesen rückten die Digitalisierungsaufforderung und der mit-schwingende Datenschutz-Marathon in den Hintergrund.

2 Als sich dann die Corona-Situation eingespielt hatte, sich Maßnahmen lockerten und wir jetzt in einer neuen Wirklichkeit stehen, zwar mit Corona, aber weniger davon eingeschränkt, kommt das unschöne Erwachen für viele Praxen: Die Zeit rennt, um intern von analog auf digital zu wechseln. Viele haben die bisherigen Auflagen noch nicht umgesetzt. Die Verordnungen aber sind da, schon seit 2018. Das Thema ist also weder neu noch kurzfristig

**3D Druck, der
einfach funktioniert**

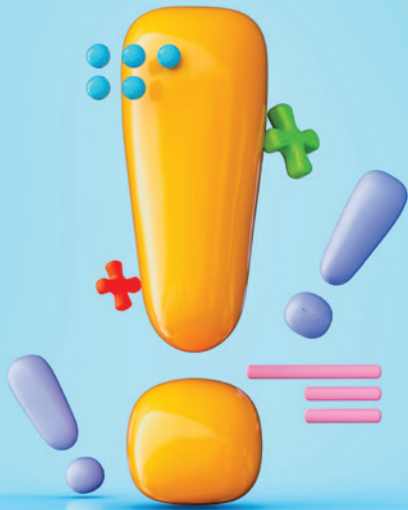
Phrozen Sonic XL 4K 2022

Kompakter LCD-Tischdrucker mit 52 µm Druckpräzision dank 4K-Display und hoher Lichtintensität für kurze Bauzeiten. Hochwertig verarbeitetes Vollmetallgehäuse, großer Bauraum und einfaches Wannenhandling machen die Dreve-Version des Sonic XL 4K 2022 zum userfreundlichen 3D Drucker für alle dentalen Anwendungen.



Qualified by Dreve

- Bauplattform mit optimalen Haftungseigenschaften
- Angepasste Software mit präzise eingestellten Druckprofilen
- Umfassender Service und Support von unseren Experten



aufgekommen. Die scheinbar lange Zeitspanne von knapp sechs Jahren bis zum Umsetzungszeitpunkt 2024, sowie die unerwartete Krisenlage, haben dazu geführt, dass der Prozess verschleppt wurde.

3

Während der Pandemie ist der Datenschutz schlichtweg liegen geblieben, da der Fokus auf der Krisenbewältigung lag. „Jetzt aber kontrollieren die Behörden umso genauer und die Bußgelder sind wieder höher.“

So etwa bei der Software zur digitalen Sprechstunde. Während in akuten pandemischen Zeiten lediglich zählte, dass Zahnärzte Patienten weiterhin betreuen, fordert die Kassenärztliche Bundesvereinigung nun ein Zertifikat für Online-Beratungstools. Auch den Bestimmungen der DSGVO wird wieder nachgegangen – dabei sollen Sanktionen zur schnelleren Umsetzung führen.

4

Das aktuell wohl größte Problem liegt im Engpass an Wissen und Zeit. Durch die Sanktionen sind Praxisinhaber gezwungen, in kürzester Zeit von Papier auf digital umzusteigen. „Durch den coronabedingten Personal-mangel ist der Prozess noch schwerer umsetzbar. Denn ein Zahnarzt, der wenig Angestellte hat und Termine selbst abarbeitet, hat weder Zeit noch Kopf für Umstrukturierungen.“

Individuelle Schutzkonzepte

Mit dem Fragenkatalog können Zahnarztpraxen herausfinden, was sie richtig machen und wo nachzuarbeiten ist. Der Katalog setzt bei gesetzlichen Pflichtunterlagen und Datenschutzdokumenten an. Sind diese Basics nicht vorhanden, lohnt es sich, ein komplettes Datenschutzkonzept auf die jeweilige Praxis zuschneiden zu lassen.

Beispielsweise sollte eine Praxis, die selbst Abrechnungen schreibt, einen größeren Fokus auf Software-Sicherheit legen als eine Praxis, die für Rechnungen einen Dienstleister beauftragt. Auch die bundesweit 40 Prozent der Praxen, die noch keine digitale Terminbuchung anbieten, haben andere Anforderungen an den Datenschutz als Praxen mit Server- oder Cloud-Nutzung. Zusätzlich zum Fragenkatalog sollte ein Vor-Ort-Termin vereinbart werden. Nur so können die Experten sehen, ob etwa der Warte- und Behandlungsbereich im Sinne des Kundenschutzes gestaltet ist.

Daten dauerhaft schützen

Ist der aktuell an noch vielen Standorten fehlende Datenschutzstandard erreicht, kann er durch jährliche Audits leicht erhalten bleiben. Dafür gibt es einen Service, der zeigt, wo Anpassungen notwendig sind. Im Idealfall liegen weder in der Zahnarztpraxis selbst noch vom Gesetzgeber Änderungen vor und alles bleibt beim Alten. Dann lassen sich auch konsequent und dauerhaft Vorfälle, wie der des Stalkers vor dem Eingang, vermeiden.



CHECK-UP FÜR DIE PRAXIS

Mit ihrem Fragenkatalog zum Datenschutz in der Praxis unterstützt die Consularis GmbH Praxen bei der Umsetzung der DSGVO-Anforderungen. Der Fragenkatalog wurde vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) als effektives Tool anerkannt. Der Erwerb des Fragenkatalogs wird vom BAFA bezuschusst.

Weitere Informationen unter: www.consularis.de

DSGVO IN DER PRAXIS:

„Zeit und funktionierende Prozesse wären wichtig.“

INTERVIEW /// Die neuen Datenschutzverordnungen stellen Praxen vor Herausforderungen. Kieferorthopäde Dr. Dirk Kujat von Mein Smile aus Groß-Gerau berichtet, wie diese aussehen und wo Zahnmediziner jetzt Unterstützung benötigen.

Dr. Dirk Kujat
Infos zur Person

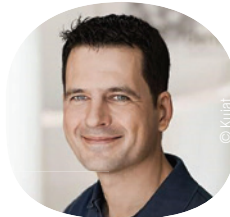


Wie weit sind Sie mit ihrer praxisinternen Digitalisierung?

Wir haben schon einen Großteil auf digital umgestellt. Aktuell arbeiten wir aber noch mit doppelten Karteien – digital und auf Papier. Das elektronische Rezept führen wir ein. Ebenso den digitalen Versand der Heilkostenpläne, sodass diese gesichert an die Krankenkassen versandt werden. Herausforderungen gibt es massig. Es ist schwer, vertraute Arbeitspfade zu verlassen. Dazu kommt der Zeitdruck.

„Gerade die Feinheiten des Datenschutzes bergen Fallstricke [...] Daher haben wir uns für Unterstützung durch einen externen Datenschutzexperten entschieden.“

Zahnmediziner Dr. Dirk Kujat



Welche Folgen hat das Ganze für Ihre Praxis?

Ist der Umstieg im Alltag integriert, kann das unsere Arbeit erleichtern. Denn Schritte sind automatisiert und sparen Mitarbeitern Zeit. Aktuell bedeutet der Prozess vor allem Zusatzarbeit: Wünscht der Patient beispielsweise Hilfe bei Abrechnungsfragen für Zusatzversicherungen, bekomme ich keine Auskunft. Das garantiert der Datenschutz auf der Patientenseite. Für uns bedeutet es, dass Prozesse langsamer ablaufen.

Was würde Zahnmedizinern jetzt helfen?

Gerade die Feinheiten des Datenschutzes bergen Fallstricke. So kann eine Kleinigkeit schnell zu Geldstrafen führen. Die Situation bringt Kollegen an Grenzen, die durch die derzeitige Lage sowieso zu kämpfen haben. Zeit und funktionierende Prozesse wären wichtig. Daher haben wir uns für Unterstützung durch einen externen Datenschutzexperten entschieden.

Unser erster grüner 3D Druck Kunststoff

FotoDent® biobased model

FotoDent® biobased model ist ein lichthärtender Kunststoff, der zu 50 Prozent aus nachwachsenden Rohstoffen besteht. Damit wird die Atmosphäre weniger belastet und die Reinigungszeit der Modelle verkürzt. Die Materialeigenschaften sind natürlich optimal auf die Modellproduktion (auch im Alignerworkflow) abgestimmt.



FotoDent® biobased model 385 nm:
Ideal geeignet für den
Phrozen Sonic XL 4K 2022 –
Qualified by Dreve



dentamid.dreve.de



WIRD SCHON GUTGEHEN!

Krankenkasse bzw. Kostenträger

Arbeitsrechtliche Mythen: Überstunden, Mehrarbeit, Arbeiten trotz AU

BIN GESUND!
KOMME EHER WIEDER!

Autor

Datum

Christian Erbacher, LL.M.

10.11.2022

Infos zum Autor



RECHT /// Was sind eigentlich Überstunden? Was versteht man unter Mehrarbeit? Ist das nicht das Gleiche? Darf man trotz einer Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (AU) arbeiten? Der folgende Artikel räumt mit einigen arbeitsrechtlichen Mythen auf, um Entscheidern das notwendige rechtliche Know-how mit auf den Weg zu geben.

Ausfertigung zur Vorlage bei der Leserschaft

Lyck+Pätzold. healthcare.recht
Infos zum Unternehmen



Überstunden

Arbeitet ein Arbeitnehmer länger als dies im Arbeitsvertrag vereinbart ist, handelt es sich um Überstunden. Per Definition ist die Leistung von Überstunden die Überschreitung der vom einzelnen Arbeitnehmer geschuldeten, arbeitsvertraglich oder tarifvertraglich festgelegten Arbeitszeit. Überstunden liegen außerdem nur dann vor, wenn sie der Arbeitgeber ausdrücklich angeordnet oder sie zumindest stillschweigend geduldet hat.

Mehrarbeit

Mehrarbeit liegt hingegen dann vor, wenn der Arbeitnehmer eine gesetzlich festgelegte Grenze, wie sie z. B. im Arbeitszeitgesetz (ArbZG) enthalten ist, überschreitet. Das Arbeitszeitgesetz schreibt für den Normalfall den Achtstundentag vor. Das heißt, mehr als acht Stunden (ohne Pausen) pro Tag darf ein Arbeitnehmer i.d.R. nicht arbeiten. Diese Regelung hat eine Ausnahme: Die tägliche Arbeitszeit kann vorübergehend auf maximal zehn Stunden (ohne Pause) heraufgesetzt werden, wenn innerhalb von sechs Monaten (oder von 24 Wochen) im Durchschnitt acht Stunden werktäglich nicht überschritten werden, vgl. § 3 S. 2 ArbZG.

Festlegung der Arbeitszeit

Grundsätzlich kann der Arbeitgeber die Arbeitszeit einseitig festlegen, § 106 S. 1 GewO. Denn gemäß dieser Vorschrift kann der Arbeitgeber die „Zeit der Arbeitsleistung nach billigem Ermessen näher bestimmen“.

Arbeiten trotz AU

Das Thema Krankschreibung wirft einige Fragen auf und führt nicht selten zu Unsicherheiten zwischen Praxisinhaber und Mitarbeiter. Wenn die vom Arzt ausgestellte Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung für einen mehrtätigen Zeitraum gilt, stellt sich regelmäßig die Frage, ob der Mitarbeiter bis zum letzten Tag zu Hause bleiben muss und ob der Praxisinhaber den Mitarbeiter beschäftigen muss, wenn er eigentlich noch krankgeschrieben ist. Entgegen verbreiteter Annahme verpflichtet die Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung den Mitarbeiter nicht, bis zum Ablauf des letzten Tages des Arbeitsunfähigkeitszeitraums zu Hause zu bleiben – bei vorheriger Genesung ist es durchaus gestattet, die Arbeit wieder aufzunehmen.

Wirkung der AU

Einer vom Arzt ausgestellten Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung kommt ein hoher Beweiswert dahingehend zu, dass der Mitarbeiter tatsächlich infolge Krankheit arbeitsunfähig ist. Aller-

dings geht aus der Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung nicht zwingend hervor, dass die Krankheit auch tatsächlich bis zum Ende des vom Arzt angegebenen Zeitraums auch besteht bzw. bestehen wird.

Fühlt sich der Mitarbeiter bereits vor Ablauf des Zeitraums genesen, darf er die Arbeitstätigkeit wieder aufnehmen – auch wenn der Zeitraum der AU noch nicht abgelaufen ist. In der AU ist somit insbesondere kein für den Mitarbeiter bindendes Berufsverbot zu erblicken. Ein solches kann nicht aus einschlägigen arbeitsrechtlichen Vorschriften abgeleitet werden. Insbesondere existiert auch keine Gesundheitschreibung, welche der Mitarbeiter vor Wiederaufnahme der Arbeit beim Arzt einholen müsste.

Fortwirken des Versicherungsschutzes

Nimmt der Mitarbeiter folglich vor Ablauf des Zeitraums der Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung die Arbeitsleistung wieder auf, ist er „ganz normal“ gesetzlich sozial- und unfallversichert.

Keine Pflicht des Arbeitgebers zur Annahme der Arbeitsleistung

Aus dem geschlossenen Arbeitsvertrag erwachsen für die Vertragsparteien Nebenpflichten, welche insbesondere mit Blick auf die Interessen der jeweiligen anderen Vertragspartei einzuhalten sind. So trifft den Mitarbeiter beispielsweise eine Sorgfaltspflicht dahingehend, die Arbeitsleistung bei anhaltenden Krankheitssymptomen nicht wieder aufzunehmen und den weiteren Zeitraum der Krankschreibung zur Genesung wahrzunehmen.

Ebenso trifft den Praxisinhaber die Sorgfaltspflicht, insbesondere auch bezüglich seiner anderen Mitarbeiter. Um dieser Pflicht nachzukommen, kann es erforderlich sein, dass der Praxisinhaber den Kranken, aber arbeitswilligen Arbeitnehmer wieder nach Hause schickt. Die Missachtung dieser Sorgfaltspflicht kann beispielsweise bei Eintritt eines Unfalls eine Schadensersatzpflicht des Arbeitgebers nach sich ziehen. Der Praxisinhaber ist also nicht verpflichtet, die Arbeitsleistung vor Ablauf des Zeitraums der Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung anzunehmen, wenn die Krankheit tatsächlich fortbesteht.



Fazit und Praxistipp

DANKE FÜR DIE INFOS.

Wer gesund ist, kann arbeiten. Eine Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung macht nicht krank. Gesund ist man nicht mit Ablauf der Bescheinigung, sondern wenn man sich gesund fühlt.

Um in der Praxis Unsicherheiten zu vermeiden, empfehlen wir Ihnen, diese Thematik im Gespräch mit Ihren Mitarbeitern anzusprechen und über die maßgeblichen Grundsätze zu informieren.

Kontakt des Autors

Christian Erbacher, LL.M.
Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht

Lyck+Pätzold. healthcare.recht
www.medizinanwaelte.de

**TROTZ PERSONAL-
FLAUTE, IHRE PRAXIS
IST ERREICHBAR ...**

DANK DER RD GMBH

**Unsere Rezeptionsdienste
für Ärzte nach Bedarf bieten ...**

mehr Freizeit, höhere Erträge,
eine reibungslose
Praxisorganisation und
ein entspanntes Arbeiten
mit dem Patienten.

Die Auswirkungen
unseres
allumfassenden Angebotes
sind so vielfältig
wie unsere Kunden.

Wir beraten Sie gern:

0211 699 38 502

info@rd-servicecenter.de
www.rd-servicecenter.de

**Testen Sie uns,
wir freuen uns auf Sie!**

**PS: Profitieren Sie
vom Profi!**



REZEPTIONSDIENSTE
FÜR ÄRZTE NACH BEDARF

Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH
Burgunderstraße 35 | 40549 Düsseldorf



Ohne gute Einbindung der Mitarbeiter wird es schwierig

Derzeit stehen die steigenden Kosten einem deutlichen Verlust der Kaufkraft gegenüber. Die aktuelle wirtschaftliche Lage lässt sich dabei mit den Herausforderungen der Coronazeit nicht vergleichen. Die Inflation und die sich andeutende Rezession trifft freiberufliche Zahnärzte in mehrfacher Hinsicht. Zum einen steigen die Praxiskosten, zum anderen verteuert sich die private Lebenshaltung. Den Mitarbeitern und Patienten ergeht es zudem nicht viel anders. Die kommenden Monate werden vermehrt von Gehaltsforderungen und Diskussionen bei Zuzahlungen geprägt sein. Der herrschende Fachkräftemangel macht alles nicht leichter.

Die größte Herausforderung besteht darin, dass die Praxiseinnahmen im gleichen Umfang steigen sollten, wie die Kosten der Praxis. Auch wenn bei vielen Praxen die Optimierung bereits weitgehend ausgereizt ist, folgende Fragen können Hinweise auf Handlungsspielräume geben:

- Können mehr Behandlungen pro Stunde durchgeführt werden, indem z. B. Praxisabläufe optimiert werden?
- Wird im Rahmen von BEMA und GOZ bereits der legale Umfang des Honorars vollständig ausgeschöpft? Hier lohnt sich ein Blick auf die Abrechnungs- und Dokumentationsabwicklung.
- Welche Honorare, die direkt mit dem Patienten abgerechnet werden, können verteuert werden?
- Lässt sich im Gegenzug die Gesamtbelastung für Patienten z. B. durch Rabatte auf Implantate oder niedrigpreisigere Prothetik verringern?
- Lohnt sich ein gutes Verkaufstraining, um z. B. Patienten gegenüber sinnvolle Nutzenargumentation zu erlernen und umzusetzen?
- Sind für gesetzlich versicherte Patienten Zahnzusatzversicherungen empfehlenswert? Bei einigen Zusatzversicherungen werden Kosten für PZR bereits unmittelbar nach Abschluss übernommen.

Noch wichtiger ist heute, trotz dieser Herausforderung, bei Mitarbeitern kein Gefühl dauerhafter Überlastung zu erzeugen. Gerade bei der Generation Z stoßen Sie mit Prozessoptimierung nicht unbedingt auf Begeisterung. Wer hier übertreibt, läuft Gefahr, dass Mitarbeiter die Praxis verlassen. Es ist demnach ganz entscheidend, wie diese eingebunden werden. Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, aktiv auf Ihre Mitarbeiter zuzugehen und in Personalgesprächen zu versuchen, Gehaltserhöhungen ganz oder teilweise mit steigenden Praxiseinnahmen zu verknüpfen?

Ein Beispiel: Eine Praxis hat 700.000 EUR Praxiseinnahmen und 140.000 EUR (20 Prozent) an Personalkosten für Stuhlassistentin und Verwaltung. Es wird den Mitarbeitern angeboten, dass sie bei ansonsten gleichem Gehalt von jedem Euro, der über 700.000 EUR liegt, 20 Prozent als Prämie erhalten.

Die Einzelheiten für so ein Modell sind komplex. Aber es lohnt sich! Denn durch eine solche Regelung koppeln Sie Personalkosten mit der Entwicklung der Praxiseinnahmen. Richtig gestaltet, motiviert das die Mitarbeiter und bringt Ihre Praxis in die richtige Richtung.

Zur erfolgreichen Praxissteuerung sollte man dann Auswertungen heranziehen, die nicht nur die eigenen Zahlen aus Buchhaltung und Praxissoftware im Blick behalten, sondern auch andere Datenquellen, wie z. B. das *KZBV Jahrbuch*, Google Analytics, Ihr Zahnärzte-Praxis-Panel, verknüpfen und auswerten.

INFORMATION ///

Prof. Dr. Johannes Bischoff
Prof. Dr. Bischoff & Partner AG®
Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte
www.bischoffundpartner.de

Infos zum Autor



#whdentalwerk



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

office.de@wh.com

wh.com



Der Durchbruch in der oralen Chirurgie

Jetzt zum
Aktionspreis
sichern!
Mehr Infos
unter wh.com



Piezochirurgie und Implantmed in einem Gerät - mit dem neuen Piezomed Modul.

Moderne Piezochirurgie für Ihr Implantmed.

Das Piezomed Modul ist der Game Changer in der Piezochirurgie. Als einfache Add-on-Lösung kann es mit Implantmed Plus kombiniert werden. Damit durchbricht W&H erstmals Grenzen in der chirurgischen Anwendung. Geballte Kompetenz verschmilzt zu einem faszinierenden modularen System.



piezomed
module

Einleitung einer Wirtschaftlichkeitsprüfung

In einem meiner letzten Beratungsfälle zur Wirtschaftlichkeitsprüfung wurde die Prüfung auf Antrag einer Krankenkasse ausgelöst. In diesem Fall wird das Prüfbegehren von der Kasse an die Prüfungsstelle der betreffenden KZV gerichtet:

„Die AOK ... beantragt die Überprüfung der Praxis ... für den Zeitraum III/2021 gemäß § 13 (1) (a) Verfahrensordnung (VerfO). Der Antrag wird wie folgt begründet:

Pos. 45 (Extraktion eines tief frakturierten Zahnes): standardisierte Erbringung der Pos. 45 statt der Pos. 43 oder 44 (Entfernung eines einwurzligen oder mehrwurzligen Zahnes). Es besteht ein begründeter Verdacht auf fehlende medizinische Notwendigkeit der Leistungen (Fehlindikation), § 106a(2) 1 SGB V. In der Anlage zu diesem Antrag benennen wir beispielhafte Behandlungsfälle, welche die vorgenannte Abrechnungsauffälligkeit enthalten.“

Die Prüfungsstelle der angeschriebenen KZV leitete daraufhin das Verfahren der Wirtschaftlichkeitsprüfung für die betroffene Praxis ein:

„... Für die oben genannten Abrechnungen wird entsprechend der Regelung in § 9 VerfO die repräsentative Einzelfallprüfung angewandt. Prüfgegenstand ist gemäß § 14 Abs. 2 VerfO grundsätzlich das zur Abrechnung vorgelegte und für die Beurteilung des Sachverhaltes relevante Leistungsvolumen. Wir weisen darauf hin, dass sich die Prüfung nicht auf die im Antrag genannten Begründungen und ggf. benannten Einzelfälle beschränkt. Im Rahmen der repräsentativen Einzelfallprüfung kann sich ergeben, dass weitere Behandlungsfälle und weitere Auffälligkeiten aufzuklären sind ...“

Ein derart eingeleitetes Prüfungsverfahren geht also über die im Antrag der Kasse erwähnten Behandlungsfälle hinaus und umfasst die gesamte Abrechnung des beanstandeten Zeitraums. Wenn man dieses Schreiben nicht aufmerksam liest und sich nur auf die prüfungsrelevanten Positionen fokussiert, Karteikarten ungeprüft aus dem Praxisprogramm ausdruckt und mit einem Zweizeiler versehen losschickt, braucht man sich nicht zu wundern, wenn kurze Zeit später das nächste Schreiben kommt – mit einer Aufforderung, weitere 50 Karteikarten für die Prüfung zusätzlicher Positionen einzureichen. Zu diesem Zeitpunkt wurde ich zur Beratung hinzugezogen und es stellte sich im Gespräch heraus, dass noch eine manuelle Kartei mit Informationen geführt wurde, die über die im Praxisprogramm erfassten Gebührenziffern hinausgingen. Hier waren dann im Zusammenhang mit der Zahnsteinentfernung Spülungen aufgeführt, die ohne Diagnose und Regio-Angabe als „Mu“ abgerechnet wurden, in gleicher Sitzung mit einer PZR.

Vielen Praxen ist nicht klar, dass es sich bei der Zahnsteinentfernung „Zst“ im Zusammenhang mit einer PZR wegen der Überschneidung der Leistungsinhalte um eine unerlaubte Zahlung handelt – nachzulesen in der Informationsschrift *Schnittstellen zwischen BEMA und GOZ* der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung. In einer Prüfungssituation hilft dann der oft gehörte Standardeinwand „Bei mir gab es noch nie Beanstandungen ...“ auch nicht wirklich weiter. Beanstandet bzw. „abgesetzt“ werden auch Beratungen „Ä1“, die als alleinige Leistungen abgerechnet wurden – jedoch in derselben Sitzung mit Bissnahmen, Anproben oder anderen Zwischenschritten einer prothetischen Behandlung. Hierbei handelt es sich nicht um eine alleinige Leistung, da neben der Beratung in derselben Sitzung andere, nicht berechnungsfähige Leistungen erbracht wurden. Bei der „Cp“ (indirekte Überkappung) sind mindestens die Lage und das Medikament anzugeben, ggf. der Name des für den provisorischen Verschluss verwendeten Materials. Die Dokumentation sollte auch einen entsprechenden Hinweis auf die Indikation enthalten.

Ein Orthopantomogramm (OPG) ohne Indikation als erste Leistung bei einem Neupatienten löst ebenfalls Stirnrunzeln aus – besonders wenn die Auswertung kurz und ohne Zahnangaben verfasst ist. Ein OPG sollte so ausgewertet werden, dass ein fachkundiger fremder Dritter nachvollziehen kann, was auf der Aufnahme zu sehen ist, ohne selbst das Röntgenbild anschauen zu müssen. Wird dann auch die BEMA-Nr. 8 (ViPr) im Quartal mehrfach ohne Begründung abgerechnet, so hat man in einer solchen Prüfung im wahrsten Sinne des Wortes „schlechte Karten“.

In meinen Webinaren bespreche ich viele konkrete Behandlungsfälle und zeige dort auf, wie eine Dokumentation aufgebaut sein muss, um einer Wirtschaftlichkeitsprüfung entspannt entgegensetzen zu können. Bitte informieren Sie sich auf www.synadoc.ch über Termine und Konditionen meines Seminarangebots.

INFORMATION ///

Synadoc AG

Gabi Schäfer

Tel.: +41 61 5080314

kontakt@synadoc.ch

www.synadoc.ch

Gabi Schäfer
Infos zur Autorin

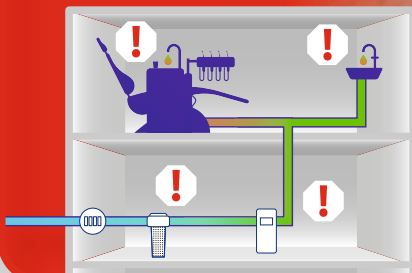


Infos zum
Unternehmen



Schlechte Wasserproben? Behandlungsstühle stillgelegt? X-tes Biofilmremoving ohne Erfolg?

**Komplexe Trinkwasser-
installationen**
begünstigen die
Verkeimung der Wasser-
führenden Systeme.



**„(...) 98% aller Proben,(...),
mit Pilzen kontaminiert.“***



Dieses Wachstum von
Bakterien und Pilzen* in einer
Sicherungseinrichtung („freie
Fallstrecke“) nach DIN EN 1717
in Deiner Dentaleinheit
verursacht nicht nur teure
Wartungs- und Ausfallkosten.



**Dein Ansprechpartner in allen Fragen rund ums Wasser:
Lösungsorientiert - Erfolgreich - Nachhaltig - Verbindlich**

**Trinkwasserhygiene sicher aufstellen
und bis zu 10.000 € Kostenersparnis p.a.**



SAFEWATER

macht Trinkwasser
mit patentierter
Technologie sicher.

**Gegen Legionellen,
Biofilm und
Pseudomonaden.**

SAFEBOTTLE

Wechsel jetzt auch mit
Deiner Praxis zum
gem. DIN EN ISO 17664
**validiert aufbereitbaren
SAFEBOTTLE System.**

100% MADE IN GERMANY.



Jetzt Termin vereinbaren.
Fon 00800 88 55 22 88
www.bluesafety.com



WOMEN ONLY!



TER, KGV und Co.: Börsensprache übersetzt

Die Sprache der Börse, einschließlich ihrer zum Teil kryptischen Abkürzungen, kann für Außenstehende wie ein Buch mit sieben Siegeln sein. Doch wer sich einmal Zeit dafür nimmt, lernt schnell, worum es geht, und wird so zum Insider einer Welt, die viel finanziellen Spielraum bereithält. Der folgende Tipp erläutert wichtige Finanzvokabeln, die ein Verstehen der Börsenwelt und einen erfolgreichen Anlageeinstieg unterstützen.

Cost-Average-Effekt

Der Cost-Average-Effekt, auch Durchschnittskosteneffekt genannt, entsteht, wenn man regelmäßig die gleichbleibende Summe z. B. in einen Fonds investiert. Bei fallenden Kursen erwirbt man dabei mehr, bei steigenden Kursen weniger Fondsanteile. Experten gehen davon aus, dass sich dies besser auf den Gewinn auswirkt, als eine gleichbleibende Anzahl von Anteilen zu erwerben.

Ausgabeaufschlag

Der Ausgabeaufschlag ist die Gebühr, die beim Kauf oder Verkauf eines Wertpapiers fällig wird. In der Regel errechnet sich dies prozentual an der Summe des (Ver-)Kauf(s)-wertes.

Total Expense Ratio (TER)

Die Total Expense Ratio ist die Summe aller Gebühren und Kosten, die beim Trade eines Investmentfonds anfallen. Die Quote dient dazu, Fonds vergleichbar zu machen und eine Kostentransparenz zu schaffen.

Freistellungsauftrag

In Deutschland müssen auf Kapitalerträge Steuern gezahlt werden, aber erst ab einer bestimmten Summe: Ledige haben eine jährliche Freigrenze von 801 EUR und Verheiratete von 1.602 EUR (ab 2023 dann 1.000 EUR und 2.000 EUR). Die Summe des Freistellungsauftrags kann gesplittet und bei mehreren Banken und Depots hinterlegt werden.

Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV)

Das Kurs-Gewinn-Verhältnis ist eine Kennzahl, die dem Anleger einen Anhaltspunkt auf das Kurspotenzial eines Wertpapiers gibt. Ein niedriger Wert zeigt eine günstige Aktie an, weil sie als chancenreich gilt.

Limit-Order/Stop-Buy-Limit/Stop-Loss-Limit

Um einen bestimmten Kurswert nicht zu verpassen und das Depot taktisch aufzustellen, kann eine Order auf einen Preis gesetzt werden, um z. B. zu einem Wunschkurs zu kaufen oder zu verkaufen.

Eine Limit-Order legt einen Mindestpreis beim Verkauf und einen Höchstpreis beim Kauf eines Wertpapiers fest. Sobald der ausgewählte Preis erreicht ist, wird die Order ausgeführt.

Beim Stop-Buy-Limit wird das Wertpapier erst bei Erreichen oder Überschreiten eines Kurses gekauft, wohingegen beim Stop-Loss-Limit die Gewinnsicherung bzw. Verlustbegrenzung zum Tragen kommt.

** Keine Anlageberatung*

Lernen Sie die Börsensprache und tauchen Sie ein auf Finanzportalen wie zum Beispiel www.onvista.de, www.finanzen.net oder www.boerse-frankfurt.de. Je mehr Sie sich damit vertraut machen, desto leichter wird Ihnen das „Vorhaben Finanzen“ fallen.

Sabine Nemec, Dipl.-Wirtsch.-Ing. • sn@snhc.de • www.snhc.de • www.finsista.de

Infos zur Autorin



Von sparenden Expert*innen empfohlen:

Die KaVo Mix Instrumentenpakete und die KaVo DUO Packs.



MIX PAKET	MIX PAKET	DUO PACK
MASTER	MASTER EXPERT	MASTER EXPERT



Jetzt mit den KaVo Paketangeboten sparen.

Profitieren Sie beim Kauf eines KaVo DUO Packs von einem **Preisvorteil von EUR 150,-** oder eines MASTER/EXPERT Mix Pakets (vier Instrumente) oder eines MASTER Mix Pakets (drei Instrumente) von einem **Preisvorteil in Höhe von EUR 400,-**.

Erfahren Sie mehr und vereinbaren Sie eine Produktvorstellung auf:
www.kavo.com/de/aktionen

Raus aus der Schublade, rein in die Möglichkeiten

Als Zahnärzte sind wir es gewohnt, eindeutige Diagnosen stellen zu können. Eine Karies ist eine Karies! Es gibt nur wenige Fachbereiche, in denen es etwas komplizierter ist, eine eindeutige Diagnose zu stellen. Hierzu zählt z. B. die craniomandibuläre Dysfunktion (CMD).

Oftmals fühlen wir uns nicht sicher, wenn wir die Dinge nicht eindeutig zuordnen können. Und auch fernab unserer Profession ist es eine völlig menschliche Angewohnheit, möglichst zügig eine Meinung zu etwas zu haben. Unsere Meinungsbildung – die Diagnostik unserer Umgebung – funktioniert automatisiert und lässt uns im Alltag zurechtfinden. Sie gibt uns Sicherheit.

Hiermit möchte ich Sie dazu ermutigen, sich auch außerhalb der sicheren Diagnose *Schublade* wohlfühlen. Mit der *Oralen Medizin*, den zunehmenden CMD-Erkrankungen und dem immer deutlicher werdenden Zusammenhang von psychosomatischen Beschwerdebildern und der oralen Situation werden Sie in Zukunft wohl häufiger in die Situation kommen, eben nicht genau zu wissen, in welche Schublade Sie ihren Patienten einordnen sollen. Je komplexer die Zusammenhänge sind, umso weniger sollten Sie dies ohnehin tun. Wir können uns ein Beispiel an der Psychotherapie nehmen, wo aktuell immer häufiger davon Abstand genommen wird, den Genesungsweg der Klienten durch einschränkende Diagnosen allzu sehr einzuschränken.

Warum es lohnenswert ist, sich auf dieses Experiment einzulassen, verdeutlicht die Metapher der Schublade treffend: Stellen Sie sich einmal vor, in einer Schublade festzustecken. Sie können dort nur das wahrnehmen und für sich nutzen, was sich innerhalb dieser Schublade befindet. Die Unendlichkeit der Möglichkeiten befindet

sich außerhalb und Sie haben keinen Zugriff darauf. Was glauben Sie: Wie leicht wird es Ihnen fallen, ihre Angelegenheit konstruktiv anzugehen?

Wann immer Sie andere und sich selbst in Schubladen stecken, weil Sie es gewohnt sind, stets genau Bescheid zu wissen, beschneiden Sie sich selbst und andere vom Zugang zu den unendlichen Möglichkeiten, die da draußen warten.

Vielleicht kennen Sie es, wie erfrischend und inspirierend es sein kann, wenn Sie einmal in einer gänzlich neuen Umgebung sind, wo Sie losgelöst der Ihnen zugeschriebenen Eigenschaften agieren können. Das sind oftmals Lebenssituationen, in denen Sie niemand kennt und Sie etwas ganz Neues ausprobieren können. Wann haben Sie das zuletzt erleben dürfen? Wann gaben Sie sich selbst zuletzt die Erlaubnis, aus Ihrer eigenen Schublade herauszuklettern?

Nachdem Sie selbst einmal draußen gewesen sind, üben Sie sich ganz bewusst darin, KEINE Meinung zu den Dingen und Menschen zu haben, die Ihnen während eines Tages begegnen. Wählen Sie dafür beispielsweise die ungeraden Tage der Woche. „Heute nehme ich mir vor, nichts zu bewerten!“ Ich verspreche Ihnen, Sie werden höchst interessante Erfahrungen machen. Je mehr Sicherheit Sie darin gewinnen, im Ungewissen zu sein, umso mehr werden Sie aus der Unendlichkeit der Möglichkeiten schöpfen können. Dies wird Sie nicht nur als Privatperson zu einem geschätzten Freund, sondern insbesondere auch als Zahnärztin oder Zahnarzt zu einem wertvollen Begleiter werden lassen. Gerade die Fälle, die sich nicht „kategorisieren“ lassen, werden von Ihrer Unbefangenheit profitieren und Lösungswege werden sich schneller und leichter ergeben als gedacht.

Dr. med. dent. Carla Benz • Zahnärztin • Fakultätsmitglied der Fakultät Gesundheit Department Zahnmedizin
Universität Witten/Herdecke • info@tigertanz.com



DENTALDESIGN FÜR INDIVIDUALISTEN MADE BY DENTAL BAUER



ERLEBEN SIE
MASSGESCHNEIDERTE
PRAXISPLANUNG UND
AUSDRUCKSSTARKE
DESIGNKONZEPTE
JENSEITS DER STANDARDS.



INDIVIDUALITÄT UND EXKLUSIVITÄT

Wir unterstreichen das Einzigartige Ihrer Räume und schaffen eine unverwechselbare Atmosphäre, die Ihrer Praxis ein Alleinstellungsmerkmal verleiht.

DESIGN TRIFFT FUNKTION

Wir konzipieren für Sie Lösungen, die alle funktionalen Bedürfnisse der Dentalwelt erfüllen und zugleich den hohen Ansprüchen an ein wirkungsvolles, stilvolles Design gerecht werden.

LEBEN SIE IHREN STIL IN DEN RÄUMEN IHRER PRAXIS.



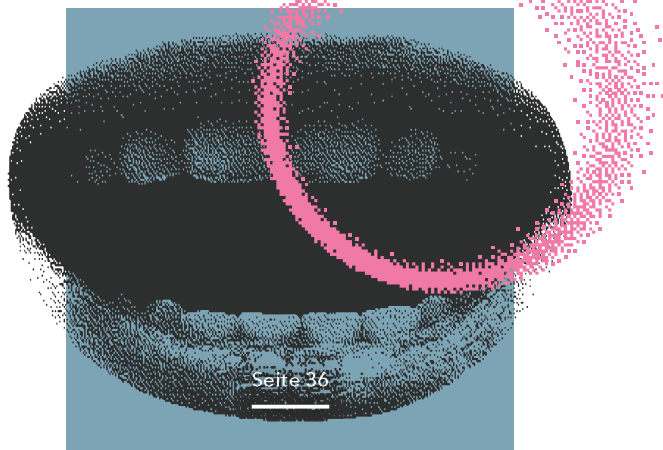
DENTALBAUER.GMBH



DENTALBAUER

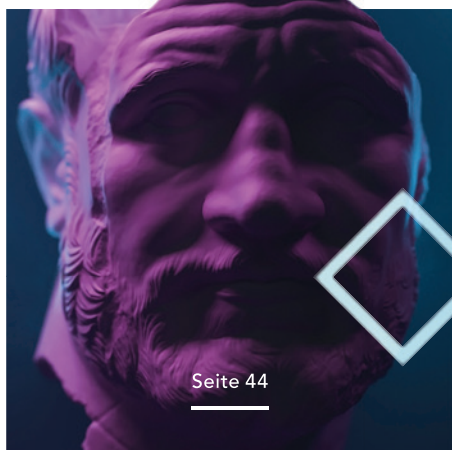
Für eine persönliche Beratung kontaktieren Sie uns bitte
per E-Mail unter: designkonzept@dentalbauer.de

DESIGNKONZEPT^{db}



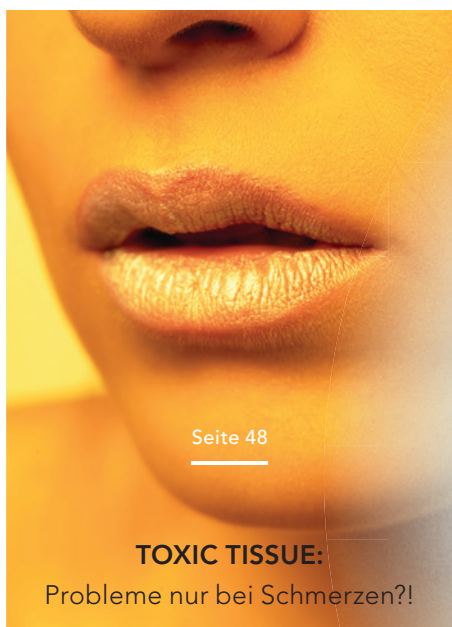
Seite 36

Früherkennung und Progressions-
analyse von Parodontal-
erkrankungen –
EINE ZEITENWENDE



Seite 44

Funktionsdiagnostik und -therapie
**ZWISCHEN NUTZEN
UND SCHADEN**



Seite 48

TOXIC TISSUE:
Probleme nur bei Schmerzen?!

CMD-Diagnostik: Gefahr von Qualitätsverlust

Aus zahnärztlicher Sicht ist die Okklusion ein wesentlicher Faktor der craniomandibulären Dysfunktionen, deren Untersuchung ein elementarer Bestandteil der interdisziplinären CMD-Diagnostik bleiben muss. Denn sollte die neuerdings verbreitete Sichtweise einer vorwiegend „biopsychosozialen“ Ätiologie von CMD Eingang finden in Leitlinien und Behandlung funktionsgestörter Patienten, demnach die Okklusion vermeintlich und entgegen allen praktischen Erfahrungen und auch entgegen anderslautender Forschung aus den vergangenen Jahrzehnten keine Rolle mehr spielt, ist ein dramatischer Qualitätsverlust in Zahnmedizin und Zahntechnik zu befürchten – zulasten der Patienten.

Ebenso wird es mittelfristig keine Aus- und Fortbildungen zu Okklusion und Okklusionskonzepten mehr geben und damit leider auch elementares Wissen über Anatomie, Morphologie, Biomechanik und Funktion der Zähne verloren gehen. Den praktizierenden Zahnärzten muss dann auch klar sein, dass sie ihre ureigene Expertise für die Zahn- und Mundgesundheit aufgeben und sich lediglich zu „Zuweisern“ für Physiotherapeuten, Osteopathen und Psychotherapeuten „degradieren“ lassen.

Große Gewinner dieser Sichtweise sind in erster Linie die privaten Krankenversicherungen, die dann jegliche funktionell indizierten Behandlungen ablehnen können. Große Verlierer sind die Patienten, die mit ihren Beschwerden allein gelassen werden.

Es bedarf einer großen Initiative für die Erstellung von Metastudien zu Ätiologie und Diagnostik von CMD sowie vor allem neuer praktischer Studien, um hier Klarheit zu schaffen und tatsächlich evidenzbasierte Aussagen treffen zu können.

Dr. Hans-Joachim Roos

Niedergelassener Zahnarzt • Ulm

Referent der Gesellschaft für Zahngesundheit,

Funktion und Ästhetik mbH (GZFA)

Auch in München stand CMD im Fokus

Auf dem 63. Bayerischen Zahnärztetag 2022 im Oktober in München wurde unter dem Veranstaltungsthema *Funktionsdiagnostik und -therapie 2022* kontrovers zu Diagnostik und Therapie der CMD diskutiert. Es besteht, so zeigte der Austausch in München, viel Rede- und Klärungsbedarf in Bezug auf die Herangehensweise an Funktionsstörungen im Kausystem, ihre Diagnostik und Behandlung.

Institut für Angewandte Immunologie – Testsysteme für den Therapieerfolg

Das Institut für Angewandte Immunologie (IAI) entwickelt Testsysteme, die zu mehr Therapieerfolg führen. Dabei ist das oberste Ziel die Unterstützung von Zahnärzten bei Behandlungsentscheidungen und damit bei der individuellen Betreuung ihrer Patienten.

Seit über 20 Jahren erfolgreich in der dentalen Diagnostik

Fachliche Expertise aus über drei Jahrzehnten trifft beim IAI auf wissenschaftliche Neugierde und die Begeisterung für fortschrittliche Technologien. Bei der Gründung im Jahr 1986 in Horgen (Schweiz) lag der Fokus noch auf der Serumproduktion. Im Jahr 1993 erfolgte eine Verlagerung des Tätigkeitsschwerpunktes in Richtung Molekularbiologie und eine Spe-



PadoBiom®

zialisierung auf zahnmedizinische Themen. Das erste mikrobiologische Nachweisverfahren zur Parodontitisdiagnostik wurde im Jahr 2000 entwickelt: Der PadoTest 4-5, der bald zum führenden Produkt des IAI avancierte. Nach der Pensionierung des Firmengründers Dr. Hermann Wolf im Jahr 2017 haben mit Prof. Dr. Jörg Gabert in der Geschäftsführung und Patrick Widler im Vorsitz des Verwaltungsrats zwei Unternehmer mit langjähriger Expertise in der Biotechnologie das Management übernommen und leisten seither durch die Etablierung innovativer Diagnostiksysteme einen wichtigen Beitrag zur dentalen Gesundheit. So erfolgte die Umstellung der Analysetechnologie auf Real-time PCR und es entstand der PadoTest®, der eine erweiterte Anzahl an parodontopathogenen Schlüsselkeimen erkennt und damit zur noch sichereren Bestimmung der Pathogenität bei Parodontitis eingesetzt wird. Im Zuge des Upgrades des PadoTest® erfolgte die Entwicklung weiterer Diagnostiklösungen: Die Zusatzanalyse PadoSero zur Serotypenbestimmung von *Aggregatibacter actinomycetemcomitans* sowie der PadoGen zur Analyse der genetisch bedingten Entzündungsneigung.



Prof. Dr. Jörg Gabert (rechts)
und Patrick Widler

PadoBiom®: Parodontale Diagnostik at its best

Seit 2019 arbeitet das IAI an der Entwicklung von mikrobiombasierten Tests und damit an einem weiteren Meilenstein in der Firmengeschichte – und der dentalen Labordiagnostik. Das Resultat ist der PadoBiom®, der seit Herbst 2022 verfügbar ist. Im Gegensatz zur Untersuchung einzelner pathogener Bakterien ermöglicht PadoBiom® eine realistischere und frühzeitige Beurteilung einer sich entwickelnden Parodontitis durch fokussierte Sequenzierung und Bewertung des parodontalen Mikrobioms und dessen Gleichgewicht mittels Next Generation Sequencing. Durch den PadoBiom® ist es erstmals möglich, frühzeitig zu entscheiden, welche Patienten von der Regelkontrolle in die Prophylaxe oder von dieser in die Therapie gehören. Das erhöht den Therapieerfolg und ermöglicht eine Früherkennung der Erkrankung, bevor sie sich manifestiert. Zudem werden jene PA-Patienten identifiziert, die wirklich von einer adjuvanten Antibiose profitieren. Für die Zukunft wird die Entwicklung weiterer parodontitis- und periimplantitisrelevanter Tests angestrebt.

Wissens- und Kompetenzvermittlung: mehr als nur Vertrieb

Der wissenschaftliche Anspruch zieht sich durch alle Bereiche des Unternehmens. Das ist auch in der Vertriebsstruktur erkennbar, denn hier geht es primär um die Vermittlung von Wissen und Kompetenzen rund um die parodontologische Diagnostik. Deshalb veranstaltet das Institut regelmäßige CME-Webinare und organisiert eigene Fachtagungen, bei denen etablierte Experten ihr Wissen bereitstellen und Fachleute ihre Netzwerke weiter ausbauen können. Aktuell läuft außerdem die Produktion eines eigenen Wissens- und Unterhaltungs-Podcasts rund um die Parodontitis.

Institut für Angewandte Immunologie IAI AG

Zuchwil, Schweiz

Tel.: 00800 32326262 • www.institut-iai.ch

Früherkennung und Progressionsanalyse von Parodontalerkrankungen

EINE ZEITENWENDE

Ein Beitrag von Dr. Sylke Dombrowa

FACHBEITRAG /// In der mikrobiologischen Diagnostik von Parodontalerkrankungen hat ein Paradigmenwechsel stattgefunden – statt einzelner parodontalpathogener Bakterien wird heute die Veränderung der gesamten Subgingivalflora als Auslöser einer entzündlichen Immunantwort angesehen. Neue molekularbiologische Methoden ermöglichen die Analyse des oralen Mikrobioms und erlauben eine völlig neuartige Bewertung der Zahnfleischtasche.

Parodontitis gilt als eine multifaktorielle Erkrankung, deren Entstehung und Progression von verschiedenen Risikofaktoren beeinflusst wird.¹ Neben exogenen Einflüssen wie Mundhygiene, Rauchen oder Stress spielen auch das Vorliegen prädisponierender Allgemeinerkrankungen, Ernährung und eine genetische Veranlagung eine Rolle. Während allgemeiner Konsens darüber besteht, dass die Hauptursache parodontaler Erkrankungen bakterieller Natur ist, haben sich die Hypothesen zur Ätiopathogenese der Erkrankung im Laufe der Zeit grundlegend geändert. So sahen Löe und Kollegen als Ergebnis ihrer Gingivitisstudie nicht die Zusammensetzung, sondern die Menge der Plaque als Auslöser der Parodontitis.² Diese „unspezifische

Plaqueshypothese“ wurde durch die Arbeiten um S. Socransky abgelöst, der mittels molekularbiologischer Methoden zeigen konnte, dass Plaquebakterien in Gruppen unterschiedlicher Pathogenität organisiert sind. Diese Komplextheorie basierte auf der „spezifischen Plaqueshypothese“, nach welcher eine Gruppe von sogenannten Markerkeimen als Hauptauslöser für parodontale Erkrankungen betrachtet wurde. Dabei wurde postuliert, dass im Zuge des Krankheitsfortschritts vor allem die Mitglieder des Roten Komplexes und insbesondere die Indikatorbakterien (Key Pathogens) *Porphyromonas gingivalis* (Pg) und *Aggregatibacter actinomycetemcomitans* (Aa) die Destruktion des parodontalen Halteapparats vorantreiben.³

Infos zur Autorin



In seiner „ökologischen Plaquehypothese“ verifizierte Philip Marsh diese Aussagen, indem er die zunehmende Verschiebung der subgingivalen Keimflora in Richtung anaerober, gramnegativer PA-Pathogene als Ergebnis veränderter Standortfaktoren sah.⁴

Next Generation Sequencing

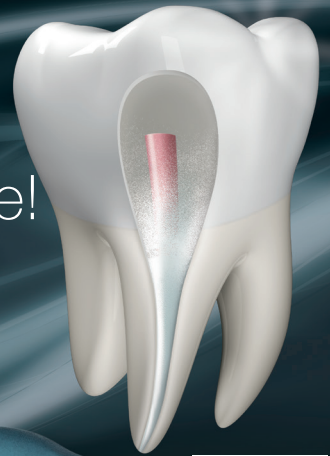
Durch die Etablierung moderner molekularbiologischer Methoden wie dem Next Generation Sequencing (NGS) ist es heute möglich, das gesamte orale Mikrobiom eines Patienten abzubilden und damit eine völlig neue Sicht auf die Pathogenese der Parodontitis zu erhalten. Obwohl Indikatorbakterien wie *Aa* und *Pg* aufgrund ihrer ausgeprägten Virulenz noch immer eine wichtige Rolle in der Ätiologie der Parodontitis spielen, sieht die Wissenschaft heute die Dysbiose des oralen Mikrobioms als ursächlich verantwortlich für deren Entstehung.

Durch die individuelle
Beurteilung des oralen
Mikrobioms steht die Tür
für ein Umdenken in
der Parodontologie weit
offen. Das erlaubt
Behandlern die aktive
Erhaltung der Mund-
gesundheit statt
des bloßen Managements
der Erkrankung.¹⁷

BioRoot™ RCS

Nie wieder Kompromisse!

- Der Sealer mit Langzeiterfolg
- Schnelle und einfache Technik



Jetzt 20 % Rabatt sichern

<https://bit.ly/3B6hyU6>



Endodontie

Für Ihre Wurzelfüllung bietet Ihnen BioRoot™ RCS eine schnelle und einfache Technik bei langfristigem klinischem Erfolg. BioRoot™ RCS erfüllt Ihre klinischen und technischen Anforderungen:

- Langfristiger Erhalt der lateralen und apikalen Versiegelung
- Reduziertes Bakterienwachstum
- Einfache und zeiteffiziente Handhabung
- Kosteneffizienz

Mit BioRoot™ RCS sichern Sie einen höheren Standard der endodontischen Obturation in Ihrer Praxis und optimieren gleichzeitig die Stuhlzeit für Ihre Patienten.

BioRoot™ RCS Ihr Erfolg.

Lunch & Learn-Termine

Sie sind sich noch unsicher mit der Handhabung von Biodentine™ oder BioRoot™ RCS? Gerne zeigen wir Ihnen, wie einfach die Produkte angemischt und eingesetzt werden. Für den Pausen-Snack wird auch gesorgt.

Jetzt Termin anfragen

<https://bit.ly/3B3rQUF>



Für weitere Informationen
besuchen Sie unsere Website
www.septodont.de



Orales Mikrobiom in Gesundheit und Krankheit

Das orale Mikrobiom konnte im Rahmen des „Human Microbiome Projects“ vollständig entschlüsselt und die Gensequenzen der mehr als 700 identifizierten bakteriellen Taxa in einer frei zugänglichen Datenbank (HOMD) hinterlegt werden.⁵ Durch den Vergleich von Mikrobiomstrukturen gesunder Patienten mit denen von parodontal erkrankten Patienten weiß man heute, dass deren Mikrobiome grundsätzlich unterschiedliche Zusammensetzungen aufweisen⁶⁻⁹ und das gesamte orale Mikrobiom in die drei großen Bereiche Gesundheits-assoziierte Spezies, Parodontitis-assoziierte Spezies und Kernspezies unterteilt werden kann.

Aerobe Bakterien werden zu anaeroben Bakterien

Diaz et al. konnten mittels 16SrRNA-Sequenzanalysen zeigen, dass die Subgingivalfloora des gesunden Parodonts überwiegend aus meist aeroben, Gesundheits-assoziierten Bakterienspezies besteht, die sowohl untereinander als auch mit dem Wirt symbiotische Beziehungen unterhalten.¹⁰ Etabliert sich eine Entzündung, zum Beispiel durch äußere Einflüsse oder hormonelle Veränderungen, ändern sich die Um-

gebungsfaktoren zugunsten Parodontitis-assoziiierter, anaerober Bakterien, wodurch deren Ansiedelung und Vermehrung gefördert wird.¹¹ Dies provoziert wiederum die entzündliche Immunantwort weiter, wodurch ein Kreislauf entsteht, in dessen Verlauf die Subgingivalfloora durch die Dominanz der Anaerobier zunehmend dysbiotisch wird (Abb. 1).^{9, 12-14} Diese Entwicklung spiegelt sich auch in den Kenngrößen wider, die den Zustand eines Mikrobioms charakterisieren: die Artenvielfalt (Richness), die Artenverteilung (Evenness) und die Individualität (Beta-Diversität). So nimmt die Richness des Mikrobioms im Verlauf einer Parodontitis zu, weil vermehrt PA-assoziierte Bakterienspezies den Sulkus kolonisieren. Parallel dazu nimmt die Evenness ab, da Mikrobiome parodontal erkrankter Patienten zunehmend von einzelnen Arten dominiert werden. In der Konsequenz sinkt mit dem Krankheitsfortschritt auch die Beta-Diversität, da die Dominanz der PA-assoziierten Spezies die Mikrobiome erkrankter Patienten immer ähnlicher werden lässt.^{9, 15}

Früherkennung und Progression – grundlegendes Umdenken

Die Diagnostik im Rahmen der PA-Therapie beschränkte sich bisher auf die Messung klinischer Parameter wie Taschentiefe, Attachmentlevel-

Anteil Bakteriengruppen an subgingivaler Biomasse

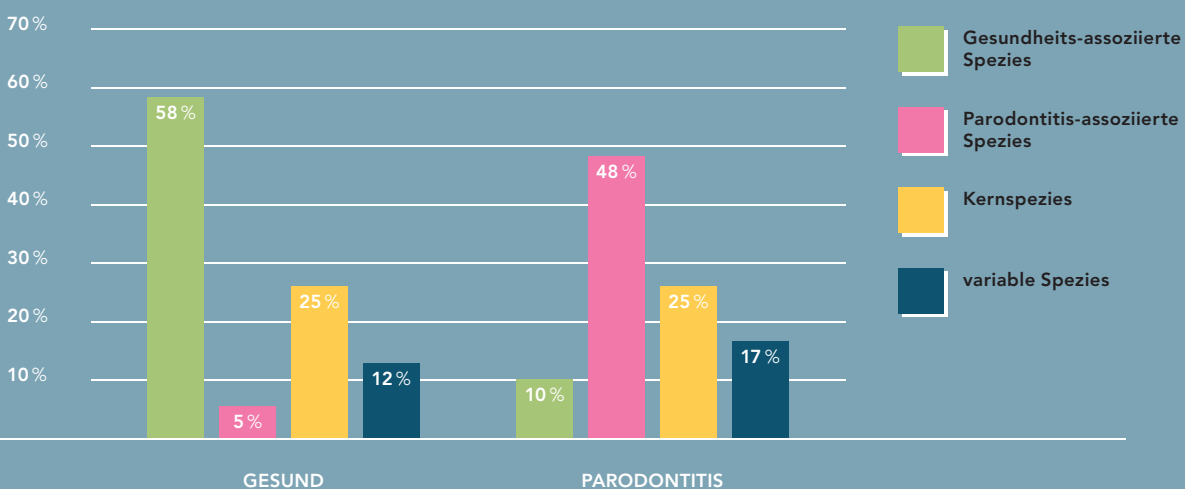


Abb. 1: Veränderungen in der Zusammensetzung des oralen Mikrobioms im gesunden vs. erkrankten Parodont als Anteil der einzelnen Gruppen an der subgingivalen Biomasse – modifiziert nach (3).

PA-Patienten können
gezielten, auf ihr indi-
viduelles Keimspektrum
abgestimmten Therapie-
maßnahmen zugeführt
und die Behandlung opti-
mal an die tatsächlichen
Bedürfnisse angepasst
werden, ohne Über- oder
Unterbehandlungen zu
riskieren.

verlust oder Zahnverlust und diene somit eher der Dokumentation bereits entstandener Schäden. Mit der Erhebung des Blutungsindex können bestenfalls Rückschlüsse auf die aktuelle Krankheitsaktivität gezogen werden. Wünschenswert im Sinne einer prädiktiven Diagnostik wäre allerdings die möglichst frühzeitige Identifizierung von Risikopatienten sowie die individuelle Bestimmung des Therapiebedarfs von PA-Patienten.

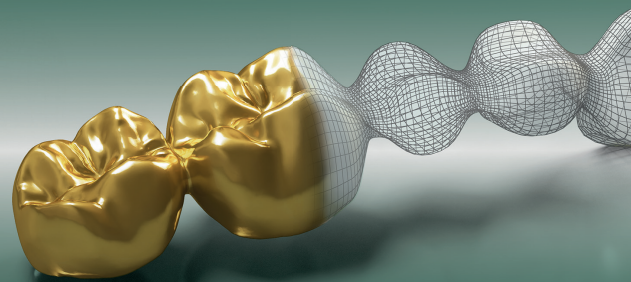
Eine Untersuchung des individuellen Mikrobioms ermöglicht dieses Umdenken und kann sowohl in der Früherkennung von parodontalen Erkrankungen als auch im Rahmen der PA-Therapie eingesetzt werden.¹⁶ Da dysbiotische Tendenzen der Subgingivalfloora bereits deutlich vor dem Sichtbarwerden klinischer Zeichen erkennbar sind, stellt die Einbindung regelmäßiger Mikrobiomanalysen in ein Präventionskonzept eine optimale Grundlage für den Erhalt der Mundgesundheit dar.

FRÄSEN IN EDELMETALL

EINE GENERATION WEITER

Edelmetallfräsen von C.HAFNER ist nicht nur die wirtschaftlichste Art der Edelmetallverarbeitung, sondern auch die Einfachste: Mit unseren variablen Abrechnungsmodellen bieten wir für jedes Labor das passende Konzept:

- ✓ **SMART SERVICE**
Fräsleistung im
Legierungspreis inkludiert
- ✓ **FLEXI SERVICE**
Individuelle Preis-
gestaltung für Legierung
und Fräsen



C.HAFNER 
Edelmetall • Technologie

C.HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
71299 Wimsheim • Deutschland

Tel. +49 7044 90 333-0
dental@c-hafner.de
www.c-hafner.de

Gezielte Diagnostik für individuelle Therapie

Risikopatienten mit positiver Familienanamnese oder prädisponierenden Grunderkrankungen profitieren besonders von einer regelmäßigen Überprüfung ihres oralen Gleichgewichts, weil kritische Veränderungen des oralen Mikrobioms zeitnah erfasst und der Krankheitsfortschritt durch Einleiten frühzeitiger therapeutischer Maßnahmen aufgehalten werden können. PA-Patienten können gezielten, auf ihr individuelles Keimspektrum abgestimmten Therapiemaßnahmen zugeführt und die Behandlung optimal an die tatsächlichen Bedürfnisse angepasst werden, ohne Über- oder Unterbehandlungen zu riskieren. Auch im Rahmen der UPT kann das erneute Auftreten dysbiotischer Tendenzen durch regelmäßige Überprüfung frühzeitig erkannt und der Therapieerfolg durch das Einleiten entsprechender Behandlungsschritte erhalten werden.

durchschnittlich abweichender Mikrobiomstrukturen eine erhöhte Krankheitsprogression erwarten lassen und von intensivierte Therapiemaßnahmen profitieren würden. Weitere Schlüsselparmeter wie Richness, Evenness und Indikatorbakterien dienen der erweiterten Bewertung des Befundes, insbesondere bei der Einschätzung von Grenzfällen. Die Aa-Serotypisierung unterstützt die personalisierte Antibiotikatherapie. Der Nachweis von Resistenzgenen gegen üblicherweise im Rahmen der PA-Therapie eingesetzte Antibiotika unterstützt die Wirkstoffauswahl und optimiert den Behandlungserfolg. Basierend auf dem Zustand des Mikrobioms und unter Berücksichtigung des klinischen Status, erfolgt die Ergebnisempfehlung über die Einstufung des Patienten in drei praxisorientierte Kategorien (Abb. 2). Gesunde Patienten, die PadoBiom® im Rahmen eines Check-ups nutzen, können bei beginnender oder vorliegender Dysbiose – je nach Ausmaß des bakteriellen Ungleichgewichts – durch verkürzte Recallintervalle, Intensivierung der Mundhygiene, Änderung der Lifestyle-Faktoren oder andere zusätzliche Therapiemaßnahmen zur Reetablierung eines gesunden Mikrobioms (Probiotika, Ernährung etc.) vor einem Fortschritt der Erkrankung bewahrt werden. Bei bereits in Therapie befindlichen Patienten verifiziert die Analyse mit PadoBiom® die Entscheidung, ob die Unterstützung der AIT durch systemische Antibiotika sinnvoll ist oder ob der Einsatz anderer antimikrobieller Adjuvantien ausreicht.

Fazit

Durch den Einzug der Mikrobiomanalyse in die Diagnostik und Therapie von Parodontalerkrankungen wird eine Zeitenwende in der Parodontologie eingeleitet. Einerseits stellt die Beurteilung des oralen Mikrobioms als Grundlage für die Behandlungsplanung einen wichtigen Schritt in Richtung einer personalisierten Medizin und damit eine Vermeidung von Über- und Unterbehandlungen dar. Vor allem aber kann das Auftreten von Parodontalerkrankungen durch ein Monitoring des Mikrobioms als ätiologisch wichtigstem Risikofaktor erstmalig verhindert oder zumindest deutlich verzögert werden. Durch die individuelle Beurteilung des oralen Mikrobioms steht die Tür für ein Umdenken in der Parodontologie weit offen. Das erlaubt Behandlern die aktive Erhaltung der Mundgesundheit statt des bloßen Managements der Erkrankung.¹⁷

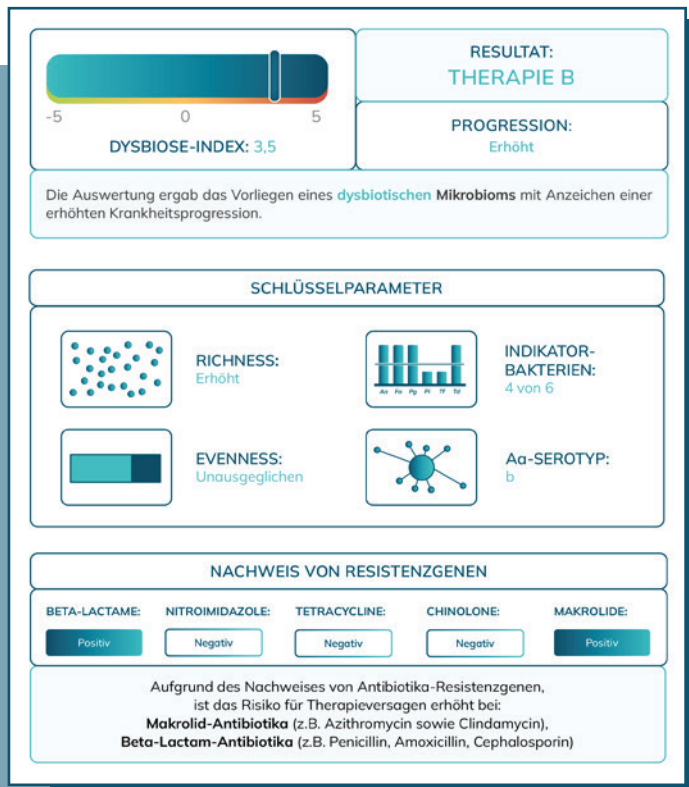


Abb. 2: Beispiel-Befund PadoBiom® (Fa. IAI, Schweiz).

PadoBiom®-Test: Fokussierte Sequenzierung des parodontalen Mikrobioms

Heute ist erstmals, mit dem auf fokussierter Sequenzierung basierenden PadoBiom®-Test (Fa. IAI, Schweiz), eine völlig neue Beurteilung der Zahnfleischtasche durch die Bewertung des oralen Mikrobioms und dessen Gleichgewichts in Form eines Dysbiose-Index möglich. Anhand statistischer Vergleichsanalysen werden zudem Patienten identifiziert, die aufgrund über-



Literatur

INFORMATION ///

Institut für Angewandte Immunologie IAI AG

Zuchwil, Schweiz

Tel.: +41 32 6855462

www.institut-iai.ch

BEAUTIFIL Flow Plus

BEAUTIFIL II

LS



Injizierbares
Hybridkomposit in
zwei Viskositäten
mit Xtra Glanz

- Ideal für Restaurationen der Klassen I bis V, einschließlich Okklusalfächen
- Natürliche Ästhetik durch Chamäleoneneffekt
- Sehr gute Polierbarkeit und dauerhafter Glanz



Pastöses Komposit
für Front- und
Seitenzahnfüllungen

- Niedrige Polymerisations-schrumpfung (< 1%) und geringer Schrumpfungsstress
- Natürliche Lichtleitung und -streuung
- Hohe Abrasionsstabilität und antagonistenfrendliche Oberflächenhärte
- Fluoridabgabe und -aufnahme



www.shofu.de



VIDEO

Ästhetische Lösungen
im Praxisalltag
Step by Step

Dr. Thomas Reißmann, Zwickau

#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

Funktionsdiagnostik und -therapie



ZWISCHEN NUTZEN UND SCHADEN

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

INTERVIEW /// Die Funktionsdiagnostik und -therapie befindet sich in einem Spannungsfeld zwischen sinnvollen Möglichkeiten und moralischen Grenzen – so beschreibt es Dr. Eberhard Riedel. Seit vielen Jahren engagiert sich der Münchner Zahnmediziner in der Diskussion zu ethischen Fragen rund um das zahnmedizinische Versorgungsgeschehen. Im Interview macht er deutlich, welchen Stellenwert die Diagnostik für eine erfolgreiche Funktionstherapie hat.

Herr Dr. Riedel, inwieweit muss auf dem Gebiet der Funktionsdiagnostik und -therapie zwischen Nutzen und Schaden abgewogen werden?

Einen Nutzen hat die zahnärztliche Funktionsdiagnostik dort, wo die tatsächlichen Ursachen kaufunktioneller Beschwerden korrekt diagnostiziert werden, um adäquate Maßnahmen einzuleiten. Dies gilt selbstverständlich auch für die Wiederherstellung einer verloren gegangenen Kau-, Stütz- und Abbeißfunktion nach annähernd vollständigem Zahnverlust oder massiver Destruktion der Kauflächen und Schneidekanten. Schaden richtet die zahnärztliche Funktionsdiagnostik und -therapie dann an, wenn unter Verknüpfung der tatsächlichen Ursachen einer Kaufunktionsstörung Abweichungen von lehrbuchmäßigen Idealvorgaben im Bereich der Zahnreihen und der Kiefergelenke als Indi-

kation vorgegeben werden, um maximalinvasive zahnprothetische Eingriffe zu rechtfertigen. Eine Veränderung der vorhandenen Kieferrelation in einen vermeintlichen Idealzustand, um auf diese Weise die Beschwerden zu lindern oder das Kauorgan langfristig zu *stabilisieren*, wäre in dem Fall ein unerfüllbares Heilversprechen. Dieses geschieht dann in der Regel durch Überkronungen oder Teilüberkronungen sehr vieler bis aller Zähne, obwohl diese keinen zahnbezogenen Überkronungsbedarf aufweisen. Der Schaden besteht dann nicht nur in einer maximalinvasiven Opferung gesunder Zahnhartsubstanzen, die fortan ein Zahnleben lang mit reparaturanfälligen Ersatzmaterialien *versorgt* sind, sondern in einer nicht vorhersehbaren, oft unberechenbaren Einwirkung auf das neuromuskuläre System, welches sich an die veränderte Kieferrelation und die



Dr. Eberhard Riedel ist Zahnarzt in München und Mitglied im Arbeitskreis Ethik der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde e.V. (DGZMK). Auf der Berliner Herbsttagung des Deutschen Arbeitskreises für Zahnheilkunde e.V. (DAZ) und der Initiative Unabhängige Zahnärzte Berlin e.V. (IUZB) sprach er zum Thema „Zahnärztliche Funktionsdiagnostik und -therapie zwischen Nutzen und Schaden: Sinnvolle Möglichkeiten und moralische Grenzen eines problematischen Arbeitsgebietes“.

ANZEIGE

Sanft - Sicher - Patientenfreundlich

Cavitron® 300

Magnetostriktiver Ultraschall-Scaler für die sanfte Parodontaltherapie

**CASHBACK
AKTION***
300 €
Gutschein



NO PAIN - vorgewärmtes Wasser im Handstück für sensible Patienten

Hygienisches
Touch-Display



Flacheres, platzsparendes Design

REF 455 015

Kostenlose
Demo



Federleichtes Kabel



Angenehm leise



360°
Vollrotierendes
360° Handstück



* Senden Sie uns Ihr altes Ultraschallgerät (herstellernabhängig) und sichern Sie sich einen Gutschein über 300,00 € für den Kauf des neuen Cavitron 300. Bitte legen Sie der Einsendung das ausgefüllte Rücksendeformular bei. Dieses steht Ihnen auf www.hagerwerken.de zum Download zur Verfügung. Bei Annahme des Angebots ist eine Rücksendung des eingesendeten Altgeräts ausgeschlossen. Aktion gültig vom 01.10. – 30.11.2022.

www.hagerwerken.de

Tel. +49 (203) 99269-0 · Fax +49 (203) 299283

**HÄGER
WERKEN**

Das Verständnis der zahnärztlichen Funktionsdiagnostik und -therapie hat sich in den letzten zwanzig Jahren stark verändert:

von einem überwiegend mechanistischen Verständnis der kaufunktionellen Vorgänge hin zur Einbettung des Kauorgans in die Physiologie von Nerven und Muskeln sowie in psychische Vorgänge. Somit ist auch die Behandlung von kaufunktionellen Beschwerden eine grundsätzlich andere geworden. Bis heute sind aber erhebliche Missverständnisse der wesentlichen Begrifflichkeiten innerhalb der Funktionsdiagnostik und -therapie und daraus abgeleitete Fehlplanungen und Fehlbehandlungen festzustellen.

Dr. Eberhard Riedel

unphysiologisch harten Ersatzmaterialien oft nicht anpassen kann. Dieses führt dann zu einer akuten Dekompensation der Kaufunktionsstörung und somit zum Gegenteil des gewünschten Effekts.

Wenn Sie von der moralischen Grenzüberschreitung sprechen, können Sie hierzu Beispiele aus dem Praxisalltag geben?

Der alltägliche Leistungsdruck auf das Individuum hat in unserer Gesellschaft enorm zugenommen, weshalb es zu einem massiven Anstieg kaufunktioneller Beschwerden gekommen ist. Nicht selten wird Hilfe suchenden Patienten suggeriert, dass eine angeblich falsche Kieferrelationen für die kaufunktionellen Beschwerden verantwortlich sei. Es überrascht, dass ausgerechnet die Praxen, die einen Schwerpunkt in der Behandlung kaufunktioneller Dysfunktionen angeben, oft von falschen Zusammenhängen dergestalt ausgehen, die Zahnreihen, die Okklusion bzw. Artikulation und eine angeblich falsche Zentrik oder eine andere Anomalie im Kiefergelenk seien die Ursache der kaufunktionellen Störung. Eine Rekonstruktion von Kauflächen ist lediglich zum Ausgleich entstandener Infrakklusionen sinnvoll. Eine Rekonstruktion der Frontzähne kann sinnvoll sein, wenn die Front-Eckzahn-Führung vollständig verloren gegangen ist. Beide Maßnahmen sind aber nicht geeignet, das parafunktionelle Fehlverhalten des Patienten an sich zu therapieren – geschweige denn zu beseitigen. Letzteres macht das fortgesetzte Tragen von entlastenden Aufbissschienen ohnehin zwingend, wodurch eine zusätzliche Versorgung ansonsten funktions-tüchtiger Zahnreihen sinnlos wäre. Die moralischen Grenzen werden da überschritten, wo eine Behandlung nicht streng befund- und ursachenadäquat durchgeführt wird. Stattdessen erfolgt eine umsatzintensive Maximalversorgung, die zudem ganz neue funktionelle und gesundheitliche Risiken heraufbeschwö-

ren kann. Ebenso moralisch inakzeptabel ist das Bewerben von teuren Aufbissschienen mit angeblich überlegenen Wirkungen auf das Kauorgan. Derartig fragwürdige Konzepte werden vereinzelt auch vom Zahntechniker-Handwerk entwickelt und angeboten und sind schon deshalb als Therapiemittel unzulässig.

Funktionsprobleme dienen oftmals als Begründung für große invasive Behandlungen. Könnten Sie eine Empfehlung aussprechen, wie man Funktionsstörungen am besten angehen kann?

Bei korrekter zahnärztlicher Diagnostik sollten vor allem die psychosozialen Einflussfaktoren berücksichtigt werden, die für das Entstehen kaufunktioneller Beschwerden in aller Regel verantwortlich sind. Hier ist es Mittel der Wahl, Patienten auf ein eventuelles Fehlverhalten innerhalb ihrer Lebenssituation aufmerksam zu machen: Anleitung zur Selbstkontrolle, Entspannungstechniken, sportlicher Ausgleich oder Stressvermeidung. Bei bereits erkennbaren Zahnhartsubstanzdefekten ist weiteren Zahnschäden und Überbelastungen des Kiefergelenks mit schützenden und entlastenden adjustierten Aufbissschienen vorzubeugen. Bei Bewegungseinschränkungen und Abweichungen des Unterkiefers sollte der Patient zu Mundöffnungsübungen, isometrischen Spannungs- und Entspannungsübungen der Kaumuskulatur und Kaumuskelmassagen angeleitet werden. In vielen Fällen ist die zahnärztliche Verordnung zusätzlicher physiotherapeutischer Maßnahmen und eine enge Zusammenarbeit mit dem Physiotherapeuten sinnvoll. All dieses verschafft bei regelmäßiger Wahrnehmung eine erhebliche Linderung der kaufunktionellen Beschwerden und macht funktionell veranlasste stets risikobehaftete Eingriffe in die Zahnschubstanz überflüssig.



Dr. Eberhard Riedel
Infos zur Person

I LIKE IT!

Mal kurz die Sauganlage desinfiziert und gereinigt.



**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM

T O X I C T I S S U E

Probleme nur bei Schmerzen?

Ein Beitrag von Dr. Fabian Schick, Dr. Dr. Johann Lechner und Dr. Florian Notter

FACHBEITRAG /// Der Wunsch nach optimaler Gesundheit, einem gesunden Lebensstil und einem starken Immunsystem ist heute präsenter denn je. Dabei werden verschiedenste Ernährungsformen, Biohacking, neue Sportarten, Schlafoptimierungen, Yoga, Meditation und Ähnliches zur Gesundheits- und Leistungsoptimierung unserer Körper angewandt. Gleichzeitig nehmen chronisch-entzündliche, degenerative Erkrankungen sowie Autoimmunerkrankungen teilweise rasant zu, wobei die Ursachen hier häufig unklar bleiben.¹ Dabei könnten die Gründe genau dort liegen, wo sie niemand in erster Linie erwartet: nämlich in der Mundhöhle. Der folgende Beitrag möchte anhand einer kurzen Falldarstellung Leser sensibilisieren, in diese Richtung zu blicken.

Literatur



„Wir wissen heute, dass viele chronische Krankheiten ihren Ursprung in der Mundhöhle haben“, so verweist WHO-Chairman Prof. Dr. Thomas Zeltner in einer Stellungnahme auf die Bedeutung der Mundhöhle für die Gesundheit unseres Gesamtorganismus.² Dieser wichtige Hinweis führt uns zur Frage nach dem Zusammenhang von Problemen in der Mundhöhle sowie der Gesamtgesundheit des Kör-

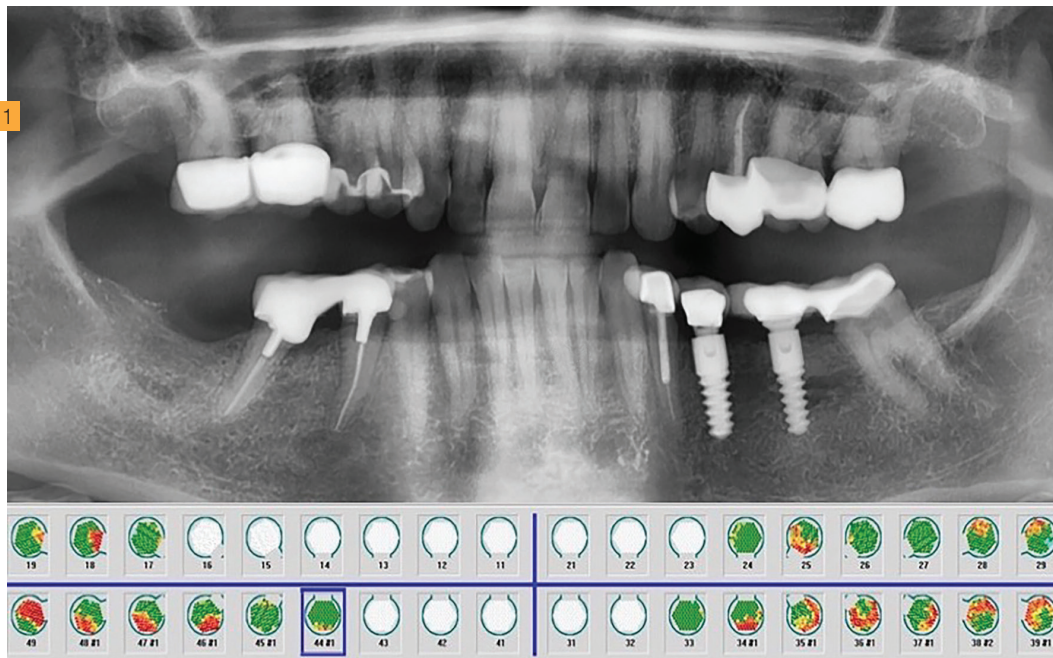
pers. Können beispielsweise Titanimplantate, Metallreste, tote Zähne oder stille Entzündungen mit signifikant erhöhten RANTES/CCL5-Werten eine seit Jahren therapieresistente Neurodermitis auslösen oder deren Symptome verstärken? Die Frage kann bejaht werden, wenn es umgekehrt gelingt, nach Entfernung dieser chronisch-entzündlichen und chronisch-toxischen Stressoren das offensichtlich ent-



Noch tiefer
einstiegen?

Hier gibt's mehr

Bilder.



© Dr. Fabian Schick

gleisende Immunsystem so weit zu stabilisieren, dass sich die gesundheitlichen Probleme, egal, welches Organ sie betreffen, deutlich verbessern.

Verbindung zwischen oraler und allgemeiner Gesundheit

Die Medizin weiß, dass unter anderem durch chronischen Stress und Dysregulation chronische Autoimmunerkrankungen ausgelöst werden können.^{3,4} Aber welchen Ursprung haben die Stressoren, die die körpereigene Regulation und Homöostase stören? Und wo ist die medizinische Indikation für umfangreiche chirurgische Eingriffe im lokalen Mund- und Kieferbereich, um die gewünschte systemisch-immunologische Stabilisierung und Rehabilitation zu erreichen? Der folgende klinische Fallbericht soll den möglichen Zusammenhang von oralen Stressoren und chronisch-entzündlichen Autoimmunerkrankungen zeigen. Eine 52-jährige Patientin litt seit mehreren Jahren unter einer therapieresistenten Neurodermitis.⁵ Mit der Bitte um Abklärung, inwieweit lokale orale Entzündungen eine systemische Inflammation bei ihr verursachen können, stellte sich die Patientin bei uns in der Praxisklinik vor.

Falldarstellung Neurodermitis

Die Fragestellung, welche chronisch-entzündlichen und chronisch-toxischen Stressoren aus dem Mund- und Kieferbereich die dermatologischen Symptome der Patientin beeinflussen, klären wir mit einem mehrstufig abgestimmten Untersuchungsprotokoll der Integrativen Oral Medizin (IOM). Die radiologischen Untersuchungen mit Orthopantomogramm (OPG) und dreidimensionaler Bildgebung (DVT/CBCT) ergaben keine eindeutigen Hinweise auf Entzündungsherde im Kieferknochen. Die immunologische Diagnostik sowie die transalveoläre Knochendichtemessung mit Ultraschall (TAU) konnten Bereiche mit verminderter Knochendichte aufzeigen. Die TAU-Messung bestätigte den Verdacht auf stille Entzündungsareale im Kieferknochen. Das Protokoll im CaviTAU®-Ultraschall zur Messung der Knochendichte und Qualität (Abb. 1) zeigt eine hohe Dichte als gesunde Knochenstruktur in der Farbe Grün und eine niedrige Dichte in Rot als potenziell osteolytischen Knochen mit zu erwartenden erhöhten Expressionen des inflammatorischen Zytokins RANTES/CCL5.⁶ Die immunologische und toxikologische Diagnostik erfolgt mit den Laboruntersuchungen des

Dr. Fabian Schick
Infos zum Autor

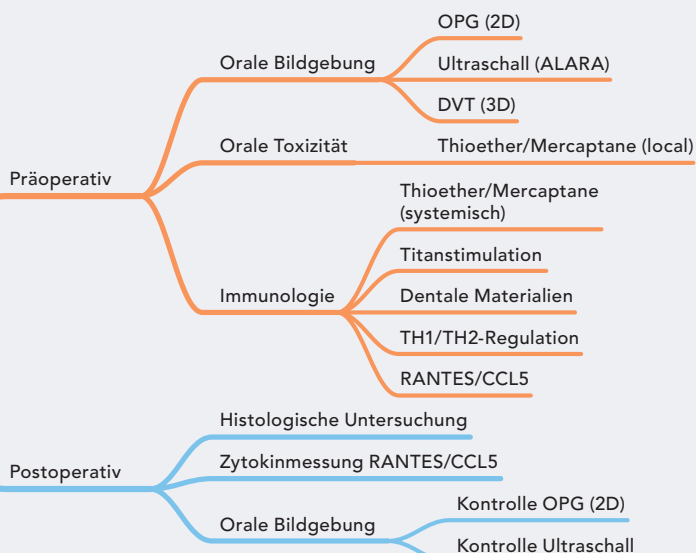


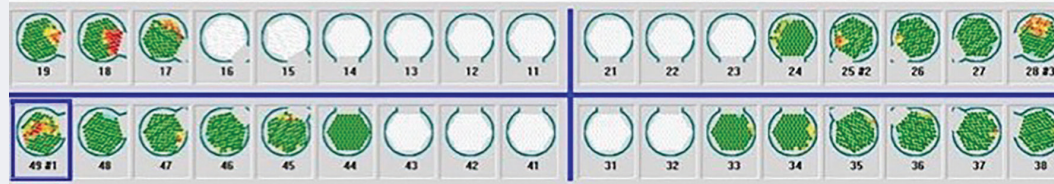
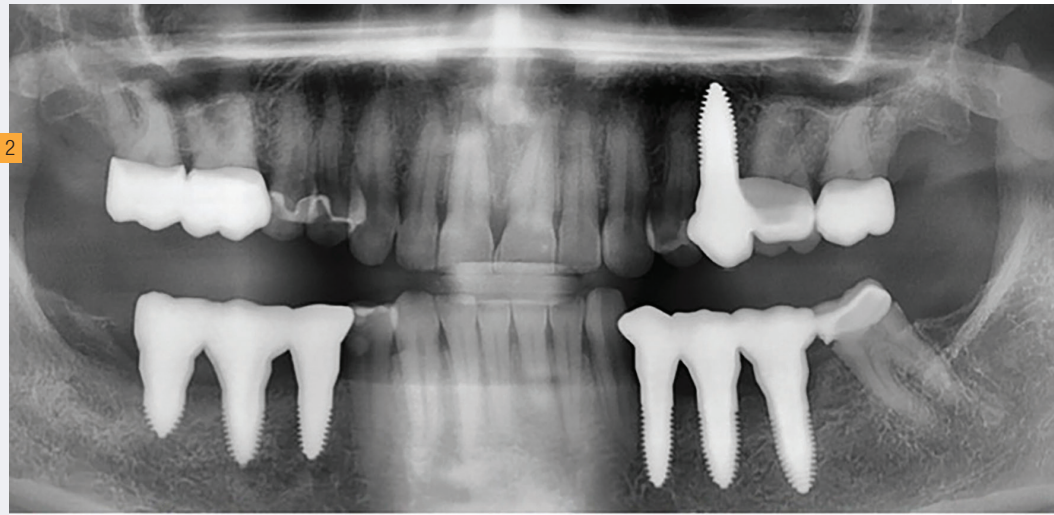
Dr. Johann Lechner
Infos zum Autor



© Dr. Fabian Schick

INTEGRATIVE ORAL MEDIZIN/ IMMUNEDENTISTRY





© Dr. Fabian Schick

Titan-Stimulationstests⁷, dem Mercaptane/Thioether-Sensibilisierungstest⁸ sowie Zytokinmessungen nach ebenso wissenschaftlich validierten Methoden (IMD Berlin). Aus der Kombination der beschriebenen Befunde ergibt sich die medizinische Indikation zur Entlastung der Bereiche verminderter Osseodensifikation und damit zur chirurgischen Intervention.

Biologisch-funktionelle Regeneration

Neben all den immunologisch-systemischen Überlegungen sind wir als Zahnmediziner in der absoluten Pflicht, auch die Funktion und Ästhetik des Kausystems wiederherzustellen. Hierbei sind minimalinvasive und defektorientierte OP-Techniken essenziell. Zu vermeiden ist neuer inflammatorischer Stress im Mund- und Kieferbereich. Die biologisch-funktionelle Regeneration erfolgt deshalb völlig metallfrei mit bioinerten Keramikimplantaten, Eigenblutkonzentraten sowie speziellen OP-Protokollen zur Heilungsoptimierung.

Kontrolluntersuchung und Verbesserung der dermatologischen Symptomatik

Neun Monate nach vollständiger Ossifikation fand eine erneute Ultraschall-TAU-Sonografie statt, um die operierten Bereiche auf vollständige Knochenheilung zu überprüfen. Die annähernd durchgängige Grünfärbung (Abb. 2) belegt die postoperativ hohe Knochendichte und gute entzündungsfreie Knochenqualität.⁹ Dies kann als immunologische Voraussetzung zur erfolgreichen Minderung der dermatologischen Symptome der Patientin gesehen werden.

Nach der Entfernung der für den Patienten inkompatibler Materialien von endodontisch behandelten Zähnen mit erhöhter Toxinbelastung und fettig-degenerativem Knochen verbesserte

sich die atopische Dermatitis der Patientin deutlich. Rückblickend berichtet die Patientin nach dem Einsetzen des Zahnersatzes (Abb. 3) von einem Heilerfolg von 85 Prozent und einem echten Gamechanger in Bezug auf die Verbesserung ihrer Neurodermitis.



© Dr. Fabian Schick

Fazit

Der Fallbericht verdeutlicht die Notwendigkeit patientenspezifischer Untersuchungen, die die Zahnmedizin mit anderen medizinischen Erkrankungen verknüpft, um mögliche Wechselwirkungen abzuklären und individualisierte Behandlungen zu ermöglichen. Achtung: Eine generelle Therapieempfehlung für Neurodermitis soll hier nicht ausgesprochen werden.

Der vorliegende Beitrag beruht auf einem Referat von Dr. Fabian Schick, den er auf dem SDS NEW TALENT Speaker Contest 2022 gehalten hat.

Hier geht's zum

Video.



Tiefgreifender beschäftigt wird sich mit der Thematik im wissenschaftlichen Fachartikel *Linking dentistry and chronic inflammatory autoimmune diseases—Can oral and jawbone stressors affect systemic symptoms of Atopic Dermatitis?—A case report*. Dieser ist schnell und einfach mittels Scannen des QR-Codes erreichbar.

Mehr Infos zu CaviTau® auf www.cavitaude

Der dent.apart Zahnkredit

VERTRAGSBINDUNG?

Nein danke!

AUSZAHLUNG
AUF DAS

Praxiskonto!

RÜCKBELASTUNG?

Komplett ohne!

GELD VOR
BEHANDLUNGSBEGINN?

yes!

scan mich!



Jetzt kostenfrei Starterpaket bestellen!



Tel.: 0231 – 586 886 – 0



www.dentapart.de



Einfach bessere Zähne.

dent.apart®

DIGITALE BEFUNDUNG DURCH KI

Ein Beitrag von Robert Laufer

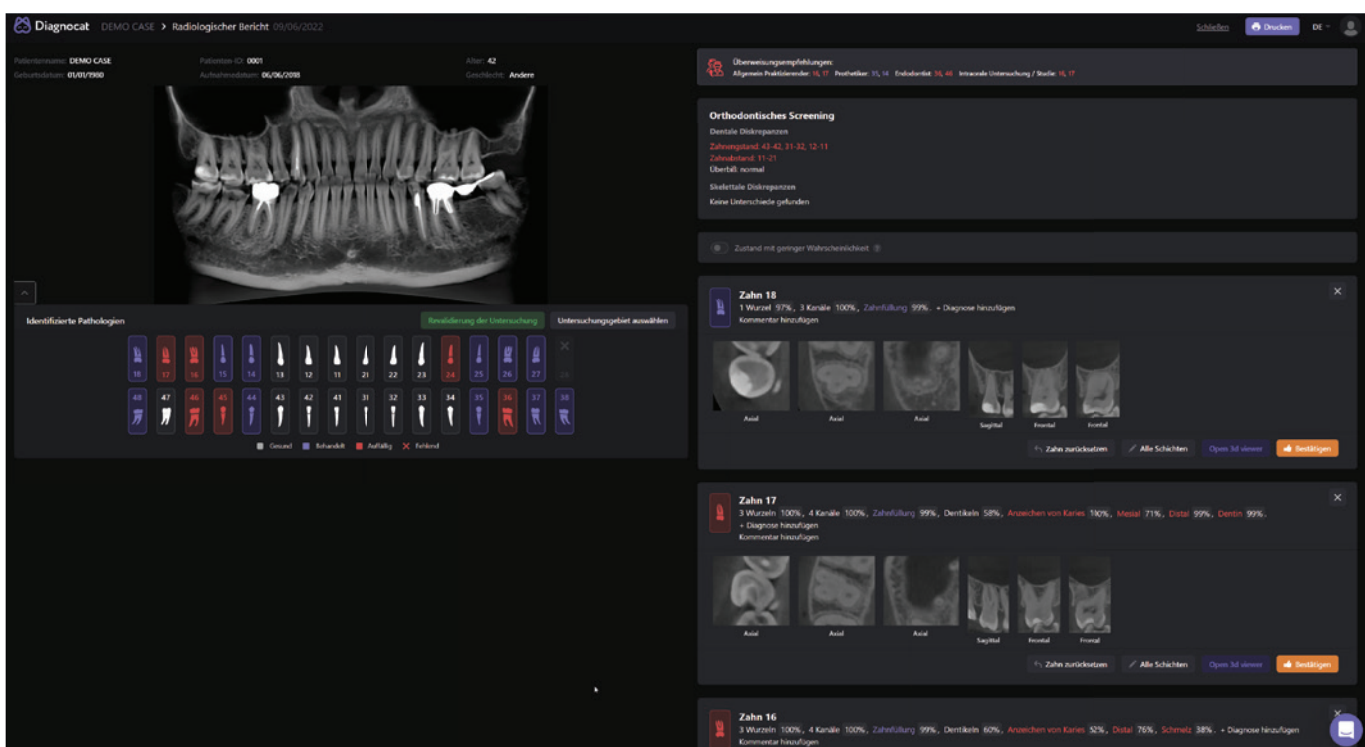
KÜNSTLICHE INTELLIGENZ /// Ein herkömmlicher Computer ist in der Lage, Daten zu speichern, abzurufen und zu berechnen. KI, die künstliche Intelligenz, ist eine Computersimulation des Denkens: KI-Software ist also lernfähig. Das heißt, sie speichert Daten und die dazugehörigen Regeln, nach denen diese Daten verwendet werden sollen. Auf diese Weise ist KI in der Lage, Schlussfolgerungen zu ziehen. Inwieweit die KI die Zahnmedizin unterstützen kann, umreißt der folgende Beitrag.

dental bauer
GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen



Abb. 1: Diagnocat™ konzipiert Lösungen, die alle funktionalen Bedürfnisse der Dentalwelt erfüllen.

Foto: © orangedental





us der KI (künstliche Intelligenz) ergeben sich vielfältige Möglichkeiten der Nutzung. So „lernt“ KI durch Feedback von Entwicklern oder Anwendern aus Fehlern. Die KI „merkt“ sich diese und korrigiert sich bei der nächsten Begegnung mit ähnlichen Daten.

Was kann KI in der Zahnmedizin?

KI in der Zahnmedizin hat verschiedene Wirkungsfelder. Unter anderem die folgenden:

- **Elektronische Patientenakte:** Verstehen und Analysieren von Freitext und Korrelation mit vorhandenen Parametern und Daten
- **Metaanalyse der Forschung:** Integration der Ergebnisse von Hunderttausenden Studien, die zu statistischen Schlussfolgerungen führen
- **Radiologie:** Interpretation von radiologischen Bildern, Erkennung von Unregelmäßigkeiten
- **Segmentierung:** Erstellung von digitalen 3D-Modellen der erkannten Objekte, selbstlernend

Die Daten sind jeweils webbasiert, eine lokale Installation ist daher nicht erforderlich. Alle zahnmedizinischen Bilder und Berichte befinden sich zudem in einem persönlichen Konto des Anwenders und können systemunabhängig (Windows/Mac) von jedem Gerät aus und von überall angesehen, hochgeladen, weitergegeben oder gedruckt werden. Ein weiterer Vorteil: Sämtliche System-Updates sind für alle Benutzer am Standort (Praxis) sofort verfügbar.

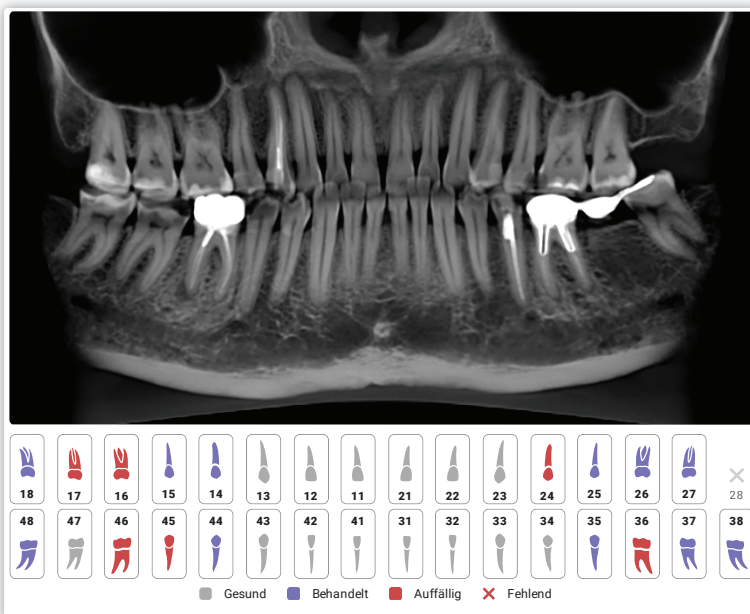


Abb. 2: Zugleich wird Diagnocat™ den hohen Ansprüchen an ein wirkungs- und stilvolles Design gerecht (Abbildung zeigt Teilausschnitt). Foto: © orangedental

Was leistet KI in der Diagnostik und Befundung?

KI nimmt in der Diagnostik und Befundung eine immer wichtigere Rolle ein. Für den klinischen Einsatz ist KI unter anderem für die Vorhersage von Störungen der Knochenstruktur und der Kieferhöhlenpathologie eine wertvolle Unterstützung.

Mein neues
Hollywoodlächeln...



...mit der HarmonieSchiene®
von Orthos



Infos auf www.harmonieschiene.de

Harmonie®
SCHIENE

Ihr erfahrenes Fachlabor Orthos

seit 40 Jahren...

- ★ Kompetente Fachberatung
- ★ Einfache Abwicklung
- ★ Verlässlicher Partner

ORTHOS



Beschleunigter STL-Bericht

STL Report Generation Time (min)



Abb. 3: Ein weiterer Aspekt ist die Zeitersparnis. Im Diagramm ist der Zeitgewinn mit einer KI-Software gut erkennbar.

Quelle: © orangedental

KI-Lösungen sind in verschiedene Röntgen-Softwares integriert. Beispiele hierfür sind die Softwares SICAT Implant (SICAT) zur Implantatauswahl und Längenbestimmung des benötigten Implantats oder VistaSoft (Dürr Dental) zur automatischen Erkennung des Mandibularkanals.

Auch verschiedene namhafte zahnmedizinische Arbeitsgruppen revolutionieren die Diagnostik, u. a. um Prof. Dr. Falk Schwendicke an der Berliner Charité. Dank ihrer Forschungsarbeit wird nun durch dentalXrai (infoskop®) mithilfe von KI eine sichere und automatisierte Analyse von zahnmedizinischen Röntgenbildern angeboten.

Eine Kooperation von orangedental mit Diagnocat™ beweist ebenfalls eindrucksvoll das Leistungsvermögen von KI-Software. Zu erwähnen ist die automatische Segmentation einzelner Strukturen aus einem digitalen DVT mit sehr guter Auflösung, wie z. B. des PaX-i3D Green X (orangedental), als Möglichkeit, diese präzisen Daten mit digitalen Abdrücken zu überlagern.

Auch besticht u. a. der einfache Datentransfer zwischen der Röntgensoftware byzznxt (orangedental) und dem Diagnocat™-Server. Es ist anzunehmen, dass diese problemlose Handhabung den Paradigmenwechsel hin zur verstärkten Nutzung von KI weiter voranbringen wird.

Welche Vorteile hat Diagnocat™?

KI-Software, z. B. von Diagnocat™, kann radiologische Berichte aller Arten von Dentalbildern in 3D-/ (DVT)-, 2D (Intraoralscanner/Zahnfilm)- oder Panoramaaufnahmen autonom befunden. Diese automatisch befundeten Aufnahmen und die Berichte liegen bereits nach 60 Sekunden (Zahnfilm) bis spätestens innerhalb von fünf Minuten (DVT) bereit. Ebenso erfolgt eine vollautomatische Segmentierung und Erstellung von 3D-STL-Modellen aus dem 3D (DVT)-

Datensatz inklusive der Segmentierung einzelner Strukturen (Haut, Zähne, Nervkanal, Canalis incisivus, periapikale Läsionen, Unterkiefer, Oberkiefer und Atemwege). Auch die vollautomatische und herstellerunabhängige Zusammenführung von DICOM-Daten vom DVT und STL-Daten vom Intraoralscanner gehört zu den unbestrittenen Vorteilen. Diagnocat™ ist seit 2021 CE-zertifiziert und unterliegt den Datenschutzrichtlinien nach HIPAA, GDPR und DSGVO. Die Server befinden sich in der EU.

Klare Vorteile der KI

Praxen müssen sich den Herausforderungen der Zukunft stellen und sich daher aktiv mit neuen Technologien und KI auseinandersetzen. Die Vorteile von KI liegen auf der Hand: Künstliche Intelligenz sorgt für eine enorme Zeitersparnis und eine steigende Genauigkeit. So lernt KI, wie eingangs erwähnt, durch Feedback der Anwender und nimmt dadurch eine immer wichtigere Rolle in der Diagnostik und Befundung ein. Zugleich sorgt KI für eine gleichbleibende Diagnosequalität und eine Zunahme der Standardisierung. Ebenso wird die intuitive Handhabung das Thema KI beschleunigen. Es bleibt spannend, in welchem Maße die Schmieden von KI-Software hier einen Paradigmenwechsel herbeiführen können.

INTERESSIERT?

dental bauer, eines der führenden Familienunternehmen auf dem deutschen Dentalmarkt, hat sich seit vielen Jahren auf die wachsenden Anforderungen der Dentalbranche und die individuellen Bedürfnisse seiner Kunden spezialisiert und bietet zukunftsweisende Lösungen in allen praxisrelevanten Bereichen. Einer der Unternehmensschwerpunkte liegt auf den Gebieten der 3D-Röntgentechnologien sowie auf dem digitalen Workflow in der CAD/CAM-Welt. Hier unterstützt dental bauer zahnärztliche und kieferorthopädische Praxen mit qualifizierter Beratung rund um die Themen 3D-Druck, digitale Abformung, Chairside-Restaurationen und Röntgentechnologie und bietet in Seminaren, Workshops und Schulungen die Möglichkeit einer umfassenden Beratung durch Spezialisten. Individuelle Live-Demonstrationen und auf Wunsch auch die fachgerechte Implementierung in den Praxen werden mit Know-how umgesetzt.

Rund um die KI bietet dental bauer eine
professionelle Beratung mit Erfahrung und
Weitblick. Jetzt Kontakt aufnehmen unter:
Tel. +49 7071 9777-0.

VERANTWORTUNGSVOLLE EDELMETALL- KOMPETENZ

**RECYCELN SIE DAS ZAHNGOLD
IHRER PATIENTEN. DAS SCHÜTZT
DEN REGENWALD.**

Recyceltes Zahngold bedeutet: weniger Goldabbau.
Und damit weniger Raubbau am Regenwald.

Machen Sie es daher wie viele Praxen – motivieren
auch Sie Ihre Patienten zum Zahngold-Recycling.

Schon heute verwenden wir für die Produktion unserer
Edelmetall-Dentallegierungen recyceltes Gold oder Gold
aus konfliktfreien Quellen – ausnahmslos.

www.kulzer.de/zahngold

**PRAXIS-
AKTIONSPAKET
KOSTENLOS ANFORDERN**



VERANTWORTUNGSVOLLE EDELMETALL-KOMPETENZ

Telefon: 0800 4372522 + Taste 3

E-Mail: zahngold@kulzer-dental.com

MUNDGESUNDHEIT IN BESTEN HÄNDEN.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Veraview X800

Liebe auf den ersten Blick

NON PLUS ULTRA



MORITA

Infos zum
Unternehmen



Kampagne mit Kennenlernangeboten zum Verlieben

Mit der im April gestarteten D-A-CH-Kampagne **Hitomebore**, was aus dem Japanischen übersetzt Liebe auf den ersten Blick bedeutet, hat die J. MORITA EUROPE GMBH eine Reihe von Initiativen verbunden, welche Zahnärzten die Gelegenheit geben soll, sich in das Unternehmen und die Morita-Produktwelten zu verlieben. Ob beim ersten, zweiten oder dritten Date, es lohnt sich ein genauer Blick auf das umfassende Portfolio von Röntgengeräten bis Behandlungseinheiten. Unter den neuen verlockenden Angeboten ist für jeden Anspruch etwas Passendes dabei. Besonders bemerkenswert in Zeiten knapper Ressourcen: viele Morita-Produkte sind sofort lieferbar.

Morita-Produkte sind bekannt für Funktionalität, Design und Zuverlässigkeit. Viele verbinden Morita mit hoher Qualität und teuren Preisen. Die erste Aussage stimmt, die zweite möchte Morita mit seinen attraktiven Angeboten widerlegen. Mehr Informationen zu Hitomebore und den damit verbundenen Angeboten auf: www.morita.de/hitomebore

J. MORITA EUROPE GMBH

Tel.: +49 6074 836-0

www.morita.de

Ihr persönlicher
10,00 € * Gutschein:
GT88YZW

Yellow Thursday
am 17. & 18.11.22

NETdental

Yellow ist das neue Black: Sparen zum Shopping-Event des Jahres

Echte Schnäppchenjäger warten nicht auf den Black Friday, sondern sichern sich bereits zum Yellow Thursday von NETdental am 17. und 18. November ausgewählte Hand- und Winkelstücke zum absoluten Sparpreis. Zusätzliches Sparpotenzial bietet ein exklusiver Zehn-Euro-Gutschein. Wie jedes Jahr zum Yellow Thursday lässt NETdental, der Top-Versandhandel für zahnärztliches Verbrauchsmaterial, Praxisteams bereits eine Woche vor dem großen Trubel rund um den Black Friday beim Kauf von Hand- und Winkelstücken sowie Turbinen namhafter Hersteller wie KaVo, NSK und W&H kräftig sparen und gewährt bis zu 60 Prozent Rabatt. Bei NETdental wird jeder fündig: Das Unternehmen führt sowohl Premiumhersteller als auch günstige Alternativen. Einfache Bestellung, kompetente Beratung, attraktive Preise und ein zuverlässiger 24-Stunden-Lieferservice runden das Einkaufserlebnis ab. So einfach ist das!



NETdental GmbH • Tel.: +49 511 353240-0 • shop.netdental.de

Infos zum Unternehmen

Für eine bessere Mund- gesundheit weltweit

Improving Oral Health Globally: So lautet die Mission von Ultradent Products seit der Gründung von Zahnarzt Dr. Dan Fischer vor mehr als 40 Jahren. Ziel des US-amerikanischen Dentalherstellers ist es, der Welt mit kreativen, wissenschaftlich fundierten und lösungsorientierten Produkten ein gesundes Lächeln zu schenken. Immer im Mittelpunkt steht dabei der Mensch – auch in der eigenen Unternehmenskultur, um jeden Tag in Forschung, Entwicklung, Produktion und Versand das Beste zu geben. Im Ergebnis gehören aktuell über 500 verschiedene Materialien, Geräte und Instrumente für alle Bereiche der Zahnmedizin zum Portfolio. Beispiele hierfür sind international erfolgreiche Produkte wie die VALO™ Polymerisationsleuchten, das Opalescence™ System zur professionellen kosmetischen und medizinischen Zahnaufhellung, der Enamelast™ Fluoridlack, das Ultra-Etch™ Ätzel, der Umbrella™ als Zungen-, Lippen und Wangenhalter, der MTAFlow™ Reparaturzement oder das neue Halo™ Teilmatrizensystem.



Ultradent Products ist überzeugt, dass der Schlüssel zu einer besseren Mundgesundheit auch weiterhin in einer minimal-invasiven, zuverlässigen wie innovativen Zahnheilkunde liegt, und ist kontinuierlich auf Wachstumskurs.

Mehr Unternehmensnews, Fallberichte und Tipps gibt es im Blog auf de.ultradent.blog

Infos zum
Unternehmen



Im Video mehr
erfahren (engl.)



Quelle: Ultradent Products

3 einfache Lösungen für Ihre Herausforderungen im Seitenzahnbereich



Verlieben Sie sich
in Ihr nächstes
Restaurationsmaterial
von GC



everX Flow™
Fibre-reinforced flowable composite
for dentine replacement



G-aenial® Universal Injectable
High-strength restorative composite



EQUIA Forte™ HT
Cost-effective, long-term
restorative alternative

Erfahren
Sie mehr!



GC Germany GmbH

info.germany@gc.dental

<https://europe.gc.dental/de-DE>



Since 1921
100 years of Quality in Dental

Learn. Connect. Enjoy. Digitale Zahnheilkunde im Fokus

Hier gibt's mehr

Bilder.



Infos zum
Unternehmen



Die beiden Moderatoren von exocad Insights 2022 Novica Savic, CCO bei exocad, und Christine McClymont, Global Head of Marketing and Communications bei exocad, führten die rund 700 Teilnehmer durch das interessante Rahmenprogramm.

Im spanischen Palma de Mallorca fanden am 3. und 4. Oktober 2022 zum dritten Mal die Insights statt, die globale Veranstaltung rund um Digitale Zahnheilkunde von exocad, einem Unternehmen von Align Technology Inc. Der CAD/CAM-Kongress zur Zukunft offener Systeme in der Digitalen Zahnheilkunde stand unter dem Motto „Learn. Connect. Enjoy.“ „Insights 2022 hat unsere Erwartungen ganz klar übertroffen“, so Tillmann Steinbrecher, CEO von exocad. „Internationale Gastredner und Teilnehmer aus über 45 Ländern haben gemeinsam einen Blick in die Zukunft der Digitalen Zahnheilkunde geworfen und sich über bewährte Verfahren ausgetauscht.“ Das zweitägige Programm umfasste informative Vorträge führender Branchenexperten sowie intensive Workshops von exocad Softwareexperten. Branchenexperten referierten darüber, wie mithilfe digitaler Tools bessere ästhetische Behandlungsergebnisse erzielt und die Produktivität erhöht werden kann. Das Line-up der Gastredner repräsentierte das gesamte Behandlungsspektrum. Hinzu kamen Sessions der Industriepartner, bei denen die Teilnehmer von Tipps, Tricks und weiteren Lernmöglichkeiten profitieren konnten, sowie die Insights-Partnerausstellung mit mehr als 50 der führenden Unternehmen aus den Bereichen dentale Materialien, Equipment und CAD/CAM, die ihre neusten Innovationen vorstellten.

Neue Softwarereihe Rijeka 3.1

Im Fokus der Insights 2022 standen die exocad Softwarelösungen DentalCAD, ChairsideCAD und exoplan sowie die Veröffentlichung der neuen Softwarereihe Rijeka 3.1. ZTM Michael Kohnen, Head of Global Application Support and Education bei exocad, präsentierte die neuen und verbesserten Funktionen in DentalCAD 3.1 Rijeka und gab einen ersten Einblick in die Rijeka 3.1 Version von exoplan, exocads offene Softwarelösung für die Implantatplanung.

ANZEIGE

SPEIKO

#hypohypo

Hypochlorit-SPEIKO in drei Konzentrationen:

- Klassisch mit 5,25 %
- Vermindert mit 3 %
- Gewebeschonend mit 1 %
- Entnahme mit dem kostenlosen Entnahmesystem SPEIKO Easy Quick

5,25%

3%

1%

Hypochlorit-SPEIKO %
Natriumhypochlo
100ml Flüssigkeit

Community, Networking und Charity

Insights 2022 war eine willkommene Gelegenheit für den persönlichen Austausch mit exocad Experten, strategischen Partnern und Resellern.

Nach dem umfangreichen Fortbildungsprogramm hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, den Tag bei einem gemeinsamen Abendessen mit Livemusik ausklingen zu lassen. Das Event bot den Teilnehmern auch wieder die Möglichkeit, sich durch den Kauf eines exocad T-Shirts an einer Wohltätigkeitsaktion zu beteiligen. Die gesammelten Gelder kommen einer gemeinnützigen zahnmedizinischen Organisation zugute.

Die Zukunft ist digital

Bei der Pressekonferenz waren sich alle Redner einig, dass die offene Softwarearchitektur eine entscheidende Rolle in der Zukunft der Digitalen Zahnheilkunde spielt. In der Dentalbranche stehen alle Zeichen auf Digitalisierung. Die Insights 2022 inspirierte Zahntechniker und Zahnärzte, sich auf den digitalen Wandel einzulassen und herauszufinden, welche Tools ihnen zur Verfügung stehen, um eine noch bessere Patientenversorgung zu erreichen.

exocad GmbH • www.exocad.com

Mit Peptid-Technologie gegen frühe Kariesläsionen und White Spots

Vom 22. bis 24. September fand die diesjährige Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde e.V. (DGKIZ) in Hamburg statt. Dabei präsentierte unter anderem Prof. Dr. Alexander Welk (Universität Greifswald; siehe Bild) eindrucksvoll, dass es für früh erkannte Kariesläsionen und White Spots inzwischen eine Alternative zur reinen Behandlung durch Fluoridierung gibt. In der durchgeführten Studie der Universität Greifswald konnte aufgezeigt werden, dass durch eine Therapie mittels Peptid-Technologie eine Matrixbildung im Zahnschmelz erfolgt, die im Anschluss über Wochen Kalzium- und Phosphationen aus dem Speichel anzieht und einlagert und auf diese Weise in der Lage ist, neues Hydroxylapatit zu bilden und frühe Kariesläsionen biomimetisch neu zu formen. „Kariesentstehung im Frühstadium wäre damit“, so Prof. Dr. Welk, „reversibel, was komplett neue Möglichkeiten im Bereich der Prävention darstellen kann.“ Die Testserien wurden mit dem Produkt Curodont Repair (vVARDIS) durchgeführt, welches in Deutschland exklusiv durch die Zantomed GmbH vertrieben wird. Für weitere Studien aus europäischen Universitäten sowie Fragen zu neuen Behandlungsmöglichkeiten und deren Abrechnungsdetails steht die Zantomed GmbH sehr gerne zur Verfügung.

Zantomed GmbH • Tel.: +49 203 607998-0 • www.zantomed.de



ANZEIGE

HALO™

SECTIONAL MATRIX SYSTEM

U2
ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

Effizient zu ästhetischen Ergebnissen

Das anwenderfreundliche Teilmatrizensystem ermöglicht die Herstellung ästhetisch ansprechender und anatomisch konturierter Kompositrestaurationen in kürzerer Zeit.



Folgen Sie uns!



de.ultradent.blog

ULTRADENTPRODUCTS.COM

© 2022 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.



VOLLDIGITALER ZAHNKREDIT

Sofort-Honorar vor Behandlungsbeginn

Honoreneinnahmen bereits vor Behandlungsbeginn zu realisieren und zugleich die Praxiskosten senken, das bietet der innovative volldigitale Patienten-Zahnkredit von dent.apart – und zwar für Zahnarztpraxen vollständig kostenfrei.

Dieser neuartige Zahnkredit wird vom Patienten in der Höhe des HKP-Betrags direkt auf www.dentapart.de/zahnkredit beantragt. Der Patient braucht bei diesem alternativen Antragsweg keine Unterlagen mehr postalisch einzureichen, da er die Kreditunterlagen hochladen und seine Unterschrift digital leisten kann. Der klassische Postweg steht alternativ weiterhin zur Verfügung. Die Kreditentscheidung erfolgt sofort am Ende der Online-Antragsstrecke, und zwar innerhalb von maximal zehn bis 15 Minuten.

Der Kreditbetrag wird anschließend, etwa ein bis zwei Tage nach Genehmigung, umgehend auf das Zahnarztkonto ausgezahlt. Ein wesentlicher Vorteil für den Zahnarzt besteht darin, dass das Vertragsverhältnis beim dent.apart Zahnkredit ausschließlich zwischen dem Patienten und dem Kreditgeber zustande kommt. Der Zahnarzt bleibt hier, im Gegensatz zum Factoring, als Vertragspartei vollständig außen vor, erhält aber dennoch bereits vor Behandlungsbeginn sein Honorar und spart so hohe Factoringkosten. Das Risiko des Forderungsausfalls und das Führen eines Mahnwesens entfällt somit vollständig und Rückbelastungen wie beim Factoring sind gänzlich ausgeschlossen.

Zugleich erhöhen sich Liquidität und Gewinn durch die auf dem Praxiskonto bereits vor Behandlungsbeginn zur Verfügung stehenden Geldeingänge. Das bedeutet für die kooperierenden Zahnarztpraxen eine 100-prozentige finanzielle Sicherheit, ein angesichts der gegenwärtigen Finanz- und Inflationskrise zentraler unternehmerischer und wettbewerblicher Vorteil. Zugleich wird der Patient durch die unkomplizierte und selbsterklärende digitale Antragstellung bei seiner Kaufentscheidung unterstützt.

Fazit: Eine Win-win-Situation für Patient und Zahnarzt.

dent.apart – Einfach bessere Zähne GmbH

Tel.: +49 231 586886-0

www.dentapart.de/zahnarzt

Jetzt Starterpaket mit 50 Patientenbroschüren und einem Aufsteller auf www.dentapart.de/zahnarzt anfordern oder das Beratungsteam unter der Telefonnummer +49 231 586886-0 kontaktieren, um Ihre Fragen in einem persönlichen Gespräch zu klären.

ANZEIGE



Sparen per Klick: Satte Rabatte zur Black Friday Promotion

Rosige Aussichten statt Schwarzmalen: Die Black Friday Promotion vom 25. bis 28. November 2022 im Online-shop von Bien-Air Dental sorgt für strahlende Gesichter bei Kunden und solchen, die es werden wollen: Der Schweizer Anbieter für innovative Dentalprodukte lockt vier Tage mit dem Promotions-Code **BA-BF2022** mit satten 20 Prozent Rabatt auf jede Bestellung.



Ob leistungsstarke Winkelstücke, Turbinen oder Mikromotoren: Bien-Air Dental steht seit über 60 Jahren für Know-how, Präzision und Leidenschaft.

Direkter gehts nicht

Neben der Bestellmöglichkeit im Onlineshop profitieren Kunden vom Direktvertrieb und der damit einhergehenden schnellen Reaktionszeit sowie attraktiven Preisen. Der firmeneigene Außendienst bietet eine individuelle persönliche Betreuung vor Ort und steht als kompetenter Ansprechpartner jederzeit zur Verfügung.

On top bietet Bien-Air ein umfangreiches Angebot an Service-Dienstleistungen, das sich an den aktuellen Kundenbedürfnissen orientiert und das Praxisleben erleichtert. Beim Angebot Try for Free testen Interessierte ihr Wunsch-Produkt für eine Woche kostenlos und unverbindlich in der heimischen Praxis – ganz ohne Kaufverpflichtung. Wer sich im Anschluss final für das Produkt entscheidet, erhält einen Sonderrabatt. Vervollständigt wird das Dienstleistungsportfolio von einer Mietoption, verlängerten Garantieleistungen, einem Service-Plus im Falle von Reparaturen sowie dem Bien-Air Wartungsvertrag.

Produkte mit „Will ich haben“-Potenzial

Noch relativ neu im Portfolio ist die Winkelstück-Linie Nova mit kleinerem Kopf und einteiligem, schmalen Handgriff. Sie vergrößert das Sichtfeld und erleichtert den Zugang selbst zu den hintersten Teilen der Mundhöhle. Die Herstellung aus rostfreiem Stahl macht das Nova zum leichtesten Winkelstück der Bien-Air Produktreihe.

Der Chirurgiemotor Chiropro PLUS, dessen gesamte Steuerung mithilfe eines einzigen abnehmbaren und sterilisierbaren Drehknopfs funktioniert, ist dagegen wie gemacht für Zahnärzte sowie Kieferchirurgen und damit alle Implantologie-, Parodontologie- und Oralchirurgie-Eingriffe.

Auf diese und viele weitere Produkte gewährt Bien-Air im Rahmen seiner Black Friday Promotion vom 25. bis 28. November 2022 im Onlineshop mit dem Promotions-Code **BA-BF2022** satte 20 Prozent Rabatt. Dabei sein lohnt sich!



Bien-Air Deutschland GmbH

Tel.: +49 761 45574-0 • www.bienair.com

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing

B E M A + G O Z

DER Kommentar

Abrechnung? Ohne Haken!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

Jetzt 10 Tage kostenlos testen:

www.bema-goz.de

Für mehr Zeit und Umsatz im Praxisalltag

Praxisinhaber müssen sicherstellen, dass ihre Zahnarztpraxis wirtschaftlich gut aufgestellt ist. Denn Sie zahlen Löhne, investieren in die Praxisausstattung und fachliche Weiterbildung. Es gibt einige Stellschrauben in der Praxis, um dieses Ziel zu erreichen.



Digitale Tools für mehr Zeit und höhere Profitabilität

Digitale Terminkalender bieten (Neu-)Patienten die Möglichkeit, 24/7 online Termine zu buchen und zu verwalten – unabhängig von Öffnungszeiten. Bis zu jeder dritte Termin wird bereits online gebucht.¹ Die Online-Terminvereinbarung entlastet nicht nur Ihr Team, sondern ist auch ein gefragter Service von Patienten.

Terminausfälle bedeuten Umsatzeinbußen und stören den Organisationsfluss. 64 Prozent der Patienten vergessen einfach den Termin.² Durch digitale Terminerinnerungen können Sie Terminausfälle um bis zu 40 Prozent verringern.³ Terminerinnerungen per SMS bzw. E-Mail sind schnell eingerichtet und werden automatisch versandt – so entfällt die zeit- und kostenintensive Konfektionierung von Erinnerungsbriefen und Recall-Telefonaten.

Mehr Produktivität durch bessere Planbarkeit

Erstellen Sie Ihren optimalen Wochenplan und steuern Sie den Patientenfluss digital. Entscheiden Sie durch buchbare Zeitslots, wann Sie Akutpatienten einbestellen oder Beratungen durchführen möchten. Weitere Praxisprozesse, die durch digitale Lösungen effizienter werden, sind der digitale Recall, Online-Überweisungen, Teilen von Dokumenten oder die schnelle Kommunikation via Messenger mit Kollegen.

Höherer Umsatz durch bessere Sichtbarkeit

Laut AOK fragen bis zu 71,4 Prozent der Versicherten nach kosmetischen Behandlungen.⁴ Zusatzleistungen können Sie auf einem Praxisprofil wie auf doctolib.de direkt online buchbar machen. Durch die starke Reichweite von Doctolib (derzeit >10 Millionen Patienten in Deutschland) wird Ihre Zahnarztpraxis bei der Google-Suche unter den ersten Ergebnissen sein.

BROSCHÜRE:

Die digitale Zahnarztpraxis ...

Ein reibungsloser Praxisalltag fördert eine effiziente und produktive Arbeitsweise. Mehr Tipps und Empfehlungen erhalten Sie in der kostenlosen Broschüre.

Hier geht es
zum Download



Die ersten Schritte ins Praxismarketing

Laut einer Umfrage unter 100 Zahnarztpraxen verfügen rund 83 Prozent der Befragten über eine Praxiswebsite und nutzen diese aktiv.⁵ Sie ist auch das wichtigste digitale Tool, um Patienten auf das eigene Leistungsspektrum aufmerksam zu machen und die Praxis zu positionieren. Darüber hinaus bildet sie die Grundlage für weitere Marketingmaßnahmen – die Praxiswebsite wird für Suchmaschinen optimiert, ist mit Social-Media-Accounts verlinkt und beim E-Mail-Marketing als Basis hinterlegt. Beachten Sie, dass Marketing im medizinischen Bereich vom klassischen Marketing der freien Wirtschaft abzugrenzen ist. Bei ersterem greifen unter anderem das Heilmittelwerbe-gesetz (HWG), sowie das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG). Informieren Sie sich also vorab darüber, was erlaubt ist und was nicht.

Entspannt in den Praxisurlaub gehen

Das digitale Terminmanagement hat einen weiteren Vorteil, an welchen man vielleicht nicht sofort denkt: Wenn die Praxis geschlossen ist, zum Beispiel zur Urlaubszeit, ist Ihre Praxis dennoch 24/7 online erreichbar. In dieser Zeit gehen viele Terminvereinbarungen über Doctolib ein, denn bis zu 30 Prozent der Termine werden online gebucht.⁶ So hält Ihre Urlaubsentspannung deutlich länger an und gleichzeitig wurden neue Termine während Ihrer Abwesenheit vergeben.

LERNPLATTFORM für Zahnärzte

Lernen Sie in verschiedenen Modulen die Stellschrauben kennen, mit welchen Sie Ihre Zahnarztpraxis optimieren können.

Direkt zur
Lernplattform



INFORMATION /// Doctolib GmbH • www.doctolib.info



Infos zum
Unternehmen



Literatur

ANZEIGE

einfach. TRIOS 5

Minimales Risiko von Kreuzkontaminationen. Mehr Schutz für Sie und Ihre Patienten. Hygienegerechtes Konzept für den neuen Standard der Infektionskontrolle. Klein, leicht, und liegt perfekt in Ihrer Hand. Der Scanner, der sich einfach richtig anfühlt. Müheloses und hochpräzises Scannen bei jedem Scanvorgang! Dank der sensorischen Hinweise und unserer ScanAssist-Funktion mit ausrichtungsgesteuerter Technologie.

Einfaches Intraoralscannen
für ein präzises Ergebnis



Integrative Oral Medizin (IOM):

Titan im Spannungsfeld von Implantologie und Immunologie

Periimplantäre Mukositis oder Periimplantitis sind als Entzündungen des dentalen Implantatbetts leicht zu erkennen – schwieriger ist hingegen, den Grund für die Entzündung zu identifizieren. Kann beispielsweise das Implantatmaterial eine Rolle spielen? Der Einfluss von Titan als immunstimulierender lokaler gingivaler Entzündungstreiber wird in der Literatur zunehmend diskutiert. Aber warum? Titan hat eine im Vergleich zu anderen Metallen sehr geringe allergene Potenz, denn Titanionen oxidieren aufgrund ihrer hohen Oxidationstendenz sofort und können sich dann im Gegensatz zu Metallionen nicht mehr zu Allergenen entwickeln. Deshalb funktioniert der übliche Lymphozyten-Transformations-Test (LTT) nicht bei Titan.

Trotzdem können Patienten von einer Überempfindlichkeit gegenüber Titan betroffen sein. Eine solche Reaktion zeigt sich in der überschießenden proentzündlichen Reaktivität der Gewebemakrophagen mit Freisetzung proentzündlicher Zytokine. Zur Klärung der Titanempfindlichkeit wurde der Titan-Stimulationstest (Infos unter www.imd-berlin.de) entwickelt: Reagieren die Makrophagen im Implantationsgebiet auf freiwerdende Titanpartikel hyperaktiv, folgt eine lokale oder auch systemische Entzündung. Die IOM definiert mit dieser Blutuntersuchung potenzielle individuelle immunologische Reaktionen auf Titan. Damit integriert die IOM medizinisch entscheidende systemisch-immunologische Bezüge in die zahnärztliche Implantologie (siehe Abbildung).

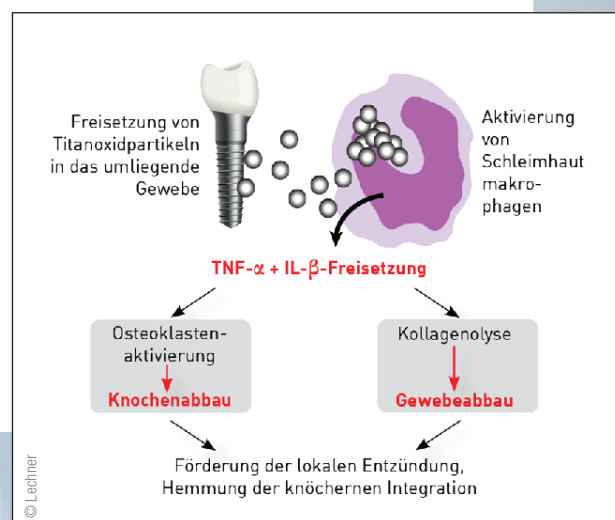
Ein positiver Titanstimulationstest stellt einen Risikofaktor dar und erhöht mit steigendem Entzündungsgrad das Risiko für ein Titan-assoziiertes Entzündungsgeschehen. Wir konnten in unserer Praxisklinik bei insgesamt 892 Patienten einen Titan-Stimulationstest durchführen, der bei 184 Patienten – also immerhin 20,74 Prozent – positiv ausgefallen ist. Allerdings handelt es sich bei diesen Patienten um Betroffene chronischer Krankheiten. Bei diesen besteht bei einer Titan-Anwendung die Gefahr, die Immunlage zu belasten, bzw. kann die gesamtgesundheitliche Situation durch die Titan-Entfernung verbessert werden. Der Ti-Stim-Test ist für die IOM ein weiteres objektives Werkzeug, um über den Tellerrand der Zahnmedizin hinauszuschauen.

Schulungen und Education zur IOM unter: <https://icosim.de/academy-informationen/>

Dr. Dr. (PhD-UCN) Johann Lechner
Praxisklinik Ganzheitliche ZahnMedizin
München
www.dr-lechner.de






Infos zum Autor



Schnell, präzise und *einfach*

NeoScan™ 1000



-  Einfache Anwendung
-  Schnelles Scannen
-  Hohe Präzision

Der NeoScan 1000 ist ein schneller und benutzerfreundlicher Intraoralscanner, der die Möglichkeit eines flexiblen Arbeitsablaufs mit offener und kompatibler Datenausgabe bietet.

Eine zuverlässige Kabelverbindung sowie vollständige Touchscreen-Unterstützung und eine puderfreie Anwendung macht den NeoScan 1000 genau zu dem, was Ihre Praxis braucht.

Wert- erhalt

von Übertragungs- instrumenten durch die richtige Pflege

Ein Beitrag von Christin Hiller

INSTRUMENTENMANAGEMENT /// Ein auf Werterhalt ausgerichtetes Praxismanagement sollte heute selbstverständlich in jeder Praxis sein, denn Werterhalt bedeutet immer auch Wirtschaftlichkeit. Im Bereich der Hand- und Winkelstücke kann eine sachgerechte Pflege vorzeitigen Wertverlust verhindern, denn Übertragungsinstrumente, die nicht ordnungsgemäß gepflegt sind, unterliegen nachweislich einem höheren Verschleiß und sind anfälliger für Defekte.

Hand- und Winkelstücke sind eines der wichtigsten „beweglichen“ Investitionsgüter in jeder Praxis. Hohe Drehzahlen, hoher Anpressdruck und gleichzeitige Verschmutzung durch Speichel, Blut, Zahnschmelze, Kochsalzlösung u. Ä. sind üblich. Diese Faktoren können die Funktion negativ beeinflussen, vermindern damit die Lebensdauer der Instrumente und erhöhen die Reparaturhäufigkeit. Aus diesen Gründen liegt neben der Einkaufsqualität die größte Wichtigkeit in der Werterhaltung der Instrumente. Neben der Instrumentenkreislauf-Betrachtung eines funktional einwandfreien Medizinproduktes sind auch die wirtschaftlichen Aspekte nicht zu vernachlässigen. Dabei ist *wirtschaftliches* Denken nicht mit *billigem* Einkauf gleichzusetzen – vielmehr geht es um ein grundlegendes Bestands- und Werterhaltungssystem in der Praxis. Dies setzt sich mit Blick auf Hand- und Winkelstücke aus folgenden Notwendigkeiten zusammen:

- Einkaufsqualität verbunden mit einer hohen Produktionsqualität
- Korrekte Handhabungsweise/Anwendung
- Aufbereitung mit Blick auf geeignete Reinigungsmedien, validierte Verfahren und Wasserqualität
- Pflege/Ölen
- Funktionskontrolle einschließlich Wartung, Ersatz
- Sichere und funktionsgerechte Lagerung
- Reparaturmanagement – nicht nur auf Verschleiß ausgerichtet, sondern mit präventivem Blick
- Ein entsprechendes Bewusstsein und regelmäßige Schulung der Mitarbeiter dieses Segments

Hygieneratgeber

W&H bietet zahlreiche Hygiene- und Pflegeempfehlungen die insbesondere für W&H Übertragungsinstrumente und Motoren gelten.



Erst im Kern wird klar, warum die Innenreinigung von Übertragungsinstrumenten so wichtig für steriles Arbeiten und eine lange Lebensdauer ist.



Jawbone Detox® Days

3 Tage Immun-ZahnMedizin
& Münchner Summit zu
Integrativer Oral Medizin
und Dr. Lechners Jawbone
Detox® Protokoll



17. bis 19. November 2022
(Donnerstag bis Samstag)



Für Catering inkl. Getränke
vor Ort wird ausreichend
gesorgt sein



Praxisklinik
Dr. Dr. (PhD-UCN)
Johann Lechner
Grünwalder Straße 10a
81547 München



850,- € pro Person (inkl. 19 % MwSt.)
650,- € für den
2. Teilnehmer derselben
Praxis (inkl. 19 % MwSt.)



Referent: Dr. Dr. (PhD-UCN)
Johann Lechner (FocoDent,
CaviTAU®, ICOSIM e.V.)



Jetzt hier anmelden



oder per E-Mail:
office@cavitaude

**WIR FREUEN UNS
AUF SIE**

Nur zuvor gesäuberte
und desinfizierte Instrumente
können effektiv sterilisiert
werden.

praxistipp

Clean & Clear



Eine hochwertige Schulung zur Instrumentenpflege bietet W&H aktuell im Rahmen einer Instrumentenaktion. Ab einem Kauf von sechs Hand- oder Winkelstücken erhalten Praxen den Workshop „Clean & Clear“ mit einem W&H Experten gratis dazu.

Werteerhalt durch W&H Qualität

Aktiver Werterhalt steigert die Kosteneffizienz einer Zahnarztpraxis, hierzu trägt auch eine bewusste Produktentscheidung bei. Wer sich für Hand- und Winkelstücke aus dem Hause W&H entscheidet, der entscheidet sich gleichzeitig für umfassendes Know-how seit 1890. Alle Instrumente werden ausschließlich im österreichischen Stammwerk in Bürmoos gefertigt und sind damit „made in Austria“ mit einer sehr hohen Fertigungstiefe. Der Qualitätsanspruch von W&H spiegelt sich ebenfalls im umfassenden Serviceversprechen wider, das unter anderem die ausschließliche Verwendung von Originalersatzteilen vorsieht sowie eine entsprechende Zertifizierung aller Servicepartner.

Fazit

Wer seine Hand- und Winkelstücke mit Sorgfalt pflegt, wird lange Freude an ihnen haben, von einer langen Lebensdauer profitieren und senkt ganz automatisch das Sicherheits- und Verletzungsrisiko von Patienten. Auch wenn im Behandlungsalltag wenig Zeit bleibt, sich mit der Praxisausstattung zu beschäftigen, sollte immer auf ausreichende Prüf- und Pflegemaßnahmen aller Instrumente geachtet werden. Langfristig lassen sich dadurch erhebliche Kosten sparen, die andernfalls für vermeidbare Reparaturfälle oder übermäßige Verschleißerscheinungen eingeplant werden müssten.

Bilder: © W&H

INFORMATION ///

W&H Deutschland GmbH
Tel.: +49 8651 904244-0
www.wh.com

W&H Video-Channel

Der W&H Video-Channel hält eine Vielzahl an Videos zum Thema Aufbereitung bereit.

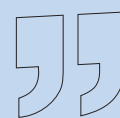


Infos zum
Unternehmen



Drei Fragen an ...

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



Unser Ziel besteht darin, dass Patienten nicht nur in Ballungszentren, sondern auch im ländlichen Bereich weiterhin auf prothetisch gut ausgebildete zahnärztliche Kolleginnen und Kollegen vertrauen können.

den neu berufenen Professor für Zahnärztliche Prothetik am UKH

INTERVIEW ///

Prof. Dr. Jeremias Hey hat zum 1. Oktober 2022 die W3-Professur für Zahnärztliche Prothetik und Dentale Technologie am Universitätsklinikum Halle (Saale) angetreten. Mit der Berufung ist auch die Leitung der Universitätspoliklinik für Zahnärztliche Prothetik im Department für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde verbunden. Zuvor war Hey stellvertretender Direktor an der Charité in der Abteilung für Zahnärztliche Prothetik, Alterszahnmedizin und Funktionslehre. Wir sprachen mit ihm über seine Pläne, die neue ZApprO und hybride Werkstoffe.

Prof. Hey, worin sehen Sie die Bedeutung der zahnärztlichen Prothetik für Patienten und was haben Sie in Ihrer neuen Funktion in den kommenden Jahren vor?

Die Inhalte der zahnärztlichen Prothetik waren, sind und werden wesentlicher Bestandteil der routinemäßigen Tätigkeit der Mehrzahl der Zahnärzte. Immer dann, wenn die Behandlungssituation den Ersatz von Strukturen und die Wiederherstellung von Funktionen im stomatognathen System mittels künstlicher Materialien fordert, werden prothetische Kenntnisse und Handlungskompetenzen relevant. Wesentlich war, ist und wird zu deren Lösung eine teamorientierte Zusammenarbeit mit der Zahntechnik. Patienten können in diesem Zusammenhang durch viele neue Methoden und Materialien eine noch spezifischere auf ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmte Behandlung erwarten. Unser Ziel besteht darin, dass Patienten nicht nur in Ballungszentren, sondern auch im ländlichen Bereich weiterhin auf prothetisch gut ausgebildete zahnärztliche Kolleginnen und Kollegen vertrauen können. Wir wollen Absolvierende speziell auf die Herausforderungen im ländlichen Umfeld vorbereiten. So ist beispielsweise zu erwarten, dass sich auf dem Land nicht nur die Anzahl der Zahnärzte, sondern auch der Zahntechniker reduzieren wird. Mithilfe der Digitalisierung wollen wir unseren Studierenden Werkzeuge an die Hand geben, die es ihnen ermöglichen, auch bei großen Distanzen zum Patientenwohntort oder zur Zahntechnik modernste prothetische Behandlungsoptionen und Materialien effektiv und nachhaltig verwenden zu können. Hierfür planen wir, eine entsprechende Lehrumgebung aufzubauen, um diese Arbeitsabläufe zu vermitteln und zu trainieren. Unser Ziel ist es, Zahnärzte auszubilden, die diese neuen Technologien verinnerlichen und aus der Universität in die ländliche Praxis tragen, um lokal den Strukturwandel zu begleiten und zu fördern.

Welche Chancen sehen Sie in der neuen Zahnärztlichen Approbationsordnung für Lehrende und Studierende?

Zunächst ist es erst einmal spannend, an einem solchen Prozess teilhaben zu dürfen. Die neue Approbationsordnung zwingt uns zur Veränderung. Vor diesem Prozess kann sich keiner verschließen. Er betrifft alle. Das mühevollen Argumentieren, weshalb Veränderungen sinnvoll und notwendig sind, entfällt. Wir können also unsere gesamte Kraft in die Gestaltung setzen. Speziell für die zahnärztliche Prothetik ist es erforderlich, Lehrinhalte zu verschlanken und sich bei der Vermittlung auf das Wesentliche zu konzentrieren. Wir wollen einen soliden prothetischen Grundstock legen, auf den dann im Laufe eines Berufslebens aufgebaut werden kann. Studierende können sich meiner Einschätzung nach auf ein modernes, zeitgemäßes Studium freuen, welches zu einem stabilen und breiten Fundament für die Berufsausübung und Weiterbildung führen wird.

Welche Rolle spielen Hybridwerkstoffe für eine schonendere prothetische Versorgung? Und wie wichtig ist die stetige Weiterentwicklung von Werkstoffen in der modernen Prothetik?

Jedwede Form von Zahnersatz wird gegenüber der ursprünglich natürlichen Situation Nachteile besitzen. Die Entwicklung neuer Materialien kann uns helfen, diese zu reduzieren. Die hybriden Werkstoffe könnten unsere Behandlungsoptionen bei Patienten mit ausgeprägter Aktivität des stomatognathen Systems und darauf resultierendem Verlust an Zahnhartsubstanz erweitern. Hybride Materialien lassen sich durch computergestützte additive und subtraktive Techniken derart bearbeiten, dass zumindest technisch eine ästhetisch ansprechende Anwendung ohne umfangreiche Präparation des Zahnes möglich wird. Ihre mechanische Belastbarkeit bezogen auf klinisch relevante Parameter ist deutlich höher als die anderer zahnfarbener Restaurationsmaterialien. Wir beobachten seit vielen Jahren erstaunliche Ergebnisse bei der Non-Prep Versorgung von Patienten mit ausgeprägtem Bruxismus. Zusammen mit den Herstellern wird es unsere Aufgabe sein, das Design von Restaurationen aus Hybridmaterial und deren Bearbeitungsalgorithmus so anzupassen, dass die Werkstoffe ihr Potenzial für die beschriebenen klinischen Problemsituationen optimal zur Geltung bringen und möglichst viele Betroffene in ihrer Zahnarztpraxis vor Ort davon profitieren können.

kuraray

Noritake

ONE STRONG FAMILY

PANAVIA™

PANAVIA™ Veneer LC

Der Veneerspezialist



PANAVIA™ V5

Stark und ästhetisch

PANAVIA™ SA
Cement Universal

Ihr täglicher Begleiter

DIE KRAFT DER DREI

Aufgrund individueller Präferenzen und indikationsspezifischer Bedürfnisse bedarf es im klinischen Alltag verschiedener Befestigungsmaterialien. Kuraray Noritake Dental Inc. ist davon überzeugt, dass drei Befestigungskomposite reichen und hat diese in einer außergewöhnlich leistungsstarken Familie vereint. Die PANAVIA™-Familie: Eine für alle! Für jedwede Situation die richtige Lösung.



MEHR ERFAHREN

BORN IN JAPAN

Kuraray Europe GmbH, BU Medical Products,
Philipp-Reis-Str. 4, 65795 Hattersheim am Main, Deutschland,
+49 (0)69-30 535 835, dental.de@kuraray.com, kuraraynoritake.eu

Entzündungsärmer ohne Lappenbildung

1

Die Implantation ohne Bildung eines Mukoperiostlappens gilt als besonders entzündungs- und schmerzarm.



Ein Beitrag von Dr. Armin Nedjat

FACHBEITRAG /// Es versteht sich von selbst, dass nach einer Implantation die Herstellung entzündungsfreier periimplantärer Verhältnisse anzustreben ist. In diesem Zusammenhang gilt die lappenlose Implantation als vielversprechende, weil entzündungsarme Option. Anhand einer Auswahl von Studien sollen dieser Aspekt des minimalinvasiven Verfahrens sowie weitere Positiveffekte näher beleuchtet werden.

Infos zum Autor



Das perfekte, für alle Fälle geeignete Implantationsverfahren existiert nicht. Eine Vielzahl von Faktoren entscheidet über den Langzeiterfolg und die Patientenzufriedenheit – für letzteren Aspekt ist insbesondere eine schmerz- und entzündungsarme Vorgehensweise von Bedeutung. In diesem Zusammenhang sind minimalinvasive Ansätze auf dem Vormarsch, die ohne die Bildung eines Mukoperiostlappens auskommen. So bieten lappenlose Verfahren die Möglichkeit, auf ebendiesen Schritt zu verzichten (Abb. 1). Als Vorteile gelten beispielsweise eine verkürzte Behandlungszeit und ein gesteigerter

Patientenkomfort,¹ unter anderem hinsichtlich des Schmerzempfindens. So konnte in einer Studie von Tsoukaki et al.² ein signifikanter Unterschied zwischen beiden Verfahren festgestellt werden; mit dem Resultat, dass bei Patienten nach Lappen-Implantationen mehr starke Schmerzen auftraten als nach lappenlosen Eingriffen. Eine Untersuchung von verzögert belasteten Implantaten bei Typ-2-Diabetikern ergab wiederum, dass sich bei den lappenlos versorgten Probanden signifikant geringere Taschentiefen zeigten. Das Verfahren konnte bei dieser Gruppe neben postoperativen Schmerzen auch Schwellungen reduzieren.³

Weniger Entzündungen bei lappenloser Implantation

Eine Forschergruppe um Al-Juboori verglich in einer Split-Mouth-Studie⁴ beide Verfahren mit Blick auf Schmerzempfindung und Entzündungszeichen. Dazu inserierten sie elf Patienten je zwei Implantate; eins lappenlos, eins nach Vollappen-Präparation. Letztere Vorgehensweise war allen Patienten zufolge sieben bis zehn Tage nach dem Eingriff mit schwachen bis mittelschweren Schmerzen verbunden. Die lappenlos versorgten Patienten hingegen vermerkten, schmerzfrei geblieben zu sein. Zudem wurden keine postoperativen Schwellungen fest-

gestellt. Die Forscher empfehlen auf dieser Basis die lappenlose Insertion insbesondere für Patienten mit Vorbehalten gegenüber einem implantologischen Eingriff. Darüber hinaus untersuchten Al-Juboori et al. das Auftreten von Entzündungen bei lappenloser Vorgehensweise im Vergleich zur Lappen-Implantation in einer Literaturrecherche.⁵ Hierzu wurden im Zuge einer MEDLINE-Suche (PubMed) insgesamt 50 in englischer Sprache veröffentlichte Studien der Jahre 1970 bis 2015 ausgewertet, um Ergebnisse der beiden Implantationstechniken zu vergleichen. Eingeschlossen wurden allen voran randomisierte kontrollierte klinische Studien, kontrollierte Studien sowie prospektive und retrospektive klinische Studien, In-vitro-Studien sowie präklinische Studien. Im Blick standen die Aspekte biologische Breite, Entzündungen, Morbidität und Ästhetik. Die in verschiedenen Kombinationen auftretenden englischsprachigen Suchbegriffe *flapless*, *full-thickness flap*, *crestal bone resorption*, *gingival blood circulation* und *biological width* führten zu einer Auflistung von insgesamt 112 Studientiteln. Nach einer ersten Durchsicht wurden die genannten 50 potenziell relevanten Veröffentlichungen ermittelt und einer Volltextanalyse unterzogen. Der Blick auf die klinischen Studien offenbarte zwar, dass sich die Überlebensraten der Implantate zwischen den beiden Techniken nicht signifikant unterschieden und auch bezüglich der

ANZEIGE

DIGITEST[®] 3

Pulpenvitalitätstester



Verlässliche Vitalitätsprüfung dank elektrischer Stimulation

Der neue Digitest[®] 3 setzt einen oszillierenden Impuls, der allmählich erhöht werden kann, sodass eine Reaktion der Pulpa bei einem vitalen Zahn in jedem Fall verifiziert wird, häufig vor Erreichen der individuellen Schmerzschwelle.

Digitest[®] 3 ist das einzige Gerät zur Prüfung der Pulpa-Vitalität, das einen messbaren Wert (von 0 bis 64) liefert. Zähne können so im Rahmen einer Verlaufskontrolle reproduzierbar beobachtet werden. Den großen Vorteil in der Behandlung mit dem Digitest[®] 3 sehen Zahnärzte weltweit in einer präziseren, schnelleren Behandlung aufgrund einer verlässlichen routinemäßigen Diagnose.

Wird mit Hilfe eines identischen Stimulus die Reaktion des verdächtigen Zahnes mit der Reaktion eines eindeutig gesunden Zahnes verglichen, kann der Behandler den erkrankten Zahn genau lokalisieren. Ideal zur Überprüfung der Pulpa-Vitalität nach einem Trauma.

Product reviewed



QR Code scannen
für die vollständige
Produktbewertung



In Deutschland vertrieben durch

M+W Dental[®]

Um einen Sonderrabatt von 20% auf Ihren Kauf von Digitest[®] 3 zu erhalten, senden Sie eine E-Mail an orderseurope@parkell.com oder bestellen Sie online unter: mwdental.de; Telefon: 06042/880088.

Angebot gültig bis 30. Dezember 2022. Es gelten die Liefer- und Zahlungsbedingungen von M+W Dental. Irrtümer, Änderungen und Druckfehler vorbehalten.



parkell[®]

krestalen Knochenresorption keine eindeutige Aussage möglich war. Die Autoren kamen jedoch bezüglich der Sofortbelastung der Implantate zu dem Schluss: Die lappenlose Technik sei hierfür besser geeignet, da sie für den Patienten weniger Morbidität bedeute und die Eingriffszeit verkürze. Die Betrachtung der histologischen und Laborstudien zeigte wiederum, dass sich bei Anwendung des lappenlosen Verfahrens hinsichtlich der krestalen Knochenresorption die Knochenhöhe um das Implantat im Vergleich zur Lappen-Präparation verbesserte. Mit Blick auf den Entzündungsaspekt wurde bei der Volllappen-Präparation im Vergleich zur lappenlosen Technik zudem eine Zunahme der Entzündungszellen (Makrophagen, Neutrophile und Lymphozyten) in der ersten, zweiten, vierten und zwölften Woche nach dem operativen Eingriff festgestellt, wobei die Anzahl von der ersten bis zur zweiten und von der vierten bis zur zwölften Woche abnahm. Bei der Gruppe der Lappen-Implantationen wurde im Vergleich zum lappenlosen Eingriff unter anderem eine Erhöhung der Fibroblastenmigration und ein signifikanter Anstieg des Volumens der periimplantären Spaltflüssigkeit festgestellt. Dieser Befund deutete darauf hin, dass der Entzündungsprozess bei der Lappen-Präparation langsamer abklingt als bei der lappenlosen Methode. Die erhöhte Anzahl von Makrophagen verweise zudem darauf, dass bei der Bildung eines Mukoperiostlappens mehr Gewebe zerstört wird. Insgesamt führte die lappenlose Technik zu einer geringeren biologischen Breite, reduzierten Entzündungen, weniger Morbidität bei der geführten Implantatinserion und einer besseren Ästhetik im Vergleich zur Volllappen-Technik.

Vorteile bei sofortiger Implantatbelastung

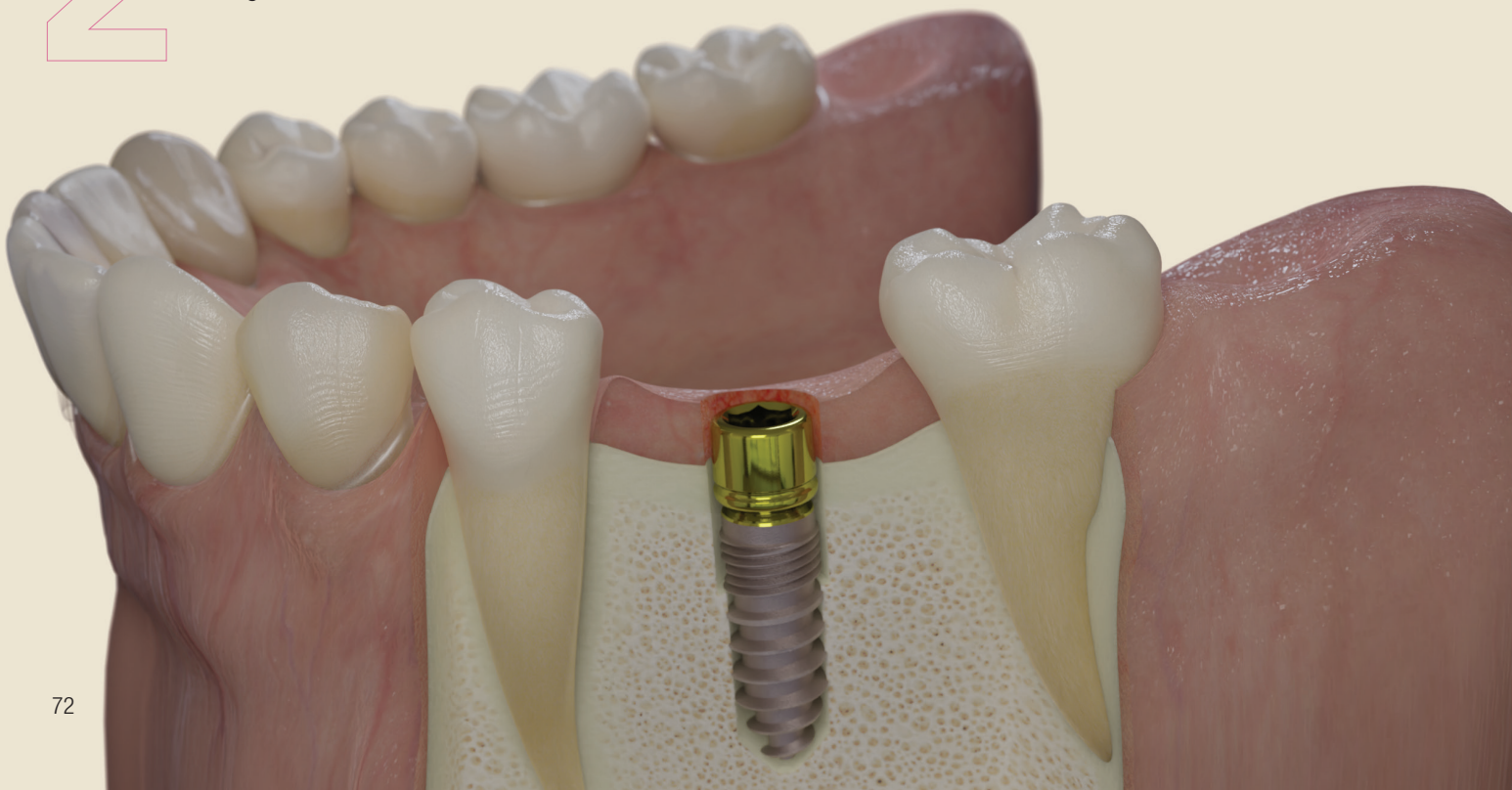
Den Forschern zufolge könnte das lappenlose Vorgehen somit insbesondere in Fällen mit sofortiger Implantatbelastung im zahnlosen Kieferkamm besser geeignet sein als die Technik der Volllappen-Präparation. Als Gründe dafür werden unter anderem genannt, dass der Verzicht auf Lappenbildung und Nähte zu weniger Schwellungen führt, sodass der Patient die Prothese sofort und beschwerdefreier benutzen kann. Die Voraussetzungen für die Sofortbelastung sollten mit dem lappenlosen Verfahren erreicht werden, bevorzugt eingesetzt werde es zudem wegen des komfortablen chirurgischen Eingriffs und des geringeren Weichgewebetraumas. Auch mit Blick auf die Anwendung der Technik in Kombination mit CAD/CAM-Verfahren könne für die sofortige Implantatbelastung eine gute Überlebensrate der Implantate erreicht werden.

Mögliche Reduktion periimplantärer Entzündungen

Da das Management periimplantärer Infektionen nach wie vor eine große Herausforderung in der implantologischen Praxis darstellt, sei mit Blick auf den Entzündungsaspekt an dieser Stelle eine Studie von Vlahović et al. zum Thema näher ausgeführt.⁶ Sie hatte zum Ziel, mittels einer histopathologischen Analyse den Grad der periimplantären Knochenentzündung in bestimmten Zeitintervallen (7, 14, 21, 28 Tage) bei lappenloser Implantation bzw. nach Lappen-Präparation zu bewerten. Der Versuch wurde an vier Hausschweinen durchgeführt. Neun Wochen vor der Insertion wurden jedem Tier die zweiten und dritten Unterkieferprämolaren extrahiert und jeweils sechs Implantate im Unterkiefer eingesetzt. Auf einer zufällig ausgewählten Seite des Kiefers wurde dabei eine lappenlose Implantation vorgenommen, während auf der anderen Seite die Implantate

2

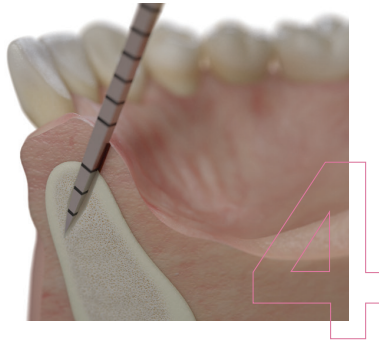
Chirurgische Verschlusschraube und Gingivaformer zugleich: Der Shuttle macht eine Wiedereröffnung der Gingiva unnötig.



Bei der CNIP-Navigation erfolgt die Pilotbohrung langsamtourig von lingual.



Sobald der Bohrer die spongiöse Schicht erreicht hat, ...



... wird die Achse geändert.



Die kortikalen Schichten rechts und links leiten den Bohrer in die Tiefe, ...



nach Aufklappung eines Lappens inseriert wurden. Nach Resektion und Entkalkung des Unterkiefers wurden die Proben für die histopathologische Analyse des periimplantären Knochens entnommen. Der Grad der Entzündungsreaktion wurde anhand einer Ordinalskala von 0 bis 2 eingeschätzt.

Sieben Tage post OP wiesen alle Proben in der Lappen-Gruppe einen Wert von 2 auf – was auf einen hohen Entzündungsgrad hinweist. In der lappenlosen Gruppe hingegen ließ sich eine geringere Entzündungsreaktion

[dentisratio]

Der Wert Ihrer Arbeit

Unsere Angebote für Ihre Praxis:

smart ZMV

Mit einer intelligenten Abrechnungs- und Verwaltungslösung schafft [dentisratio] Freiräume in Ihrer Zahnarztpraxis.

Systemisches Coaching

Mit [dentisratio] aktivieren Sie Ihre eigenen Ressourcen und finden individuelle Lösungen.

Betriebswirtschaftliche Beratung

Sie treffen strategische Entscheidungen, [dentisratio] berät und begleitet Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg.

Digitalisierung der Zahnarztpraxis

[dentisratio] erarbeitet Ihr Konzept für eine zukunftssichere Transformation von der Karteikarte zum digitalen Praxissystem.

Sie finden uns unter
www.dentisratio.de

[dentisratio]

Abrechnungs- und Verwaltungsdienstleistungen für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde

dentisratio GmbH · Großbeerenstraße 179 · 14482 Potsdam
Telefon 0331 979 216 0 · Fax 0331 979 216 69
info@dentisratio.de · www.dentisratio.de

beobachten. Am 14. und 21. Tag wurde bei allen Proben der lappenlosen Gruppe ein Rückgang des Entzündungsgrades festgestellt (Wert 1), während die Proben der Lappen-Gruppe teilweise noch den Wert 2 aufwiesen. 28 Tage nach der Implantation wurde ein weiterer Rückgang der Entzündung in der lappenlosen Gruppe beobachtet. Die Autoren schließen daraus, dass die lappenlose Technik im Vergleich zum Lappenverfahren postoperative Entzündungsreaktionen im Knochen minimiert.

Fazit

Die angeführten Studien deuten darauf hin, dass sich die lappenlose Implantation als minimalinvasives Verfahren gegenüber der konventionellen Lappenbildung als entzündungsärmere Option erweist. In den Untersuchungen konnten weniger Schwellungen und postoperative Beschwerden als auch eine reduzierte Anzahl an Entzündungsreaktionen festgestellt werden. Dass die lappenlose Vorgehensweise zudem auf Patientenseite mit einer geringeren Schmerzwahrnehmung verbunden ist, scheint diese Beobachtung zu stützen. Gerade mit Blick auf den

demografischen Wandel und das im Alter steigende Periimplantitisrisiko erscheint die lappenlose Insertion zur Schaffung entzündungsfreier Ausgangsbedingungen als interessante Option.



Literatur

Champions-Implants GmbH
Infos zum Unternehmen

INFORMATION ///

Dr. Armin Nedjat • Spezialist Implantologie
CEO Champions-Implants GmbH • Präsident des deutschen Vereins innovativ-praktizierender Zahnmediziner/innen e.V. (VIP-ZM)
www.champions-implants.com

Flapless weitergedacht

Ein lappenloses Implantationsprotokoll heißt MIMI (Champions-Implants, Abb. 2–8). Wird ein zweiteiliges Champions (R)Evolution-Implantat inseriert, wird die lappenlose Vorgehensweise (Flapless Approach) in der chirurgischen Phase um einen entscheidenden Aspekt in der prothetischen Phase ergänzt. Denn dank des Shuttles dieses Implantats muss keine Wiedereröffnung der Gingiva erfolgen, um den Implantatkopf freizulegen, denn der Shuttle fungiert gleichzeitig als chirurgische Verschlusschraube und als Gingivaformer. Das mit der Wiedereröffnung der Gingiva assoziierte Risiko von Weich- und Hartgewebsabbau wird auf diese Weise vermieden. So kombiniert das MIMI-Verfahren die Vorzüge der lappenlosen Insertion mit einem relevanten Vorteil in der prothetischen Phase. Der chirurgische Eingriff erfolgt im Low-Speed-Verfahren, zunächst mit langen, konischen Dreikantbohrern. In der Kompakta sieht das MIMI-Bohrprotokoll eine Umdrehungszahl von 250/min vor, in der Spongiosa 50 bis 70/min. Dies ermöglicht die sogenannte CNIP-Navigation (Cortical Navigated Implantation Procedure), bei der der Bohrer von der kortikalen Schicht des Kieferknochens geführt wird und dementsprechend stets in der Spongiosa verbleibt. Bei der Wahl des letzten Bohrers kommt zudem ein Durchmesser zum Einsatz, der ca. 0,5 mm größer ist als der Implantatdurchmesser. Auf diese Weise wird eine krestale Entlastung sichergestellt. Lässt es die Anatomie zu, wird optimalerweise 1 bis 2 mm subkrestal implantiert – so bleibt der „Platform-Switching-Effekt“ vollumfänglich erhalten. Bei schmalen Kieferkämmen ist die Implantation im MIMI II-Verfahren nach Dr. Ernst Fuchs-Schaller möglich, das ebenfalls auf der CNIP-Navigation basiert. Zusätzlich kann bei Bedarf ein interner, direkter Sinuslift als minimalinvasive Vorgehensweise zur Anhebung des Kieferhöhlenbodens erfolgen.

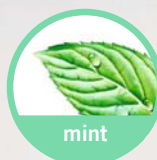
... und das Implantat kann
sicher inseriert werden.

Clean and en Joy

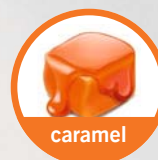


**IDS
2023**

Besuchen Sie uns in Köln!
14. – 18.03.2023
Halle 10.2: Stand N10/O19 + N20/O29
Halle 5.2: Stand C40



mint



caramel



cherry

FLUORIDHALTIGE ZAHNREINIGUNGS- UND POLIERPASTE

Effektiv und schonend zugleich

- Individuell auf jede Situation abstimmbare durch drei Abrasionsstufen
- Einfach und unverwechselbar durch Ampelkodierung der Abrasionsgrade
- Enthält neben Fluorid (700 ppm) auch Xylitol
- Politur auch nach dem Einsatz von Pulverstrahlgeräten
- Jetzt in 3 angenehmen Geschmacksrichtungen: Minze, Kirsche, Karamell
- Auch in der praktischen *SingleDose*



CleanJoy

WASSERHYGIENE leicht gemacht!

Ein Interview von Alicia Hartmann

WASSERHYGIENE /// Die richtige Wasserhygiene ist mit viel Arbeitsaufwand und Organisation verbunden. Das kostet natürlich gerade im stressigen Praxisalltag vor allem eins: eine Menge Zeit. Aus diesem Grund entscheiden sich immer mehr Zahnarztpraxen, dieses wichtige Thema in erfahrene Hände zu geben. So auch der Leipziger Zahnarzt Torsten Büching, der sich mit dem Umzug in neue Räumlichkeiten für das BLUE SAFETY-Konzept entschieden hat.

BLUE SAFETY GmbH
Infos zum Unternehmen



Herr Büching, Sie sind bereits seit vielen Jahren erfolgreich als Zahnarzt tätig, haben sich aber für die Gründung einer neuen Praxis entschieden. Wie und warum kam es dazu?

Ganz freiwillig kam es dazu ehrlich gesagt nicht. Es stand immer wieder im Raum, dass wir vom alten Gebäude in einen Neubau gegenüber ziehen sollen – das Bauprojekt kam aber irgendwie nicht richtig zum laufen. Der Mietvertrag meiner Nachbarin – eine Physiotherapiepraxis – wurde dann nicht verlängert, und auch wenn mein Mietvertrag noch sechs Jahre gelaufen wäre, wollte ich meine Praxis nicht modernisieren und damit auch kein neues System für die Wasserhygiene installieren, ohne zu wissen, ob mein Mietvertrag dann auch nicht mehr verlängert werden sollte. Im Endeffekt hatte ich dann Glück und habe Praxisräume im gleichen Ärztehaus gefunden, in der jetzt auch die neuen Räumlichkeiten der Physiotherapiepraxis untergebracht sind.



ZA Torsten Büching
hat sich für die Installation
eines BLUE SAFETY-
Systems entschieden.
Klarer Vorteil für ihn:
die Zeitersparnis im
Praxisalltag.

Für die Umsetzung des Hygienekonzepts haben Sie sich für BLUE SAFETY entschieden. Welche Vorteile hat dies für Ihren Praxisalltag?

In meiner alten Praxis war die Wasserhygiene mit einem deutlich höheren Arbeitsaufwand verbunden. Wir mussten einfach dauerhaft dranbleiben, um keine Probleme mit der Wasserqualität zu haben – auf lange Sicht war das einfach zeitintensiv und anstrengend. Jetzt müssen wir nur noch regelmäßig den Wert messen und ab und an etwas nachfüllen. Die Installation des BLUE SAFETY-Systems spart uns so Arbeitszeit sowie Geld für die notwendigen Chemikalien. Zudem habe ich privat auf natürliche Reiniger umgestellt, das wollte ich auch hier für die Praxis. Klar – eine solche Entscheidung ist natürlich auch eine Kostenfrage, aber am Ende würde ich mit der Wartung der Anlagen und für die notwendigen Chemikalien auf einen ähnlichen Preis kommen. Ein weiterer entscheidender Vorteil: Wir haben nur noch einen Ansprechpartner für die gesamte Wasserhygiene. Vorher gab es jemanden für die Aufbereitung, Wartung und für die Wasserenthärtungsanlage – und jetzt haben wir nur noch BLUE SAFETY.

Wie lief die Installation des Systems ab?

Auf die Empfehlung eines Leipziger Kollegen habe ich schon lange überlegt, ob ich ein System zur Vereinfachung der Wasserhygiene integriere – der Umzug in die neuen Praxisräume gab dann schließlich den Anstoß zur Umsetzung. Zusammen mit Herrn Seemann vom BLUE SAFETY-Team und der Bauleitung habe ich vor Ort genau geplant und diskutiert, welches Leitungssystem sich am besten in unseren Räumen umsetzen lässt. Schlussendlich haben wir uns dann für eine Ringleitung entschieden, denn im Gegensatz zur Standleitung können so die meisten Keime vermieden werden. Die restliche Umsetzung lief für mich problemlos über BLUE SAFETY ab. Kommt es jetzt zu Problemen oder die Anlage benötigt eine Reparatur, kostet mich das nur einen Anruf bei BLUE SAFETY – und die kümmern sich um die Reparatur, ohne dass für mich zusätzliche Kosten anfallen.

Weitere Informationen unter: www.bluesafety.com

Was alle unsere Kunden an SAFEWATER begeistert: Das System befreit, vereinfacht ausgedrückt, die Wasserleitungen mithilfe von Trinkwasser nachhaltig von Biofilm. Das evidenzbasierte Konzept vermeidet Reparaturen an Behandlungseinheiten und Übertragungsinstrumenten, vereinfacht Arbeitsabläufe, reduziert Kosten und ist der ideale Partner für eine entspannte Begehung. Und das wohl Wichtigste: das Wohl der Patienten und des Praxisteam steht im Fokus. Unsere Kunden schätzen vor allem die Leidenschaft, mit der sich das ganze BLUE SAFETY-Team um die Praxis kümmert. Durch den Full Service liegt die Verantwortung für die gesamte Wasserhygiene in einer Hand. Idealerweise sind wir, wie bei Herrn Büching in Leipzig, direkt in die Neuplanung einer Praxis eingebunden. Aber auch für eine Nachrüstung im Bestand finden wir bestmögliche Lösungen.

Dieter Seemann

Verkaufsleiter und Mitglied der Geschäftsführung bei BLUE SAFETY

Veraview X800

Liebe auf den ersten Blick

Veraview X800, das Nonplusultra für Diagnostik & Bildgebung und ein Angebot zum Verlieben:

- ✓ Aktionspreis ab 74.900 €*
- ✓ Garantieverlängerung auf 5 Jahre
- ✓ Lifetime i-Dixel / i-Dixel WEB Softwareupdates
- ✓ Softwareschulung inklusive

 morita.de/nonplusultra

* zzgl. ges. MwSt. Umfang und Bedingungen des Angebots unter www.morita.de/nonplusultra

Sofort
verfügbar

NON
PLUS
ULTRA


MORITA



Mit i-Dixel WEB
kabellose Flexibilität
bei der Diagnose

Mein Material der Wahl:



PANAVIA™ SA Cement Universal

Ein Beitrag von Minka Mordas

TESTIMONIAL /// Ein selbstadhäsives Befestigungskomposit, welches MDP- und LCSi-Monomere enthält, wodurch es auf praktisch jedem Restaurationswerkstoff haften kann, ohne dass die separate Anwendung eines Primers erforderlich ist – genau darüber spricht Anwender Dr. Michael Teitelbaum im Testimonial.

Bereit, sich von komplizierten Befestigungsverfahren zu verabschieden: Dr. Michael Teitelbaum begrüßt die Einfachheit, mit der sich PANAVIA™ SA Cement Universal – eine vielseitige Befestigungslösung – von komplizierten Bonding-Prozessen verabschiedet, ohne den langfristig stabilen Haftverbund zu beeinträchtigen. „PANAVIA™ ist ein Name, den ich seit meiner Tätigkeit in der zahnärztlichen Prothetik kenne und dem ich vertraue“, so Dr. Teitelbaum. Er sagt, dass PANAVIA™ SA Cement Universal es ihm aufgrund der langfristigen Zuverlässigkeit ermögliche, Restaurationen sicher im Mund zu befestigen.

All-in-one-Befestigungssystem

PANAVIA™ SA Cement Universal ist ein selbstadhäsives Befestigungsmaterial, welches das separate Anwenden eines Primers überflüssig macht. Das Material enthält zusätzlich zu MDP-Monomer das einzigartige LCSi-Monomer. Dies liefert eine starke, dauerhafte chemische Bindung zu Keramiken, Lithiumdisilikat und Kompositen, während das MDP-Monomer chemisch mit Zirkonoxid, Dentin und Schmelz reagiert. „Wenn ich Restaurationen aus Zirkonoxid im Mund befestige, ist mein Material der Wahl PANAVIA™ SA Cement Universal, weil es

PANAVIA™ SA Cement Universal, mit LCSi-Monomer ein Vorreiter, haftet ohne separaten Primer an nahezu allen Materialien, auch Glaskeramik. Das Befestigungskomposit enthält einen einzigartigen Silanhaftvermittler – das LCSi-Monomer – und bietet somit eine starke und dauerhafte chemische Haftung an allen Keramiken (inklusive Lithiumdisilikat- und Hybridkeramik) und Komposit. PANAVIA™ SA Cement Universal ist in einer Automixspritze erhältlich und leicht zu applizieren – ohne separaten Dispenser.



MDP enthält, den „magischen“ Inhaltsstoff, der tatsächlich an Zirkonoxid bindet“, erklärt Dr. Teitelbaum. Dank einer Ein-Schritt-Bonding-Formel ist PANAVIA™ SA Cement Universal eine benutzerfreundliche All-in-one-Lösung. „Einer der großen Vorzüge von PANAVIA™ SA Cement Universal ist, dass Sie, wenn Sie es eilig haben – vielleicht mehrere Einheiten befestigen müssen oder ohne Assistenz arbeiten –, die automatisch mischende Spritzenspitze (Automix) verwenden können.“

Vielseitig und einfach zu bedienen

PANAVIA™ SA Cement Universal haftet auf praktisch allen Restaurationsmaterialien, ohne die Notwendigkeit eines separaten Primers, Silans oder Ätzmittels. Dies vereinfacht das Befestigungsverfahren und spart den Patienten Zeit.

„Ich habe einen Patienten, der nicht nur würgt, sondern auch überdurchschnittlich viel Speichel produziert. So war es fast unmöglich (mit anderen Befestigungsmaterialien), den Zahn lange genug trocken zu halten, um sandstrahlen, ätzen, grundieren, Material mischen und applizieren sowie die Krone einsetzen zu können. PANAVIA™ SA Cement Universal war das einzige Material, welches mir dies zuverlässig ermöglicht hat.“

Nach dem Einsetzen der Restauration lässt sich überschüssiger Zement nach einer schnellen 2- bis 5-sekündigen Lichthärtung

leicht entfernen. „Sobald Sie die Krone eingesetzt haben, können Sie das Polymerisationslicht einige Sekunden lang über die Ränder schwenken, um den Vorgang einfach zu starten. Das überschüssige Material springt leicht ab, während es sich noch in der gummiartigen Phase befindet“, bestätigt Dr. Teitelbaum.

PANAVIA™ SA Cement Universal ist in drei Farbtönen erhältlich: universal (A2), transluzent und weiß, die, laut dem amerikanischen Zahnarzt, für die meisten Situationen geeignet sind. „Für transluzente Restaurationen, wie Inlays, bei denen die Ränder sichtbar sein könnten, bevorzuge ich ein transluzentes Universalkomposit. In anderen Situationen, wie bei einer opaken Restauration oder einem Stift, bevorzuge ich reines Weiß als Farbton für das Befestigungsmaterial.“ PANAVIA™ SA Cement Universal eignet sich für Kronen, Brücken, Inlays/Onlays, Stifte sowie Adhäsionsbrücken und ist vielseitig einsetzbar: eine Befestigungslösung für nahezu jedes Material.

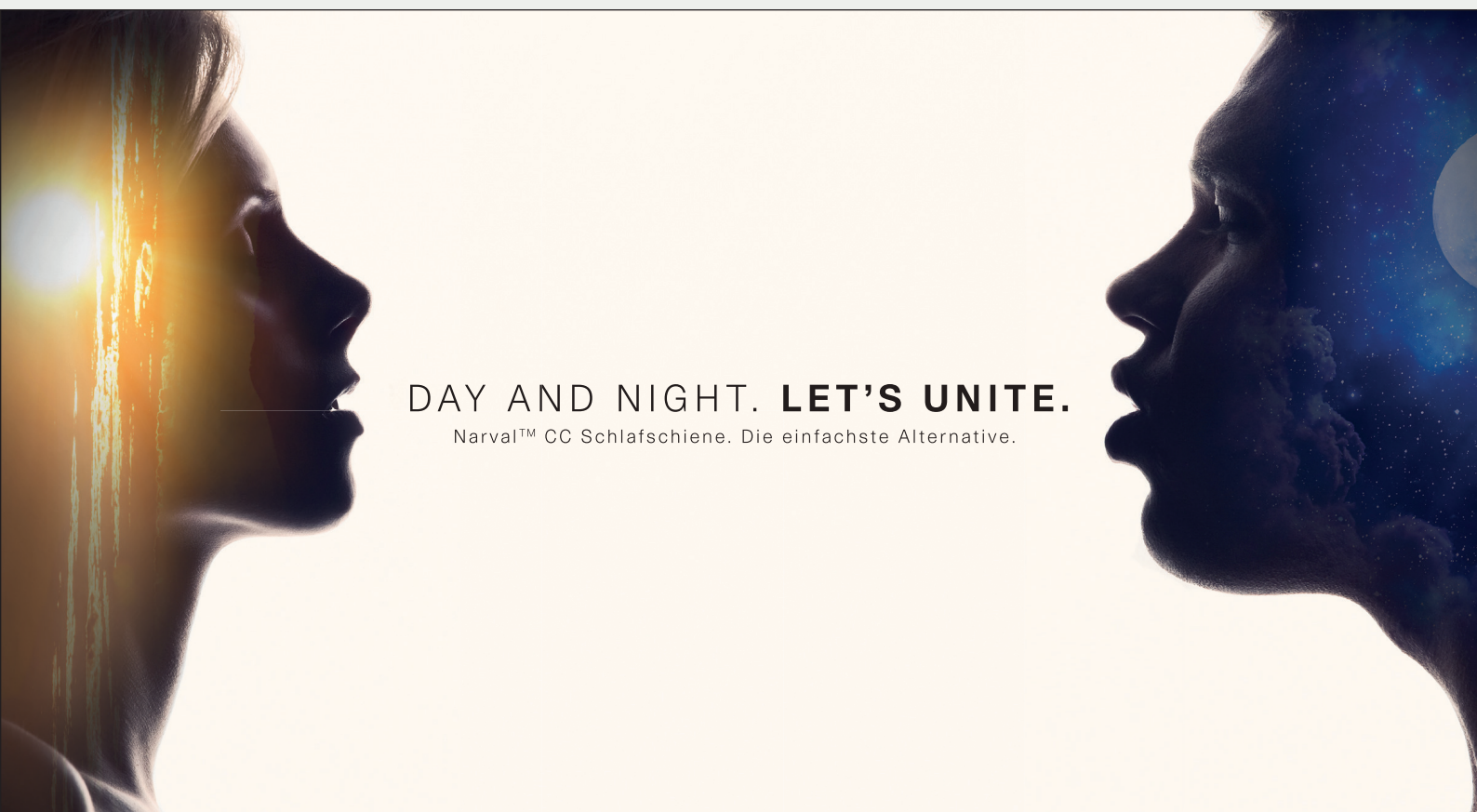
Weitere Informationen zum Produkt unter:

www.kuraraynoritake.eu



Kuraray Noritake Deutschland – Infos zum Unternehmen

ANZEIGE



DAY AND NIGHT. LET'S UNITE.

Narval™ CC Schlafschiene. Die einfachste Alternative.



Jetzt entdecken
resmed.com/narval-schlafschiene


ResMed

Zugangskavitäten –

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

BESTIMMT DAS ENDE ←

INTERVIEW /// Am 2. November 2022 hielt der Endodontie-Spezialist Dr. Günther Stöckl, M.Sc. im ZWP Study Club unter dem Titel *First steps to success. How to – Trepanation, Auffinden und Darstellen von Wurzelkanalsystemen* ein Webinar, das in der Mediathek immer noch abrufbar ist. Anschauen, lernen, umsetzen? Warum seine Ausführungen den Klick wert sind, verrät das Kurz-Interview.

Herr Dr. Stöckl, was war Ihre Motivation, mit Komet Dental ein Webinar zum Thema *Zugangskavitäten-Präparation* zu produzieren?

Alle endodontischen Neuerungen, sei es in der mechanischen Aufbereitung, der chemischen Desinfektion oder der dichten Obturation setzen einen guten Zugang zum Kanalsystem voraus. Häufig kann hier schon ein großer Beitrag zum Erfolg oder Misserfolg eines endodontischen Falles liegen. Ein Großteil der endodontischen Fortbildung beschäftigt sich aber oft nur am Rande damit. Mit meinem Webinar möchte ich diese Lücke schließen.

Online gibt's den archivierten
Stream.



ZWP STUDY CLUB 1CME

**First steps to success
How to – Trepanation, Auffinden
und Darstellen von
Wurzelkanalsystemen**

mit Dr. Günther Stöckl



Welche Bedeutung hat der „Straight Line Access“ grundsätzlich? Haben Stufen, Perforationen und Begradigungen ihren Ursprung bereits koronal?

Grundsätzlich ist ein klassischer Straight Line Access heute nicht mehr unbedingt nötig und opfert unter Umständen sogar zu viel des für das langfristige Überleben eines endodontisch behandelten Zahnes wichtigen perizervikalen Dentins. In meinen Augen spielen die Erfahrung und Ausstattung des Behandlers eine große Rolle. Endodontisch tätige Spezialisten mit Erfahrung können unter Zuhilfenahme des OP-Mikroskops und häufig vorangegangener 3D-Röntgendiagnostik auch mit den aktuell propagierten minimalinvasiven Zugangskavitäten (Ultra-conservative, Truss, Caries-driven, Cavity-driven oder Restorative-driven Access Cavities) hervorragende Erfolgsraten erzielen. In meiner Praxis verwende ich allerdings in der Regel bei konservierend oder prothetisch versorgten Zähnen die „Conservative Access Cavity“. Eine Vielzahl der von mir behandelten Fälle ist bereits stark gefüllt oder kariös. Stark konservierend versorgte Zähne und insuffiziente Füllungen oder unter vorhandenen Restaurationen befindliche Karies müssen natürlich vor Therapiebeginn entfernt werden. Im ersten Fall ist in meinen Augen eine Schonung der alten Restauration oft nicht nötig. Im zweiten Fall ist nach Exkavation der Karies häufig, schon ein eher zu großer Zugang zum Kanalsystem vorhanden, der oftmals die Anwendung der Donut Technique oder die Anfertigung eines präendodontischen Aufbaus erfordert. Grundsätzlich gilt in meinen Augen nach wie vor, dass man nur behandeln kann, was man sieht, und natürlich den Pulpenkammerboden lesen muss. Ein unzureichender Zugang kann durchaus leichter zu Stufenbildung oder Perforationen beitragen.

Worin liegen die Herausforderungen bei der Schaffung der primären Zugangskavität? Welche Instrumente sind in Ihrem Webinar bei diesem Schritt die Hauptdarsteller?

Die primäre Zugangskavität sollte ein einfaches und sicheres Einführen aller später benötigten Materialien (zum Beispiel Feilen, Spüllösungen oder Obturationsmaterial) ermöglichen. Im Sortiment der Firma Komet befindet sich ein Zugangsdiamant mit Kugel (Figur 1580), mit dem ein schnelles Vordringen bis unter das Pulpenkammerdach möglich ist. In einem zweiten Schritt kommt ein Hartmetallfräser mit nicht belegter Spitze,

-Präparation:

DER ANFANG

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen



EndoGuard, zum Einsatz. Dieser ermöglicht einen schnellen Abtrag des Pulpenkammerdaches bei sehr guter Sicherheit.

Was tun, wenn die Kanaleingänge dann noch nicht sichtbar sind?

Sehr hilfreich sind hier vor allem die Gesetze von Krasner und Rankow. Bei Beachtung dieser und dem Lesen der Pulpal Road Map lassen sich mithilfe von langen Instrumenten wie den Endo Tracern oder den Endo Explorern zum Entfernen von Dentin unter Sicht Kanalstrukturen auffinden.

Wie lautet die wichtigste Regel bei Erstellung der sekundären Zugangskavität?

Eine übermäßige Schwächung des perizervikalen Dentins sollte vermieden werden. Kamen hier früher häufig Gates-Glidden Bohrer zum Einsatz, können heute sowohl reziproke als auch rotierende Opener verwendet werden. Bei richtigem Einsatz kommt es so zu keiner übermäßigen Schwächung des Dentins.

Ist ein manuell geschaffener Gleitpfad für die nachfolgende Präparation auf Arbeitslänge dann noch nötig?

Früher musste aufgrund der Beschaffenheit der maschinellen Aufbereitungsinstrumente in der Regel manuell ein Gleitpfad vorbereitet werden. Heute kann nach einem Scouting mit sehr kleinen Handfeilen und dem Sicherstellen eines durchgängigen Kanalsystems ein Gleitpfad mit dem maschinellen Pathglider präpariert werden.

Die Instrumentierung summiert sich zu ganz schön vielen Arbeitsschritten hoch. Wird der Webinar-Zuschauer step-by-step angeleitet?

In meinem 60-minütigen Webinar beschreibe ich die grundsätzlichen Schritte zur Schaffung einer primären und sekundären Zugangskavität, gehe ausführlich auf das Erkennen vorhandener Strukturen auf dem Pulpakammerboden ein und zeige den sachgemäßen Einsatz der jeweiligen Instrumente.

Dr. Günther Stöckl, M.Sc. – Infos zur Person



ANZEIGE

**Validierung.
Fix & Easy.**



valisy



Hol dir deinen ValiDEAL!

☎ 0800 0060 987

valisy.de/valideal



How-to: **Kostensenkung bei der Instrumentenaufbereitung**

Ein Beitrag von Christin Hiller



Hygiene-Workflow mit Einsparpotenzial:
RDG Teon/+ und Assistina Twin statt
eigenständigem Aufbereitungsgerät.
Hohe Wirtschaftlichkeit besonders für
kleinere Praxen.

INSTRUMENTENMANAGEMENT /// Die effiziente Aufbereitung von Hand- und Winkelstücken ist eine besondere Herausforderung – speziell für kleinere Praxen. Was viele nicht wissen: *Weniger* ist hier oft *mehr*. So kann die Aufbereitung mittels RDG und Sterilisator – je nach Praxisgröße – die weitaus wirtschaftlichere Variante sein, verglichen mit der Anschaffung eines Aufbereitungsgerätes für Instrumente (wie z. B. der DAC). Wie der kostenreduzierte Hygiene-Workflow für Übertragungsinstrumente funktioniert, weiß W&H.

Ein RDG ist in den meisten Praxen fester Bestandteil im Hygieneraum. Und genau diesem kommt eine wichtige Rolle zu, wenn es um wirtschaftliches Arbeiten geht. Als Alternative zu einem teuren Aufbereitungsgerät mit hohem Einsparpotenzial hat W&H ein Hygienekonzept speziell für kleinere Praxen entwickelt und empfiehlt die Aufbereitung der Instrumente im RDG Teon/+ und abschließende Pflege in der Assistina Twin. Vor allem für Praxen mit bis zu drei Behandlungszimmern kann diese Variante spannend sein.

Bis zu 17.000 Euro in zehn Jahre sparen

Nehmen wir an, eine Praxis hat drei Zimmer mit je einer Behandlungseinheit, 30 Patienten am Tag, und 250 Arbeitstage jährlich. Nehmen wir an, in dieser Praxis sind ein RDG sowie ein Sterilisator ohnehin schon im Einsatz. Dann kann genau diese Praxis bis zu 17.000 Euro in zehn Jahren sparen, wenn sie sich für das W&H Hygienekonzept entscheidet.

Wie das geht, ist nicht etwa auf höhere Mathematik zurückzuführen, sondern liegt an wesentlichen Kennzahlen. So sind die Anschaffungskosten (und damit auch die laufenden Kosten) für ein Aufbereitungsgerät um ein Vielfaches höher, als für das Pflegegerät Assistina Twin. Natürlich benötigt diese Aufbereitungsvariante weitaus mehr Hand- und Winkelstücke, doch selbst die Anschaffung der doppelten Anzahl an Instrumenten bringt noch immer einen enormen Einsparvorteil mit sich (bei gleichzeitig halbierten Beanspruchung).

Lohnt sich das W&H Hygienekonzept aus RDG und Steri für meine Praxis? Der W&H Kundenservice hilft gerne weiter und setzt auf eine ehrliche, transparente Beratung.

Der Workflow im Detail

Mit dem RDG Teon/+ ist die komplette Reinigung und Desinfektion der Übertragungsinstrumente innerhalb von ca. 49 Minuten bzw. 74 Minuten (inklusive aktiver Lufttrocknung bei Teon +) möglich. Beide Gerätevarianten lassen sich intuitiv bedienen und ermöglichen eine lückenlose Rückverfolgbarkeit der Aufbereitungszyklen.

Für eine optimale Pflege sollte die Assistina Twin im Anschluss genutzt werden. Diese hat Platz für gleichzeitig zwei Instrumente, deren Innenräume und Kanäle innerhalb von zehn Sekunden geölt werden. Sämtliche Aerosole werden dabei dank einer aktiven Absaugung und einem integrierten HEPA-Filter aus den Kammern des Gerätes entfernt. Gut, zu wissen: Durch einfach auszuwechselnde Adapter lassen sich mit Assistina Twin Übertragungsinstrumente aller gängigen Hersteller pflegen. Nun kann die Sterilisation vorgenommen werden. Fertig.

Wawibox

einfach.entspannt.effizient.

Die moderne Lösung für Ihr **Material**

Mehrere tausend Euro im Jahr sparen? Mehr Zeit für Ihr Team und Ihre Patient:innen?

Gestalten Sie die Materialverwaltung effizienter mit unserer Expertise.

Wir beraten Sie unverbindlich:

wawibox.de/beratung

☎ 06221 52 04 80 30

✉ mail@wawibox.de





W&H AIMS (Advanced Infection prevention Management Solutions) ist der Workflow für jede Zahnarztpraxis. Schritt für Schritt begleitet das Konzept beim professionellen Hygienemanagement.

Die clevere Hygienelösung für kleine Praxen mit hohem Anspruch an Effizienz und Qualität.

„Die Aufbereitung muss effizient ablaufen“

Die Kombination von RDG und Assistina Twin schätzt auch Dr. Anne Attrodt der MKG Kronach und berichtet wie folgt über ihre Produkterfahrungen: *„Wir sind eine reine MKG-Praxis mit überwiegend kritischen Instrumenten. Die Aufbereitung ist daher ein wichtiges Thema für uns und bindet hohe zeitliche sowie personelle Ressourcen. Effizienz ist hier besonders wichtig. Deshalb nutzen wir sowohl den Thermodesinfektor als auch den Steri und die Assistina von W&H und sind sehr zufrieden. Nicht nur mit den Ergebnissen, sondern auch mit dem Drumherum – alles ist aus einer Hand, dass Ein-Ansprechpartner-Prinzip schätzen wir sehr.“*

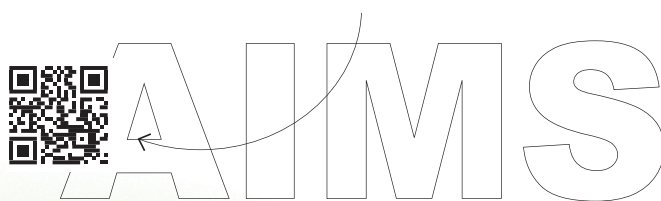
Neben den wirtschaftlichen Vorteilen zeichnen sich die so aufbereiteten Hand- und Winkelstücke durch eine lange Lebensdauer aus. Diese werden einwandfrei sauber und sind bestens gepflegt – beides in schonender Art und Weise.

Step-by-step zur sicheren Infektionsprävention

Produkte sind das eine, konkrete Unterstützung beim täglichen Workflow das andere, wenn es um ein erfolgreiches Hygienemanagement geht. Mit dem Programm AIMS (Advanced Infection prevention Management Solutions) wurde daher von W&H ein Hygiene-Workflow definiert, der alle darin relevanten Inhalte nachvollziehbar und reproduzierbar werden lässt. Konkret wird dabei der gesamte Wiederaufbereitungsprozess unter die Lupe

genommen und aufgezeigt, wie dieser effizient, effektiv und nach den individuellen Bedürfnissen gestaltet werden kann.

AIMS liefert auch Informationen zur Infektionsprävention, Unterbrechung der Infektionskette, zu Hygiene und Wartung sowie zur allgemeinen Sicherheit von Patienten und Anwendern. Für mehr Informationen einfach den QR-Code scannen.



Aufbereitung, Pflege und Sterilisation mit dem 3-Geräte-Konzept von W&H: Die clevere Hygienelösung für kleine Praxen mit hohem Anspruch an Effizienz und Qualität.

Bilder: © W&H

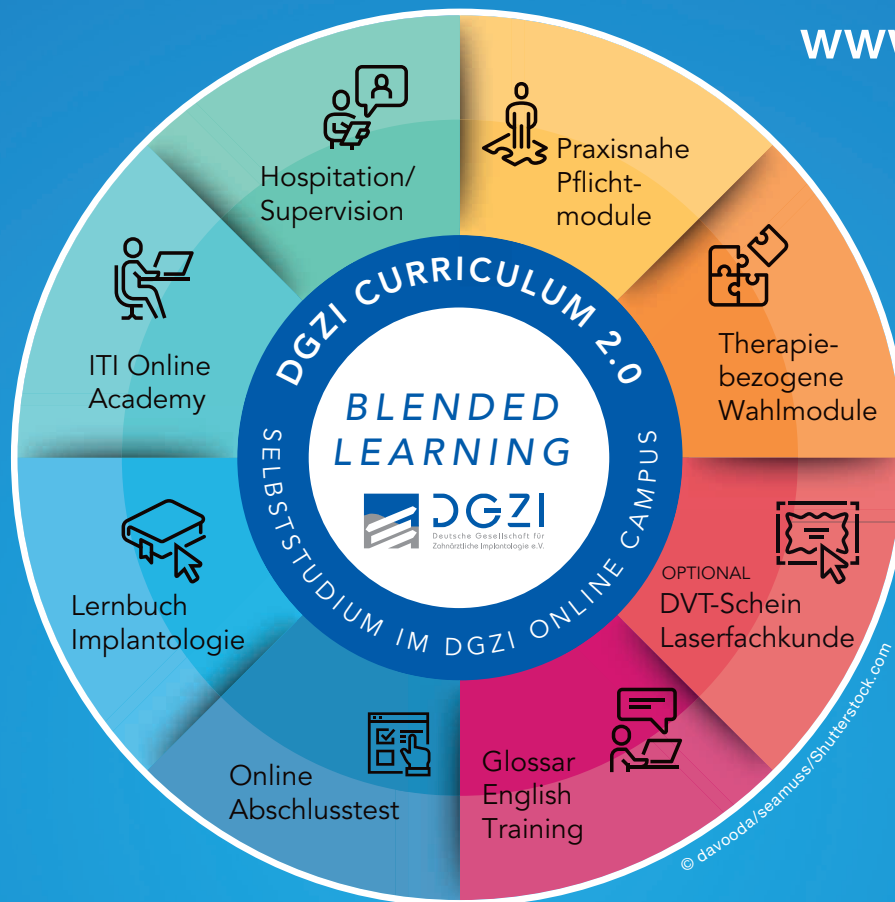
INFORMATION ///

W&H Deutschland GmbH
Tel.: +49 8651 904244-0
www.wh.com



IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

www.DGZI.de



Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

- ITI Online Academy Zugang inklusive während des Curriculums
- Praxisbezogene Pflicht- und therapiebezogene Wahlmodule
- Online Abschlussklausur
- Für Mitglieder reduzierte Kursgebühr: 4.900 Euro

Bei Abschluss einer mindestens dreijährigen Mitgliedschaft in der DGZI,
ansonsten Kursgebühr: 5.950 Euro

Informationen, Termine und Anmeldung unter **www.DGZI.de**
sowie im aktuellen Fortbildungskatalog auf der Homepage.

Seminarraum im CDE – Center of Dental Education in Gauting.

Hands-on-Workshop zu Flowable Injection Technique

FORTBILDUNG /// Am 24. und 25. Juni 2022 fand im Center of Dental Education (CDE) in Gauting bei München bereits die zweite Auflage der erfolgreichen Composite Hands-on-Kursreihe mit Dr. David Geštakovski, DMD (Kroatien) statt. Der mit 24 Teilnehmern ausgebuchte Präsenzkurs bestehend aus Theorie und Hands-on-Part wurde federführend von Dr. Jan Hajtó organisiert und durch GC Germany unterstützt. Was den Kurs und die darin vorgestellte Injection-Moulding-Technik in besonderer Weise ausmachen, dem geht das folgende Interview mit beiden Akteuren nach.



Online

geht's weiter
im Text.



Hier geht's
zum kompletten
Interview auf
ZWP online.

Dr. Geštakovski, seit wann arbeiten Sie mit der Injection-Moulding-Technik und welche Vorteile bietet diese?
Vor mehr als fünf Jahren setzte ich die Technik zum ersten Mal ein, damals noch als Student an der Fakultät für Zahnmedizin der Universität Zagreb (Kroatien). Das Haupteinsatzgebiet ist für mich der Frontzahnbereich mit dem Fokus auf ästhetische Restaurationen. In diesem Zusammenhang bietet die Technik die größten Vorteile. Sie erlaubt es mir, die gesamte Versorgung vorhersagbar zu machen, gemeinsam mit dem Zahntechniker und unter Einsatz von Modell und Artikulator präzise zu planen und schließlich direkt in den Patientenmund zu übertragen. Das Ergebnis sind höchästhetische, direkte Restaurationen – im Seitenzahnbereich ist die Technik ebenfalls sehr gut einsetzbar.

Seit wann sind Sie als Referent im Bereich Injection Moulding tätig?

Vor ungefähr vier Jahren referierte ich erstmals zu diesem Thema. Aktiv gestartet bin ich kurz vor dem Lock-down, vor zweieinhalb Jahren. Zu diesem Zeitpunkt entschied ich mich, meinen Fokus auf Onlinefortbildungen zu legen, um mein Wissen über die Grenzen hinweg zu teilen. Ich begann mit einem vierstündigen Onlinekurs, doch mittlerweile haben sich Projekt und Plattform so weiterentwickelt, dass wir einen achtstündigen Kurs sowie zusätzliche Webinare zu unterschiedlichen Themen anbieten.



© GC Germany

PRAXIS

Dr. Hajtó, seit wann organisieren Sie Fortbildungen für Zahnärzte?

Im Jahr 2000 habe ich begonnen, eigene Kurse zum Thema Veneers gemeinsam mit Carsten Fischer anzubieten und bin seit fast 20 Jahren Referent in verschiedenen Ästhetik Curricula unter anderem für die Akademie Praxis und Wissenschaft (APW). Derzeit biete ich zusätzlich regelmäßig mehrere eigene Einzelkurse pro Jahr zu den Themen „Bisshebung“ und „Veneers“ an. Inzwischen bieten wir auch Fortbildungen mit externen Referenten an, wie derzeit die Kursreihe *Flowable Injection Technique* von Dr. David Geštakovski.

Was interessiert Sie persönlich an der Injection-Moulding-Technik?

Es gibt mehrere interessante Aspekte: Diese Technik ist unmittelbar und für jeden Praktiker umsetzbar – ich kenne das Prinzip bereits von Wax-ups und Mock-ups für die Herstellung von Provisorien. Zudem ist die Technik wirtschaftlich und der Zeitaufwand ist gut abzuschätzen. Das ist insbesondere vorteilhaft bei der wachsenden Gruppe von Patienten, die nicht den größten Geldbeutel haben, aber eine Veränderung wünschen. Ästhetisch betrachtet sind die Ergebnisse gleichwertig mit einer indirekten Versorgung aus Keramik, die allerdings die höhere Langzeitstabilität bietet. Die Injection-Moulding-Technik ist eine tolle Ergänzung zu bestehenden Konzepten, durch deren zusätzlichen Einsatz sich die Ansprüche einer noch größeren Anzahl an Patienten erfüllen lassen.

How to ... Injection-Moulding-Technik

Im Mittelpunkt der Kursreihe steht die spannende Behandlungsmethode „Injection-Moulding-Technik“. Bei dieser wird mithilfe eines Wax-ups ein glasklarer Silikon-schlüssel (EXACLEAR, GC) hergestellt, in den anschließend das hochfeste Universal-Composite G-ænial® Universal Injectible (GC) injiziert wird.

© GC Germany

Dr. David Geštakovski, DMD hat sich auf Composite-Veneer- und die Injection-Moulding-Technik spezialisiert und bietet als international gefragter Referent sowohl Online- als auch Präsenzfortbildungen zu diesem Thema an.

ANZEIGE

UNIQUE

So einfach kann zuverlässige¹ Zahnpflege sein.

Uniqe™ ist ein klinisch geprüftes System aus der elektrischen Uniqe One™ Lamellenzahnbürste und Uniqe Flow™ Zahnschaum*. Das innovative System erreicht alle Zähne gleichzeitig für eine gründliche und schonende Reinigung. Mit Kariesschutz rundum.

Erfahren Sie mehr auf www.uniqe.com



Dr. Geštakovski, warum setzen Sie im Rahmen Ihrer Workshops auf die Produkte EXACLEAR, G-ænial Universal Injectable, G-ænial® A'CHORD und G-Premio BOND?

EXACLEAR wurde vor gut vier Jahren in Kroatien eingeführt und ich möchte es nicht mehr missen oder gar durch ein anderes ersetzen. Denn das wichtigste Produkt aus meiner Sicht, um diese Technik umsetzen zu können, ist ein glasklares Vinyl-Polysiloxan, das ich mit EXACLEAR gefunden habe. Genauso verhält es sich mit der Wahl des passenden Composites, dessen mechanische und ästhetische Eigenschaften für diese Technik geeignet sein müssen. Aufgrund seiner hervorragenden Materialeigenschaften bestens bewährt hat sich G-ænial Universal Injectable, das seit seiner Einführung in Kroatien das Composite meiner Wahl ist. In Fällen, in denen beispielsweise ein mehrschichtiger Aufbau mit verschiedenen Opazitäten gefragt ist, kombiniere ich G-ænial® A'CHORD mit G-ænial Universal Injectable, da beide auf der Full-Coverage Silane Coating-(FSC-) Technologie basieren und damit bestens kompatibel sind. Selbstverständlich benötigen wir für die Umsetzung der Technik auch ein leistungsfähiges Adhäsivsystem. Hier verwende ich bevorzugt das lichthärtende Einkomponenten-Universaladhäsiv G-Premio BOND, da es sich in sehr dünner Filmstärke auftragen lässt.

Wie ist das Feedback der Kursteilnehmer?

Die Teilnehmer sind beeindruckt von den großartigen Ergebnissen, die sich durch die Technik erzielen lassen – vorhersagbar und mit hoher Genauigkeit. Sie ist in höchstem Maße anwenderfreundlich und sowohl Studenten als auch erfahrene Zahnärzte können sehr gute Resultate damit erreichen. Die Tatsache, dass die Dokumentation eines von mir während des Studiums gelösten Patientenfalls später in der *Quintessence International* publiziert wurde, zeigt, wie vorhersagbar die Technik ist. Das häufigste Feedback, das ich von Teilnehmern nach den Workshops erhalte, ist ein Lob dafür, dass ich Fälle aus dem echten Leben präsentiere, Fehler aufzeige und erläutere, wie diese entstehen sowie vermieden oder auch korrigiert werden können. Nach der Teilnahme am Kurs sind die Teilnehmer wirklich bereit dafür, die Technik bei ihren nächsten Patienten einzusetzen.

Detailinfos
zu EXACLEAR



Wissenswertes
zu G-ænial Universal
Injectable



Dr. Hajtó fiel das Fortbildungskonzept von Dr. Geštakovski erstmals auf Social Media auf. Ihn überzeugten die hervorragend dokumentierten Fälle und der Ansatz, wissenschaftliche Hintergrundinformationen mit praktischen Übungen in Form von Hands-on zu kombinieren.



Jetzt anmelden: Kursangebot 2023

Zwei Workshop-Termine stehen schon jetzt für 2023 fest: am **27. und 28. Januar 2023** und am **5. und 6. Mai 2023**. Während der Januartermin bereits mit 24 Teilnehmern ausgebucht ist, sind im Mai 2023 noch Plätze verfügbar. Die Kurssprache ist Englisch, weiterführende Informationen und einen Link zur Anmeldung finden Interessierte unter **www.hajto.de/fortbildungen**. Neben den Präsenzveranstaltungen werden auf **www.injectabletechnique.hr** auch Masterclass-Kurse online angeboten.

Mehr zu
G-Premio BOND
und seinen
Vorzügen



Wissenswertes
zu G-ænial A'CHORD



© GC Germany

Dr. Jan Hajtó ist seit 1998 in eigener Praxis in München tätig; seine Tätigkeitsschwerpunkte sind komplexe Ästhetische Zahnmedizin, Funktionsdiagnostik und -therapie sowie festsitzende Prothetik.

Markteinführungsangebot*

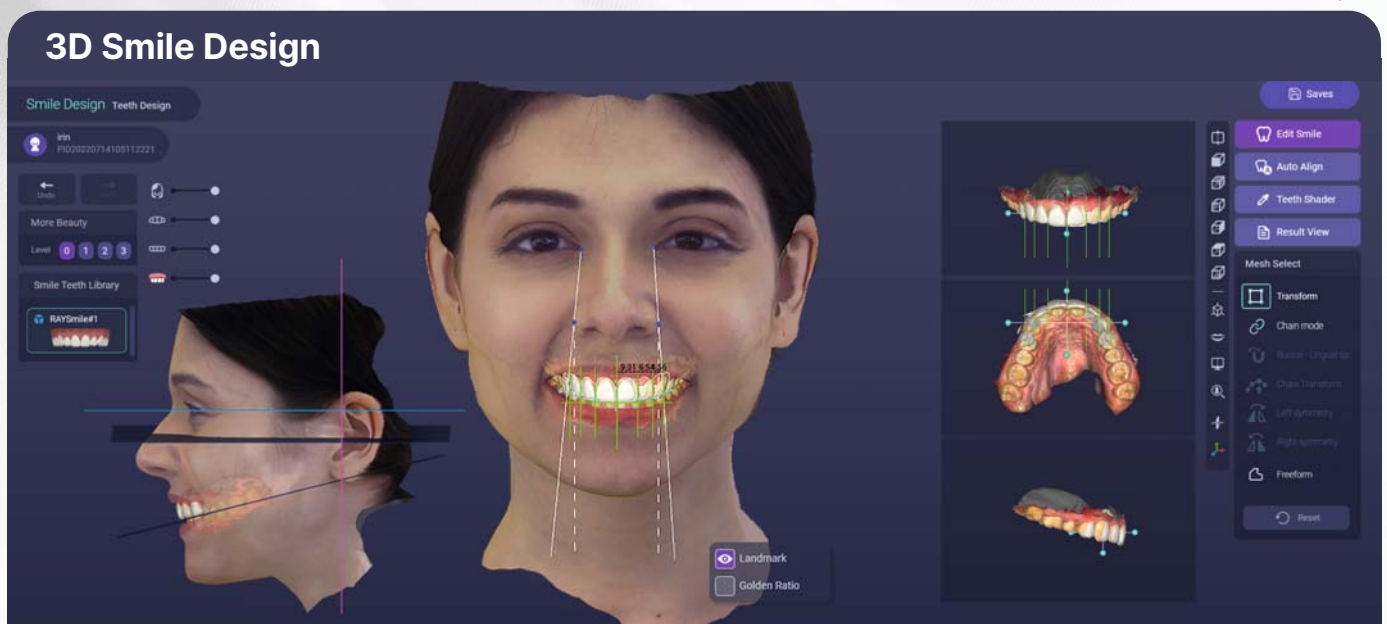


RAYFace

Der erste Schritt in die digitale Behandlungsplanung

- ✓ One-Shot-Aufnahme
- ✓ Patientenfreundliches Design für ein natürliches Lächeln
- ✓ KI-Technologie (automatische Ausrichtung, Orientierungspunkte und Neuausrichtung)
- ✓ 3D Smile Design (kompatibel mit EXOCAD-Bibliothek)
- ✓ Einfache und schnelle Integration in EXOCAD
- ✓ Der erste Schritt zur digitalen Behandlungsplanung

*Preis auf Anfrage



Ray

RAY Europe GmbH

Tel. 0176 46542441

<https://www.rayeurope.com/de/>

Otto-Volger-Str.9b, 65843 Sulzbach am Taunus

Email. sales@rayeurope.com

QR Code Scannen
für weitere Infos!





NEUE

BEHANDLUNGS-

EINHEITEN

NACH

20 JAHREN

EIN VORHER-NACHHER-VERGLEICH

Ein Beitrag von Maria Reitzki

INTERVIEW /// 20 Jahre lang war die ÜBAG MVZ MEDECO Berlin Standort Tempelhof als Praxismgemeinschaft organisiert. 2019 vollzog das Team den Wechsel zum Medizinischen Versorgungszentrum (MVZ). Als Zahnarzt und Gesellschafter ist Dr. Christof Börsch von Anfang an dabei. Im Interview spricht er über patientenorientierte Öffnungszeiten und die passende Praxisausstattung, die einer durchgängig hohen Auslastung standhält.

© Dr. Börsch

H

err Dr. Börsch, was ist das Besondere an dieser Zahnklinik?

Wir sind 16 Gesellschafter, die die MEDECO Berlin finanziert haben und alle vor Ort als Zahnärzte mitarbeiten – verteilt auf die sechs Standorte, die wir in Berlin haben. Wir sind kein MVZ, das mit Fremdkapital finanziert wurde, sondern wir sind eins von den „guten“ MVZ, wie ich immer sage. Das ist mir ganz wichtig, wenn es um das Thema MVZ geht. Ich war von Anfang an dabei und habe den Tempelhofer Standort am 1. Januar 1999 eröffnet. Unser Anspruch war es von Beginn an, besonders patientenorientiert zu sein. Das sieht man am deutlichsten an unseren langen Öffnungszeiten: Aktuell haben wir montags bis freitags von 7 bis 21 Uhr sowie samstags, sonntags und an Feiertagen von 9 bis 18 Uhr geöffnet.

Bei so ausgedehnten Öffnungszeiten und einer entsprechend hohen Auslastung wird die Praxisausstattung – und insbesondere die Behandlungseinheiten – in besonderem Maße beansprucht. Mit welchen Geräten arbeiten Sie am Standort MEDECO Tempelhof? Das stimmt, bei uns sind die Einheiten jeden Tag deutlich länger als in anderen Zahnarztpraxen in Betrieb. Seit Eröffnung Ende der 1990er-Jahre arbeiten wir mit Geräten des finnischen Dentalgeräteherstellers Planmeca. Nach über 20 Jahren und tagtäglicher starker Beanspruchung waren unsere Einheiten häufiger reparaturbedürftig.



Doctolib



Praxisumsatz erhöhen?

Jährliche Profitsteigerung um Ø 22 Tsd. € pro Jahr/ Zahnmediziner:in mithilfe eines intelligenten Terminmanagements

40 %

der Terminausfälle verringern

+ 12

neue Patient:innen pro Monat/ Zahnmediziner:in

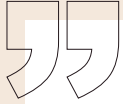


Jetzt scannen:



Jetzt mehr erfahren:
doctolib.info/zahnarzt

Mir graute es allerdings vor der Renovierung: Vor fünf Jahren wurde ein anderer Teil unserer Praxis renoviert, was mit reichlich Stress und Aufwand verbunden war. Dort wurden die Planmeca-Einheiten gegen Einheiten eines anderen Herstellers ausgetauscht. Wir hatten damals sehr viel Ärger, weil wegen der neuen Einheiten der Fußboden gleich mitrenoviert werden musste.



Ich arbeite mit dem Schwingbügel viel ergonomischer. Ich kann zum Instrument greifen, ohne den Oberkörper verdrehen zu müssen, und während der Behandlung meinen Blick auf den Patienten gerichtet lassen. Auch fürs Handgelenk ist die neue Instrumentenpositionierung viel leichter und angenehmer.

Planmeca Oy
Infos zum Unternehmen



Für welchen Weg haben Sie sich in „Ihrem“ Teil der Praxis entschieden?

Wir haben glücklicherweise ein Dentaldepot gefunden, das uns exakt die Nachfolge-Einheiten unserer alten Arbeitsplätze anbieten konnte. Somit haben wir 2021 sieben neue Arbeitsplätze mit den Compact i Classic-Einheiten von Planmeca ausgestattet. Das Beste war, dass die neuen Einheiten genau an die bisherigen Anschlüsse passen. Das war für mich ein überzeugendes Argument: Die alte Einheit abschrauben und die neue einfach draufsetzen – besser gehts nicht! Der Austausch der Behandlungseinheiten hat absolut stressfrei mit geringem technischen Aufwand geklappt – und das wie versprochen innerhalb weniger Tage!

Sie haben jetzt den direkten Vergleich: Welche Verbesserungen fallen Ihnen bei den neuen im Gegensatz zu den alten Einheiten auf?

Die Compact i Classic-Einheiten sind eine Weiterentwicklung der alten Einheiten. Ich habe den Eindruck, dass die Einheiten mit dieser neuen Generation „erwachsen“ geworden sind. Optisch haben sich die Stühle etwas verändert, doch sie sind ihrem Design treu geblieben. Das schmale Standbein und die

schlanke Linie sind geblieben. Erst auf den zweiten Blick stellt man fest, dass die neue Generation der Einheiten technisch weiterentwickelt und die Oberflächen hochwertiger verarbeitet sind. Ein Highlight der neuen Einheiten ist definitiv das Polster: Wir haben uns für die Ultra-Relax-Polster mit Memoryschaum entschieden. Unsere Patienten fühlen sich auf der Komfortliege sehr wohl.

Und welche Unterschiede stellen Sie als Behandler fest?

Die bedeutsamste Verbesserung ist für mich der Schwingbügel. Statt der klassischen hängenden Schläuche haben wir uns für das Schwingbügelsystem entschieden, bei dem die Instrumente über dem Patienten schweben und nach Benutzung automatisch an ihren Platz zurückgezogen werden. 20 Jahre lang haben wir mit der anderen Einheit gearbeitet, und nach zwei Tagen hatten sich alle an das neue System gewöhnt. Der große Vorteil ist, dass die Hand- und Winkelstücke nicht mehr auf den Boden fallen. Früher ist uns mindestens einmal im Monat ein Instrument heruntergefallen, das dann reparaturbedürftig war. Durch das Schwingensystem fällt dieser Kostenfaktor komplett weg.

Wirkt sich der Schwingbügel auch auf Ihre Arbeitsabläufe aus?

Ja, ich arbeite mit dem Schwingbügel viel ergonomischer. Ich kann zum Instrument greifen, ohne den Oberkörper verdrehen zu müssen, und während der Behandlung meinen Blick auf den Patienten gerichtet lassen. Auch für das

Handgelenk ist die neue Instrumentenpositionierung viel leichter und angenehmer. Und da die Einheit sehr schmal gebaut ist, kann man mit dem Rollhocker sehr gut um den Patienten herumfahren und von allen Seiten gleichermaßen behandeln.

Wie erleichtern die neuen Planmeca-Einheiten darüber hinaus Ihren Arbeitsalltag?

Die neuen Einheiten sind mit einem hygienischen Touchpanel ausgestattet – die Bedienung läuft intuitiv ab, da die Symbole dieselben geblieben sind. Die Pflege der Einheiten wurde verbessert, da ein automatisches Reinigungssystem integriert ist und viele Schläuche jetzt direkt an der Einheit gespült werden. Außerdem nutzen wir gerne das PlanID-System: Jeder Behandler kann seine individuellen Einstellungen und Stuhlpositionen speichern und per Chipkarte an jeder Einheit aktivieren. So ist im MVZ eine flexible Arbeitsplatzwahl möglich und man fühlt sich direkt an seinem Arbeitsplatz wohl. Der Griff zum Nachfolgemodell, das sich quasi per Plug-and-play anschließen ließ, war die beste Entscheidung, die wir treffen konnten. Ich bin sehr glücklich, Planmeca treu geblieben zu sein!

Von Ihrem Wissen kann man sich eine **Scheibe abschneiden?**



Werden Sie **Dentalautor!**

JETZT Kontakt aufnehmen unter



dentalautoren.de



ZAHNGOLD- RECYCLING

*Verantwortungsvoll
und rechtssicher*

Ein Beitrag von Katja Mannteufel

NACHHALTIGKEIT /// Gemeinsam mit Patienten die Umwelt schützen und Gutes tun: Zahngoldrecycling bedeutet weniger Goldabbau, schont den Regenwald und schützt vor sozialer Ausbeutung durch Arbeiten in Minen und Bergwerken. Außerdem kann der Erlös aus recyceltem Zahngold beispielsweise an gemeinnützige Organisationen gespendet werden. Das positioniert die Praxis und bindet Patienten.

Das Zahngoldrecycling mit Kulzer ist ganz einfach: Der Recycling-Experte kümmert sich von der Abholung des Zahngolds bis hin zur Auszahlung oder Spende auf Wunsch um rundum alles – professionell, transparent, verantwortungsvoll und rechtssicher.

So einfach funktioniert's mit Kulzer

Das Zahngold wird in einer speziellen Scheidgutdose gesammelt. Diese kann im Rahmen des kostenfreien Kulzer-Aktionspaketes für Praxen jederzeit angefordert werden. Die Dose und der Inhalt sollten mindestens 250 Gramm wiegen.

Dann Telefon 0800 4372522 + Wahl taste 3 anrufen und einen Abholtermin vereinbaren. Die Abholung erfolgt durch einen gesicherten Werttransport und wird quittiert.

1

Die Anlieferung im Wareneingang bei Kulzer ist videoüberwacht. Dokumentiert werden u. a. die jeweiligen Brutto-/Nettogewichte und die Materialbeschaffenheit. Auch beigelegte Dokumente werden gescannt, sodass bei Fragen alles lückenlos belegt werden kann. Jede Anlieferung wird als separater Auftrag weiterverarbeitet.

WARENEINGANG

1

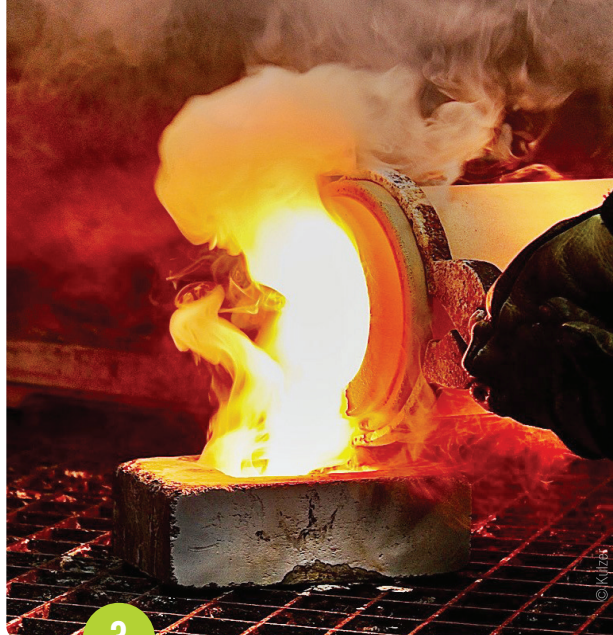




2

SCHMELZEN

Zunächst werden in verschiedenen Verfahren die Nichtmetalle separiert. Das geschieht durch speziell geschulte Mitarbeiter. Dabei wird jede Anlieferung strikt einzeln behandelt. Die nachfolgende Reinigungsschmelze löst die verbliebenen organischen Materialien restlos auf und es entsteht eine Schmelze aus Metall.



3

GIESSEN

Das flüssige Metall wird zu einem Barren gegossen, je Anlieferung und Auftrag ergibt sich ein einzelner Metallbarren. Nach dem Abkühlen und der Oberflächenreinigung ist der Weg für die Analyse und Bewertung bereitet.

ANZEIGE

V VARDIS

SWITZERLAND

BIOMIMETIC DENTAL SCIENCE

Regeneration von White Spots und frühen Kariesläsionen



Kommentar von
PD Dr. Markus Schlee



- Patentierte vVardis Peptidtechnologie aus der Schweiz
- Weniger als 5-8 Minuten Zeitbedarf pro White Spot oder Kariesläsion
- Schmerzfreie, delegierbare Leistungsposition
- Mehr als 200 wissenschaftliche Studien
- Biologische Remineralisierung statt invasiver Therapie

zantomed

www.zantomed.de



4

PROBENENTNAHME

Für die Analyse werden zunächst an verschiedenen Stellen der Ober- und Unterseite des Barrens Bohrungen durchgeführt und die somit entstandenen Späne entnommen. Die Auswertung erfolgt anschließend im Verfahren der Röntgenfluoreszenzanalyse.

Pos.	Artikel-Nr	Bezeichnung	Menge ME	Preis/Einheit EUR	Gesamtpreis EUR
0010	19100420	Gold (Au) (aus Scheidung)	672,58 G	53,33	35.868,69
0020	19100430	Silber (Ag) / kg (aus Scheidung)	77,56 G	593,01	45,99
0030	19100410	Platin (Pt) (aus Scheidung)	44,61 G	27,74	1.237,48
0040	19100460	Palladium (Pd) (aus Scheidung)	266,96 G	62,43	16.666,31
Summe Positionen					53.818,47
MSt.		0,000 % VO keine Vorsteuer		53.818,47	0,00
Gutschriftsbetrag					53.818,47

5

ANALYSE UND ERLÖSVORANSCHLAG

Mit der Röntgenfluoreszenzanalyse werden die Anteile der Edelmetalle Gold, Silber, Platin und Palladium aus den entnommenen Spänen ermittelt. Bei einem homogenen Barren liegen die Analysewerte der verschiedenen Bohrspäne in einem extrem engen Toleranzbereich. Nach der Ermittlung der Anteile von Gold, Silber und Palladium werden diese mit dem tagesaktuellen Wert berechnet. Basis für die Kalkulation der Ankaufspreise sind bei Kulzer die Notierungen für den Ankauf von Edelmetallen von Heraeus. Die Praxis erhält einen Erlösvoranschlag und entscheidet, ob sie den Wert der Edelmetalle ausgezahlt haben oder spenden möchte.

Schon gewusst? Bereits heute verwendet Kulzer für die Produktion seiner Edelmetalllegierungen ausschließlich recyceltes Gold oder Gold aus konfliktfreien Quellen.

Weitere Informationen zum Zahngoldrecycling, das kostenfreie Aktionspaket für Praxen und Webinare zum Thema gibts unter www.kulzer.de/zahngold



Kulzer GmbH
Infos zum
Unternehmen



ZWP DESIGNPREIS
DEUTSCHLANDS SCHÖNSTE ZAHNARZTPRAXIS

23

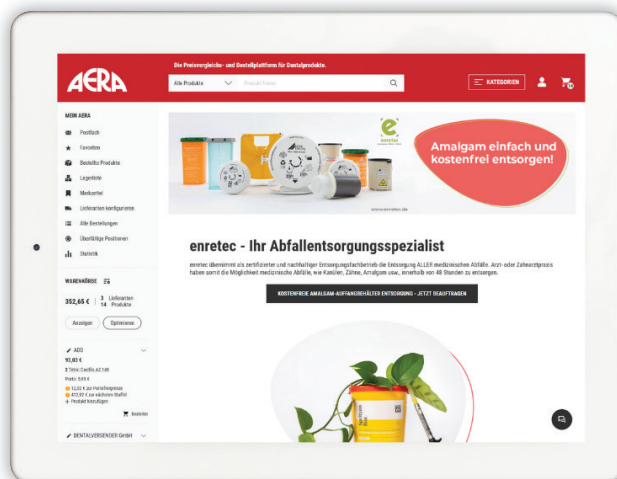


**JETZT BIS
ZUM 1.7.23
BEWERBEN**
DESIGNPREIS.ORG



Vereinfachte Abfall- entsorgung in der Praxis

Amalgam, Abscheider, Röntgenflüssigkeiten, Chemikalien, Spritzen und Kanülen und sogar dentale Altgeräte – die Liste medizinischer Abfälle ist lang und deren fachgerechte Entsorgung an Gesetze, Richtlinien und Verordnungen gebunden. Gut, wenn man sich in diesem Punkt auf Profis



Factoring, Abrechnung und Coaching in Sachen Praxisprozesse

Seit mehr als 30 Jahren macht sich DIE ZA als von Zahnärzten für Zahnärzte geführtes Abrechnungsunternehmen für die Interessen der unabhängigen Zahnärzteschaft stark. Unter dem Motto „Wir machen Praxis“ steht sie Zahnärzten mit einem breiten Servicespektrum rund um die Abrechnung und die gesamte Praxisentwicklung zur Seite. Im Zentrum stehen dabei leistungsstarke Factoring-Produkte, die durch umfassende Dienstleistungen wie individuelle Abrechnungslösungen, maßgeschneiderte Coachings oder Unterstützung bei der Praxisgründung, -übernahme und -abgabe ergänzt werden. So hält DIE ZA nicht nur den Zahnmedizinern, sondern dem gesamten Praxisteam den Rücken frei – damit Praxisprozesse ohne Störung laufen und die Konzentration ganz auf dem Patienten liegt. Ein Großteil der Gewinne fließt dabei im Sinne des Genossenschaftsprinzips in ausgeklügelte Projekte für die Kunden und die gesamte Zahnärzteschaft zurück.



Infos zum
Unternehmen

Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft AG – DIE ZA
Tel.: +49 211 5693-373 • www.die-za.de

verlassen kann. Um Praxisteams in Sachen Abfallentsorgung zu unterstützen, bieten Deutschlands größte Preisvergleichs- und Bestellplattform für Dentalprodukte AERA-Online und der zertifizierte Entsorgungsfachbetrieb enretec ab sofort einen komfortablen Service: die direkte Terminbuchung für die Abfallentsorgung durch enretec über die AERA-Online Website. Ob bei der nächsten Materialbestellung oder separat, die Buchung funktioniert einfach und bequem: nach der kostenlosen Anmeldung bei AERA-Online wird die Abholanfrage einfach in den Warenkorb gelegt, abgesendet und die enretec kontaktiert den Besteller umgehend für die Terminabsprache. Die Abfallentsorgung ist sicher, vertragsfrei und eine Abholung innerhalb von 48 Stunden garantiert. Die zugehörigen Sammelbehälter können über AERA-Online gleich mitbestellt werden. Weitere Informationen zum neuen Abfallentsorgungsservice gibt es auf AERA-Online oder bei enretec.

AERA-Online
Tel.: +49 7042 3702-22
www.aera-online.de



Infos zum
Unternehmen

ANZEIGE

Praxisstühle
ab € 229,-



Dentalprodukte Fon 07181-257600 info@rieth.dental www.rieth.dental

Ergonomische Praxisstühle für vitales Sitzen



gleich im Shop mit 5% Skonto bestellen

Optimale Telefonie als USP

Um einen schlichten Kontrolltermin beim Zahnarzt zu bekommen, werden heute mittlerweile mindestens drei Anläufe benötigt. Dass jedoch die direkte Erreichbarkeit eines Zahnarztes eines der ausschlaggebenden Kriterien für die Zahnarztwahl ist, wird von vielen Zahnärzten vernachlässigt. Gleichzeitig ist es aus Sicht des Zahnarztes wenig effizient, eine Helferin für das Telefon abzustellen, zumal die Fachkraft im Behandlungsraum deutlich dringender gebraucht wird. Die Lösung: die Einbindung des Dienstleisters Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH – kurz RD GmbH. Denn mit den angebotenen Dienstleistungen der RD GmbH kann sich der Zahnarzt auf sein Kerngeschäft konzentrieren, seine Helferin kann ihm unterstützend zur Seite stehen und die Telefonrezeption der RD GmbH kümmert sich fortlaufend um die telefonische Aufnahme der Anliegen und Terminierungen der (Neu-)Patienten. Zudem kann die telefonische Erreichbarkeit unabhängig von den Praxisöffnungszeiten veröffentlicht und angeboten werden. Von 7 bis maximal 22 Uhr sind für die Praxen ausgebildete Rezeptionisten der RD GmbH im Einsatz. Ein Großteil der Arztpraxen nutzt dabei die sogenannte Überlauftelefonie. Die eingehenden Anrufe der Praxis werden erst dann zur RD GmbH weitergeleitet, wenn die Praxismitarbeiter das Telefonat nicht selbst entgegennehmen können. Zudem kann auch der Rundumsorglos-Service genutzt werden, bei dem das Telefon zu 100 Prozent outgesourct wird. So kehrt wieder Ruhe in den Praxisalltag ein! Auch aus Sicht des Datenschutzes ist das Geschäftsmodell der RD GmbH unproblematisch. Alle Patientendaten werden ausschließlich in den praxiseigenen Systemen eingegeben, es werden keinerlei Daten in der RD vorgehalten.

RD GmbH

Tel.: +49 211 69938-0
www.rd-servicecenter.de

Durch den verbesserten
Service hebt sich Ihre
Zahnarztpraxis von
anderen Marktteilneh-
mern positiv ab!



Standorte der
RD GmbH

für schmerzfreie Injektionen



CALAJECT™ hilft schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist ein intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokalanästhetika. Sogar palatinale Injektionen können so ausgeführt werden, dass der Patient keinen Schmerz spürt.

- Das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass Sie in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten können.
- Drei Injektioneinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre Anästhesie.
- Einfach und Kostengünstig in der Anwendung - keine Mehrkosten für zusätzliche Einweg-Verbrauchsmaterialien.



reddot award 2014
winner



RÖNNIG Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Dagaard • Kurt Goldstein
Tel.: 0 171 7717937 • email: kurtgoldstein@me.com

www.calaject.de

Aufnahme der DGZI in die DGZMK

Einen besonderen Moment versprach DGZI-Präsident Dr. Georg Bach dem Auditorium beim 51. Internationalen Jahreskongress der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. direkt nach der ersten Vortragssession. Und in der Tat erlebten die Kongressteilnehmer einen für die älteste europäische Fachgesellschaft historischen Moment – die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde e.V. nimmt die DGZI als assoziierte Tochter auf. President elect Prof. Dr. Dr. Jörg Wiltfang überreichte die Aufnahmeurkunde. DGZI-Präsident Dr. Bach betonte, wie wichtig und bedeutsam es für die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie ist, nunmehr Teil der „Wertefamilie“ DGZMK zu sein. Und so bietet sich die DGZI der DGZMK als Ansprechpartner und Partner gerne an und wird diese auch nach Kräften unterstützen.



**DGZI – Deutsche Gesellschaft für
Zahnärztliche Implantologie e.V.**
www.dgzi.de

President elect Prof. Dr. Dr. Jörg Wiltfang (Mitte) übergibt die Mitgliedsurkunde feierlich DGZI-Präsident Dr. Georg Bach (rechts) und Vizepräsident Dr. Rolf Vollmer.

Weniger Terminausfälle dank digitaler Warteliste

Immer wieder kommt es vor, dass Patienten ohne Ankündigung nicht zum Termin erscheinen. Solche ungeplanten Terminausfälle sind nicht nur ein organisatorisches Ärgernis, sondern haben tiefgreifende wirtschaftliche Konsequenzen. Digitale Softwarelösungen wie das digitale Terminmanagementsystem von Doctolib können hier Unterstützung leisten und unerwünschte Leerläufe reduzieren. Nach der digitalen Terminbuchung über die Website oder die App werden Patienten automatisch per SMS und E-Mail an den bevorstehenden Termin erinnert. Sollte ein Termin dann doch kurzfristig ausfallen, können Patienten auf der Warteliste anschließend über den früheren Termin informiert werden und diesen nach dem „First-come-first-serve“-Prinzip eigenständig vorlegen. So werden Terminausfälle um bis zu 40 Prozent reduziert und die Auslastung der Praxis wird verbessert. In Europa arbeiten bereits 320.000 Gesundheitsfachkräfte mit Doctolib zusammen.

Doctolib GmbH
Infos zum
Unternehmen



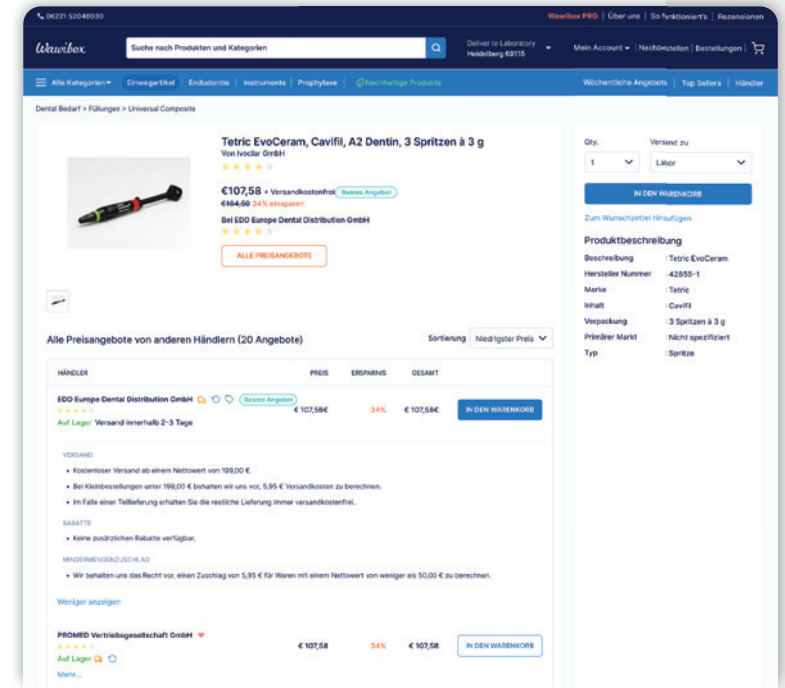
Doctolib GmbH

Tel.: +49 89 20702884
www.doctolib.info



Mehr Entlastung für die Warenwirtschaft

Die unabhängige Bestellplattform wawibox.de sowie die digitale Lagerverwaltungssoftware Wawibox Pro erneuern sich rundum – eine anwenderfreundlichere Oberfläche und weitere Experten sorgen für mehr Entlastung in der Praxis. Den Einkauf aller benötigten Materialien erleichtern technologische Verbesserungen sowie tagesaktuelle Preisinformationen von über 160 Lieferanten. Eine schnellere Produktsuche und ein übersicht-



licherer Warenkorb sind bereits verfügbar; weitere neue Funktionen wie Produktkategorien und automatische Vorschläge für Kostenoptimierung sind in der Entwicklung. Wawibox Pro sorgt seit Jahren bei Tausenden Zahnarztpraxen für ein besonders einfaches Verwalten und Nachbestellen von Material – ab jetzt auch mit einer optimierten Webseite. Durch reduzierte Kosten, verschlankte Prozesse und Transparenz soll eine bessere Gesundheitsversorgung ermöglicht werden. Passend zum neuen Internetauftritt ist das Wawibox Team dieses Jahr bereits auf über 50 Personen gewachsen, um Kundenanforderungen noch schneller bearbeiten zu können. Außerdem stellt sich das Wawibox Vertriebsteam mit dessen Leiter Endrit Haliti neu auf und sorgt für eine persönlichere Kundenberatung – in Baden-Württemberg auch vor Ort in der Praxis. Der bisherige Vertriebsleiter Thorsten Gräber pflegt ab jetzt mit seinen Kollegen die Partnerbeziehungen zu Herstellern und Lieferanten. Davon profitieren Kunden in der Zukunft auch beim Einkauf durch besondere Angebote und Konditionen. Sowohl für den Einkauf als auch für die Lagerverwaltung gibt es unverbindliche Möglichkeiten zum Kennenlernen – von kurzen Webinaren bis hin zu individuellen Produktdemonstrationen.

Wawibox (ein Angebot der caprimed GmbH)
Tel.: +49 6221 5204803-0
www.wawibox.de

Infos zum Unternehmen



IDS 2023: KaVo Dental ist dabei

KaVo Dental kündigt seine Teilnahme an der Internationalen Dental-Schau (IDS) vom 14. bis 18. März 2023 in Köln an. Im kommenden Jahr findet die IDS bereits zum 40. Mal statt. Zeitgleich feiert die Messe ihr hundertjähriges Bestehen seit ihrer Gründung im Jahr 1923. Seit Januar 2022 gehört KaVo Dental mit Hauptsitz im schwäbischen Biberach an der Riss zum finnischen Familienunternehmen Planmeca und ist damit das größte Dentalunternehmen in privater Hand. Die Schwesterfirmen KaVo Dental und Planmeca werden sich auf der IDS 2023 erstmals Seite an Seite präsentieren. Beide Marken werden jedoch nach wie vor eigenständig und unabhängig voneinander agieren sowie ihren Charakter bewahren. KaVo Dental wird sich mit einer Vielzahl spannender Neuprodukte und Innovationen eindrucksvoller denn je präsentieren. Besucher finden den Messestand von KaVo Dental erstmals in der neuen, sehr modernen Halle 1. Die einstöckige Halle 1 trumpft mit einer Deckenhöhe von ganzen elf Metern auf, was im Vergleich zu anderen Messehallen deutlich mehr Raumhöhe bedeutet und damit für eine verbesserte Akustik und bessere Raumluft sorgt. Für KaVo Dental genau der richtige Ort, um sich als gestärktes Traditionsunternehmen samt innovativer Neuprodukte zu präsentieren.

Weitere Informationen zur IDS 2023 unter:
www.ids-cologne.de
Mehr Informationen über KaVo Dental unter:
www.kavo.de

Quelle: KaVo Dental

Infos zum Unternehmen





ZAHNGOLDRECYCLING: Umweltschutz goes Patientenbindung

Den Regenwald schützen, die Praxis positionieren und zugleich Patienten begeistern? Das Thema Zahngoldrecycling eignet sich ideal für Praxismarketing mit Umweltaspekt: Denn mit nur 0,5 Promille CO₂ hat recyceltes Zahngold eine deutlich bessere Umweltbilanz als Gold aus Minen oder Bergwerken. Und das grüne Engagement ist bei Kulzer in besten Händen! So unterstützt das Hanauer Dentalunternehmen Zahnärzte nicht nur beim Sammeln in der Praxis sowie mit einer transparenten Abwicklung von Abholung bis Auszahlung, sondern auch mit einem attraktiven und kostenfreien Aktionspaket für einen gelungenen Praxisauftritt. Bereits am Empfangstresen macht eine ansprechende Urkunde zum Umweltschutz auf das Zahngoldrecycling aufmerksam und leitet gezielt Aufmerksamkeit auf eine praktische und sichere Sammeldose. Interessierte Patienten finden im Wartezimmer Aufsteller und Flyer mit entsprechenden Patienteninformationen. Passgenaue Texte für die Homepage der Zahnarztpraxis und ihre Social-Media-Accounts runden das Marketing ab und holen die junge und umweltbewusste Zielgruppe bereits bei der Suche nach einer Zahnarztpraxis ab. Zusammen mit den Patienten umweltbewusst und sozial handeln – der Erlös aus dem recycelten Zahngold kann übrigens an gemeinnützige Organisationen nach Wahl gerichtet werden.

Weitere Informationen, das Marketing-Paket, Angebote und Webinare zum Thema unter www.kulzer.de/zahngold

Kulzer GmbH

Tel.: 0800 4372522 + Wahl taste 3
www.kulzer.de/zahngold



Infos zum
Unternehmen



Goldzahn: © Kulzer, Hintergrundfoto: © Simon – stock.adobe.com

Große Ultraschallgeräte-Recycling-Aktion

Mit der Entwicklung des ersten alleinstehenden Ultraschallgeräts sind magnetostruktive Ultraschallgeräte aus der modernen Prophylaxe, UPT und Parobehandlung nicht mehr wegzudenken und erfreuen sich weltweit großer Beliebtheit. Speziell die lange Lebensdauer und die geringe Fehleranfälligkeit der Geräte machen Cavitron® zu einem zuverlässigen Partner in der Praxis. Dies führt dazu, dass sich auch in Deutschland und Österreich viele zum Teil sehr alte Geräte heute noch im Praxisbetrieb befinden und Tag für Tag treue Dienste leisten.

Bis zum 30. November 2022 bietet Hager & Werken in Kooperation mit Dentsply Sirona eine Geräte-Cashback-Aktion an. Entscheiden sich Kunden für den Neukauf eines Cavitron Ultraschallgeräts bei Hager & Werken, werden Altgeräte unabhängig von der Herstellermarke in Zahlung genommen und Kunden erhalten eine Gutschrift von 300 EUR netto auf den Kaufpreis. Hierbei spielt es keine Rolle, ob sich dieses Gerät noch im Einsatz befindet oder bereits defekt und ausrangiert ist.

**300 €
GUTSCHEIN**

ALT gegen
NEU Aktion



Hier geht's zum
Rücksendeformular

Hager & Werken GmbH & Co. KG

Tel.: +49 203 99269-0
www.hagerwerken.de

Infos zum
Unternehmen



Modern Dental Care Foundation auf Mission in Madagaskar



Nach dreijähriger Coronapause konnte das zahnärztliche Team der Modern Dental Care Foundation endlich wieder in Richtung Madagaskar starten und sich diesmal ausschließlich für die Verbesserung der Mundgesundheit bei den kleinen Madagassen einsetzen. Es war der vierte Einsatz auf der riesigen Insel im Indischen Ozean vor der afrikanischen Südostküste. Der Inselstaat gehört zu den weltweit am wenigsten entwickelten Ländern. Dieses Engagement verdient Respekt: Genau deshalb engagiert sich die Modern Dental Care Foundation bereits seit 2018 für die Menschen auf Madagaskar und hilft, die Mundgesundheit der Bevölkerung zu verbessern. Örtliches Ziel des achtköpfigen Teams war in diesem Jahr Antananarivo, Madagaskars Hauptstadt. Das zahnmedizinische Ziel für diese Woche war die Behandlung von rund 600 Patienten und der Aufbau von fünf langfristigen Präventionskooperationen mit Schulen in Antananarivo, in denen Kinder jeden Tag ihre Zähne putzen können. Die Modern Dental Care Foundation unterstützt zusammen mit der Modern Dental Europe diese Schulen kontinuierlich mit Zahnbürsten und Zahnpasta und trägt auch die gesamten Kosten für die Patientenbehandlungen und das Schulprogramm. Mitreisende Zahnärzte aus Europa investieren nicht nur ihre Zeit, sondern tragen auch die Reisekosten selbst.



Permadental GmbH

Tel.: +49 2822 7133-0

www.permadental.de

Mehr Infos und Möglichkeiten
zur aktiven Unterstützung
gibt es hier.



Validierung leicht gemacht!

Ganz easy validieren – dieses Versprechen spiegelt sich schon im Namen des Unternehmens wider und steht damit ganz klar im Fokus der Valisy GmbH. Die Valisy-Profis prüfen, validieren, checken zuverlässig und gesetzeskonform und gewährleisten so scheinbar spielend eine garantierte Begehungssicherheit. Diese kann vorab gemeinsam mit den Valisy-Experten bei einem Hygo-Check simuliert werden. Ohne Störung des Behandlungsalltags werden alle Hygieneprozesse in der Praxis geprüft und es wird ein dezidierter Abschlussbericht erstellt. Ein solcher Validierungsprozess ist dabei zyklisch für eine erneute Leistungsqualifikation vorgeschrieben. Die Valisy-Experten führen die Validierungsprozesse gemäß RKI durch und stehen dem Praxisteam darüber hinaus coachend und beratend bei allen Hygienefragen zur Seite. Das Vali-Deal-Basispaket ist die beste Gelegenheit, die Validierung mit Valisy zu testen: Dieses Paket beinhaltet vier Geräte sowie einen ValiCHECK und kostet monatlich nur 99 Euro (netto) – also alles easy mit Valisy!

Valisy GmbH • Tel.: 0800 0060987 • www.valisy.de



Die Validierungsexperten von Valisy stehen Dental-Praxen jederzeit unterstützend zur Seite.

Mehr als Warten:

Wartebereich mit Wellness-Ambiente

PRAXISDESIGN /// Der Zahnarztbesuch ist für viele Menschen mit Nervosität und eher unangenehmen Gefühlen verbunden. Umso wichtiger ist es, im Wartebereich eine Zone zu schaffen, die zum Wohlfühlen einlädt. Wie das erreicht werden kann, verrät der folgende Beitrag.

Ein Beitrag von Tomma Theophil



Kosima Bühring
Designerin bei NWD

Kosima Bühring, Praxisplanerin und Designerin bei NWD, kennt sich beim Thema moderner Wartebereich aus: „Der Wartebereich hat viele Funktionen: Zunächst einmal dient er zum Ankommen in der Praxis und zum Einstimmen auf die Behandlung. Ebenso wichtig ist es, dass die Patienten sich hier wohlfühlen und entspannen können. Und schließlich muss ein moderner Wartebereich auch Ablenkung und Information anbieten.“

Das Warten tritt in den Hintergrund

Wie gut, dass moderne Wartebereiche all diesen Funktionen gerecht werden, denn so tritt das lästige Warten in den Hintergrund! Hierzu tragen vor allem jene Gestaltungselemente bei, welche die Wohlfühlatmosphäre unterstreichen, wie beispielsweise die indirekte Beleuchtung oder die Auswahl der Sitzmöbel. Ablenkung und Information bieten neben den klassischen Zeitungen und Zeitschriften (die

natürlich immer aktuell sein sollten!) heute vielfach auch Wandmonitore. Bei den Serviceleistungen sind der Kreativität und Eigeninitiative von Zahnärzten kaum Grenzen gesetzt: Manche Praxen bieten ihren Patienten beispielsweise Massagesessel oder eine Kaffeestation an. Kaffee vor dem Zahnarztbesuch? Ja! Auch das ist kein Problem, wenn sich nebenan der Mundhygienerraum befindet.

Egal, ob eine moderne Praxis mit cleaner Betonoptik und Holzementen gewünscht ist oder eine Familienpraxis mit dezenter Farbgestaltung: Mit dem passenden Konzept und den richtigen Einrichtungselementen ist alles machbar.

Das Praxiskonzept spiegelt sich im Wartebereich wider

Bei der Gestaltung des Wartebereichs ist es für Inhaber hilfreich, wenn sie sich die folgende Frage stellen: Wer ist die Hauptzielgruppe meiner Praxis und was hilft diesen Menschen dabei, sich wohlfühlen? Die Antworten hierauf können vielfältig ausfallen und geben Anhaltspunkte für das Designkonzept.

Besonders deutlich wird dieser Zusammenhang in Kinderzahnarztpraxen, die ihren kleinen Patienten im Wartebereich ganze Spiellandschaften anbieten – da kommen die Kids und ihre Eltern gleich umso lieber in die Praxis.

Doch auch wenn die Altersstruktur der Patienten ganz anders aussieht, kann diese sich auf die Einrichtung auswirken: Wird die Praxis von vielen älteren Personen besucht, empfiehlt es sich beispielsweise, den Wartebereich mit Stühlen auszustatten, aus denen sich leicht aufstehen lässt. Eine Kieferorthopädiepraxis mit vielen jugendlichen Patienten könnte sich dagegen beispielsweise für Sofas im Lounge-Stil entscheiden, perfekt ergänzt durch Smartphone-Ladestationen direkt an den Sitzmöbeln.

Vielseitige Gestaltungselemente

Egal, ob eine moderne Praxis mit cleaner Betonoptik und Holzementen gewünscht ist oder eine Familienpraxis mit dezenter Farbgestaltung: Mit dem passenden Konzept und den richtigen Einrichtungselementen ist alles machbar. Um den gewünschten Effekt zu erzielen, stehen beispielsweise Wandfarben und -beläge zur Verfügung, die sich harmonisch in das Gesamtkonzept einfügen. Für den Fußboden bieten sich Design-Beläge

in unterschiedlichen Optiken an oder moderne und pflegeleichte Kurzflorteppiche. Auch für die Deckengestaltung gibt es außergewöhnliche Möglichkeiten bis hin zu ganzen Deckengemälden. Die Lichtstimmung und natürlich die Möblierung spielen eine weitere wichtige Rolle. Die Experten von NWD wissen, mit welchen Mitteln sich jede Idee im Wartebereich stilvoll umsetzen lässt.

Weitere Informationen zum Wartebereich in der Zahnarztpraxis gibt es auf der NWD-Website unter:
www.nwd.de/wartezimmer-zahnarztpraxis

NWD/Plandent – Nordwest Dental GmbH & Co. KG
www.nwd.de

ANZEIGE



Trolley Dolly

Flugzeugtrolleys
perfekt für den Einsatz in Ihrer Zahnarztpraxis!

www.trolley-dolly.de

ALLESKÖ Landzahn

Ein Beitrag von Alicia Hartmann

Stadt PRAXIS

Die zahnärztliche
Versorgung
in Randregionen

Land

INTERVIEW /// Auf dem Land gibt es keine Spezialisten, die können alles nur ein bisschen. Ein böses Vorurteil, oder liegt vielleicht gerade in diesem Generalistentum die Herausforderung? Für Dr. Florian Schwindler aus Oberviechtach ist klar: Genau das macht den Reiz als Landzahnarzt mit aus. Er kehrte 2014 der Anonymität der Großstadt bewusst den Rücken und gründete seine eigene Praxis als Generalist, der mehr können muss, als böse Zungen von einem Landzahnarzt erwarten.



Herr Dr. Schwindler, was hat Sie veranlasst, in Oberviechtach eine Praxis zu eröffnen? Meine Frau und ich haben unseren Lebensmittelpunkt in die Heimat zurückverlegt: Ich mit der Absicht, eine Praxis zu eröffnen, und meine Frau konnte diesen Schritt in die Selbstständigkeit – gerade auch aufgrund des familiären Rückhalts – nach fünf Jahren mit ihrer Kinderarztpraxis wagen. Unser beider Eltern wohnen jeweils nur 15 Kilometer von Oberviechtach entfernt, das ist mit Kindern natürlich ideal. Im Notfall kann schnell mal jemand einspringen. Vor meiner Praxisgründung habe ich in fünf verschiedenen Praxen als Zahnarzt in Ausbildung, angestellter Zahnarzt und als Praxisvertreter gearbeitet und wusste so ganz genau, was ich für meine Selbstständigkeit will – das habe ich dann versucht, mit meiner jetzigen Praxis bestmöglich umzusetzen.

SINNER arzt!



© Markus Ostermeyer



**Morgens Wurzel-
behandlung, mittags
das Einsetzen eines
Implantats und nach-
mittags eine Karies-
behandlung sind
keine Seltenheit. Als
Zahnarzt auf dem
Land muss man bereit
sein, sich allen
Herausforderungen
zu stellen ...**



Wie lief dieser Gründungsprozess ab?

Wir wollten zurück in die Heimat und gerade aufgrund der Nähe der Region wusste ich natürlich auch um die Versorgung hier vor Ort. Ein Zahnarzt war bereits in Rente gegangen, eine andere Zahnärztin plante ihren zeitnahen Austritt – diese Lücke wollte ich füllen. Am Anfang standen auch direkt Räumlichkeiten bereit, leider kam es aber zu rechtlichen Schwierigkeiten und ein anderer Zahnarzt übernahm diese Praxisräume. Da hieß es erst mal: Neue potenzielle Räume suchen. Und ich würde mal sagen, da war ich doch sehr erfolgreich. Zusammen mit der Vermieterin bin ich in die genaue Planung gegangen und konnte so nahezu meine Wunschpraxis kreieren. Diese Phase war für mich – sowohl beruflich als auch privat – eine spannende und aufreibende Zeit: Am 30. Juni 2014 kam unser erstes Kind zur Welt, am 1. Juli 2014 haben wir die Praxis eröffnet.

Was macht für Sie den Praxisstandort Oberviechtach konkret aus? Was sind die Vorteile einer Praxis in ländlicher Region und was vielleicht auch Nachteile?

Auf dem Land kennt jeder jeden – das ist nicht nur ein doofer Spruch, das ist tatsächlich so. Anonymität gibt es hier nicht: Meine Mitarbeiter treffe ich regelmäßig zufällig im Ort und auch Patienten sieht man nicht nur zur Behandlung. Für diese Nähe muss man einfach der Typ sein. Auf dem Land gibt es weniger kulturelle Veranstaltungen, das nächste Theater oder die nächste Oper sind ein Stück entfernt. Aber wenn ich ehrlich



© Thomas Kujat

bin, würden wir das zeitlich – gerade mit unseren Kindern – auch nicht mehr schaffen. Für mich persönlich hat das Leben und Arbeiten auf dem Land mehr Vor- als Nachteile: Meine Familie ist in unmittelbarer Nähe, es sind hier im Ort kurze Wege zur Schule und zum Kindergarten und auch die Lebenshaltungskosten sind erschwinglicher als in der Großstadt. Entscheidet man sich hier für eine Praxis, muss aber klar sein: Man tritt als Generalist auf.

Spezialisierung und Landzahnarztpraxis schließen sich kategorisch aus. Was sagen Sie dazu?

Ja und nein. Eine spezialisierte Praxis ist zwar möglich, aber es ist tendenziell schwieriger. Es gibt natürlich aber auch immer Ausnahmen. Auf dem Land ist man in den meisten Fällen aber Generalist. Man muss sich bewusst sein, dass alle Arbeiten anfallen können, was auch heißt, dass man das eigene Handwerk wirklich gut beherrschen muss. Morgens Wurzelbehandlung, mittags ausgeschlagener Zahn und nachmittags eine Kariesbehandlung sind keine Seltenheit. Als Zahnarzt auf dem Land muss man bereit sein, sich allen Herausforderungen zu stellen. Alle Patienten, so groß oder klein der Fall sein mag, sollen mit gleicher Qualität behandelt und nicht nur weitergeschickt werden. Lieblingsaufgaben gibt es da vielleicht, aber zu sagen: Heute steht es mir nicht nach Wurzelbehandlung – geht nicht. Immer noch von großer Bedeutung ist da die gute alte Mundpropaganda. Fehler können zwar immer passieren, aber gerade hier im ländlichen Raum sprechen sich diese auch schnell herum und dann kann es das gewesen sein.

Es wird immer wieder behauptet, Praxen auf dem Land würden sich nicht rechnen oder seien nicht wirklich wirtschaftlich. Wie sehen Sie das?

Es kann bestimmt wirtschaftlich schwierig sein, würde es sich aber nicht lohnen, würde ich es ja nicht machen. Fairerweise muss man aber sagen, dass die Selbstzahlerleistungen nicht mit den Preisen aus der Großstadt mithalten können, auf der anderen Seite habe ich aber auch geringere Nebenkosten. So ist eine Praxis auf dem Land durchaus rentabel. Ich war Regensburger Preise gewohnt, und die sind überhaupt nicht mit dem zu vergleichen, was man hier für einen Einkauf beim Bäcker oder Metzger bezahlt. Man verdient vielleicht ein bisschen weniger, kann sich aber durchaus den gleichen Lebensstandard leisten.

Was müsste Ihrer Meinung nach die Standespolitik tun, um das Praxissterben auf dem Land aktiv abzuwenden?

Schwierig – ich weiß nicht, ob die Bundeszahnärztekammer darauf einen großen Einfluss haben kann, denn Lebensvorstellungen angehender Praxisgründer sind wahrscheinlich nur selten beeinflussbar. In der Allgemeinmedizin ist eine Landarztquote im Gespräch, Ärzten oder Studienanwärtern wird eine Praxis bzw. ein Studienplatz angeboten, wenn sie sich verpflichten, in den ländlichen Gebieten zu arbeiten. Aber kann das wirklich langfristig zielführend sein? Ich weiß es nicht. Ich denke, dass das Problem eher bei den zu geringen Behandlungszeiten im Vergleich zum notwendigen Behandlungsbedarf oder auch der schwierigen Vereinbarkeit von Familie und Selbstständigkeit liegt. Es sollte dort angesetzt und Modelle entwickelt werden, die es beispielsweise jungen Kolleginnen und Kollegen möglich macht, eine Selbstständigkeit und die Familie miteinander gut zu vereinbaren.

Was braucht es Ihrer Meinung nach, um Zahnmedizin abseits der Metropole erfolgreich und sinnstiftend umsetzen zu können?

Möchte man auf dem Land als Zahnarzt erfolgreich sein, muss man bereit sein, sich zu integrieren. Pendeln funktioniert da nicht, sondern man muss in dem Ort leben und sich gesellschaftlich verwurzeln, wenn man dort erfolgreich arbeiten möchte. Mit der gleichen Anonymität wie in der Großstadt wird das hier einfach nichts. Mein Ratschlag wäre daher: Lassen Sie sich auf Land und Leute ein, denn ländliche Regionen bieten mehr, als man denken mag!

GUTES PERSONAL FINDEN – keine leichte Aufgabe!

„Vernünftiges und gutes Personal zu finden, ist immer schwierig – ganz unabhängig von Land oder Stadt. Wichtig ist, das Personal, was man hat und schätzt, gut zu pflegen. Ich gönne mir daher den Luxus einer zusätzlichen Mitarbeiterin, so können wir Ausfälle, Urlaub und so weiter gut abfedern. Das reduziert die Wartezeiten deutlich, es gibt keine langen Schließzeiten und Patienten sowie Mitarbeiter sind zufriedener. Die Arbeit teilt sich bei uns mit mehreren Behandlern gut auf. Die typische Einzelkämpferpraxis wird auch hier bei uns auf dem Land auf Dauer aussterben.“



EndoFIT:

Bundesweit beliebt und bewährt

1. Der Name

Für was steht EndoFIT?

EndoFIT heißt die bundesweite Fortbildungsreihe von Komet Dental zur Fachdisziplin Endodontie. Namhafte Referenten führen die Teilnehmer durch einen prall gefüllten Kurstag und holen dabei jeden auf dem individuellen Kenntnisstand ab.

2. Ablauf und Struktur

Wie verläuft ein typischer EndoFIT-Fortbildungstag?

In einem EndoFIT-Kurs werden die theoretischen Grundlagen der Endodontie mit praktischen Erfahrungen gepaart. Das heißt, nach der Vorstellung eines Instruments dürfen es die Teilnehmer direkt testen. So arbeitet sich die Gruppe Schritt für Schritt durch die Trepanation und Kanalfindung, geht über zur Wurzelkanalaufbereitung bis hin zur Obturation. Inhaltlich gehören auch die Themen Spülung und Revision dazu. Das Ganze ergibt schlussendlich ein Behandlungskonzept, an dem man sich klar orientieren kann.

Welche Komet-Produkte werden vorgestellt?

Bei Schaffung der primären Zugangskavität müssen nicht nur das Pulpakammerdach, sondern auch die Dentinüberhänge abgetragen werden. Dafür braucht es Spezialinstrumente, die einen geradlinigen Zugang schaffen, sodass die Feilen schließlich ohne koronale Interferenzen nach unten geführt werden können. Hier sind der EndoGuard zur Entfernung von Dentinüberhängen und der EndoTracer für kalzifizierte Kanäle, Sekundärkaries oder Reste von Kunststoffaufbauten bei einer Revision unersetzlich. Für die koronale Erweiterung des Wurzelkanals kommt der Opener zum Einsatz. Wer damit arbeitet, wird schnell bemerken, dass sich nach der Sondierung mit einer Patency-Feile anschließend der PathGlider ganz leicht einführen lässt, um auf ganze Arbeitslänge zu kommen.

Für die Wurzelkanalaufbereitung wird mit F360 ein rotierendes und mit Procodile Q ein reziprozierendes Feilensystem vorgestellt, die beide im EndoPilot arbeiten.

3. Ist das was für mich?

Testen und Ausprobieren – ist das an diesem Tag erlaubt?

Ja, das Komet-Sortiment gibt alle Optionen her. Bekennende „Rotierer“ können hier z. B. die reziprozierende Procodile Q im EndoPilot testen. Bei den Kursen sind auch die persönlichen Komet-Medizinprodukteberater und mindestens ein Endo-Fachberater anwesend. Dadurch herrscht von Anfang an eine sehr vertrauensvolle Atmosphäre. Man kennt sich – die beste Voraussetzung, um offen Fragen zu stellen und Lösungen zu finden.

Welche Zahnärzte melden sich für einen EndoFIT-Kurs an?

EndoFIT ist für Einsteiger, für Systemwechsler und für die Zahnärzte geeignet, die sich den EndoPilot angeschafft haben und am Acrylblock bzw. extrahierten Zahn üben möchten, bevor sie ihn am Behandlungsstuhl einsetzen. Mit dem Kurs erhält jeder die Chance, Endo-Produkte von Komet Dental intensiv kennenzulernen, um sie innerhalb eines Rahmenkonzeptes direkt bei der nächsten Behandlung erfolgreich einzusetzen.



Alle Informationen zur **EndoFIT**

Kursreihe 2022/2023 – und

bestimmt auch eine Veranstaltung

in Ihrer Nähe!

Infos zum
Unternehmen



WWW.KOMETDENTAL.DE

Moderne Praxissprechanlage mit Sonderfunktionen

Moderne Praxen erfordern ein modernes Management, ein modernes Design und zeitgemäße Formen der Kommunikation. Arbeitsschritte müssen professionell Hand in Hand greifen, zügig und reibungslos vonstattengehen, damit am Ende Zeit und Raum für das Wesentliche, den Patienten, bleiben. Eine modern geführte Praxis ist daher immer auch ein Wirtschaftsunternehmen und kann nur dann erfolgreich und effizient für seine Kunden und Patienten tätig werden, wenn Organisationsprozesse und Kommunikation optimal aufeinander abgestimmt sind. Mit der MULTIVOX-Kompakt-Gegensprechanlage geben wir den praktizierenden Teams ein in vielen Praxen bewährtes und auf den Behandler und sein Team abgestimmtes Organisations- und Kommunikationsmittel an die Hand. Die Anlage zeichnet sich vor allem durch die Kompatibilität zu ihren Vorgängermodellen aus. Sie ist modular aufgebaut und jederzeit erweiterbar. Egal, ob als Tischgerät oder in verschiedenen Einbauvarianten, stellt sie eine optimale Lösung für viele unserer Kunden dar. Zur Standardausrüstung gehören unter anderem eine 16-teilige Folientastatur, eine LED-Betriebsanzeige, ein Sammelruf, eine Abhörsperre, eine Türöffnung und die Möglichkeit der Einspeisung von Hintergrundmusik. Weitere Sonderfunktionen können problemlos in alle Modelle integriert werden. Zu jeder MULTIVOX-Kompaktanlage gehört zudem ein Sortiment an Lautsprechern, die so gearbeitet sind, dass sie sich unauffällig in das Praxisambiente einfügen, egal, ob als Wand-/Aufputzlautsprecher oder edel als Wand-, Decken- oder Möbel-Einbaulautsprecher.



MULTIVOX Petersen GmbH • Tel.: +49 241 502164 • www.multivox.de

Intraoralscanner – klein, leicht und kabellos



Der TRIOS 5 Wireless ist ein Durchbruch bei den Intraoralscannern. Mit der neuen intelligenten ScanAssist-Ausrichtungsfunktion, die in einem neu gestalteten, kompakten und hygienisch optimierten Scanner untergebracht ist, wird das Scannen reibungsloser und schneller – für höchste Standards bei der Bildgebung und Infektionskontrolle. Mit über fünfzig

Verbesserungen in Bezug auf Bedienung und Design ist der TRIOS 5 Wireless unser bisher kleinster und leichtester Scanner. Er ist perfekt ausbalanciert und liegt bequem in jeder Hand. Der TRIOS 5 Wireless bietet ein noch nie dagewesenes Maß an Einfachheit beim Scannen. Ein LED-Ring und ein haptisches Feedback leiten Sie beim Scannen, damit die digitale Abdrucknahme reibungsloser und schneller als je zuvor erfolgt. Jetzt können Sie mit der ScanAssist-Funktion, die Fehlausrichtungen und Verzerrungen in 3D-Modellen minimiert, Ihre Patienten in jede gewünschte Richtung scannen – erstellen Sie einfach den Scanpfad, der für Sie am besten funktioniert. Der TRIOS 5 Wireless verfügt über eine von der FDA zugelassene, geschlossene,

autoklavierbare Scannerspitze, die durch kratzfreies Saphirglas geschützt ist und ein neues Maß an Hygiene definiert. Diese umfasst ultradünne, eng anliegende und nahezu unsichtbare Einweghüllen, die das Gehäuse des Scanners abdecken und das Risiko einer Kreuzkontamination minimieren.

3Shape Germany GmbH
Tel.: +49 211 336720-10
www.3shape.com/de-de



Infos zum
Unternehmen

Flugzeugtrolleys – perfekt für die Zahnarztpraxis

Ursprünglich wurden Flugzeugtrolleys für die Luftfahrt entwickelt und werden dort genutzt, um Passagiere an Bord zu verwöhnen. Ihre Eigenschaften eignen sich jedoch auch perfekt für die Nutzung in der Zahnarztpraxis. Sie bieten viele Vorteile und erleichtern die tagtäglichen Arbeitsprozesse durch die folgenden Charakteristika:

- Hervorragende Mobilität durch Wendigkeit und leichtes Gewicht
- Gut organisierter Stauraum für Behandlungsequipment
- Vielseitig einsetzbar – als Lagermöglichkeit sowie während der Behandlung
- Hygiene und Sterilität – durch die Verwendung von Aluminium gut umsetzbar
- Ein Hingucker für jede Praxis, der auch Ihre Patienten begeistern wird
- Personalisierung der Wände möglich, z. B. Aufbringen Ihres Logos
- Vielfach bewährt bei Zahnärzten im Einsatz

Infos unter www.trolley-dolly.de oder per E-Mail an info@trolley-dolly.de

Hier geht es zu einem
Testimonial von einem
Trolley Dolly-Anwender
im ZWP spezial 5/22.



www.trolley-dolly.de



Trolley Dolly – Flugzeugtrolleys and more
Tel.: +49 151 46660594 • www.trolley-dolly.de

DIE VERLÄNGERUNG IHRER HAND



ASPIJECT® Selbstaspirierende Injektions-
spritze für die Leitungs- und Infiltrations-
anästhesie. Ausbalancierte, komfortabel
in der Hand liegende Injektionsspritze mit
ausgezeichneter Taktilität. Der echte Klas-
siker nach Dr. Evers.

PAROJECT® Injektionsspritze für die intrali-
gmentäre Lokalanästhesie (ILA). Kompak-
te Spritze in Stiftform, mit kontrollierter
Abgabe kleiner Dosen für eine langsame
Injektion ohne traumatisch wirkenden
Injektionsdruck.

- Aus hochgradigem, säurebeständigem
und 100% sterilisierbarem Edelstahl
- 5 Jahre Herstellergarantie

Über den Dentalfachhandel erhältlich.

 **RØNVIG** Dental Mfg. A/S
Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Dagaard • Kurt Goldstein
Tel.: 0 171 7717937 • email: kurtgoldstein@me.com

www.ronvig.com



Energie sparen mit durchdachtem Geräte-Portfolio

Den eigenen Verbrauch an Strom, Wasser und Gas zu reduzieren, ist das Gebot der Stunde. Auch über Umweltschutzaspekte hinaus sind Sparmaßnahmen wünschenswert. Die möglichst effiziente Nutzung von Ressourcen ist eine Frage der wirtschaftlichen Zukunftsfähigkeit geworden. Mit der Dreve Gerätereihe sind Labore und Praxen bestens gerüstet für diese herausfordernde Zeit – ganz ohne zusätzliche Kosten. Auch mit kleinen Anpassungen an tägliche Handgriffe und Routinen lassen sich in der Summe große Veränderungen bewirken. Mit dem Druformat scan lässt sich Strom sparen. Der Scanner des High-End-Tiefziehgeräts schaltet sich nach 15 Minuten ohne Gebrauch automatisch ab. Durch Drücken einer beliebigen Gerätetaste kann er wieder aktiviert werden. Für eine effiziente Materialverwendung steht der Dosper evo. Im Vergleich zur Handanmischung lässt sich pro Dublierung zehn bis 15 Prozent an Material einsparen. Bei konventionell geschätzten fünf Dublierungen pro Tag hat sich der Dosper evo schnell amortisiert. Mit Polymax lassen sich doppelt Strom

sparen. Durch den wertigen Gusstopf wird einmal erzeugte Wärme besser gehalten als beispielsweise bei Edelstahl. Zudem heizt der Polymax nur nach Bedarf – anders als beim Betrieb von Kochplatten. Die Labormat-Reihe ermöglicht es, effizienter mit Wasser zu wirtschaften. Verglichen mit anderen Reinigungsformen, kann das Wasser durch Umwälzung deutlich wirtschaftlicher, da mehrfach genutzt, werden. Last, but not least lassen sich mit der EyeEvolution®-Reihe Ressourcen schonen und Strom sparen. Der Einsatz von LEDs ist stromsparender. Zudem verfügen LEDs über einen deutlich längeren Produktlebenszyklus.

Dreve Dentamid GmbH

Tel.: +49 23 038807-40

www.dreve.com

Infos zum
Unternehmen



Innovative Spritzen für fließfähiges Komposit mit drei Kanülengrößen

Jeder kennt sie: Kleine Bläschen im fließfähigen Komposit, die sich kaum eliminieren lassen und Verfärbungen begünstigen, sobald sie an der Restaurationsoberfläche auftreten. Mit den fließfähigen Kompositen von 3M gehört dieses Problem der Vergangenheit an. Die Materialien sind in neu designten Spritzen mit Kanülen in den drei Größen 19, 20 und – ganz neu – 27 Gauge erhältlich, die alle eine praktisch blasenfreie, punktgenaue Applikation ermöglichen. Vermieden werden Blasenbildung sowie lästiges Nachlaufen bei 3M Filtek Supreme Flowable und 3M Filtek Bulk Fill Flowable Fließfähiges Komposit durch ein spezielles Kolben- und Kanüledesign. Im Kolben sorgt eine Entlüftungsfunktion dafür, dass während des Abfüllens eingebrachte Luft gleich wieder entweichen kann. Im Inneren der Applikationskanülen sind weiche Konturen und eine sich verjüngende Form dafür verantwortlich, dass verbleibende Luft bei der Ausgabe entweicht, anstatt sich mit dem Material zu vermischen.



Infos zum
Unternehmen



3M Deutschland GmbH • Tel.: +49 8152 7001777 • www.3mdeutschland.de

Zahntechnik-Modelle in hoher Schichtstärke



Von Arbeits- und Präsentationsmodellen bis zu Modellen für die Tiefziehtechnik: Mit V-Print model 2.0 lassen sich per additiver Fertigung schnell und präzise hochwertige Modelle der modernen Zahntechnik herstellen. Das Material lässt sich in hohen Schichtstärken drucken und punktet mit höchster Oberflächengüte und exakter Bearbeitbarkeit.

Selbst mit Schichtstärken von 100 µm weisen die Modelle eine sehr hohe Genauigkeit auf, wie Heatmapanalysen beweisen. Die hohe Schichtstärke sorgt zudem für eine Zeitersparnis: Drucken Sie mit 100 µm doppelt so schnell im Gegensatz zu 50 µm, und das ohne Einbuße bei der Präzision. Ergänzend dazu erlaubt die kratzfeste, formstabile Oberfläche ein zuverlässiges Aufpassen der Restauration auf dem Modell, selbst und gerade im Bereich der Kanten. Generell sind alle Materialien der V-Print-Familie sofort einsatzbereit und müssen nicht aufgeschüttelt werden. Auch sind sie ohne Chipping und bei guter Spannbildung exakt beschleifbar.

Weitere Informationen unter www.voco.dental/3dprintingpartners

VOCO GmbH

Tel.: +49 4721 719-0

www.voco.dental



Infos zum
Unternehmen

Fahrbares Behandlungszimmer

Dentalone ist die mobile Dentaleinheit aus dem Hause NSK, die sich unkompliziert von einem leicht zu transportierenden Trolley in eine anwenderfreundliche Dentaleinheit umwandeln lässt und überall und jederzeit einsetzbar ist. Ausgestattet mit einem bürstenlosen LED-Mikromotor NLX nano für Hand- und Winkelstücke, einem Multifunktions-Ultraschallscaler Varios 170 mit LED, einer Dreifunktionsspritze mit LED sowie einem Speichelsauger ist Dentalone mit allen wichtigen Komponenten bestückt, die benötigt werden. In Verbindung mit dem großen Steuerungsdisplay, das sämtliche Funktionen und Informationen für Mikromotor und Ultraschallscaler bereithält, bietet Dentalone ein breites Spektrum an Funktionalitäten. Jeder Behandler wird mit Dentalone in die Lage versetzt, auch außerhalb der Praxis jederzeit hochwertige Behandlungen mit seinem besten Instrumentarium durchzuführen. Dies bietet völlig neue Möglichkeiten bei Hausbesuchen und sonstigen Behandlungen außer Haus. „Plug and Play“ ist die Vorgabe, die bei der Entwicklung dieses Produkts im Fokus stand: Ein solides und dennoch leichtes Gerät (18,5 kg) auf Rollen, bei dem ein simples Einstecken in eine Steckdose genügt, um die Behandlung beginnen zu können. Dentalone verfügt über einen internen Kompressor; ein Anschluss an einen externen Kompressor oder Luftanschluss ist damit hinfällig.

NSK Europe GmbH

Tel.: +49 6196 77606-0

www.nsk-europe.de



Infos zum
Unternehmen




Bis Ende Dezember ist Dentalone zum attraktiven Vorteilspreis im Rahmen der NSK Aktion erhältlich.

BPA-freies Komposit mit exzellenter Festigkeit und Ästhetik

Das neue BPA-freie Universalkomposit von SDI bietet leichte Modellierbarkeit, nicht klebrige Konsistenz, sehr hohe Röntgenopazität und verlässliche mechanische Eigenschaften. Über hundert Zahnärzte weltweit haben Luna2 schon in einem speziellen „Prerelease“ klinisch genutzt und positiv bewertet. Zur Verbesserung der Farbtreue sorgt Luna 2 mit „Logical Shade Matching Technology“ und Chamäleon-Effekt für eine leichtere und exaktere Farbauswahl. Die Farben wurden mit Helligkeit als Priorität entwickelt und die Pigmente logisch ansteigend arrangiert; dies vereinfacht und beschleunigt die Abgleichung mit der VITA classical®-Farbskala. Die Formulierung von Luna 2 überzeugt zudem durch lebensechte Transluzenz, Opaleszenz und Fluoreszenz. Den Patienten ermöglicht dies ästhetischere Füllungen, mit guter Politur und Verschleißfestigkeit für Langlebigkeit und hervorragende klinische Leistung. Darüber hinaus hat Luna 2 eine hohe Druckfestigkeit von 360 MPa, um auch starken Kaukräften standzuhalten, eine sehr hohe Biegefestigkeit von 130 MPa, um das Versagensrisiko in stark belasteten Bereichen zu verringern, und eine exzellente Röntgenopazität von 250 Prozent Al, um durch einen klaren Kontrast leicht und präzise erkennbar zu sein und so Diagnosen zu vereinfachen. Doch Luna 2 bietet nicht nur exzellente Festigkeit und Ästhetik, sondern ist auch BPA-frei – ein wichtiger Vorteil bei gesundheitsbewussten Patienten. Erhältlich ist Luna 2 in Spritzen und Complets (Einmaldosen), in zwölf Farben, inklusive einer inzisalen, zweier opaker und zweier Extra-Bleach-Farben. Luna 2 harmoniert gut mit Luna Flow – dem neuen fließfähigen Luna. Luna 2 ist eine australische Innovation von SDI.



Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an SDI unter www.sdi.com.au


 **LUNA 2**

Das BPA-freie
Universalkomposit

☒ Ja, bitte schicken Sie mir ein
persönliches Luna 2 Testpaket.

Praxisstempel

Fax: +49 2203 9255-200 oder
E-Mail: Beate.Hoehe@sdi.com.au

 YOUR
SMILE.
OUR
VISION.



Infos zum
Unternehmen

SDI Germany GmbH
Tel.: +49 2203 9255-0
www.sdi.com.au



Vielseitige LED-Diagnosesonde

Translight ist eine praktische, sehr handliche Diagnose-sonde mit vielen Anwendungsmöglichkeiten: zur Kariesdiagnose, Schmelzrisssdarstellung, Wurzelkanalausleuchtung, PA-Kontrolle und zum Prüfen von Veneer- und Keramik-Laborarbeiten. Der abnehmbare Quarz-Lichtleiter ist desinfizierbar/sterilisierbar und durch seine schlanke Form multifunktional einsetzbar. Translight wird mit handelsüblichen Batterien betrieben. Sie erreicht durch die sparsame Kaltlicht-LED eine Leuchtzeit von 40 Stunden. Die LED selbst hat eine Lebensdauer von über 30.000 Stunden.

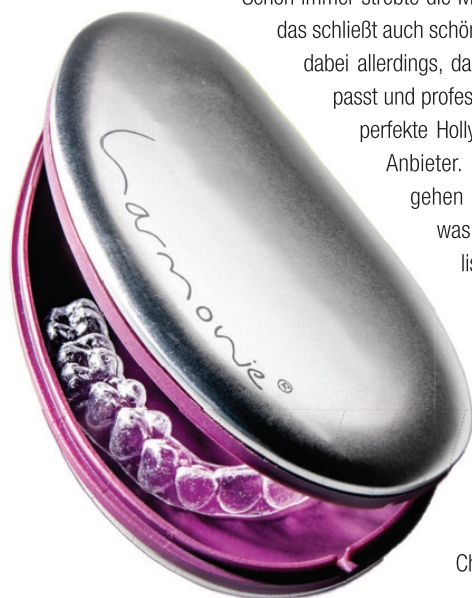
RIETH. Dentalprodukte

Tel.: +49 7181 257600

www.rieth.dental



Zum Wunschlächeln mit fachkompetenter Beratung



Schon immer strebte die Menschheit danach, sich zu optimieren – das schließt auch schöne und gerade Zähne mit ein. Wichtig ist dabei allerdings, dass eine Zahnkorrektur individuell angepasst und professionell vom Zahnarzt begleitet wird. Das perfekte Hollywoodlächeln versprechen viele Online-Anbieter. Fachkompetente Behandler hingegen gehen auf ihre Patienten ein, finden heraus, was sich der Patient wünscht und was realistisch umsetzbar ist. Zusammen mit dem erfahrenen Fachlabor Orthos, das seit über 40 Jahre Expertise aufweist, begleiten die Zahnmediziner ihre Patienten mit dem erprobten Aligner HarmonieSchiene® bei ihrer Zahnkorrektur. Damit wird das neue Lächeln mit schönen, geraden Zähnen hollywoodreif – aber mit individuellem Charakter.

Infos für Patienten und Praxisteams gibt es auf:
www.harmonieschiene.de

Orthos Fachlabor für Kieferorthopädie GmbH & Co. KG

Tel.: +49 69 719100-0 • www.orthos.de

**Gegensprech-
anlagen für
Praxis & Labor**



AKTION:
Alt gegen Neu!
Fragen Sie uns.

**Freisprech-Kommunikation
von Raum zu Raum:
ergonomisch, hygienisch
und unkompliziert!**

Über 20.000 Praxen und Labore nutzen bereits die vielfältigen Leistungsmerkmale unserer Anlagen, wie z. B.:

- | | |
|--------------------|-------------|
| + Musikübertragung | + Türöffner |
| + Patientenaufruf | + Lichtruf |
| + Sammelruf | + Notruf |
| + Abhörsperre | |

Rufen Sie uns an – wir beraten Sie gerne!

Multivox Petersen GmbH

Eilendorfer Str. 215 | D-52078 Aachen
Tel.: +49 241 502164 | info@multivox.de
www.multivox.de

**MULTIVOX®
SPRECHANLAGEN**

Dentalkamera mit glattem Gehäuse für einfache Desinfektion

Professionelle Bilddokumentation ohne zeitintensives Training? Das geht – mit der dedizierten Dentalkamera EyeSpecial von SHOFU. Sie hat alles, was Zahnarztpraxis und Dentallabor wirklich brauchen. Sie verfügt über smarte Spezialfunktionen, ist einfach zu bedienen, liefert reproduzierbar gute Ergebnisse und ist ohne aufwendige Schulungen an die Assistenz delegierbar. In die EyeSpecial ist fotografisches Expertenwissen integriert. Sie nimmt Benutzern Gedanken über Ringblitz, Blende, Tiefenschärfe usw. einfach ab und hat alles, damit aussagekräftige Patientenbilder aus dem Effeff gelingen – ohne fotografisches Spezialwissen und Zusatzausrüstung. Dank smarter integrierter Funktionen wird jedes Bild ein gutes Bild. Ohne zeitraubendes Ausrichten von Blitz und anderen Um- und Einstellungen. Wie keine andere unterstützt die EyeSpecial das moderne Hygienemanagement im Behandlungsraum. Ihr rundum glattes Gehäuse lässt sich zwischen zwei Patienten schnell und gründlich desinfizieren, die Menüs sind auch mit Einmalhandschuhen über das Touchpanel präzise ansteuerbar. Die ultraleichte Hochleistungskamera kommt ganz ohne Zusatzgeräte aus. Sie lässt sich mühelos mit einer Hand halten, während die andere Wangenhalter oder Spiegel fixiert. Das integrierte Blitzsystem liefert unabhängig vom Umgebungslicht optimales Licht. Wie bei ihrer Vorgängerin vereinfachen auch bei der neuen EyeSpecial C-IV spezielle Aufnahmemodi die Bedienung und führen schnell zum Ziel. Der Autofokus erlaubt die Konzentration auf Motiv und Auslöser – ideale Basis für das Delegieren der Fotodokumentation an die Assistenz. Neu sind die Videofunktion für die Falldokumentation mit bewegten Bildern und der Kreuzpolarisationsfilter, der einen reflexionsfreien Blick ins Innere des Zahns gewährt.



SHOFU Dental GmbH
Tel.: +49 2102 8664-0
www.shofu.de

Weitere Informationen unter www.shofu.de/produkt/eyespecial-c4

Neuer resorbierbarer Kollagenkegel

SeptoCone ist der neue resorbierbare Kollagenkegel zur Versorgung von Extraktionsalveolen ohne Knochendefekt. SeptoCone ist ein hochdichtes Kollagenprodukt equinen Ursprungs, flexibel formbar und kohärent. Durch die stabile Struktur lässt sich der Kegel problemlos vernähen und ist gut verträglich, die Resorptionszeit beträgt drei bis vier Monate. Die poröse Struktur nimmt das Blut schnell auf und unterstützt das Wachstum von Knochen und Blutgefäßen. Dabei wird die Thrombozytenadhäsion und -aggregation gefördert und es kommt zu einer hämostatischen Wirkung. Die Kegel können bei vielfältigen Indikationen eingesetzt werden. Neben Zahn-

extraktionen und intraoralen Geschwüren sind die Kegel auch bei Biopsie-Entnahmestellen und traumatischen Wunden indiziert. Zehn SeptoCone-Kegel sind einzeln im Blister verpackt und über den Dentalhandel erhältlich.

Mehr Informationen zum Produkt unter:
www.septodont.de



Septodont GmbH
Tel.: +49 228 97126-0
www.septodont.de



Infos zum
Unternehmen

Zahnpflege-Technologie für zu Hause

UNIQUE™ ist ein neues System für die zuverlässige Zahnpflege zu Hause. Es besteht aus der elektrischen Lamellenzahnbürste UNIQUE One™ und UNIQUE Flow™ Zahnschaum mit Fluorid. Die Anwendung von UNIQUE wird mit leichten Kau- und Seitwärtsbewegungen unterstützt – eine präzise Führung mit der Hand wie bei herkömmlichen Zahnbürsten ist nicht notwendig. UNIQUE kann gleichzeitig alle Zähne und den Zahnfleischrand erreichen – während der gesamten Putzdauer. Die patentierten Flow Care Lamellen aus Silikon ermöglichen dabei eine gründliche und schonende Plaque-Entfernung. Drei Mundstückgrößen stehen im Starterset zur Verfügung, damit gibt es für die meisten Anwender eine passende Lösung, die gut zum jeweiligen Kiefer passt. Das von deutschen Experten entwickelte UNIQUE-System ist eine interessante Option auch für übereifrige Putzer: Zu viel Druck oder ein falscher Ansatzwinkel der Zahnbürste beim Zähneputzen ist nicht möglich. Die besonders sanfte UNIQUE-Technologie schützt davor und massiert zugleich das Zahnfleisch. Studien¹⁻³ bestätigen, dass die Plaque-Entfernung mit UNIQUE bei richtiger Anwendung vergleichbar gut funktioniert wie mit einer führenden elektrischen Schallzahnbürste. Dafür genügen im klinisch validierten Robotertest 60 Sekunden. Und so bleibt immer genug Zeit für eine individuelle Zahnzwischenraumreinigung danach. Für Zahnarztpraxen wird UNIQUE zum Praxis-Tester-Preis von 99 EUR angeboten. Interessierte können per Kontaktformular oder E-Mail einen Bestellcode anfordern.



Ausführliche Informationen gibt es hier: www.unique.com

BLBR GmbH • medical@unique.com • www.unique.com

Literatur



Vielseitiges System für schmerzarme und schonende Parodontistherapie

Mit der neuen PAR-Richtlinie wurde für gesetzlich Versicherte die Grundlage für eine Parodontistherapie geschaffen, die den aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen entspricht und die neuen Klassifikationen parodontaler Erkrankungen berücksichtigt. Dank der neuen PAR-Richtlinie kann durch die unterstützende Parodontistherapie (UPT) ein Langzeiterfolg bei den Parodontispatienten bestmöglich gesichert werden. Das Vector®-System von Dürr Dental unterstützt das Prophylaxeteam dabei in vielerlei Hinsicht. Durch die einzigartige lineare Instrumentenbewegung stellt das Handstück den Erhalt der natürlichen Zahnschubstanz sicher. So werden Beläge und Biofilme effektiv eliminiert und pathogene Keime reduziert, während das relativ weiche Wurzelzement intakt bleibt und das regenerative Gewebe geschont wird. Vector® Fluid

Polish, das polierende Fluid auf Hydroxylapatitbasis, unterstützt in einmaliger Kombination mit der Ultraschalltechnik des Vector®-Systems den Reinigungsprozess und reduziert Überempfindlichkeiten während der Behandlung. Durch diese mini-

malinvasive, atraumatische und aerosolminimierte Methode ist das System die ideale Lösung für alle Beteiligten. Das Leistungsspektrum erstreckt sich von der professionellen Zahnreinigung (PZR) über die antiinfektiöse Therapie (AIT) und chirurgische Therapie (CPT) bis hin zur UPT. In deren Rahmen ermöglicht Vector® aufgrund seiner sehr einfachen Bedienung die Behandlung durch verschiedene Prophylaxemitarbeiter in der Zahnarztpraxis. Das erleichtert zusätzlich die Therapieplanung und -durchführung und macht das System zu einem wahren Teamplayer.



DÜRR DENTAL SE

Tel.: +49 7142 705-0

www.duerrdental.com

Infos zum
Unternehmen



Schmerzfreie Betäubung durch computerassistierte Injektionen

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine entspanntere Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund hierfür ist die intelligente und sanfte Verabreichung von Lokalanästhetika. Ein zu Beginn langsamer Fluss verhindert den Schmerz, der entsteht, wenn ein Depot zu schnell gelegt wird. Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden, ohne dass der Patient Unbehagen oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten kann. Es sind keine Fingerkräfte nötig, sodass eine Belastung von Muskeln und Gelenken vermieden wird. Durch die Möglichkeit einer guten Fingerstütze kann die Kanüle während der Injektion vollkommen still an einer Stelle gehalten werden. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalanästhesien, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat. Der computergesteuerte Fluss in allen drei Programmen ermöglicht das leichte Legen einer schmerzfreien Betäubung – selbst palatinal. Zusätzliche kostenaufwendige Verbrauchsstoffe sind nicht vonnöten. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert. Das Gerät lässt sich mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist.



RØNVIG Dental Mfg. A/S, Dänemark

Vertrieb Deutschland

Tel.: +49 171 7717937

www.ronvig.com • www.calaject.de



Neuer Workflow in Edelmetall- Teleskop-Kombi-Technik

Gold hat in der Zahnheilkunde noch lange nicht ausgedient. Durch digitale Verfahren ergeben sich Synergien, die den Werkstoff attraktiver als je zuvor machen. Der neueste Coup: AllinONE für die Edelmetall-Teleskoptechnik. Das AllinONE-Konzept steht für einen neuen Workflow in der Teleskop-Technik: Jetzt erfolgen Konstruktion und Fertigung der Primär- und Sekundärteile jeweils zeitgleich in einem Arbeitsgang. Das aufwendige und fehleranfällige Scannen der Primärteile gehört damit der Vergangenheit an. Das Labor erhält von C.HAFNER fertig polierte Primärteile und das passende Sekundärgerüst. Nur die Friktion ist noch wünschgemäß einzustellen; sonst fällt keinerlei Nacharbeit an. Sollte einmal ein Primärteleskop aus einer AllinONE-Arbeit verloren oder kaputtgehen, kann mit nur einem Anruf ein neues bestellt werden. Für AllinONE kann aus zwei unterschiedlichen Legierungen gewählt werden – Orplid H ist eine goldgelbe, hochgoldhaltige Legierung oder CeHaMILL Plus eine goldreduzierte Legierung mit 40 Prozent Goldanteil und hellgelber Farbe. Die Vorteile für das Labor sind offensichtlich: AllinONE liefert verlässlich konstante Qualität bei klarer Zeit- und Materialersparnis. Das sorgt vor allem für echte Kalkulierbarkeit. Herstellkosten und Gewinnspanne sind von Anfang an bekannt.

Dank AllinONE zeitgleich gefertigt und geliefert:
Passgenaue Primär- und Sekundärteile aus Edelmetall
von C.HAFNER.

C.HAFNER GmbH + Co. KG

Tel.: +49 7044 90333-0

www.c-hafner.de

Infos zum
Unternehmen



Jetzt neues Bulk Flow-Komposit kennenlernen und gewinnen

Mit Venus® Bulk Flow ONE präsentiert Kulzer die neue Generation Bulk Flow-Komposit für die wirtschaftliche Seitenzahnfüllung: Das neue Füllungsmaterial bedient Schichtstärken bis zu 4 mm und kommt ohne kaukrafttragende Deckschicht aus. Hintergrund ist die nachgewiesene Abrasionsstabilität des Materials, die durch die Integration traditioneller, kaustabiler Füllkörper erreicht wird. Die Wirkung wird in Vergleichsstudien deutlich.¹ Bisherige Rückmeldungen belegen, dass Anwender die effiziente Anwendung von Venus® Bulk Flow ONE zu schätzen wissen, denn zeitintensives Schichten gehört damit der Vergangenheit an. Konkret beurteilen 95 Prozent der befragten Anwender die Möglichkeit des Bulk Fillings ohne zusätzliche kaukrafttragende Deckschicht in puncto Effizienz als wichtig bis sehr wichtig. Zugleich sorgt die universelle Farblösung für ästhetische Ergebnisse von A1 bis D4. Eine aufwendige Farbauswahl und Lagerhaltung entfallen.



Interessiert? Jedes Feedback zu Venus Bulk Flow ONE ist Gold wert: Unter allen Rückmeldungen zum neuen Komposit verlost Kulzer noch bis zum Jahresende hochwertige Value Kits. Zudem gibt es zur Sonderverlosung am 12. Dezember 2022 einmalig und unter allen Feedbackgebern einen 5-Gramm-Feingoldbarren zu gewinnen.

Weitere Infos und Webinare zu Venus Bulk Flow ONE, zur Verlosung und zu den Teilnahmebedingungen sind zu finden unter www.kulzer.de/venus-bulk-flow-one

¹ Daten beim Unternehmen abrufbar

Kulzer GmbH
Tel.: 0800 4372522
www.kulzer.de



Infos zum
Unternehmen



Weitere Infos
zu Digitest 3



Verlässliche Vitalitätsprüfung dank elektrischer Stimulation

Wenn Perkussionstest, Kältespray, Hitze oder Röntgenaufnahmen keine eindeutige Diagnose zulassen, ist die elektrische Stimulation des Digitest® 3 Pulpenvitalitätstesters eine Alternative, um zuverlässig die Vitalität eines Zahns zu bestimmen. Der neue Digitest 3 setzt einen oszillierenden Impuls, der allmählich erhöht werden kann, sodass eine Reaktion der Pulpa bei einem vitalen Zahn in jedem Fall verifiziert wird, häufig vor Erreichen der individuellen Schmerzschwelle. Zähne können so im Rahmen einer Verlaufskontrolle reproduzierbar beobachtet werden. Damit bietet Digitest 3 Zahnärzten die Möglichkeit einer präziseren und schnelleren Behandlung aufgrund einer verlässlichen routinemäßigen Diagnose.

In Deutschland wird Digitest 3 durch MW Dental vertrieben (www.mwdental.de).

Weitere Informationen unter parkell.com oder per E-Mail an: infoeurope@parkell.com

Parkell (Vertrieb: MW Dental)
infoeurope@parkell.com
www.parkell.com

Zuverlässige Wurzelkanalspülung

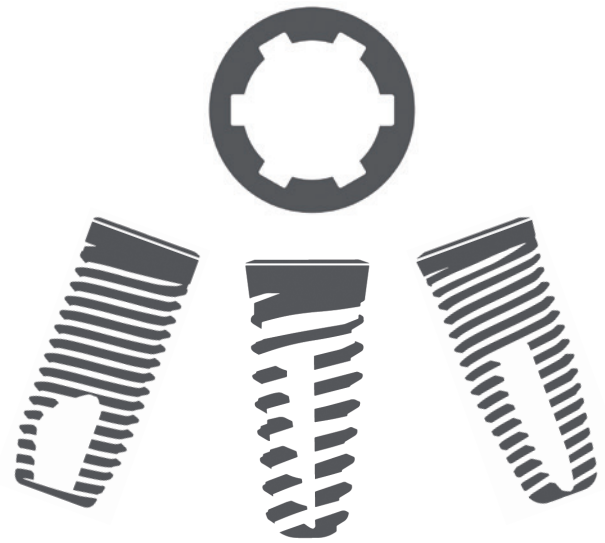
Es ist SPEIKO wichtig, das gesamte Spektrum für die Wurzelkanalbehandlung herzustellen. Das garantiert eine gleichbleibend hohe Qualität der Produkte über den gesamten Behandlungszeitraum. Für die Wurzelkanalspülung ist NaOCl die Spüllösung der ersten Wahl. Durch die Spülung mit Hypochlorit werden nicht nur Dentinspäne entfernt, sondern auch Bakterien abgetötet. Es löst Reste des Pulpagewebes auf und entfernt diese. SPEIKO stellt für den Dentalmarkt als Endo-Spezialist Hypochlorit-Lösungen in verschiedenen Konzentrationen her. Dieser hergestellte Rohstoff ist ein zertifizierter Wirkstoff für die Arzneimittelherstellung. Neben dem Hypochlorit-SPEIKO® 5,25 % und Hypochlorit-SPEIKO® 3 % wurde das Endodontie-Produktportfolio 2019 mit Hypochlorit-SPEIKO® 1 % ergänzt. Auch diese Spüllösung wird zur Reinigung und Spülung von Wurzelkanälen und gerne auch bei ultraschallaktiven Spülungen verwendet.

Sie möchten gern ein Produkt der SPEIKO-Endo-Produkte testen? Fordern Sie das Muster unter der E-Mail-Adresse info@speiko.de an. Sie haben Fragen zu den Produkten in der Anwendung oder Wirkungsweise? Das Team von SPEIKO ist jederzeit für Sie als kompetenter Ansprechpartner für Sie da.

SPEIKO – Dr. Speier GmbH

Tel.: +49 521 770107-0

www.speiko.de



Eine prothetische Plattform für drei Implantatsortimente

NeossONE™ ist eine einzigartige Lösung des Neoss® Implantatsystems – eine prothetische Plattform für drei Implantatsortimente, einschließlich aller Implantatdurchmesser und Abutments. Auf jedes Implantat passen die gleichen Prothetikkomponenten – außer Implantate mit reduziertem Durchmesser. Eine prothetische Plattform über drei Implantatsortimente hinweg bedeutet einen Abformpfosten, ein Modellimplantat und eine Abutment-Schnittstelle. Dies ermöglicht individuelle anpassungsfähige und vielseitige Behandlungen. Mit weniger Komponenten im System werden die Komplexität reduziert und die Zeiteffizienz verbessert. All dies führt zu einer kosteneffektiven Lösung und einem vorhersehbaren Ergebnis. Die Vorteile liegen auf der Hand: Verkürzung der Behandlungszeit für Patienten, Optimierung der Bestandskontrolle und der Patientenergebnisse.

Weitere Informationen zur NeossONE-Lösung
unter www.neoss.com

Infos zum
Unternehmen



Neoss GmbH

Tel.: +49 221 969801-0

www.neoss.com

Teilmatrizensystem mit Hard-Face Ringen

NiTin™ ist ein echtes Arbeitstier durch Separationsringe aus gezogenem Nickel-Titan-Draht mit festen Ringfüßen aus Nylon, die sich durch ihre Form optimal an die meisten Zahnanatomien anpassen. Die Rückenverstärkung aus hartem Nylon sorgt für eine außerordentliche Resistenz gegen Ermüdungserscheinungen und schützt gleichzeitig vor Absplitterungen des Materials. Die Ringe sind optimiert für eine lange Lebensdauer ohne Aufdehnen für schnelle, vorhersagbare Füllungen. Beste Ergebnisse bei Klasse II-Komposit Restaurationen erzielen Anwender mit NiTin™ dank der hohen Separationskraft, der langen Haltbarkeit und den retentiven Spitzen, die ein Abspringen der Ringe verhindern. Auf das Starterkit NT-KMN-01 bietet Garrison Dental Solutions eine 60-Tage-Geld-zurück-Garantie.



Garrison Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971409

www.garrisdental.net

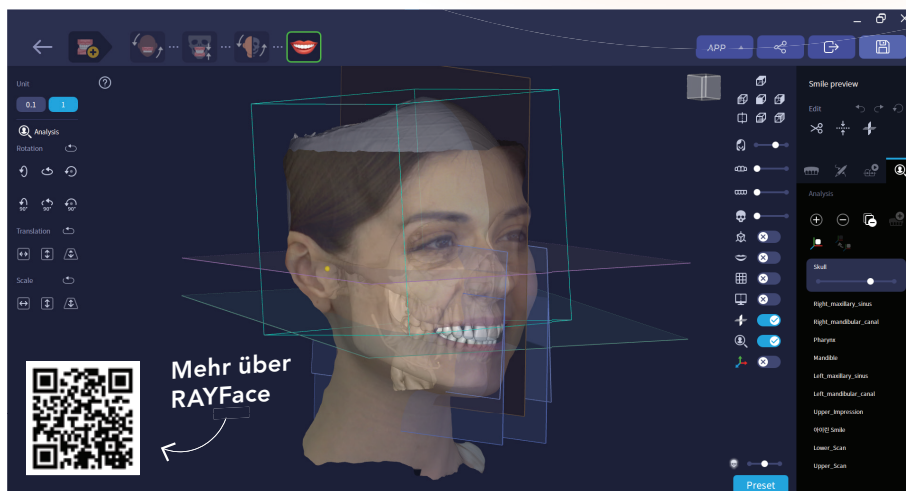


One-Shot-3D-Gesichtsscanner für eine präzisere kieferorthopädische Behandlung

RAYFace, einer der marktführenden Gesichtsscanner, erfasst das natürliche Lächeln des Patienten ohne Puder, Spray oder Hin- und Herbewegen des Mundes. Ähnlich der Geschwindigkeit eines Smartphones gelingen mit dem One-Shot-3D-Gesichtsscanner schnelle, präzise und lebendige Aufnahmen des Patienten. Diese werden in hochwertige 3D-Daten übertragen. Ein anschaulicher „dentaler Avatar“ bzw. virtueller Patient entsteht. Dabei arbeitet RAYFace als offenes System, das beliebige IOS- oder DVT-Daten importiert und automatisch zusammenführt. Das gelingt mit nur zwei Mausklicks und ohne irgendwelche Punkte zu setzen. Auch der eigene Intraoralscanner oder das eigene DVT-Gerät lassen sich dank KI leicht integrieren. Genau dieses automatische Datenmatch aus IOS

und DVT erlaubt die Gestaltung patientengerechter Zähne und eine sehr genaue bildhafte Beratung und Planung. Mit nur einem Klick werden Orientierungspunkte, Ebenen und Linien sichtbar. Besonders wichtig für die voraussagbare und erfolgreiche KFO ist die Integration echter Wurzeldata aus dem DVT für eine kontrollierte und erfolgreiche Behandlung.

Nutzbare ist RAYFace mit 3D-Imaging Softwares wie z. B. exocad, Dolphin und Invivo™ 6. Ebenso bietet der ONE-Shot-3D-Gesichtsscanner STL-, PLY- und OBJ-Formate und erleichtert die Zusammenarbeit mit dem Zahntechniker. Damit schafft RAYFace die ideale Verbindung zwischen Patient, Praxis und Labor und eröffnet eine neue Welt der Digitalen Zahnheilkunde.



Ray Europe GmbH • Tel.: +49 6196 7656-102 • www.rayeurope.com

Infos zum Unternehmen

ZWP

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel. +49 341 48474-0
Fax +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

VERLEGER

Torsten R. Oemus

VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

CHAIRMAN SCIENCE & BD

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme

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

CHEFREDAKTION

Katja Kupfer

Tel. +49 341 48474-327 kupfer@oemus-media.de

REDAKTIONSLEITUNG

Marlene Hartinger

Tel. +49 341 48474-133 m.hartinger@oemus-media.de

REDAKTION

Lilli Bernitzki
Alicia Hartmann

Tel. +49 341 48474-209 l.bernitzki@oemus-media.de
Tel. +49 341 48474-138 a.hartmann@oemus-media.de

PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer

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

ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger
Bob Schliebe

Tel. +49 341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
Tel. +49 341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

ART-DIRECTION

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

Tel. +49 341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de

LAYOUT/SATZ

Frank Jahr

Tel. +49 341 48474-254 f.jahr@oemus-media.de

LEKTORAT

Frank Sperling

Tel. +49 341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

VERTRIEB/ABONNEMENT

Melanie Herrmann

Tel. +49 341 48474-201 m.herrmann@oemus-media.de

DRUCKAUFLAGE

40.800 Exemplare

DRUCKEREI

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

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



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbekmarkt

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2022 mit 12 Ausgaben (davon 2 Doppelausgaben), es gilt die Preisliste Nr. 29 vom 1.1.2022. Es gelten die AGB.

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages 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. Gerichtsstand ist Leipzig.

Bezugspreis: Einzelheft 6,50 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 70 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 8 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 Jahresende gekündigt wurde.

INSERENTEN ///

UNTERNEHMEN

SEITE

3M	8
3Shape	63
Asgard	61
BLBR	87
BLUE SAFETY	29
C.HAFNER	39
caprimed	83
Champions-Implants	15 + Beilage
dent.apart	51
dental bauer	33
Dental Union	Beilage
dentisratio	73
Digital Dental & Healthcare	67
DGZI	85
Doctolib	91
Dreve	21 und 23
Dürr Dental	47
Garrison	Titel-Booklet
GC	57
Hager & Werken	45
Health AG	19
I-Dent	99
IAL	11
KaVo	31
KOPRAX	Beilage
Komet Dental	17
Kulzer	13 und 55
Kuraray	69
Mars	Beilage
Multident	81
Morita	77
Multivox	115
Neoss	65
NETdental	9
NSK Europe	2
Orthos	53
Parkell	71
Permadental	124
Planmeca	5
RAY Europe	89
ResMed	79
Rezeptionsdienste für Ärzte	25
RIETH	98
RÖNVIG	111
Septodont	37
SHOFU	41
SPEIKO	58
Synadoc	60
Trolley Dolly	105
Ultradent Products	59
VOCO	75
WARDIS	95
W&H	27, 42 und 43
DIE ZA	4

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers): Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

BADISCH

FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.badisches-forum.de

9./10. Dezember 2022
Baden-Baden – Kongresshaus

Jetzt
anmelden!

Wissenschaftliche Leitung:
Dr. Georg Bach/Freiburg im Breisgau

© May_Lana/Shutterstock.com



● ● ● Made in Germany

Ab sofort zu
DAUER-TIEFPREISEN

Totale Prothese
(1 Kiefer/14er): 219,- €*

Totale Prothesen
(2 Kiefer/28er): 419,- €*

*inkl. Modelle, Artikulation, Versand, Zähne,
Bisschablonen, indiv. Löffel und Try-In.
Zuzüglich MwSt.

EVO fusion – digital hergestellte Prothesen Jetzt für jede Praxis erhältlich!

Ohne Investitionen und Veränderungen im Praxisablauf ab sofort für jede Zahnarztpraxis möglich: EVO fusion – digitale Produktion meisterhaft kombiniert mit etablierten klinischen Protokollen. Nutzen Sie alle Vorteile für Ihre Patienten.

KLINISCHES PROTOKOLL:

- Konventioneller Abdruck oder IOS-Scan von konventionellem Abdruck oder Modell
- Einzelabdruck mit individuellem Löffel oder IOS-Scan von Einzelabdruck mit individuellem Löffel
- Konventionelle Bissregistrierung mit Bissplatte und Wachswall oder IOS-Scan von Bissplatte und Wachswall
- Gerne digitalisieren wir für Sie Ihre eingesendeten Abdrücke mit unseren Laborscannern



Zur Online-Anforderung
des EVO fusion-Kataloges
für Praxismitarbeiter

kurzelinks.de/EVO-fusion

36 Jahre
Erfahrung mit schönen Zähnen

WEIT MEHR ALS NUR KRONEN UND BRÜCKEN