

ZWVP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

1+2.23

ISSN 1617-5077 · www.oemus.com · Preis: 6,50 EUR · CHF 10.- zzgl. MwSt. · 29. Jahrgang · Jan./Feb. 2023

© Photo by JJYing on Unsplash

WIRTSCHAFT

Praxisnetzwerk als
Alternative zum izMVZ

/// 16

IMPLANTOLOGIE

Checkliste für die
Implantologie

/// 48

PLUS

#reingehört goes dentale Frauenpower 26

ZWP spezial

Beilage

DIE ZWP IM NETZ: zwp-online.info

SCHWERPUNKT **Implantologie** /// 38

„Liebe Kollegen & Kolleginnen! Wisst Ihr, was ich heute gehört habe?“

Dr. Martina Pionier: 12:05
Ich habe gehört, dass Du auch mit dent.apart zusammen arbeitest?

Dr. Martina Pionier: 12:05
Warum?

Dr. Jan Neugierig: 12:06
Ja! Das tue ich! 😊 Immer häufiger fragen meine Patienten, ob sie den Rechnungsbetrag für die anstehende Behandlung in Raten zahlen können.

Dr. Martina Pionier: 12:07
Ja das kenne ich! Für manche Patienten ist das ein echtes Kaufhindernis, insbesondere wenn ich hochwertige Lösungen vorschlage.

Dr. Jan Neugierig: 12:08
Siehst Du! Und genau da kommt dent.apart ins Spiel! Denn durch den dent.apart-Zahnkredit entsteht diese Einstiegshürde gar nicht erst!

Dr. Jan Neugierig: 12:09
Der Patient schließt den dent.apart-Zahnkredit einfach online ab. Und der Kreditbetrag für die Gesamtbehandlung wird sofort auf mein Praxiskonto überwiesen. Erst danach beginnt die Behandlung!

Dr. Martina Pionier: 12:11
Echt? Das kann ich gar nicht glauben! 😲

Dr. Martina Pionier: 12:11
Hat bei Dir ein Patient schon mal die gesamte Behandlung mit dent.apart im Voraus bezahlt?

Dr. Jan Neugierig: 12:12
Ja klar, schon einige! 😊😊

Dr. Jan Neugierig: 12:12
Das Beste daran ist, dass sowohl alle Mat.&Lab.-Kosten als auch das Gesamthonorar bereits **im Voraus** komplett bezahlt sind! Es kann also kein Risiko mehr entstehen, dass ein Patient später mal nicht zahlt! **Keine Factoringgebühren** mehr und **kein Mahnwesen!** 😊

Dr. Martina Pionier: 12:14
So habe ich das noch nie gesehen!!! 💡💡💡
Ich möchte dent.apart auch meinen Patienten empfehlen!
Wie geht das? 😊

Dr. Jan Neugierig: 12:15
Einfach das Starterpaket bestellen! Du bekommst die Info-Materialien sofort zugeschickt! 📧

Dr. Martina Pionier: 12:16
Das ist ja einfach! 😊

scan mich!



Jetzt kostenfrei Starterpaket bestellen!



Tel.: 0231 – 586 886 – 0



www.dentapart.de



Einfach bessere Zähne.®

dent.apart®



HYALURON- SÄURE: En vogue auch in der Implantologie

Wundheilung ist in allen Bereichen der Zahnmedizin – vor allem aber in der Implantologie – ein entscheidender Parameter für den Behandlungserfolg. Im Sinne der modernen Zahnmedizin gibt es unterschiedliche Möglichkeiten, die die Wundheilung positiv beeinflussen und beschleunigen können: der Einsatz von Kollagenen, Schmelz-Matrix-Proteinen, Eigenblutkonzentraten oder auch Hyaluronsäure. Besonders Letzteres ist aktuell en vogue.

Zahnärzte und Chirurgen schätzen die Verwendung von Eigenblutkonzentraten, denn das sich daraus herstellende innovative Knochenersatzmaterial Sticky Bone erhöht die

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 10 2023 – Rechtliche und steuerliche Neuerungen
- 12 Social Media ist kein einfaches Nebenprojekt
- 16 Praxisnetzwerk als Alternative zum izMVZ
- 20 Mitarbeiterbindung durch wirksames Health Benefit
- 22 Führungskompetenz – der zentrale Erfolgsschlüssel für die Praxis
- 26 #reingehört goes dentale Frauenpower mit Dr. Christine Ehrhardt



TIPPS

- 28 Neues Jahr, neue Abrechnungsfragen
- 30 Wie glücklich sind Sie?
- 32 Kombinieren Sie typisch weibliche und männliche Führungsqualitäten
- 34 Investments: Wieso, weshalb, warum?
- 36 Was spricht für die Dental fotografie?

IMPLANTOLOGIE

- 38 Fokus
- 44 Gemüse statt Schweinekiefer: Neuer Ansatz bei chirurgischen Nähübungen
- 46 Implantologie braucht generationsübergreifenden Austausch
- 48 Checkliste für die Implantologie
- 52 Implantate bei Parodontitispatienten – Dürfen wir das?
- 56 Minimalinvasive Implantologie mit zweiteiligem System
- 60 Weichgewebemanagement als Erfolgsstellschraube

Graftstabilität des Augmentats und dies verbessert wiederum den Wundverschluss. Die Behandlungsergebnisse sprechen klar für die Verwendung von Blutkonzentraten, allerdings ist der Erfolg dieser Methode nicht bei allen Patienten gleich, da der Behandlungserfolg eng an die Menge und die Bioaktivität des entnommenen Blutes geknüpft ist. Und auch die Anschaffung einer Zentrifuge, das Transfusionsgesetz sowie die Regularien der unterschiedlichen Bundesländer sind Faktoren, die entscheidend beeinflussen, ob man die Methode als Zahnarzt in der eigenen Praxis etablieren kann, möchte oder sollte. Gerade Generalisten sollten sich mit diesen Faktoren zwingend auseinandersetzen, bevor sie eine Entscheidung treffen.

Der sogenannte Sticky Bone kann auch mit Hyaluronsäure hergestellt werden. Klarer Vorteil dabei: Es steht immer die gleiche Qualität und Menge an Hyaluron zur Verfügung und die Anwendung benötigt keine weitere Vorbereitung – platt gesagt: Wir machen einfach die Packung auf und verwenden das Material. Das mit Hyaluronsäure angemischte Knochenersatzmaterial schafft ein besonders lagestabiles Konglomerat und vereint damit die Vorteile, die man auch mit den Eigenblutkonzentraten gewinnen möchte – ehrlicherweise muss aber angemerkt werden, dass das mit Eigenblut angemischte Material eine etwas festere Konsistenz hat. Besonders vorteilhaft ist der Einsatz der Hyaluronsäure bei Patienten mit erhöhten Risikofaktoren wie bei Rauchern sowie bei Patienten mit parodontalen Vorerkrankungen, Diabetes oder auch mit Rheuma und Osteoporose.

Das Interesse an Hyaluron wächst unter den Zahnärzten zunehmend und der Einsatz wird immer beliebter. Das merken wir vor allem auch an der steigenden Nachfrage nach unseren Fortbildungsangeboten zum Material. Durch den Einsatz der Hyaluronsäure kann die Behandlung unkompliziert, schnell und erfolgreich durchgeführt werden. Ganz nach dem Motto „Keep it simple“ – von dem wir alle in einem Arbeitsalltag voller Regeln, Richtlinien und hohem Dokumentationsaufwand profitieren.



Infos zum Autor

Dr. Alexander Müller-Busch

Implantologe, Parodontologe, Autor und Referent
Praxis Müller-Busch & Kollegen
www.dr-mueller-busch.de

PRAXIS

- 62 Fokus
- 72 Ästhetische Optimierung eines devitalen Frontzahnes
- 78 Selektive Kariesentfernung: Zum Einfluss des Adhäsivs auf den Behandlungserfolg
- 82 3 Fragen an ... Prof. Dr. Dr. Jörg Wiltfang
- 84 „Reparaturbedarf bei Instrumenten kennen wir nicht mehr“
- 86 Softwarelösungen gemeinsam entwickeln
- 88 Die Wirtschaftlichkeit von Instrumenten liegt im Detail

DENTALWELT

- 90 Fokus
- 94 Pflicht und Kür: Zur Beleuchtung in Zahnarztpraxen
- 96 „Die Bedeutung der Mundgesundheit für die Allgemeingesundheit wird zunehmend von Patienten verstanden.“
- 100 Zertifizierte Qualität hochpräziser Produkte made in Rostock
- 104 Rosenbohrer-Strauß zum Vorteilspreis
- 106 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 114 Impressum/Inserenten



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

FOR THE ORAL HYGIENE HEROES.

IDS
2023

Besuchen Sie unseren Stand A010/C019 in Halle 11.1
und erfahren Sie mehr über Varios Combi Pro.

NSK
Create it

Simple Action, Dual Performance

Varios Combi Pro

Ultraschall × Pulverstrahl



NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0
E-MAIL: info@nsk-europe.de

FAX: +49 (0)6196 77606-29
WEB: www.nsk-europe.de

WUSSTEN SIE SCHON, DASS ...?!

ZWP Designpreis 2023: Jetzt bewerben (und Designwissen testen)

Der ZWP Designpreis sucht in diesem Jahr wieder „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ und damit eine neue Praxis für den traditionsreichen Titel. Als Countdown zum Einsendeschluss des Wettbewerbs am 1. Juli haben wir in der *ZWP 12/22* eine fünfteilige Quizreihe zum Thema **INTERIOR DESIGN UND MOBILIAR** gestartet. Die erste Frage kreiste um das Designobjekt Stuhl. In der vorliegenden Ausgabe geht es um ein Gebrauchsobjekt, das eher einen Nebenschauplatz in Räumen des öffentlichen Lebens darstellt und doch zugleich fester Bestandteil ist: die Garderobe. Auch Zahnarztpraxen bieten Patienten in der Regel im Wartebereich die Möglichkeit, ihre Garderobe abzulegen, während sie die Praxis besuchen. Ein Modell, das aus dem Jahr 1908 stammt und bis heute modern geblieben ist, ist der filigrane Garderobenständer „Nymphenburg“.



Auf wen geht das über hundert Jahre alte Design zurück?

[Hier geht es zur Auflösung](#)



Möchten auch Sie mit Ihrer Praxis beim **ZWP Designpreis 2023** mitmachen, dann füllen Sie einfach unser kurzes Bewerbungsformular aus und schicken es uns zusammen mit professionell angefertigten Praxisbildern an zwp-redaktion@oemus-media.de. Einsendeschluss ist der 1. Juli 2023. Alle Informationen rund um den Wettbewerb, einschließlich dem Bewerbungsformular, finden Sie unter:



WWW.DESIGNPREIS.ORG



© www.classicon.com

BUM BUM, BORIS IST ZURÜCK.



MEZGER

Frisch vom Mezger

ZWP ONLINE

DANKE!

Die ZWP-Reaktion sagt DANKE für Ihre Teilnahme an unserer Leserumfrage im vergangenen Jahr. Wir haben uns über das tolle Feedback gefreut und werden Ihren Wünschen nach noch mehr Forschungsinhalten und einem verstärkten Blick auf die weibliche Zahnmedizin nachkommen. Bleiben Sie neugierige Leser – wir kümmern uns um den Rest!

Ihre ZWP-Redaktion

IDS
2023

Besuchen Sie uns
auf der IDS 2023:
Halle 11.1 | Stand G010 H019



**Instrumenten-
Reinigungssystem**



**Abnehmbare Griffe
und Abdeckung**



**Saugschlauch-
Reinigungssystem**



**Autoklavierbare
Köchereinsätze**

Partner von:



Belmont
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18 · 60437 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 69 50 68 78-0 · Fax +49 (0) 69 50 68 78-20
E-Mail: info@takara-belmont.de
Internet: www.belmontdental.de

Investoren-Medizin: Lauterbach legt Veto ein

BZÄK und KZBV begrüßen die im Dezember 2022 publizierten Äußerungen von Bundesgesundheitsminister Prof. Karl Lauterbach zu Investoren in der Zahnheilkunde. Lauterbach hatte in einem Interview mit der Wochenzeitung *Die Zeit* unter anderem gesagt: „Bislang beobachten wir, dass internationale Firmen zum Beispiel Praxen in der Augenheilkunde, von Zahnärzten und in der Dialyse übernehmen, um damit Geld zu machen. Das müssen wir dringend unterbinden. Wir wollen keine Investoren-Medizin. Medizin ist eine Fürsorge auf Grundlage der Wissenschaft. Keine Ware des Kapitalismus. Wir haben in allen Bereichen zu viel Ökonomie und zu wenig Medizin, ob in den Krankenhäusern, durch die Fallpauschalen, bei den Medikamenten, wo es ebenfalls heißt: Hauptsache billig, und jetzt auch bei den Arztpraxen, wo nun billige Massenabfertigung droht. Das muss aufhören. Wir sind zu weit gegangen.“

Quelle: BZÄK, KZBV



© bbk22 – stock.adobe.com

Zahnmedizin schafft 635.000 Arbeitsplätze

Auf jeden der 420.000 Beschäftigten innerhalb der Zahnarztpraxen kommen 0,5 weitere Beschäftigte, die direkt, indirekt oder induziert von der Existenz der Zahnarztpraxen abhängig sind. 635.000 Arbeitsplätze hängen damit (in)direkt von Zahnarztpraxen ab.

Quellen: Statistisches Jahrbuch BZÄK, Zahnärztliches Satellitenkonto

© 21Mayem/Shutterstock.com

... der Menschen in Deutschland sind laut Umfragen offen für neue digitale Angebote. Dabei gehen Zahnärzte mit gutem Beispiel voran, denn kein anderer Versorgungssektor ist in der sicheren Vernetzung des Gesundheitswesens so weit wie die Zahnärzteschaft. Das zeigt zum Beispiel das seit 1. Januar 2023 verpflichtende **Elektronische Beantragungs- und Genehmigungsverfahren – Zahnärzte (EBZ)**. Das bisherige Verfahren vom Antrag über die Genehmigung bis zum Beginn der Behandlung wird damit erheblich beschleunigt und vereinfacht. Weitere Informationen zum EBZ unter: www.kzbv.de

Quelle: KZBV

Dentale Frauenpower aufs Ohr!

BE BRAVE!



Unser Audio-Format **#reingehört goes dentale Frauenpower** reiht sich in eine Übersicht zu den wichtigsten dentalen Podcasts ein, die in der ersten Ausgabe der *Zahnärztlichen Mitteilungen* in diesem Jahr veröffentlicht wurde. Mit dem Schwerpunkt auf weibliche Biografien, Herausforderungen und Learnings von Akteurinnen in der Zahnmedizin hebt sich das Format ganz klar von anderen Podcasts ab und bietet spannende und exklusive Storys.

Hier geht's zur Audioreihe
**#reingehört goes
dentale Frauenpower**



Ready,
steady ...

GO!

Jetzt IDS-App
herunterladen!

IDS 2023 in den Startlöchern

Mit einem Europäischen Presse-Gespräch am 25. Januar wurde die „heiße“ Phase für die abschließenden Vorbereitungen zur IDS 2023 eingeläutet. Die moderierte Veranstaltung in Anwesenheit von rund 50 Fachjournalisten aus Europa zeigte einen Ausblick auf die bevorstehende IDS vom 14. bis 18. März 2023, die in diesem Jahr auch ihr 100-jähriges Jubiläum feiert. In seinen Begrüßungsworten skizzierte Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie, die beeindruckende Erfolgsgeschichte der Internationalen Dental-Schau von ihren Anfängen 1923 in Berlin bis zur anstehenden 40. Ausgabe. Die IDS gestaltet die dentale Zukunft seit nunmehr 100 Jahren und werde auch 2023 unter dem Motto „100 Years IDS – Shaping the dental future“ wieder ihre herausragende Impulskraft unter Beweis stellen, betonte Pace. Laut Oliver Frese, Geschäftsführer der Koelnmesse, wird eine starke IDS 2023 erwartet, über 1.700 Anmeldungen aus 60 Ländern lägen bereits vor. Dass gut 75 Prozent der ausstellenden Unternehmen aus dem Ausland anreisen, zeige eindrucksvoll das internationale Alleinstellungsmerkmal der IDS am Standort Köln als weltweit größte Dentalmesse. Das moderierte Gespräch, an dem neben Mark Stephen Pace und Oliver Frese auch Dr. Henner Bunke, Board Member Council of European Dentists (CED), und Dr. Juliane Winkelmann, European Observatory of Health Systems and Policies in Brüssel, teilnahmen, unterstrich noch einmal ausdrücklich die große Bedeutung einer Messe. Der Digitalisierungsschub sei wichtig und bringe einen hohen Mehrwert, aber Produkte müssten wegen ihrer haptischen Komponente auch erlebt werden. So stellte Dr. Bunke fest, dass der handwerkliche Part der Zahnmedizin trotz zunehmender Prävention immer noch sehr groß ist. Man müsse daher auf Messen gehen, um sich die Neuerungen anzusehen und „in die Hand zu nehmen“. Oliver Frese führte aus, dass die Koelnmesse die Digitalisierung in allen Bereichen forciert, in den letzten drei Jahren aber auch gelernt habe, dass ein digitales Angebot ein wichtiger Mehrwert, die physische Begegnung auf Messen aber unersetzlich sei. Zum Abschluss betonte Mark Stephen Pace noch einmal die Innovationskraft der internationalen Dentalindustrie und die Bedeutung der IDS als führende Kommunikationsplattform. Nur der persönliche und vertrauensvolle Austausch mache erfolgreiches Business möglich.

Quelle: Koelnmesse GmbH

Für die IDS 2023 gibt es ausschließlich **digitale Tickets**, die sich in der IDS-App verwalten lassen.

Die App steht im App Store (IOS) bzw. Play Store (Android) zur Verfügung.

ANZEIGE

DIE BIOMECHANISCHE DIR® AUFBISS-SCHIENE NACH PROF. DR. UDO STRATMANN



DER SCHIENENTYP FÜR ENTSPANNUNG UND ENTLASTUNG

- Setzt das Kiefergelenk in die richtige Position
- Entlastet die Muskulatur/ Gelenkstruktur
- Sieht man nicht und stört nicht beim Sprechen
- Verbessert die Lebensqualität, dadurch leicht zu akzeptieren
- wissenschaftlich fundiert, klinisch getestet

Sprechen Sie uns an!

Gesellschaft für
Funktionsdiagnostik
DIR® System mbH & Co. KG
Bocholder Str. 5 • 45355 Essen
Tel. 0201-27906090

www.dir-system.de

 Wir bleiben besser.
zuliebe!

2023

RECHTLICHE UND STEUERLICHE NEUERUNGEN

Ein Beitrag von Christian Erbacher, LL.M.

RECHT /// Während die Umsetzung der Neujahrsvorsätze in vollem Gange ist, hat der Gesetzgeber wieder einige wichtige gesetzliche Neuerungen auf den Weg gebracht. Was Praxisinhaber in diesem Jahr berücksichtigen müssen, fasst der folgende Beitrag zusammen.

1. Neue Strahlenschutzregelungen

Neu in Verkehr gebrachte Röntgeneinrichtungen, wie z.B. Dental-Tubus-Geräte, müssen seit dem 1. Januar 2023 nach § 114 Strahlenschutzverordnung eine neue Funktion aufweisen. Dabei muss gewährleistet sein, dass die Expositionsparameter elektronisch aufgezeichnet und für die Qualitätssicherung elektronisch nutzbar gemacht werden.

► **Tip:** Lassen Sie sich von Ihrem Hersteller bescheinigen, dass die neuen strahlenschutzrechtlichen Voraussetzungen erfüllt werden.

2. Mehr Mut zum Homeoffice

Homeoffice in Zahnarztpraxen? Ja, das geht. Zum Beispiel durch die Videosprechstunde, die, richtig eingesetzt, das Behandlungsspektrum erweitert. Und was ist neu? Die sog. Homeoffice-Pauschale wird entfristet. Darüber hinaus wird die Pauschale erhöht, und zwar auf sechs Euro. Zudem steigt der maximale Abzugsbetrag von 600 EUR auf 1.260 EUR pro Jahr. Der Höchstbetrag wird erreicht, wenn die Steuerpflichtigen die betriebliche oder berufliche Tätigkeit an 210 Tagen im Jahr am häuslichen Arbeitsplatz ausüben.

3. Kinderfreibetrag und Kindergeld

Der Kinderfreibetrag ist für das Jahr 2023 auf 3.012 Euro je Elternteil erhöht worden. Zusätzlich zum Kinderfreibetrag gibt es

für jedes Elternteil einen Freibetrag von 1.464 Euro für den Betreuungs-, Erziehungs- oder Ausbildungsbedarf des Kindes. Das Kindergeld beträgt seit dem 1. Januar 2023 für jedes Kind 250 Euro. Bisher lag das Kindergeld für das erste und zweite Kind bei jeweils 219 Euro, für das dritte Kind bei 225 Euro und für das vierte und jedes weitere Kind jeweils bei 250 Euro.

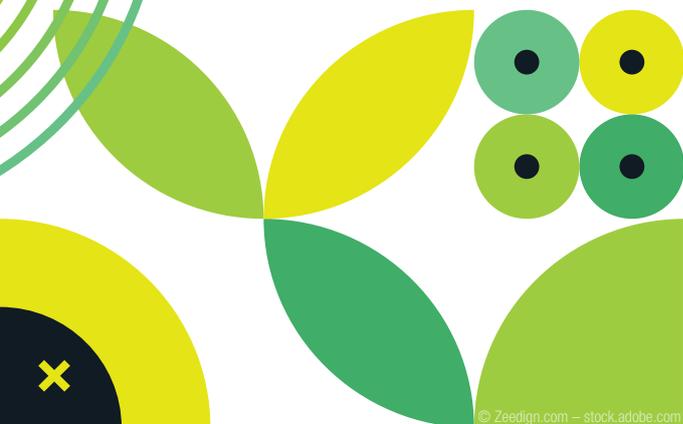
4. Arbeitszeiterfassung

Das Bundesarbeitsgericht erlegt den Arbeitgebern die Pflicht auf, die Arbeitszeiten der Beschäftigten zu erfassen. Nach § 3 des Arbeitsschutzgesetzes sei es verpflichtend, ein System zur Erfassung der von ihren Arbeitnehmenden geleisteten täglichen Arbeitszeit einzuführen. Es sollen Beginn und Ende, also die Dauer der Arbeitszeiten, einschließlich der Überstunden, erfasst werden. Ein solches System sei nach Ansicht des Bundesarbeitsgerichts „zur Durchführung“ des Arbeitsschutzes erforderlich, um sicherzustellen, dass die den Gesundheitsschutz der Arbeitnehmenden bezweckenden Regelungen über die Höchst-arbeitszeit und die Ruhezeiten eingehalten werden.

5. Elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung

Seit dem 1. Januar 2023 gibt es die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung. Damit werden die AU-Bescheinigungen zukünftig direkt digital an die jeweilige Krankenkasse übermittelt. Was müssen Praxisinhaber beachten? Die Bescheinigungen müssen digital bei der jeweiligen Krankenkasse abgerufen wer-

HAPPY NEW YEAR



den. Dies muss aktiv im Einzelfall geschehen. Eine automatische Übermittlung findet nicht mehr statt.

Damit entfällt für Arbeitnehmende die Pflicht zur Vorlage einer AU-Bescheinigung.

Eine Ausnahme gilt allerdings im Bereich der privaten Krankenversicherung bzw. bei privatärztlich tätigen Ärzten: Hier bleibt es bei der Papierform.

6. Arbeitsverträge prüfen

Anlässlich der Vielzahl der gesetzlichen Neuerungen bedarf es einer Überprüfung der Arbeitsverträge. So sind nach den oben geschilderten Neuerungen insbesondere folgende Klauseln in der Regel überarbeitungsbedürftig:

- Zeiterfassungsklausel/Arbeitszeitklausel
- Klausel zu Überstunden/Mehrarbeit
- Klausel zur AU-Bescheinigung

Insofern sollte das noch immer am Anfang stehende Jahr zum Anlass genommen werden, die vertragliche Basis der Praxis auf den Prüfstand zu stellen.



Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen

INFORMATION ///

Christian Erbacher, LL.M.

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht

Lyck+Pätzold. healthcare.recht

www.medizinanwaelte.de

ANZEIGE


AMANNGIRRBACH

DENTISTRY UNIFIED

BESUCHEN SIE
UNS AUF DER

IDS

14.-18.03.2023
Köln

EASILY

Connect To The (Work-)Flow

Gemeinsam für eine bessere Zahngesundheit

In einem perfekten dentalen (Work-)Flow ist alles smart, einfach und lückenlos miteinander verbunden. Produkte und Services in einem sicheren, offenen System, das Exzellenz ermöglicht. Menschen in ihren Aufgaben für einen perfekten dentalen Arbeitsalltag zum Wohle von Patienten. Unsere Mission: Verbindungen schaffen, um all das zu ermöglichen. Gemeinsam mit Ihnen, für eine bessere Zahngesundheit. Lernen Sie uns kennen und werden Sie Teil unserer Verbindung.

Discover the (Work-)Flow unter
ids.amanngirschbach.com



SOCIAL MEDIA IST KEIN EINFACHES NEBENPROJEKT



Ein Beitrag von Alicia Hartmann

INTERVIEW /// Mit über 11.000 Followern auf Instagram führt Dr. Jochen Tunkel einen der erfolgreichsten zahnmedizinischen Social-Media-Accounts in Deutschland. Im Interview spricht der Zahnarzt aus Bad Oeynhausen über die Vorteile der Onlinepräsenz für die unterschiedlichsten Bereiche des zahnärztlichen Alltags, macht aber auch deutlich, dass ein gut funktionierender Account kein kleines Nebenprojekt ist.

Social Media – ein MUSS für die implantologische Praxis? – Unter diesem Titel hielten Sie auf dem 51. Jahreskongress der Deutschen Gesellschaft für Implantologie e.V. (DGZI) im Herbst 2022 einen Vortrag. Worin liegt Ihrer Meinung nach das Potenzial der sozialen Medien für Zahnarztpraxen?

Soziale Medien haben für Unternehmen und damit auch für Zahnarztpraxen ein riesiges Potenzial – aber das ist wohl den meisten bereits bekannt. Diese digitalen Kanäle können bei den Praxen vor allem in Sachen Patienten- sowie Mitarbeitergewinnung punkten. Für meine zahnärztliche Tätigkeit nutze ich beispielsweise zwei Kanäle: Zum einen habe ich einen Praxisaccount, den wir aber vorrangig als Informationstool und für die Mitarbeitergewinnung bespielen, zum anderen habe ich einen zusätzlichen Account für meine Vortragstätigkeit. Mittlerweile führe ich nur noch meinen Vortragsaccount selbst und zwei meiner Mitarbeiterinnen kümmern sich um den Praxisaccount.

TIPPS FÜR ERFOLGREICHES POSTEN

- Definieren Sie Zielgruppe und Zweck Ihres Accounts
- Arbeiten Sie sich in die Materie „Soziale Medien“ richtig ein
- Wählen Sie den zu Ihnen passenden Kanal aus (Sie müssen nicht auf allen Hochzeiten tanzen)
- Holen Sie sich Marketingexperten ins Boot
- Planen Sie genügend zeitliches und finanzielles Budget ein
- Bestimmen Sie einen Social-Media-Beauftragten in Ihrer Praxis

Dr. Jochen Tunkel
auf Instagram



11.100
FOLLOWER

709
BEITRÄGE

492
ABONNENTEN



Dr. Jochen Tunkel – Infos zur Person

Sie führen vor allem Ihren Vortragsaccount seit mehreren Jahren sehr erfolgreich. Wie hat sich Ihre Social-Media-Präsenz entwickelt?

So erfolgreich wie beide Accounts jetzt sind, waren sie nicht von Anfang an. Unsere Social-Media-Reise begann mit Facebook, als immer mehr Firmen zusätzlich zu ihren Webseiten Facebook zu Werbezwecken nutzten. Ich habe damals erst mal mit einem privaten Account angefangen, um mich in die Materie einzufühlen und dann die Entscheidung für den Praxisaccount getroffen. Allerdings habe ich das Ganze dann ehrlich gesagt schleifen lassen und den Kanal erst aufgrund meiner Vortragstätigkeit und der damit zusammenhängenden notwendigen Präsenz auf Instagram wieder reaktiviert und weiter ausgebaut. Gerade für mich als Referent sind soziale Medien ein klarer Vorteil: Ich kann meine Fälle und Themen präsentieren, ohne auf Dritte angewiesen zu sein, die mich als Referent auf eine Veranstaltung einladen. Und ich bekomme mehr direktes Feedback – bei Vorträgen trauen sich das auf jeden Fall weniger Zuhörer.

**„WILL MAN MIT
SOZIALEN MEDIEN
ERFOLGREICH SEIN,
MUSS MAN ZEIT
INVESTIEREN. DIE
DAFÜR NOTWENDIGE
ZEIT UNTERSCHÄTZT
MAN ABER SCHNELL.“**



Mockup © DeepLab - stock.adobe.com

Wie ist ein ansprechender zahnärztlicher Social-Media-Account aufgebaut? Was muss man tun, um als Zahnarzt erfolgreich zu posten?

Zu Beginn sollte man sich zwei Fragen stellen: Was soll der Zweck des Kanals sein? Und wie spreche ich die Zielgruppe an? Vergessen sollte man dabei aber nicht, dass wir Zahnärzte sind und nur in den seltensten Fällen wirklich Ahnung von Marketing, Bildbearbeitung oder Contenterstellung haben. Meine klare Empfehlung an dieser Stelle: Holen Sie sich Hilfe! Es gibt Profis, die gerade in den Anfängen eine gute Unterstützung sind. Denn für einen erfolgreichen Account muss erst mal ein stimmiges Konzept als Basis entwickelt werden. Nur mit einem solchen Konzept kann man langfristig erfolgreich sein, sonst bräuchte man weder Zeit noch Mühe in den Aufbau stecken. Wichtig ist auch, dass man auf Trends reagiert. Beispielsweise wird TikTok immer beliebter, ob das für mich aber etwas Dauerhaftes ist, muss sich noch zeigen.

Gibt es auch Nachteile, die ein Auftritt in den sozialen Medien mit sich bringt?

Will man mit sozialen Medien erfolgreich sein, muss man Zeit investieren. Die dafür notwendige Zeit unterschätzt man aber schnell. Die Erstellung eines einfach wirkenden Posts mit vielleicht nur einem Bild kostet mich zwischen 30 Minuten und einer Stunde. Klingt erst mal nicht viel, aber dann postet man ja auch

nicht nur einen Beitrag die Woche. Hinzukommt das Reagieren auf Nachrichten, Aktivität in der eigenen Story, das Reposten von Beiträgen und auch das Kommentieren von anderen Posts zum Thema Zahnmedizin. Denn der Algorithmus ist in gewisser Weise ziemlich gemein und bestraft Inaktivität. Ist man wenig aktiv, werden den Followern die Beiträge nicht angezeigt und die ganze Mühe wäre für die Katz. Man muss einfach immer am Ball bleiben. Dadurch fühlt man sich aber auch verpflichtet, immer etwas zu posten und online aktiv zu sein. Das kann schnell zu einer großen Last werden. Damit das bei mir nicht passiert, verbringe ich nicht mehr als drei Stunden die Woche mit der Pflege meines Accounts. Für mich fällt deshalb auch ein YouTube-Kanal raus, denn die Produktion von längeren Videos wäre einfach zu aufwendig.

Wie stehen Sie zu privaten Inhalten auf Praxisaccounts?

Gerade für bekannte Accounts wird empfohlen, Einblicke in das Privatleben zu gewähren. Dieses Menscheln sorgt zwar für höhere Followerzahlen, ist aber nichts für mich. Mein Privatleben soll privat bleiben. Ich fände es – gerade auch für meinen Vortragsaccount – unprofessionell, Urlaubsbilder zu posten, da soll es wirklich vorrangig ums Fach gehen. Aber im Endeffekt muss jeder selbst entscheiden, ob er als Zahnarzt rein fachlich online präsent sein oder auch Inhalte darüber hinaus zeigen möchte.

Besuchen Sie uns
auf der IDS.

Halle 1 | Stand A10/C19

IDS
100 YEARS
SINCE 1923



Wenn Sie EXPERT Kunde
sind, werden wir uns
wahrscheinlich nicht
kennen lernen.

Peter Schöchlin

Leiter Reparaturen und Retouren

Zuverlässigkeit trifft Innovation.

24 Monate Garantie - Die EXPERT Serie überzeugt mit neuer
Technologie und gewohnter Zuverlässigkeit. Made by KaVo.
Made in Germany.

Erfahren Sie mehr: www.kavo.com/de/expert

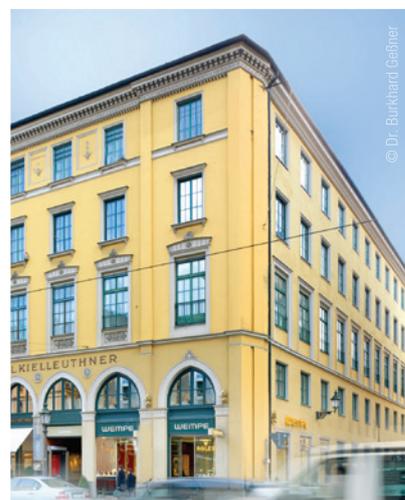


Praxis netz werk

als Alternative zum izMVZ

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// Das Thema Investoren im Praxismarkt wird heiß und heftig diskutiert, standespolitische Größen fordern immer wieder beschränkende Auflagen, um, so der Tenor dieser Kontra-Stimmen, eine Kommerzialisierung des Fachgebiets und damit eine Zahnmedizin nach BWL-Parametern zu verhindern. Einen Gegenentwurf zu diesem Szenario bietet Zahnarzt und Praxisinhaber Dr. Burkhard Geßner im Münchner Raum. Was genau hinter seiner Alternative steckt, verrät unser exklusives Interview.



zMVZ vs. Investor-zMVZ

Ein zMVZ ist eine Rechtsform, die es erlaubt, mehr als vier Zahnärzte anzustellen. Anders als klassische Praxisgemeinschaften oder Gemeinschaftspraxen, in denen sich gleichberechtigte Partner zusammenschließen, hat ein zMVZ einen Eigentümer – das kann eine Person, eine GbR oder eine GmbH sein – mit angestellten Zahnärzten. Auch meine Praxisstruktur ist ein zMVZ. Völlig zweckentfremdet wurde diese Struktur durch das Auftreten von Investoren, die eine Regelungslücke ausnutzen und sich über den Kauf einer Klinik Zugang an dem aus ihrer Sicht profitablen Betrieb von Zahnarztpraxen verschaffen wollen. Diese Investor-zMVZs (izMVZ) sind reine auf Profit ausgerichtete Geschäftsmodelle. Da aber eine Zahnarztpraxis keine Backstube ist und nicht auf die Schnelle fachfremd geführt werden kann, nimmt dieser Kauf ab. Investoren der ersten Stunde gibt es schon nicht mehr und jene, die sich noch im Markt bewegen, kaufen nur noch zögerlich.

(Dr. Burkhard Geßner)

Herr Dr. Geßner, können Sie uns bitte kurz einen Einblick in Ihre Backstory geben, wie sind Sie zur Zahnmedizin gekommen?

Ich komme aus einer Zahnarztfamilie. Schon mein Großvater und Vater haben den Beruf in der Nähe von Coburg ausgeübt. Die Praxis meines Vaters war in unserem Wohnhaus, sodass ich hautnah den Praxisalltag miterleben konnte. Mein Weg in die Zahnmedizin war somit vorgezeichnet. Nach meinem Studium in Tübingen war ich zunächst ein Jahr lang als Assistenz Zahnarzt in der Praxis meines Vaters tätig, bevor ich als Assistent und später als Juniorpartner in mehreren führenden Praxen in München arbeitete.

Wie hat sich ihr Fach- und Berufsverständnis anfänglich geformt?

Während meiner Jahre als Jungzahnarzt in München wurde mir schnell klar, dass die dortigen Uhren völlig anders ticken als in Coburg und in München und mit den entsprechenden Patienten eine Zahnmedizin möglich ist, die sich in Coburg aufgrund einer anderen sozialen Stratifizierung so kaum umsetzen ließ. Mein Ehrgeiz war geweckt: Ich wollte eine anspruchsvolle Zahnmedizin machen, für die es sich lohnt, die Übernahme der väterlichen Praxis auszuschlagen. München war damals (1993) schon von extremer Zahnarztichte gekennzeichnet. Somit musste ein Praxiskonzept her, das sich von anderen unterscheidet. Mein Ansatz „Spezialisten unter einem Dach“, vereinte alle Richtungen der Zahnmedizin durch Experten. Aus heutiger Sicht ist das nichts Ungewöhnliches mehr. Damals aber gab es neben den Kieferorthopäden und Kieferchirurgen kaum spezialisierte Praxen. Die Ursprungsidee zu diesem Konzept hatte ich von Fortbildungsaufenthalten in Amerika mitgebracht. Ich habe mich von vornherein auf die Restaurative Zahnheilkunde konzentriert und als ersten Schritt einen befreundeten Kollegen, der sich auf Endodontie spezialisiert hatte, mit in die Praxis geholt. Nach und nach kamen dann weitere Spezialisten dazu, sodass wir nun heute das komplette Spektrum abdecken.



Die Räumlichkeiten der Hauptpraxis in der Maximilianstraße 10 in München.



Sie stehen einer Flaggschiff-Praxis in der Münchner Maximilianstraße unter dem Namen Dr. Geßner & Kollegen sowie weiteren gleichnamigen Praxen im Umkreis als Inhaber vor. Was hat Sie dazu bewogen, eine Art Praxisverbund zu gründen?

Anders als Investoren auf dem Markt, die Praxen zur Gewinnmaximierung aufkaufen, bin und bleibe ich Zahnarzt und vertrete eine zahnärztliche Vision. Dabei möchte ich zum einen eine hochwertige Zahnmedizin in der Breite ausbauen und zum anderen die unter meinem Namen laufenden Praxen für zukünftige Entwicklungen rüsten. Selbstverständlich wird es weiterhin kleinere Ein- oder Zweibehandlerpraxen und auch allgemein Zahnärztliche Praxen geben. Trotzdem bietet eine größere

Qualitätszahnmedizin nur für Privatpatienten?

Unser Konzept einer breit aufgestellten Qualitätszahnmedizin richtet sich nicht ausschließlich an Privatpatienten, sondern an alle Patienten, die Versorgungsbedarf haben und mit uns ihre Mundgesundheit erhalten möchten. Wir sind keine Ästhetikpraxis, ganz im Gegenteil: Wir decken alle Bereiche der Zahnmedizin ab, wobei im Zentrum unserer Versorgung, eben weil wir das spezialisierte Know-how haben, komplexe Fälle stehen, die einen hohen Behandlungsaufwand mit sich bringen.

(Dr. Burkhard Geßner)



Struktur, wie ich sie an verschiedenen Standorten entwickle, für Behandler wie Patienten Vorteile in Form von Interdisziplinarität, Kompetenz und Ausstattung.

Wie würden Sie Ihr Konzept bezeichnen? Wir haben es Praxisverbund genannt, trifft das für Sie den Kern?

Wichtig ist mir in erste Linie: Ich verstehe mich nicht als Praxiskette, da der Begriff aus der Wirtschaft entstammt und eher eine preiswerte Zahnmedizin in den Vordergrund stellen würde. Mein Selbstverständnis ist das eines Praxisnetzwerks, bei dem in der Mitte das Flaggschiff mit seinen Experten für ein Know-how steht, das auch in den Satellitenstandorten der Maßstab ist und dort ebenfalls praktiziert wird. Für die Patienten bedeutet das: Sofern für eine Behandlung einer der Flaggschiff-Spezialisten herangezogen werden soll, wird der Patient in die Hauptpraxis überwiesen oder der Spezialist geht in die Satellitenpraxis. Somit kann ich an allen Standorten für die Qualität bürgen, für die ich mit meinem Namen stehe.

Welche besondere Herausforderung bringt so ein Konzept mit sich?

Die Sicherstellung einer ausreichenden Auslastung der Spezialisten. Denn unser Konzept sieht vor, dass Experten auch wirklich spezialisiert tätig sein sollen und nicht, wie häufig zu beobachten, nur Schwerpunkte haben. Eine Praxis, die alle Bereiche der Zahnmedizin abdeckt, kann nur sehr eingeschränkt mit Zuweisungen aus anderen Praxen rechnen. Somit bedarf es einer gewissen Praxisgröße, um genügend Auslastung der Spezialisten aus den eigenen Patientenreihen zu schaffen. In München, wo selbst viele kleinere Praxen mit der Auftragslage kämpfen, ist das kein leichtes Unterfangen. Um zügig die notwendige kritische Größe zu erreichen, habe ich einige Praxen in der Innenstadt, bei denen Kollegen einen Nachfolger gesucht haben, übernommen und die Kollegen mit ihren Patienten in unser Netzwerk überführt.

Sind Sie trotz Ihrer Inhaberfunktion noch im zahnmedizinischen Tagesgeschäft eingebunden?

Absolut! Ich bin nach wie vor die meiste Zeit am Patienten tätig, wengleich das Netzwerk einen erheblichen Managementaufwand bedeutet. Es ist aber überhaupt nicht mein Ziel, mich in die Geschäftsführung zurückzuziehen und nur noch als Unternehmer tätig zu sein. Im Gegenteil: Mein Antrieb war, ist und bleibt es, die Voraussetzungen zu schaffen, die es mir erlauben, genau die Zahnmedizin

Dr. Geßner & Kollegen: Ein wachsendes Netzwerk

Derzeit umfasst das Praxisnetzwerk Dr. Geßner & Kollegen die Flaggschiff-Praxis im Herzen von München sowie vier Satellitenpraxen im Umkreis (Standorte: Arabella-Park, Harlaching, Grünwald, Riem). Schon in diesem Frühjahr soll mindestens eine weitere Praxis in der Region dazukommen. Die erworbenen Praxen verschmelzen entweder mit den Bestandspraxen, indem Behandler und Patienten in bestehende Praxen integriert werden oder werden als attraktive Sattelitenstandorte erhalten und ausgebaut.

zu machen, die mir Freude bereitet. Das ist eine hochwertige Restaurative Zahnmedizin, eingebettet in ein Team aus Spezialisten, mit dem ich mich ständig austausche.

Was gewinnt ein Zahnarzt, wenn er seine Praxis an Sie verkauft, anstelle an einen Investor?

Viele Zahnärzte haben das Problem, wenn sie ihre Praxen verkaufen möchten, einen geeigneten Nachfolger zu finden. Dabei sind die Praxisräumlichkeiten, gerade in der Münchner Innenstadt, eingeschränkt und es können aufgrund von Bestandsschutzaufgaben nicht beliebig erweitert werden. Das hat zur Folge, dass sie sich nicht für eine übernehmende Praxisgemeinschaft oder den Verbleib des Zahnarztes nach dem Kauf in der Praxis eignen. Gerade Letzteres ist aber oftmals der Wunsch vieler Abgeber: Befreit von den Bürden der Selbstständigkeit möchten sie durchaus noch in ihren Praxen weiterarbeiten und ihr Wissen mit anderen teilen. Verkaufen sie ihre Praxis an einen Investor, sind sie zwar in vielen Fällen vertraglich gebunden, ihre zahnärztliche Tätigkeit in der Praxis der Wirtschaftlichkeit halber fortzuführen, sie übergeben aber ihr Erbe an eine fachfremde Geschäftsführung, deren kaufmännisches Gebaren wenig mit dem Ansinnen und der Berufsüberzeugung des Zahnarztes zu tun hat und so zu Auseinandersetzungen führt. Und genau hier komme ich ins Spiel: Durch den Verkauf an mich gewinnt der abgebende Zahnarzt die Möglichkeit, frei von Führungsaufgaben, seinem Beruf im Kreise Gleichgesinnter und auf Augenhöhe weiter nachzugehen. Gleichzeitig gewinnt das Praxisnetzwerk einen erfahrenen Zahnmediziner.

Und worin liegen die Vorteile Ihres Netzwerks für junge Zahnärzte?

Viele junge Zahnärzte sind fachlich sehr interessiert und möchten ihren Beruf auf hohem Niveau ausüben. Gleichzeitig spielen gerade in jüngeren Jahren Themen der Work-Life-Balance und Familiengründung eine große Rolle. Den privaten wie beruflichen Zielen und Erwartungen gerecht zu werden, erschwert den Schritt in die Selbstständigkeit. In einer auf Qualität ausgerichteten großen Struktur mit einem Expertenteam kann die Nachwuchsgeneration, unabhängig von wirtschaftlichen Zwängen, ihrer Begeisterung für die Zahnmedizin nachgehen.

Wie vermeiden Sie, dass nicht irgendwann Ihre Vision und die damit verbundenen Praxen von einem Investor aufgekauft werden?

Indem das Ganze in der Familie bleibt! Wie ich anfangs erwähnte, ich entstamme einer Zahnarztfamilie und auch die nächste Generation wächst schon heran. Mein Neffe ist bereits als Zahnarzt bei mir tätig, meine Töchter möchten ebenfalls Zahnmedizin studieren. Meine Vision ist eine zukunftsfähige Family Affair, die von einer praxistauglichen Umsetzbarkeit und der festen Überzeugung von mir und meinen Kollegen lebt, dass eine qualitativ hochwertige und wertschätzende Zahnmedizin keine Schlips-und-Kragen-Vertreter braucht. Alle Anfragen von Investoren, die auch mich selbstverständlich in der Vergangenheit erreicht haben, habe ich mit der Gewissheit abgelehnt, dass mein Konzept Bestand haben wird.

Weitere Informationen zu Dr. Geßner und Kollegen unter: www.praxis-dr-gessner.de

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing

B E M A + G O Z



DER Kommentar




Abrechnung?

Ich will's wissen!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

Jetzt 10 Tage kostenlos testen:

www.bema-go.de

MITARBEITER- BINDUNG DURCH WIRKSAMES HEALTH BENEFIT

Vorsorge auf IGeL-Basis • Sehhilfen

TOLLE EXTRA-
LEISTUNG FÜRS
PRAXISTEAM

Chefarzt-Behandlung auf der Privatstation • Heilpraktiker

Facharzt-Terminservice

Ein Beitrag von Tassilo Pollmeier

PERSONALMANAGEMENT /// Durchweg jede Branche kennt das Phänomen: Neue Fachkräfte fehlen und durch Social Recruiting wird die Konkurrenz im Kampf um Fachkräfte weiter verschärft. Umso wichtiger ist es, vorhandene Mitarbeitende langfristig zu motivieren und zu binden. Wie das geht? Zum Beispiel mit einem Health Benefit.

Der Schlüssel für eine erfolgreiche Mitarbeiterbindung lautet: Begeisterung. Das Stichwort für eine langfristige Begeisterung ist hierbei Identifikation. Wenn sich Mitarbeitende mit der Praxis und ihrem Arbeitgeber identifizieren können, schafft das eine maximale Bindung sowie höhere Produktivität. Es gibt zahlreiche Benefits, die Arbeitgeber ihren Mitarbeitenden zur Verfügung stellen können, denn um qualifizierte Mitarbeitende erfolgreich zu binden, reicht es längst nicht mehr aus, nur pünktlich das Gehalt zu zahlen. Und auch ein Obstkorb oder der gute alte Tankgutschein sind schon lange kein Alleinstellungsmerkmal mehr. Mit einem Health Benefit hingegen erhalten Mitarbeitende etwas, was sie mit Geld nicht kaufen können.

Gesundheit als entscheidende Ressource

Das Thema Gesundheit spielt in der Arbeitswelt eine zunehmend größere Rolle. Die heutige Generation der Arbeitnehmer lebt bewusster und achtet stärker

auf ihre psychische sowie körperliche Gesundheit. Daher ist es für Arbeitgeber essenziell, Gesundheit als Ressource wahrzunehmen, denn ohne gesunde Mitarbeitende können auch Patienten nicht optimal behandelt werden. Beim Thema Health Benefit geht es um die nachhaltige Gesunderhaltung durch Prävention und Therapie außerhalb der gesetzlichen Krankenversicherung. Daher ist ein Health Benefit mit einer betrieblichen Krankenversicherung ein wichtiger Aspekt bei der erfolgreichen Mitarbeiterbindung.

Die richtige bKV erhöht die Mitarbeiterzufriedenheit durch den wiederkehrenden emotionalen Mehrwert und ist damit mehr als eine weitere Versicherung. Mitarbeitende erkennen schnell: Es geht hier um mich – ich bin meinem Arbeitgeber wirklich wichtig. Diese Wertschätzung führt zu nachhaltiger Wertschöpfung. Mit einer betrieblichen Krankenversicherung kann man sich als attraktiver Arbeitgeber positionieren, dem die Gesundheit der eigenen Mitarbei-

INFORMATION ///

Deutscher bKV-Service
Tel.: +49 2103 339977-0
www.mein-chef-rockt.de



ter am Herzen liegt. Damit wird einerseits eine maximale Bindung geschaffen und andererseits kann dem Fachkräftemangel durch die Stärkung der Arbeitgebermarke entgegengetreten werden.

Sich um Mitarbeitende kümmern, wenn es die GKV nicht mehr tut

Die gesetzlichen Krankenkassen stehen schon lange vor einer finanziellen Herausforderung, welche sich durch die Pandemie und steigende Ausgaben nur noch verschärft hat. Das hatte in der Vergangenheit bereits Leistungskürzungen und Beitragsanpassungen zur Folge. Zum Anfang des Jahres trat nun das GKV-Finanzstabilisierungsgesetz endgültig in Kraft, um die finanzielle Situation des gesetzlichen Gesundheitssystems zu stabilisieren.

Bereits vorher zeigte sich ein erheblicher Unterschied zwischen Kassen- und Privatpatienten. Leistungskürzungen und Budgetierungen führen dazu, dass Kassenpatienten weniger Leistungen in Anspruch nehmen können. Inflation und massiv steigende Energiekosten sind zusätzliche Faktoren, aufgrund derer Kassenpatienten auf wichtige Vorsorgeuntersuchungen oder Behandlungen verzichten, wenn diese nicht erstattet werden. Dabei sind nicht nur die Patienten von den Auswirkungen des GKV-Finanzstabilisierungsgesetzes betroffen, sondern natürlich auch Mitarbeitende.

Chance: Versichertenstatus hochstufen

Genau diese Problematik ist aber eine Chance für Arbeitgeber. Mit einem ganz einfach umsetzbaren und direkt wirksamen Health Benefit mit der bKV als Ergänzung zur gesetzlichen Krankenversicherung kommen Mitarbeitende in den Genuss des Privatpatientenstatus und können so Leistungen in Anspruch nehmen, die sie andernfalls wegen fehlender Liquidität vermutlich nicht wahrnehmen würden. So ermöglichen Praxisinhaber ihren Mitarbeitern eine bessere Gesundheitsversorgung ohne Gesundheitsprüfung und inklusive aller Vorerkrankungen.



Illustration: © wovormom - stock.adobe.com, Foto: © Deutscher bKV-Service

Unter dem Motto **MEIN CHEF ROCKT!** bietet der Deutsche bKV-Service spezielle Rahmenverträge, die es Praxen ermöglichen, bereits ab fünf Mitarbeitern einzigartige Konditionen und Zugangsvoraussetzungen in Anspruch zu nehmen. Mit einem individuellen Gesundheitskonzept werden Praxen bei der Entscheidungsfindung unterstützt und zusätzlich stehen bei allen weiteren organisatorischen Aufgaben jederzeit Ansprechpartner zur Verfügung! Weitere Informationen und eine unverbindliche Beratung unter www.dbkvs.de/zwp oder über den QR-Code.



Procodile Q.
Eine neue
Dimension
der Sicherheit.

Kernkompetenz,
weiter gedacht.



www.dbkvs.de/zwp





Führungskompetenz – der zentrale Erfolgsschlüssel für die Praxis

© SFIO CRACHO – stock.adobe.com

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW III Es gibt Neuigkeiten in der Klapdor-Kollegen Academy: Seit Jahresbeginn 2023 führt unsere langjährige ZWP-Fachautorin Maïke Klapdor das Unternehmen zusammen mit Jovita Bilajac – beide halten jeweils 50 Prozent vom GmbH-Kapital und sind alleinvertretungsberechtigte Geschäftsführerinnen. Wir haben den Anlass für ein Interview genutzt – es gab spannende Antworten.

Frau Klapdor, Frau Bilajac, Ihre Academy ist spezialisiert auf die Qualifizierung von Führungskräften für Zahnarztpraxen. Sehen Sie in den Praxen einen wachsenden Bedarf?

Maïke Klapdor: Auf jeden Fall. Die Branche entwickelt sich hochdynamisch und es ist für Praxislenker eine erhebliche Herausforderung, alle Bälle in der Luft zu halten: Gute Zahnmedizin bieten. Attraktives Teamklima prägen. Effiziente Organisation aufbauen und im Lauf halten. Zusammenhänge zwischen eigenem Agieren und dem menschlichen und wirtschaftlichen Erfolg der Praxis erkennen.

Warum kommen Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber ganz konkret zu Ihnen?

Jovita Bilajac: Aus drei Gründen: Weil sie vom Erfahrungspool profitieren wollen. Weil sie Orientierung brauchen, beispielsweise zur Absicherung von Entscheidungen, und weil sie ihren persönlichen Werkzeugkoffer für die Bewältigung der alltäglichen Führungsarbeit erweitern möchten.

Hat sich in den letzten Jahren etwas verändert?

Maïke Klapdor: Gewaltig. Das System Zahnarztpraxis ist mächtig ins Rutschen geraten. Denken Sie beispielsweise an den Siegeszug des zahnärztlichen An-



Maike Klapdor

© KlapdorKollegen Academy

stellungsverhältnisses, den zunehmenden Mangel an qualifizierten ZFAs, die multiplen Anforderungen an das Praxismanagement, heranreifen den Praxisgruppen als Marktteilnehmer und vieles mehr. Alte Gewissheiten zerfallen. Entscheidungsträger in Zahnarztpraxen haben einen Haufen Verantwortung und kommen mit ein bisschen Modifikation von Bekanntem nicht mehr weiter. In unserer Academy lernt man, wie sich in dieser Dynamik sicherer Boden unter den Füßen behalten oder zurückgewinnen lässt.

Praxisführung wird im zahnmedizinischen Studium so gut wie kaum gelehrt.

Jovita Bilajac: Genau. Und dann werden für die eigenen Fragezeichen gerne Lösungen in der Betriebswirtschaft gesucht, die dort allerdings nicht oder nur zum geringen Teil zu finden sind. Es empfiehlt sich immer, bei den Menschen, also im sozialen Feld, und in den Organisationsprozessen anzusetzen. Die angestrebte Profitabilität entsteht im Kielwasser.



Jovita Bilajac

© KlapdorKollegen Academy

Sie meinen, tragfähige Praxiserfolge entstehen anders als man glaubt?

Maike Klapdor: In gewisser Hinsicht ist das so, ja. Das liegt an zunehmender Komplexität – je größer die Praxis, desto komplexer ist die Lage. Das lineare Ursache-Wirkungsprinzip gibt es ab ca. 18–20 Mitarbeiter*innen nicht mehr. Zentraler Inhalt unserer Kurse und Lehrgänge ist insofern das tiefere Verstehen von Wechselwirkungen und das Erkennen des eigenen Beitrags an erlebten Situationen. Nehmen wir mal das positive Teamklima. Alle wollen es. Und die allermeisten gucken dabei erwartungsvoll Richtung Chefetage. Natürlich prägt die Praxisleitung die Kultur und es ist ein gewaltiger Unter-

KLAPDORKOLLEGEN ACADEMY

Starke Zahnarztpraxen durch starke Führungskräfte

Praxismanagement | Praxisführung
Teamentwicklung | Organisationsentwicklung
BWL | Kennzahlen

Wertschöpfungsprozesse in der Tiefe verstehen und zukunftsorientiert steuern

- Komplexe Lehrgänge für ärztliche Leitung, kaufmännische Leitung und Praxismanagement
- Offene Fortbildungen in Münster und Hamburg
- Inhouse-Workshops und Teamtage für Mehrbehandlerpraxen
- Orientierungsanalysen und individuelle Fortbildungskonzepte für unternehmerisch geführte Praxen und ZMVZ

AKRUS



SC 5010 HS Mobiler OP Stuhl

für

- Oralchirurgie
- Implantologie
- Kieferorthopädie
- Plastische ästhetische Chirurgie

Standard
KopfstützeMehrgelenks-
Kopfstütze

Deck chair



Fuß Joystick

AKRUS GmbH & Co KG

Otto-Hahn-Str. 3 | 25337 Elmshorn

Phone: +49 4121 79 19 30

Fax +49 4121 79 19 39

info@akrus.de | www.akrus.de

schied, ob sie sich ihrer Vorbildfunktion bewusst ist oder nicht. Gleichzeitig ist beispielsweise den meisten angestellten Zahnärztinnen und Zahnärzten nicht klar, welche erhebliche Wirkung sie selbst mit eigenen kleinen Verhaltens- und Kommunikationsänderungen für das Teamklima erzeugen können. Sie sind immer überrascht, wie groß und rückkoppelnd der eigene Einflussbereich ist. Schon mit einer einzigen Fortbildung gehen neue Perspektiven auf – sowohl für die Menschen als auch für ihre gemeinsame Performance.

Mal hinter die Kulissen geschaut: Wie sind Sie zwei eigentlich zusammengekommen?

Maike Klapdor: Wir haben uns 2013 im Masterstudium für Business Coaching und Change Management kennengelernt, also in den Sozialwissenschaften. Wir hatten sofort einen sehr guten Draht zueinander, ähnliche Grundhaltungen, einen vergleichbaren Blick aufs Leben. Wir haben beide unternehmerisches Feuer, betriebswirtschaftliche Abschlüsse und kaufmännische Berufserfahrungen, mischen also die Disziplinen. Jovita ist seit 2016 Teil unseres Teams. Das ganzheitliche Denken und Agieren, auf das es im Change Management entscheidend ankommt, hat uns damals so richtig gepackt und brennt bis heute. Darauf fußen auch die vielen erfolgreichen Wachstumsprozesse für Zahnarztpraxen, die wir konzipiert und begleitet haben.

„Ganzheitlich“ klingt nach größerer Herausforderung.

Jovita Bilajac: Genau. Das Verstehen der Zusammenhänge zwischen Menschen, also dem sozialen Feld der Praxis, den organisatorischen Strukturen und harten BWL-Daten ist ein dickes Brett. Wir finden *keep it simple* auch super – das Prinzip greift allerdings oft zu kurz. So ist zum Beispiel die Steuerung über Personalkostenquoten äußerst beliebt und zweifellos auch wichtig. Gleichzeitig führt die klassische Anwendung der Personalkostenquote sowohl in der kleineren als auch in der großen Zahnarztpraxis komplett in die Irre.

Können Sie das bitte genauer erläutern?

Jovita Bilajac: Gerne. Wenn ich das gesamte Praxispersonal in einen Topf werfe und dann die Summe der Gehälter auf den Praxisumsatz beziehe (so wird die Personalkostenquote klassisch berechnet), dann kann mir nicht auffallen, welche Muster es gibt, also welche Berufsgruppe in meiner Praxis vielleicht über- oder unterbezahlt sein könnte. Oder ob ich irgendwo zu große Personalressourcen vorhalte. Oder ob die Patientenzahlen überhaupt zu den Behandlungskapazitäten passen. Zahnarztpraxen brauchen bereichsspezifische Personalkostenquoten mit anderen Bezügen, ergänzt um einige Ressourcenrelationen, also komplett andere Formeln. Speziell an dieser Stelle ist es superwichtig, auch konsequent datenbasiert zu arbeiten. Daraus können dann gut balancierte Gesamtstrukturen entstehen.



© KlapdorKollegen Academy GmbH

Führungskompetenz in Zahnarztpraxen

Der Imagefilm der KlapdorKollegen Academy vermittelt in rund zwei lebhaften Minuten, warum Führungswissen für Zahnarztpraxen der zentrale Zukunftsschlüssel ist. Gleichzeitig zeigt der Kurzfilm das Academy-Team in Aktion und erklärt, was die Münsteraner Experten wozu wie machen.



Hier geht's zum
Video.

Gilt das für alle Praxisgrößen?

Jovita Bilajac: Je größer die Praxisstruktur, desto wichtiger ist die konsequente Praxissteuerung mit Performance-Kennzahlen. Für alle gleichermaßen gilt das Prinzip: Geld wird in der Routine verdient.

Was bedeutet „Geld wird in der Routine verdient“ für die Praxisführung?

Maike Klapdor: Viele Mitarbeiterwechsel, unbesetzte Stellen und teamkulturbedingte Krankenstände kosten extrem viel Geld, weil sie die Organisation durcheinanderbringen, Stundensätze abstürzen lassen und das Entstehen der oberen Honoraranteile, mit denen die Rendite maßgeblich verdient wird, verhindern. Führungskräfte haben genau hier ihre renditesteigernde Schlüsselwirkung, weil sie durch Werteorientierung und professionelle Personalarbeit Stabilität erzeugen und damit die Voraussetzungen für routiniert profitable Praxistage setzen.

Lassen sich mit Führungswissen auch Kündigungen vermeiden?

Jovita Bilajac: Auf jeden Fall. Im lückenhaften Bewusstsein der Führungskräfte zum Thema Demotivation und Freisetzung von Motivation liegt der Keim für Konflikte, erhöhten Krankenstand im Team, Kündigungen und Fluktuation. Schade, denn eine Zahnarztpraxis hat im Wettbewerb um Mitarbeiter eigentlich hervorragende Karten. Bedenken Sie: Zahnarztpraxen können alles bieten, was sich Arbeitnehmer*innen nachweislich wünschen:

Ein brillantes Lächeln an Ihrem allerschönsten Tag

Sinnstiftende Arbeit, Beteiligung an Entscheidungen, faire Bezahlung, persönliche Weiterentwicklung, positive Teamkultur, zeitgemäße Benefits – alles machbar! Wir engagieren uns dafür, dass Praxisinhaberinnen und -inhaber und Führungskräfte diese Chancen noch besser erkennen und konkreter wissen, was sie persönlich wie tun können, um ihre Praxis zu einem attraktiven Ort mit Anziehungskraft zu machen.

Meinen Sie, dass Praxisinhaber manchmal auf dem Holzweg sind?

Maïke Klapdor: Mitunter schon. Im Management ist es nicht anders als in der Zahnheilkunde: Ausbildungslevel und Arbeitsergebnisse stehen in Zusammenhang. Es gibt verschiedene populäre Fehlannahmen in den Praxen.

Jetzt interessiert uns natürlich ein Beispiel!

Maïke Klapdor: Mitarbeiterloyalität zum Beispiel. Arbeitgeber halten Loyalität für eine Eigenschaft guter Bewerberinnen und Bewerber. Aber es ist keine Eigenschaft, sondern eine Antwort. Loyalität entsteht als Mitarbeiterreaktion auf das Set an Rahmenbedingungen, das ihnen die Praxis, ihre Chefinnen und Chefs, bieten. Der Effekt kann bei entsprechend positiven Rahmenbedingungen Loyalität sein. Oder eben das Gegenteil. Ursache und Wirkung hängen häufig anders zusammen, als angenommen wird. Grundsätzlich empfehlen und vermitteln wir, den Fokus primär auf die Menschen und auf die Organisationsprozesse auszurichten, sensibel flankiert von ausgewählten Daten und Kennzahlen. Nachhaltiger wirtschaftlicher Erfolg entsteht dann als Folgewirkung.

Für Ihre Zielgruppe haben Sie ja viel im Gepäck.

Jovita Bilajac: Und es geht ständig weiter. Unsere Kursteilnehmerinnen und -teilnehmer und die Praxen, an denen wir sehr eng dran sind, bringen uns laufend auf neue Ideen. Wir erkennen auch Branchennuster und Benchmarks, die wir dann breiter nutzbar machen und probieren auch neue Kennzahlen und Konzeptbausteine aus, die unser hoch erfahrenes Referententeam empfiehlt. So haben wir beispielsweise damit begonnen, Führungsteams mittels teamorientierter Nutzung von Persönlichkeitsdiagnostiktools weiterzubringen. Resonanz und Wirkung sind hervorragend.

Klingt dynamisch.

Maïke Klapdor: Ist es auch. Seit 20 Jahren ist stetige Weiterentwicklung in unseren Unternehmenswerten fest verankert.

Darf man daraus schließen, dass Sie sich auch zu Fans von Praxisgruppen entwickelt haben?

Maïke Klapdor: Wir sind Fans redlicher zahnmedizinischer Leistung und menschenfokussierter Praxiskultur. Wer diese Kombination bietet und dann noch eine größere Portion Strukturbewusstsein reinpackt, hat die Zukunft in der Hand.



...mit der HarmonieSchiene®
von Orthos



**Jetzt: Zahnkorrektur
starten + zur Hochzeit
Diamant-Ring  bekommen**

**Ermuntern Sie Patient*innen,
die 2023 heiraten, zu einer
HarmonieSchiene-Behandlung!**



**Alle Infos zu unserer Aktion:
www.harmonieschiene.de/ring**

INFORMATION ///

www.klapdorkollegen.academy
Infos und persönliche Beratung
Jovita Bilajac
kontakt@klapdorkollegen.academy
+49 251 7035960



Maïke Klapdor
Infos zur Person

#reingehört

GOES:

DENTALE

FRAUENPOWER

In unserer Audio-
reihe #reingehört goes
dentale frauenpower stellen
wir erfolgreiche Frauen der Zahn-
medizin vor. In der aktuellen Folge
steht uns **Dr. Christine Ehrhardt**
Rede und Antwort.



Portrait: © KZV RLP

... mit der neuen Vorsitzenden der KZV Rheinland-Pfalz

Dr. Christine Ehrhardt

Frauen stellen sich stärker infrage und treten ganz anders auf. Ich gebe Ihnen ein Beispiel:

Bei Diskussionen der KZBV-Delegiertenversammlung gab es zwei Mikrofone im Saal; während die Männer immer nach vorne gingen und von dort aus sprachen, nutzten die Frauen das Saalmikrofon an der Seite. Das sind nur Kleinigkeiten, aber daran sieht man, die Männer gehen in Front, auf Konfrontation [...]

Frauen überlegen sehr genau, ob ihr Beitrag die Diskussion weiterbringt, hingegen nehmen Männer für sich in Anspruch, dass zwar schon alles gesagt sei, aber noch nicht von ihnen. Das offenbart ein ganz anderes Bedürfnis, Präsenz zu zeigen.

Der Vorstand der KZV Rheinland-Pfalz ist seit Jahresbeginn 100 Prozent weiblich. Dabei wird die Mainzer Zahnärztin Dr. Christine Ehrhardt durch Sanitätsrätin Dr. Kerstin Bienroth aus Schwegenheim als Stellvertreterin unterstützt.

Im Gespräch erläutert Dr. Ehrhardt nicht nur ihren Werdegang als selbstständige Zahnärztin und Mutter zweier Töchter, sondern hebt auch Unterschiede zwischen dem Karriereansinnen von Männern und Frauen hervor.



Hier geht's zur Audioreihe #reingehört goes dentale Frauenpower



ZWP PODCAST
#dentalefrauenpower

#whdentalwerk



iodent.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08651 904 244-0

office.de@wh.com, wh.com



Innovative Instrumentenaufbereitung mit ioDent®-System



Smartes ioDent®-System für die Lisa Remote Plus Sterilisatoren

In Verbindung mit dem ioDent®-System gewährleisten die neuen W&H Sterilisatoren eine intelligente und vernetzte Instrumentenaufbereitung. Durch die Übermittlung präziser Echtzeitinformationen kann Ihr Service Support schnell auf Fehlfunktionen reagieren und somit eventuelle Ausfallzeiten Ihres Geräts reduzieren. Über die ioDent® Onlineplattform haben Sie ihr Gerät jederzeit im Blick – und das von überall aus.



Neues Jahr, neue Abrechnungsfragen

Das Thema Abrechnung bestimmt selbstverständlich auch 2023 das Praxisgeschehen, denn es entscheidet, zusammen mit der Fachexpertise der Behandler, über den Erfolg einer Praxis. Nur Versorgungsleistungen, die korrekt abgerechnet sind, sichern das wirtschaftliche Bestehen der Praxis. Nachfolgend beantworte ich drei aktuelle praxisrelevante Fragen zu Abrechnungsvorgängen von Teilnehmern meiner Onlineseminare.

Frage: „Wir haben einer Patientin eine Privatrechnung für eine SDA-Füllung mit dem Faktor 4,9 ausgestellt. Diesen Faktor haben wir über den Praxisstundensatz ermittelt. Nun erreicht uns folgende Zuschrift der Patientin:

Bei der Zusammenstellung meiner Steuerunterlagen habe ich in Ihrer Rechnung folgendes Problem vorgefunden: Für die GOZ-Pos. 2100 wurde ein Faktor von 4,9 angesetzt. Nach den Bestimmungen der Gebührenordnung ist der Regelhöchstsatz 2,3 und der Höchstsatz 3,5. Für Ihre Rückantwort bedanke ich mich im Voraus. Wie sollen wir uns hier verhalten?“

Antwort: Nach Rücksprache mit der Praxis war klar, dass für solche Überschreitungen generell keine schriftlichen Vereinbarungen getroffen werden. Dies wurde mit Mitarbeitermangel begründet. Leider sind die Regelungen der GOZ klar und eindeutig und ich konnte der Praxis nur raten, hier den den 2,3-Fach-Satz übersteigenden Betrag gleich selbst zu revozieren und nicht erst auf eine Aufforderung der Patientenberatungsstelle der Zahnärztekammer zu warten.

Frage: „Bei meinen abweichenden Vergütungsvereinbarungen nach GOZ §2 (2) wurde mir bedeutet, dass diese nicht korrekt seien, da BEMA-Leistungen in Abzug gebracht werden. Ist das richtig?“

Antwort: Die entsprechende Stelle des §2 der GOZ lautet: „... Dieses muss neben der Nummer und der Bezeichnung der Leistung, dem vereinbarten Steigerungssatz und dem sich daraus ergebenden Betrag auch die Feststellung enthalten, dass eine Erstattung der Vergütung durch Erstattungsstellen möglicherweise nicht in vollem Umfang gewährleistet ist. Weitere Erklärungen darf die Vereinbarung nicht enthalten ...“ Auch dieser Text ist eindeutig und nicht interpretierbar – eingedruckte Hinweise zum BEMA sind „weitere Erklärungen“, die die Transparenz der Vereinbarung beeinträchtigen.

Frage: „Können Sie mir bestätigen, dass ich für den 3,5-Fach-Satz übersteigende Faktoren keine Begründung auf der Rechnung angeben muss, sofern ich vorher mit dem Patienten eine abweichende Vergütung nach §2 GOZ vereinbart habe? Und

muss ich in der Kartei eine Aufklärung dokumentieren oder reicht die Vereinbarung?“

Antwort: Wurde die Honorarvereinbarung korrekt nach den gesetzlichen Bestimmungen gestaltet, so ist auf der Liquidation keine Begründung zu den vorher vereinbarten Leistungen und den Steigerungsfaktoren erforderlich. Allerdings ist der §10 (3) GOZ zu beachten:

„...Soweit im Fall einer abweichenden Vereinbarung nach §2 auch ohne die getroffene Vereinbarung ein Überschreiten der in Satz 1 genannten Steigerungssätze gerechtfertigt gewesen wäre, ist das Überschreiten auf Verlangen des Zahlungspflichtigen schriftlich zu begründen ...“

Das bedeutet, dass auf Verlangen des Patienten eine Begründung nachgeliefert werden muss, sofern Bemessungskriterien vorlagen, die ein Überschreiten des 2,3-Fach-Satzes gerechtfertigt hätten. Bezüglich der Aufklärung besagt die Rechtsprechung, dass eine Unterschrift nur ein Indiz und kein Beweis dafür ist, dass der Patient aufgeklärt wurde – denn häufig unterschreiben Patienten die ihnen vorgelegten Formulare mehr oder weniger kritiklos. Deswegen sollte in der Dokumentation stichwortartig vermerkt werden, worüber gesprochen wurde. Hier greift auch der § 630 c (3) BGB:

„Weiß der Behandelnde, dass eine vollständige Übernahme der Behandlungskosten durch einen Dritten nicht gesichert ist oder ergeben sich nach den Umständen hierfür hinreichende Anhaltspunkte, muss er den Patienten vor Beginn der Behandlung über die voraussichtlichen Kosten der Behandlung in Textform informieren.“

In meinen Webinaren bespreche ich viele konkrete Abrechnungsfragen und zeige praktikable Lösungen auf. Bitte informieren Sie sich unter 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



13 Hygieneprobleme in Zahnarztpraxen, KFO-Praxen und Zahnkliniken verursachen Wasserscherzen. Auch Du bist betroffen.



Unnütze Biofilmremovings, Stillstand der Einheiten und hohe Reparaturkosten bis zu 10.000 € p.a. verursachen Dir Wasserscherzen. Komplexe Hygieneprobleme und nicht mehr verkehrsfähige Desinfektionsmittel im Bereich Trinkwasser, Abwasser, Prozesswasser und Medizinprodukte gefährden Deinen Praxisbetrieb.



„Erfolgreiche Problemlösung heißt zunächst Problemverständnis. Wir haben 13 Hygieneprobleme identifiziert und allein 5 davon betreffen jede zahnmedizinische Einrichtung in Deutschland. Diese Probleme sind schnell lösbar.“

Jan Papenbrock
Geschäftsführer & Co-Gründer BLUE SAFETY GmbH

SAFEDENTAL löst Wasserscherzen. Unser Hygienesystem tausendfach erfolgreich umgesetzt.



Für die nachhaltige Lösung Deiner Hygieneprobleme haben wir patentierte Technologien, Medizinprodukte und Lösungsstrategien entwickelt. Wir sind Dein Ansprechpartner für alle Fragen rund um Hygiene. Weniger technische Störungen, Ausfall, geringere Reparaturkosten und ein einfaches System sind das Ergebnis.

„Die 12-jährige Expertise unserer BLUE SAFETY GmbH löst mit dem SAFEDENTAL System Deine Hygieneprobleme aus rechtlicher, technischer, wissenschaftlicher und wirtschaftlicher Sicht.“

Jan Papenbrock
Geschäftsführer & Co-Gründer BLUE SAFETY GmbH



Online www.bluesafety.com/SAFEDENTAL
WhatsApp **0171 991 00 18**
Fon **0251 92 77 85 4-0**



Wie glücklich sind Sie?

Hallo 2023! In diesem Jahr werde ich mich insbesondere mit der Evidenz zu den Auswirkungen von Kommunikation, Empathie, mentaler Gesundheit und Haltung im (zahn)medizinischen Kontext auseinandersetzen. Hierzu werde ich Ihnen in jeder ZWP-Ausgabe eine wissenschaftliche Untersuchung vorstellen und deren Mehrwert für Ihren ganz persönlichen klinischen Praxisalltag herausarbeiten.

Starten wir mit einer multinationalen Untersuchung zu Glück unter Zahnärzten, die 2020 unter dem Titel *Happiness among dentists: a multi-scale, multi-national study from 21 countries* im *International Dental Journal* veröffentlicht wurde. Die Stichprobe der Studie umfasste 2.200 niedergelassene Zahnärzte aus 21 Ländern. Die Teilnehmenden wurden im März 2018 anhand verschiedener psychologischer Skalen zu ihrem subjektiven Glück, ihrer Lebenszufriedenheit sowie zu ihrem negativen und positiven emotionalen Befinden befragt. Außerdem wurden demografische und soziale Merkmale erhoben. Diese Merkmale haben innerhalb dieser Untersuchung eine besondere Bedeutung, da signifikante Unterschiede zwischen den Ländern festgestellt werden konnten. Zahnärzte, die in Kroatien, Peru und Serbien arbeiten, verzeichnen die höchsten Zufriedenheitswerte, wohingegen Zahnärzte, die im Jemen, in Syrien und im Irak arbeiten, die niedrigsten Werte aufweisen. Leider waren unter den Befragten keine mitteleuropäischen Zahnärzte.

Obwohl keine deutschen Zahnärzte an der Untersuchung teilnahmen, können wir wertvolle Rückschlüsse im Hinblick auf unseren beruflichen Alltag ziehen.

Der erste und vermutlich wichtigste: Wir leben in einem Land mit vergleichsweise hohen und stabilen Lebensstandards. Dies allein sollte ein Grund sein, sich glücklich zu schätzen! Die Autoren des Artikels können einen Hinweis darauf geben, welche katastrophalen Auswirkungen Kriege, politische Unfreiheit und soziale Ungleichheit auf die sub-

jektive Zufriedenheit haben. Während gesellschaftlicher Konflikte nehmen die Standards einer angemessenen Gesundheitsleistung und -versorgung erheblich ab, was wiederum einen negativen Einfluss auf das Wohlbefinden einer Bevölkerung hat.

Natürlich überrascht dies nicht, jedoch ist es wichtig, dass sich die Wissenschaft mit diesen Themen auseinandersetzt. Erstaunlicherweise ist die Untersuchung der Zufriedenheit von Zahnärzten mit ihrem Beruf und ihrem Leben bis heute kaum erfolgt.

Dies ist bedauerlich, denn aus den vergangenen pandemischen Jahren hat die Politik ihre Lehren gezogen und wird sich zukünftig wohl mehr auf wissenschaftliche Einschätzungen und Empfehlungen verlassen. Hier kommen Sie ins Spiel: Werden Sie in Zukunft um Ihre Teilnahme an einer wissenschaftlichen Befragung gebeten, nehmen Sie teil! Je höher die Zahl der Probanden und je hochwertiger die Methodik der Studie, umso mehr werden die Ergebnisse auch politisch Beachtung finden. Somit ergibt sich eine zusätzliche Möglichkeit, uns Gehör zu verschaffen und auf einen erforderlichen Handlungsbedarf hinzuweisen.

Ihre Teilnahme an Befragungen kann ein Beitrag zu positiver Veränderung sein. Es handelt sich dabei meist um aufwendige und langwierige Projekte, die sich zukünftig aber als entscheidend sowohl für unsere berufliche Zufriedenheit als auch die nachfolgender Generationen erweisen können.

Dr. med. dent. Carla Benz

Zahnärztin • Fakultätsmitglied der Fakultät Gesundheit
Department Zahnmedizin • Universität Witten/Herdecke
info@tigertanz.com

Infos zur Autorin





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

CE 0598 MD Planmeca Viso

     www.planmeca.de

PLANMECA

Plandent

PLANMECA ist in Deutschland erhältlich bei: Plandent GmbH und Co. KG
Schuckertstraße 21, 48153 Münster, Tel.: 0251/7607-550, Freefax: 0800/78015-17, Einrichtung@plandent.de, plandent.de/Planmeca



Kombinieren Sie **typisch weibliche und männliche** Führungsqualitäten



Kennen Sie den Film *Der Teufel trägt Prada*? Hier ist Miranda Priestly eine sehr erfolgreiche, aber auf den ersten Blick eiskalte Chefin, die ihre neue Angestellte schikaniert und ihr sehr viel abverlangt. Eigenschaften dieser Chefin, wie Autorität, Dominanz, Machtstreben und Durchsetzungsfähigkeit, schreiben wir stereotyp eher männlichen Führungskräften zu. Eine Frau, die so führt, wirkt auf viele unsympathisch und hört vermutlich „Die hat aber Haare auf den Zähnen!“; denn weibliche Führung ist eher assoziiert mit Mitgefühl, Verständnis, Kooperation, Dialogfähigkeit und Kompromissbereitschaft. Sollte ich als weibliche Führungskraft jetzt wie Miranda Priestly führen, um erfolgreich zu sein? Ein klares JEIN! In der Zusammenarbeit mit Mitarbeitenden – insbesondere der Generationen Y und Z – ist es notwendig, dass Sie auf Augenhöhe wertschätzend kommunizieren, Verständnis für die Sorgen und Nöte zeigen, Zeit für Gespräche haben, Teamarbeit fördern und Kompromisse zulassen. Das entspricht eher dem typisch weiblichen Führungsstil. Gute Führung hat jedoch zwei Komponenten: Zum einen geht es um die Kohäsion: Die Integration der Menschen, die Verbundenheit und das Zusammenspiel im Team. Diese Funktion bedienen Sie sehr gut mit den eben aufgezählten weiblichen Führungsqualitäten. Andererseits ist es wichtig, das Unternehmen voranzubringen, qualitativ gute Ergebnisse zu erzielen, Mitarbeitende zu fordern und zu fördern. Diese Funktion der Führung heißt Lokomotionsfunktion. Hier geht es darum, Leistung einzufordern, Kritisches anzusprechen, auf die Einhaltung von Vereinbarungen zu drängen, (unbeliebte) Entscheidungen zu treffen und auch durchzusetzen. Das verlangt stereotyp eher männliche Führungsqualitäten wie eine klare Haltung, selbstbewusstes Auftreten, ein klares NEIN, wenn es nötig ist, und Durchsetzungsfähigkeit. Erfolgreiche Führung erfordert stereotyp weibliche und männliche Führungsqualitäten. Überlegen Sie, wo Ihr Entwicklungsbedarf liegt, und nutzen Sie 2023, um daran zu arbeiten.

Infos zur Autorin

Anja Schmitt • BERATUNG + TRAINING • Wattenbek
www.schmitt-beratung-und-training.de



PATIENTEN MIT GINGIVITIS?



Arzneimittel

Zur vorübergehenden Keimzahlreduktion im gesamten Mundraum in nur 60 Sekunden



Arzneimittel

Zur gezielten Behandlung einzelner entzündeter Stellen am Zahnfleisch – auch nach parodontalchirurgischen Eingriffen



Scannen und weitere Informationen erhalten!



Chlorhexamed Mundgel 10 mg/g Gel. Wirkstoff: Chlorhexidinbis(D-gluconat). **Zusammensetzung:** 1 g Gel enthält 10 mg Chlorhexidinbis(D-gluconat). Sonstige Bestandteile: 2-Propanol (Ph. Eur.), Hyprolose, Natriumacetat, Macroglyglycerolhydroxystearat (Ph. Eur.), gereinigtes Wasser, Levomenthol, Pfefferminzöl. **Anwendungsgebiete:** Vorübergehende unterstützende Behandlung bei bakteriell bedingten Entzündungen des Zahnfleisches (Gingivitis) und der Mundschleimhaut sowie nach parodontalchirurgischen Eingriffen. **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit gegen den Wirkstoff, Levomenthol, Pfefferminzöl oder einen der sonstigen Bestandteile des Arzneimittels. Nicht anwenden: auf schlecht durchblutetem Gewebe, bei Wunden und Geschwüren (Ulzerationen); bei oberflächlichen, nicht-blutenden Abschilferungen der Mundschleimhaut (erosiv-desquamativen Veränderungen); bei Personen, die das Schlucken nicht kontrollieren können (u.a. Kinder unter 6 Jahren). Kontraindiziert bei Kindern unter 6 Jahren. **Nebenwirkungen:** Sehr häufig: belegte Zunge. Häufig: reversible Beeinträchtigung des Geschmackempfindens, reversibles Taubheitsgefühl der Zunge, reversible Verfärbungen des Zahnhartgewebes, reversible Verfärbungen von Restaurationen (u.a. Füllungen) und Zungenpapillen, trockener Mund, kribbelndes oder brennendes Gefühl auf der Zunge zu Beginn der Behandlung. Selten: Überempfindlichkeitsreaktionen (u.a. Urtikaria, Erythem, Pruritus). **Sehr selten:** anaphylaktischer Schock, reversible desquamative Veränderungen und Reizungen/Schwellungen der Mukosa, Reizungen der Mundschleimhaut. **Nicht bekannt:** reversible Parotisschwellung, reversible Beeinträchtigung des Geschmackempfindens. **Warnhinweis:** Enthält Macroglyglycerolhydroxystearat (Ph.Eur.), Levomenthol und Pfefferminzöl. **Apothekenpflichtig.** Stand: 10/2021. **GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG,** Barthstraße 4, 80339 München.

Chlorhexamed FORTE alkoholfrei 0,2% Lösung zur Anwendung in der Mundhöhle. Wirkstoff: Chlorhexidinbis(D-gluconat). **Zusammensetzung:** 100 ml Lösung enthalten 0,2 g Chlorhexidinbis(D-gluconat). **Sonstige Bestandteile:** Pfefferminzaroma; Macroglyglycerolhydroxystearat (Ph. Eur.); Glycerol; Sorbitol-Lösung 70 % (nicht kristallisierend) (Ph. Eur.); gereinigtes Wasser. **Anwendungsgebiete:** Antiseptische Lösung zur vorübergehenden Keimzahlverminderung im Mundraum, zur Unterstützung der Heilungsphase nach parodontalchirurgischen Eingriffen durch Hemmung der Plaque-Bildung, zur vorübergehenden unterstützenden Behandlung bei bakteriell bedingten Zahnfleischartzündungen (Gingivitis) und bei eingeschränkter Mundhygienefähigkeit. **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit gegenüber Chlorhexidinbis(D-gluconat), Pfefferminzaroma (enthält Benzylalkohol, Citral, Citronello, Eugenol, Geraniol, Limonene und Linalool) oder einen der sonstigen Bestandteile. Darf nicht angewendet werden: auf schlecht durchblutetem Gewebe, bei Wunden und Geschwüren (Ulzerationen), oberflächlichen, nicht-blutenden Abschilferungen der Mundschleimhaut (erosiv-desquamativen Veränderungen), von Personen, die das Schlucken nicht richtig kontrollieren können (u. a. Kinder. < 6 J.). Kontraindiziert bei Kindern unter 6 Jahren. **Nebenwirkungen:** **Sehr häufig:** belegte Zunge. **Häufig:** reversible Verfärbungen des Zahnhartgewebes, reversible Verfärbungen von Restaurationen (u.a. Füllungen) u. der Zungenpapillen, trockener Mund, kribbelndes oder brennendes Gefühl auf Zunge zu Beginn der Behandlung, reversibles Taubheitsgefühl der Zunge. **Selten:** Überempfindlichkeitsreaktionen (u.a. Urtikaria, Erythem, Pruritus). **Sehr selten:** anaphylaktischer Schock, reversible desquamative Veränderungen und Reizungen/Schwellungen der Mukosa, Reizungen der Mundschleimhaut. **Nicht bekannt:** reversible Parotisschwellung, reversible Beeinträchtigung des Geschmackempfindens. **Warnhinweis:** Enthält Pfefferminzaroma u. Macroglyglycerolhydroxystearat (Ph. Eur.). Das Pfefferminzaroma enthält Benzylalkohol, Citral, Citronello, Eugenol, Geraniol, Limonene und Linalool. **Apothekenpflichtig.** Stand: 02/2021. **GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG,** Barthstraße 4, 80339 München.

Investments: Wieso, weshalb, warum?

In 2023 möchten wir Ihr Wissen in Sachen Investments vertiefen. Das hat einen einfachen Grund: Je mehr man versteht und je öfter man sich damit beschäftigt, umso simpler und schlüssiger wird alles. Denn das beste Investment, das man tätigen kann, ist zuallererst das Investment in sein eigenes Wissen.

Wie funktionieren Anleihen?

Eine Anleihe (Engl.: Bond) – auch Obligation, Schuldverschreibung, festverzinsliches Wertpapier und Rentenpapier genannt – zeichnet sich durch regelmäßige Zahlungen/Zinsen als Gegenleistung für die Kapitalüberlassung aus. Dieses Finanzierungsinstrument wird häufig von Staaten, Banken und großen Unternehmen genutzt.

Klar ist: Anleihen bieten große Chancen und auch große Risiken! Dabei kommt es auf die Duration an. Je länger die Duration ist, desto höher die Kurschance. Was ist mit Duration gemeint? Das ist die durchschnittliche Kapitalbindungsdauer. Das heißt: Wie lange ist mein Geld in der Anleihe gebunden, bis es zurückfließt?

Eine kleine Anekdote: Österreich bietet eine 100-jährige(!) Anleihe. Sie wurde am 20. September 2017 mit 2,1 Prozent Zinsen ausgegeben, das heißt bis sie theoretisch zur Rückzahlung kommt, müsste man einen lebensverlängernden Trank zu sich nehmen. Doch so lange braucht es im Übrigen gar nicht. Die gute Nachricht ist, dass man natürlich nicht daran gebunden ist und jederzeit seine Anleihen zum jeweils aktuellen Kurs verkaufen kann. Beim gegenwärtigen Preis hat man nach etwa 38 Jahren durch die Zinsauszahlung sein Investment wieder drin.

Während des Wiedervereinigungsbooms in den Jahren 1990/91 stiegen die Zinsen auf etwa neun Prozent. Danach gab es bis 2021 einen Zins-Abwärtstrend in den Minusbereich bis circa –0,6 Prozent. Im Augenblick zeichnet sich dank des steigenden Zinses (knapp über zwei Prozent) eine Zeitenwende für die Zinsen der Bundesanleihen ab. Nichtsdestotrotz hat man bei einer momentanen Inflation von rund neun Prozent immer noch eine hohe negative reale Verzinsung.

Bundesanleihen wieder interessant

Bundesanleihen können also wieder interessant werden. Das Zauberwort hier ist short duration. Damit ist eine kürzere Laufzeit gemeint. Diese wird von Kapitalanlagegesellschaften unterschiedlich ausgelegt, belaufen sich in der Regel zwischen sechs Monaten und maximal fünf Jahren.

Das Learning hier: Eine Investition in Anleihen mit höherer Duration ist eher in Betracht zu ziehen, wenn Zinsen gleich bleiben oder fallen. Steigen die Zinsen, dann sollte man in kurze Laufzeiten investieren. So verliert man kein Geld und kann es nach Ablauf wieder investieren – im besten Fall wieder mit höheren Zinsen.



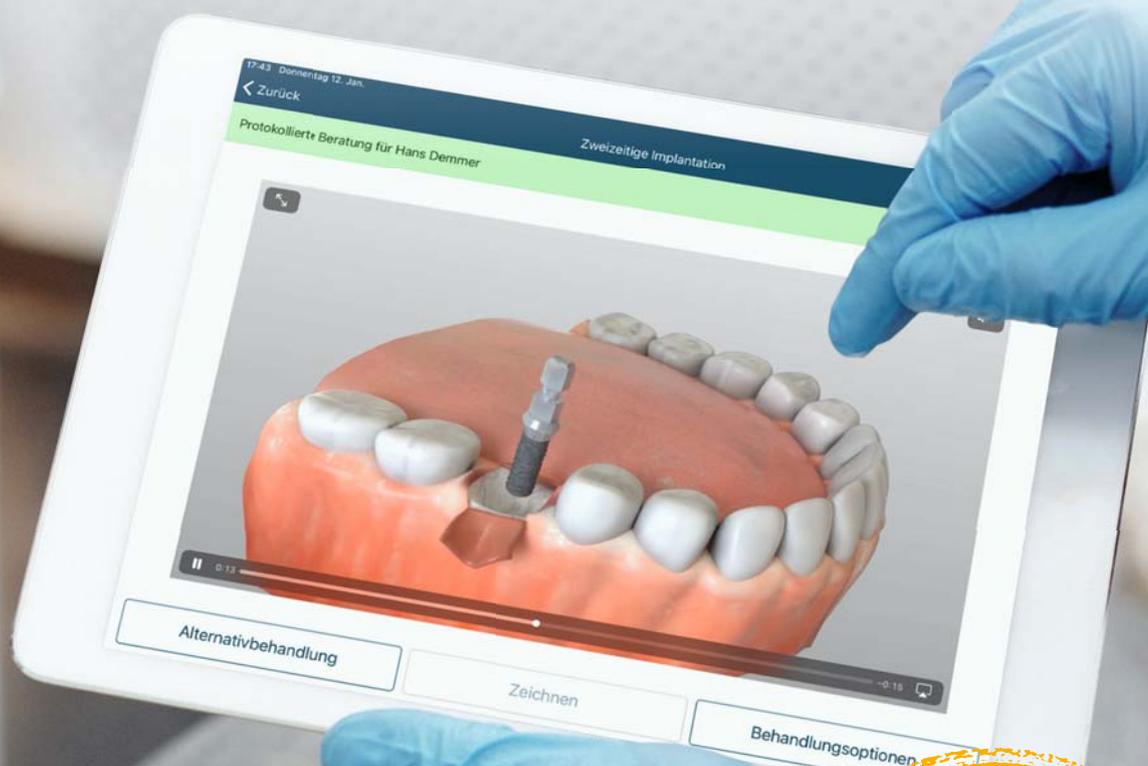
Infos zur Autorin

Sabine Nemeč,
Dipl.-Wirtsch.-Ing.
sn@snhc.de • www.snhc.de
www.finsista.de
instagram.com/myfinsista

Hinweis: Der Tipp ist keine Anlageberatung.



Digitale Anamnese und Aufklärung für Zahnarztpraxen



**Besuchen Sie
uns auf der IDS!**

Halle 11.3
Stand E021

Eine App für alle

Für jede Praxisgröße und -software geeignet!
Smart, papierlos, individuell anpassbar.



Jetzt mehr erfahren:

info@athena-app.de | www.athena-app.de



ATHENA
AUFKLÄRUNG & ANAMNESE

Was spricht für die DENTalfotografie?

© Kirsten von Bukowski

Gerade in den letzten Jahren hat die Dentalfotografie in der Zahnmedizin immer mehr an Bedeutung gewonnen. Doch viele Praxisteams zeigen sich, aus einer gewissen Unsicherheit und vielleicht auch Ehrfurcht heraus, dem Thema gegenüber noch zögerlich. Meine Tippreihe möchte hier Abhilfe schaffen und wichtige Tipps und Kniffe zur Dentalfotografie an die Hand geben. Denn: Aussagekräftige Fotos brauchen keine Fotografausbildung und sind nicht das Produkt der teuersten Technologie und der höchsten Pixelanzahl. Vielmehr entstehen sie durch eine Kombination aus Verständnis, Equipment und der richtigen Anwendung.

Die Dentalfotografie in Verbindung mit moderner Zahnmedizin kann für diagnostische, wissenschaftliche und kosmetische Zwecke verwendet werden. Was heißt das genau?

- Dentalfotografien sind ein wichtiges Tool für die Diagnosestellung und eine wichtige Ergänzung in der Dokumentation von Patientenakten. Sie können zudem zur Gutachtenanfertigung herangezogen werden. Auch für eine rechtliche Dokumentation sind Fotos ein wichtiger Bestandteil in einer möglichen Beweisführung vor Gericht. Denn eine Behandlungsfehlerklage ist nicht nur der Albtraum eines jeden Zahnarztes, sondern kann eben auch jeden treffen.
- Mangelte es in der Vergangenheit an Bildmaterial, um Patienten visuell abzuholen und verständlich aufzuklären, sind heutzutage Tablets das perfekte Tool, um anhand von Fotos, die von der Kamera per Bluetooth oder WLAN direkt auf das Tablet übertragen werden, Patienten zu beraten. Während der Patient das Tablet in der Hand hält, ergänzt der Behandler Informationen mit einem Stift. Danach wird das Ganze dem Patienten auf sein Handy geschickt oder zum Mitnehmen ausgedruckt. Und auch bei kosmetischen Zahnbehandlungen veranschaulichen hochwertige Fotos die Ergebnisse und sind der beste Beweis dafür, dass die zahnärztliche Arbeit sinnvoll ist und das Leben des Patienten wirklich verändert.

- Traditionell waren Röntgenaufnahmen und schriftliche Berichterstattungen gängige Mittel, mit denen Patienten anderen Ärzten vorgestellt wurden. Heute verleihen digitale Fotografien Überweisungen eine ganz neue Dimension und unterstützen ein interdisziplinäres Vorgehen.
- Bei der Herstellung von Zahnersatz zeigt uns ein gutes Foto weit mehr als nur die Zahnfarbe, sondern auch die Zahnform, die Morphologie, die Textur, die Transluzenz und die Opaleszenz. Daher optimieren digitale Bilder die Kommunikation zwischen Zahnarzt und Zahnlabor und optimieren das Versorgungsergebnis.
- Vorher-Nachher-Fotos sind ein wichtiger und effektiver Bestandteil einer Social-Media-Präsenz. Sie können Patienten begeistern und motivieren, ein bestimmtes Behandlungsziel zu erreichen, oder auch zur Gewinnung von Neupatienten beitragen. Attraktive Zahnfotos sind ein starkes Marketinginstrument, das in sozialen Medien einfach zu verwenden ist.
- Zahnärzte lernen im Laufe ihrer Karriere kontinuierlich dazu. Durch die Dentalfotografie kann man Stationen des eigenen Schaffens festhalten und Lernerfahrungen nachvollziehen. Daher ermutige ich alle Zahnarztpraxen, ihre Fälle zu fotografieren.

Im nächsten Tipp geht es um den richtigen Umgang mit einer Spiegelreflexkamera.

INFORMATION ///

Kirsten von Bukowski

Coach und Experte für Dentalfotografie
www.dental-shooting.de

Infos zur Autorin



Bisher profitieren **nur ca. 10 % der Kinder** von elmex® gelée¹ – Sie können das ändern



Neue
Geschmacksnote



Bei Ausstellung einer
Verschreibung bis zum
18. Lebensjahr zu 100 %
erstattungsfähig*



¹ Durchschnittlicher jährlicher Abverkauf in Packungen von elmex® gelée 38g in deutschen Apotheken (IQVIA Eigenanalyse, Juli 2018 bis Aug 2021) vs. Anzahl der in Deutschland lebenden Kinder und Jugendlichen im Alter zwischen 6 und 17 Jahren (Statista 2020). * Bitte „Individualprophylaxe nach § 22 SGB V“ auf Kassenrezept notieren.

elmex® gelée. Zusammensetzung: 100 g elmex® gelée enthalten: Aminfluoride Dectaflur 0,287 g, Olafur 3,032 g, Natriumfluorid 2,210 g (Fluoridgehalt 1,25%), gereinigtes Wasser, Propylenglycol, Hyetellose, Saccharin, Apfel-Aroma, Pfefferminz-Aroma, Krauseminzöl, Menthon-Aroma. Anwendungsgebiete: Zur Kariesprophylaxe; therapeutische Anwendung zur Unterstützung der Behandlung der Initialkaries und zur Behandlung überempfindlicher Zahnhälse. Gegenanzeigen: Nicht anwenden bei Überempfindlichkeit gegen einen der Inhaltsstoffe, Abschilferungen der Mundschleimhaut und fehlende Kontrolle über den Schluckreflex, Kinder unter 3 Jahren. Nebenwirkungen: sehr selten: Exfoliation der Mundschleimhaut, Gingivitis, Stomatitis, Rötung, Brennen oder Pruritus im Mund, Gefühlosigkeit, Geschmacksstörungen, Mundtrockenheit, Schwellung, Ödem, oberflächliche Erosion an der Mundschleimhaut (Ulkus, Blasen), Übelkeit oder Erbrechen, Überempfindlichkeitsreaktionen. Bei entsprechend sensibilisierten Patienten können durch Pfefferminzaroma und Krauseminzöl Überempfindlichkeitsreaktionen (einschließlich Atemnot) ausgelöst werden. Die Gesamtzeit der Anwendung (Putz- und Einwirkzeit) darf 5 Minuten nicht überschreiten. CP GABA GmbH, 20097 Hamburg. Packungsgrößen: 25 g Dentalgel (apothekenpflichtig); 38 g Dentalgel (verschreibungspflichtig); 215 g Klinikpackung (verschreibungspflichtig). Stand: Februar 2022



KÖLN, 14. – 18.03.2023
40. Internationale Dental-Schau
**SHAPING THE
DENTAL FUTURE**

Besuchen
Sie uns!
Halle 5.2
Stand 021



Mehr erfahren



PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —

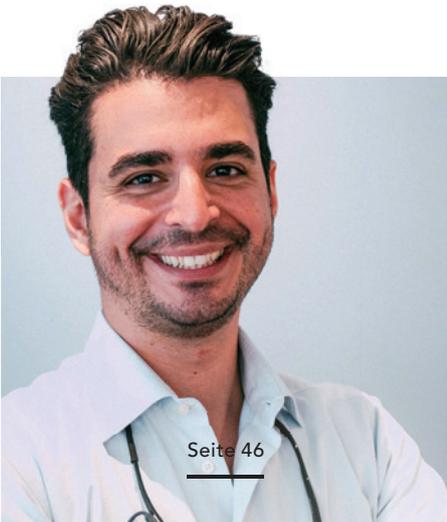


© Mehdi Bahmed/Concept Photography Berlin

Seite 44

GEMÜSE STATT SCHWEINEKIEFER

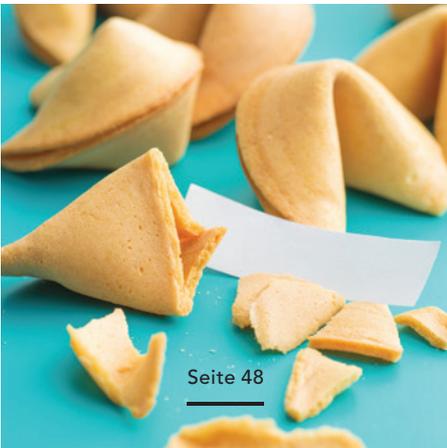
Neuer Ansatz bei chirurgischen Nähübungen



© Dr. Navid Salehi, M.Sc.

Seite 46

Implantologie braucht den **GENERATIONS-ÜBERGREIFENDEN AUSTAUSCH**



© Jiri Hera - stock.adobe.com

Seite 48

ÜBERLASSEN SIE NICHTS DEM ZUFALL!

Checkliste für die Implantologie

IMPLANTOLOGIE FOKUS



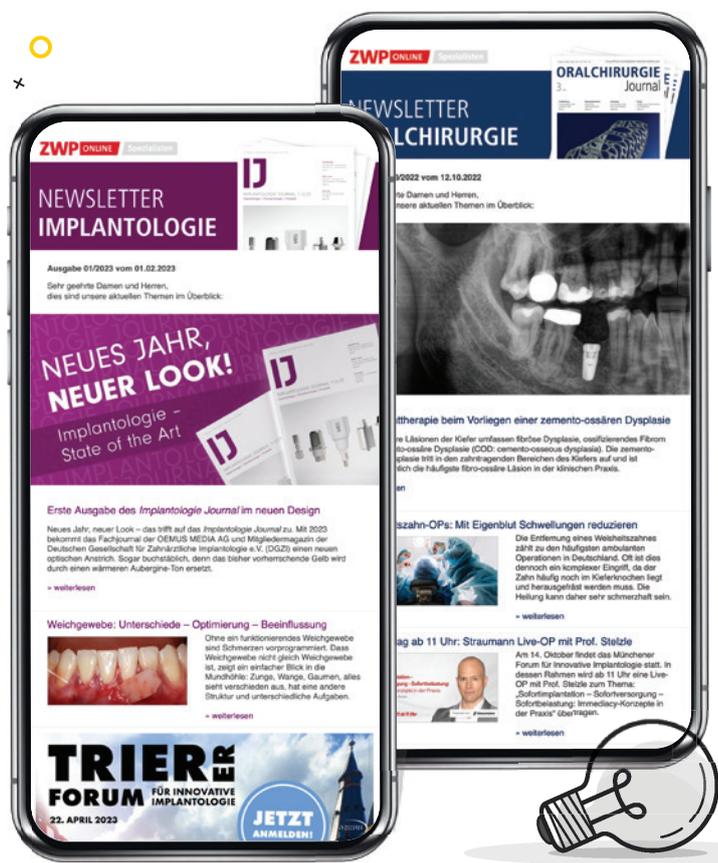
KNOW-HOW INS POSTFACH

Gerade für Spezialisten ist es unausweichlich, im eigenen Tätigkeitsschwerpunkt immer auf dem aktuellsten Stand zu sein. Im hektischen Praxisalltag ist das jedoch keine leichte Aufgabe. Genau hier setzen die beliebten Spezialisten-Newsletter von ZWP online an, die – bequem ins Postfach geschickt – in thematischer Fokussierung aktuell und rundum informieren. Die Newsletter zur Implantologie und Oralchirurgie enthalten neben News, Fachbeiträgen, Webinaren, Tutorials und Live-OP-Ankündigungen ein thematisches Video sowie das E-Paper zur aktuellen Ausgabe der entsprechenden Fachpublikation der OEMUS MEDIA AG.

Illustrationen: © Eucalyptus/shutterstock.com



Hier geht's zur Newsletter-Bestellung





E-Paper
IJ 1+2/23



Inhalte in neuem Look crossmedial vernetzt

Seit 25 Jahren ist das *Implantologie Journal* das Fachmagazin für den implantologisch tätigen Zahnarzt. Gleichzeitig bietet es als Mitgliederzeitung der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) wissenschaftlich fundierte und aktuelle Erkenntnisse aus der Wissenschaft mit CME-Beiträgen und Fortbildungsmöglichkeiten. Seit Jahresbeginn präsentiert sich die Publikation in einem neuen Anstrich: Dabei bietet die asymmetrische Optik neue visuelle Entfaltungsmöglichkeiten und sorgt für eine spannungsreiche Balance zwischen Text und Bild. Auch der Titel

wurde auf die Wortmarke IJ reduziert und präsentiert sich in einem neuen Auberginefarbton. Gleichzeitig erleben die Heftinhalte eine verstärkte Crossmedialität, durch die ausgewählte Topics vertiefter und vielseitiger betrachtet werden können – Inhalte in Print wie Online ergänzen sich zugunsten einer hochwertigen und umfassenden Themeneinwanderung.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

ANZEIGE

EINFACH IMMER SAUGÜNSTIG.

75,05

37,50

ORBIS Top-Seller-Paket

Art.-Nr.: 380695

- 2,5l ORBI-Sept Instrumentendesinfektion
- 100 ORBIS Speichelsauger, abnehmbare Kappe, blau
- 300g ORBIS Watterollen Größe 2
- 75ml ORBIS Occlusionsspray plus, grün
- 2 x 2g ORBI-Flow X A3



**ORBIS
TOP-Seller-
PAKET**
NETdental.de

NETdental

So einfach ist das.

NETdental.de

Anmeldung
und Infos



52. INTERNATIONALER
JAHRESKONGRESS
DER DGZI

IMPLANTOLOGIE
IM TEAM
IMPLANTOLOGIE IST TEAM

IMPLANTOLOGIE IM TEAM – IMPLANTOLOGIE IST TEAM: DGZI-Jahreskongress 2023 in Hamburg

Der Zahnarzt, sein Praxisteam und der Zahntechniker stehen im Fokus des 52. Internationalen Jahreskongresses der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie am 6. und 7. Oktober 2023 im Hamburger Hotel Grand Elysée. Der Schwerpunkt des zweitägigen Kongressprogramms liegt auf „Implantologie im Team – Implantologie ist Team“. Dabei kommen alle Teammitglieder als Erfolgsgarant einer implantologischen Behandlung zu Wort. Neben dem rein wissenschaftlichen Programm planen die Veranstalter auch wieder die beliebten Table Clinics. Rund 25 Table Clinic-Tische in drei Staffeln sind vorgesehen. Als besonderes Highlight wird der „DGZI Implant Dentistry Award“ in den drei Kategorien „Zahnärztliche Implantologie“, „Implantologische Assistenz“ und „Zahntechnische Implantatprothetik“ vergeben.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

www.dgzi-jahreskongress.de

Publikation mit hohem Praxisbezug: *Implantate und Zahnersatz – Ein Arbeitskript*



Dr. Christian Hammächer
Infos zum Autor



ANZEIGE

Zahnarzt/-ärztin (m/w/d)

für „Bayerwaldzahn mobil“ gesucht!



Ihre Chance etwas zu bewegen!

Für unsere mobile Einheit, die in Einrichtungen für Senioren oder Menschen mit Handicap unterwegs ist, suchen wir erfahrene Zahnärzte/-ärztinnen (m/w/d).

Alle Informationen finden Sie unter: www.bayerwaldzahn.de

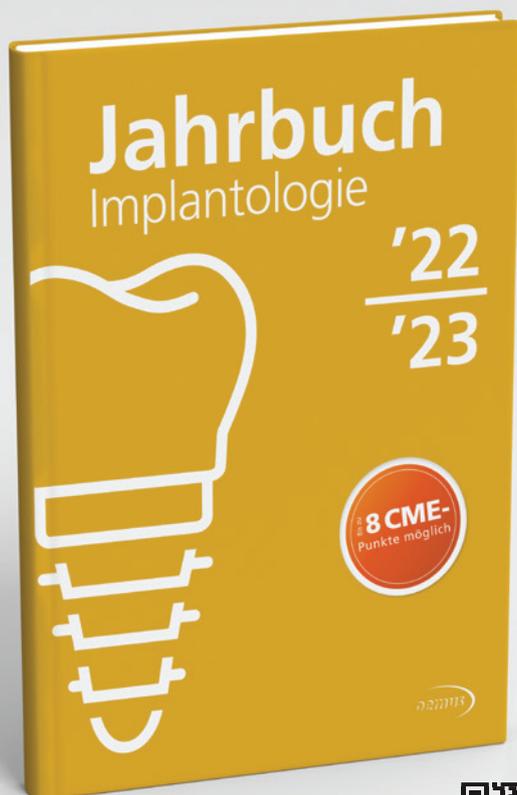
Bewerbungen und Fragen an:
Bayerwaldzahn MVZ GmbH
Luitpoldplatz 15
94513 Schönberg
bewerbung@bayerwaldzahn.de
+49 (0) 8504 95 45 70 0



© Foto: BPR Swiss

Das in erster Auflage 2021 erschienene Buch *Implantate und Zahnersatz – Ein Arbeitskript* von Dr. Christian Hammächer versteht sich als praktisches Nachschlagewerk zum Thema Implantatprothetik. Im Fokus stehen die prothetischen Aspekte in Diagnose, Planung und Umsetzung einer implantologischen Therapie. Das Buch ist in drei Hauptkapitel vom Einzelzahnimplantat in der ästhetischen Zone über die implantatprothetische Versorgung des teilbezahnten Kiefers bis zur Versorgung des zahnlosen Kiefers gegliedert. Zahlreiche klinische Fallbeispiele erläutern Schritt für Schritt die Behandlungskonzepte. Abgerundet werden die Kapitel durch praktische Tipps zur Fehlervermeidung, zum Komplikationsmanagement und einem verständlichen Fazit. Das Buch richtet sich an Studierende der Zahnmedizin, Teilnehmer des Curriculum Implantologie und all jene, die ihr praktisches Fachwissen in den klinischen und technischen Aspekten der chirurgischen und prothetischen Implantattherapie stärken wollen.

Quelle: Dr. Frederic Herrmann



Leseprobe

Für Einsteiger wie Profis: *Jahrbuch Implantologie* 2022/23

Mit dem neuen *Jahrbuch Implantologie* informieren renommierte Autoren aus Wissenschaft, Praxis und Industrie über aktuelle Trends und wissenschaftliche Standards in der Implantologie. Zahlreiche Fallbeispiele dokumentieren das breite Spektrum des Fachgebiets, inklusive der Aufbereitung von Eigenblutkonzentraten und dem Einsatz von Keramikimplantaten. Zudem ermöglichen vier fortbildungsrelevante Fachbeiträge den Erwerb von jeweils zwei CME-Punkten. Thematische Marktübersichten bieten einen schnellen Überblick zu Implantatsystemen, Knochenersatzmaterialien, Membranen, Chirurgieeinheiten, Piezogeräten und PRF-Zentrifugen. Dabei werden bereits eingeführte Produkte wie Neuentwicklungen präsentiert. Zusätzlich bietet die Publikation Wissenswertes zu relevanten Fachgesellschaften und Berufsverbänden.

Quelle: OEMUS MEDIA AG



www.oemus-shop.de

GAME#CHANGER

für PA-Chirurgie und Knochenheilung



xHyA

Vernetzte Hyaluronsäure

- **PA-CHIRURGIE**
Echte Regeneration
- **KURETTAGE**
Verkürztes Protokoll
- **KNOCHENHEILUNG**
Schnellere Regeneration



xHyA

Weitere Informationen



Auch die sportliche Atmosphäre in winterlicher Kulisse verspricht den Teilnehmenden des 16. Wintersymposiums der DGOI besondere Erlebnisse.

Infos zur Fachgesellschaft

Referierende des 16. DGOI Wintersymposiums 2023

Fred Bergmann, Andreas Benecke, Torsten Conrad, Sven Görrissen, Daniel Grubeanu, Uli Hauschild, Diana Heimes, Dettlef Hildebrand, Peer Kämmerer, Jan Klenke, Vanessa Kohnert, Nico Laube, Henriette Lerner, Jochen Mellinghoff, Walter Moser, Georg-H. Nentwig, Kay Pehrsson, Keyvan Sagheb, Babak Saidi, Jan Schmidt, Anke Schwedhelm, Marcus Seiler, Ralf Smeets, Suphachai Suphangu, Karl-Ulrich Volz, Paul Weigl und weitere.



V.l.n.r.: Dr. Kay Pehrsson, Dr. Sven Görrissen, M.Sc., Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets, Prof. Dr. Daniel Grubeanu und Prof. Dr. Fred Bergmann

Grubeanu als DGOI-Präsident wiedergewählt

Prof. Dr. Daniel Grubeanu
Infos zur Person



Der Trierer Implantologe Prof. Dr. Daniel Grubeanu steht der Deutschen Gesellschaft für Orale Implantologie e.V. (DGOI) für weitere vier Jahre als Präsident vor. Er wurde im Oktober 2022 auf der DGOI-Mitgliederversammlung einstimmig wiedergewählt. Dem neuen Vorstand gehören zudem an: Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets (Vizepräsident), Prof. Dr. Fred Bergmann (Internationale Partner), Dr. Sven Görrissen (Öffentlichkeitsarbeit und Marketing) und Dr. Kay Pehrsson (Schatzmeister).

4 TAGE

IMPLANTOLOGIE-UPDATE MIT GANZHEITLICHEM ANSATZ

Die Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie e.V. (DGOI) lädt zum 16. Wintersymposium ImpAct Zürs Austria vom 11. bis 15. März 2023 in den *ROBINSON CLUB ALPENROSE* in Zürs am Arlberg (Österreich) ein. Das Gipfelthema für das intensive implantologische Update lautet „Basis und Peripherie – das Implantat als integraler Bestandteil des stomatognathen Systems“. Das Thema wird traditionell weit gefasst, um den ganzheitlichen Ansatz von der biologischen Basis des Implantats bis hin zu dessen Funktion als Element des stomatognathen Systems zu beleuchten. Zahlreiche bekannte Referenten werden in Vorträgen und Workshops ihren langjährigen persönlichen und praktischen Erfahrungshintergrund mit den Teilnehmenden teilen. Über die vier Symposiums-Tage hinweg haben Teilnehmende und Experten genügend Zeit, sich dem Gipfelthema weitab des Praxisalltags zu widmen. Zu den Themen gehören beispielsweise Knochenregeneration, Knochenersatzmaterialien, Weichgeweberegeneration und Weichgewebeersatz, Periimplantitis, Sofortversorgungskonzepte, Sofortbelastung, Keramikimplantate, Implantat-Abutment-Verbindung, neue digitale Arbeitsabläufe aus unterschiedlichen Perspektiven von der Implantatplanung bis zur definitiven Prothetik, Biologie in der Implantologie, der parodontal kompromittierte Patient sowie Themen aus dem Praxismanagement. Weitere Informationen und Anmeldung unter:

WWW.DGOI.INFO

Quelle: DGOI

PROGRAMM UND ANMELDUNG





Hier geht es zum
Trailer und zur
Anmeldung



PHIL – die Phil Collins Tribute-Band
Näher am Original geht kaum!

8.

IMPLANTOLOGISCHER KONGRESS

MIMI –
„State of the Art“
der minimalinvasiven
Implantologie

Dieses
Event ist
kostenlos

20

Fortbildungspunkte

30

Referenten



VIP-ZM e.V.

Verein innovativ-praktizierender
Zahnmediziner/-innen e. V.

Flonheim / Rheinhessen
11. & 12. März 2023

Einladung

Der VIP-ZM e. V. lädt Sie und Ihre Helfer*innen herzlich zum diesjährigen VIP-Kongress ein. Bereits zum achten Mal findet unsere Veranstaltung statt, diesmal wieder in Flonheim, im wunderschönen Rheinhessen. Dreißig Referenten werden Sie willkommen heißen, daneben wird sich wieder genügend Zeit zum regen Austausch und zum Feiern finden. PHIL, die bekannte Phil Collins Tribute-Band, garantiert Partystimmung. Melden Sie sich gleich für das kostenlose Event an.

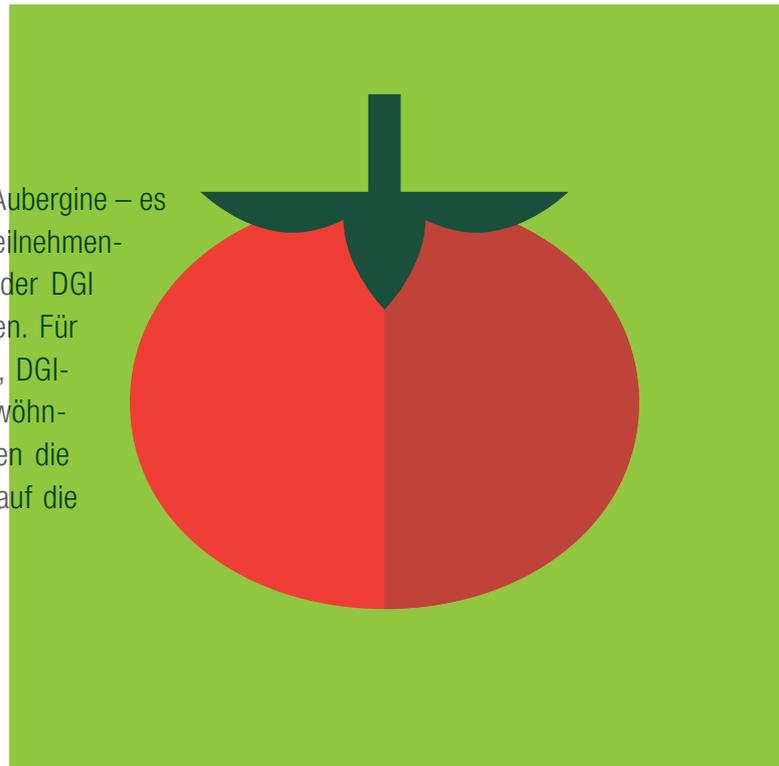
Weitere Infos und Anmeldung auf vip-zm.de

GEMÜSE STATT SCHWEINEKIEFER

Neuer Ansatz bei chirurgischen Nähübungen

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

FORTBILDUNG /// Gudrun Gurke, Tonja Tomate, Audrey Aubergine – es waren drei ungewöhnliche Patientinnen, die von den Teilnehmenden im zweiten Modul des Curriculums Implantologie der DGI im September 2022 in Berlin behandelt werden mussten. Für den Hands-on-Teil des Moduls hatte sich die Referentin, DGI-Vorstandsmitglied Dr. Dr. Anette Strunz, etwas Ungewöhnliches einfallen lassen: Sie ersetzte bei den Nähübungen die sonst üblichen Schweinekiefer durch Gemüse. Wie sie auf die Idee kam, verrät Dr. Strunz im Kurzinterview.



Bei einer Gurke haben wir Gewebe ausgestanzt und neben dem Defekt die Schale mit einem Schäler „angeschält“ – das entspricht der Situation bei einer Extraktionsalveole.

Frau Dr. Strunz, was hat Sie auf die Idee gebracht, Gemüse statt dem klassischen Schweinekiefer für das Curriculum-Hands-on zu verwenden?

Ich fand die Nähübungen an Schweinekiefern, vor allem in den Sommermonaten, schon immer etwas unappetitlich und olfaktorisch eher problematisch. Darum habe ich immer wieder überlegt, wie man die Kiefer ersetzen könnte. Es gibt Kurse, in denen Autoschwämme genäht werden oder Wiener Würstchen. Doch mir war es wichtig, Gewebe einzusetzen, bei dem man verschiedene Nahttechniken üben kann. Und da fiel mir zunächst die Tomate ein. Deren feine Haut kann man zwar nicht mit Zahnfleisch vergleichen, aber man kann an Tomaten feine Nähte und Knoten üben, ohne dass das Gewebe ausgerissen wird. Das geht nur mit viel Gefühl und Vorsicht. Und bei einer Gurke haben wir Gewebe ausgestanzt und neben dem Defekt die Schale mit einem Schäler „angeschält“ – das entspricht der Situation bei einer Extraktionsalveole. Daran kann man eine überkreuzte Matratzennaht üben. Bei der Aubergine kann man eine submuköse Präparation trainieren. Ich hatte auch kurz Obst erwogen, etwa Apfelsinen oder Nektarinen, den Gedanken aber wieder verworfen, da Obst schnell klebrig und matschig wird. Das Gemüse ist einfach perfekt geeignet! Wenn man es auf die Spitze treiben wollte, könnte man danach noch ganz nachhaltig ein Ratatouille daraus kochen. Der zweite wichtige Punkt bei meinen Überlegungen war, dass die Kolleginnen und Kollegen auch zu Hause mit Gemüse leichter weiterüben können. Denn es ist mitunter gar nicht so einfach, sich Schweinekiefer zu besorgen. Aber Tomaten und Gurken gibt es auf jedem Wochenmarkt.

Wie kam diese Variante bei den Teilnehmenden an und könnte die vegane Version die „Fleischvariante“ komplett ablösen?

Die Übungen am Gemüse sind von den Teilnehmenden meines Kurses sehr positiv aufgenommen worden. Eine Tomatenhaut zu nähen, ist schließlich eine ganz besondere Herausforderung. Darum könnte ich mir schon vorstellen, dass solche Übungen eine gute Chance haben, salonfähig zu werden. Ich werde es jedenfalls bei den nächsten Kursen auf alle Fälle erneut so anbieten. Eine Prognose, dass das Gemüse die Schweinekiefer zukünftig komplett verdrängen wird, mag ich nicht abgeben. Das wird die Zeit zeigen, und es gibt auch Übungen, bei denen der Schweinekiefer gewisse Vorteile bietet, etwa, wenn man für bestimmte Übungen Knochen braucht oder Zähne entfernen will. Trotzdem werde ich hier weiter nach Alternativen suchen, mir schweben schon Implantate in Rüben oder Holzästen vor oder Entfernung von Walnusskernen aus der Schale ...



© Mehdi Bahmed/Concept Photography Berlin

Übung macht den Meister: Wie wichtig sind solche Nähübungen für die implantologische Ausbildung und Chirurgiekompetenz der nächsten Generation von Implantologen?

Ich denke, dass dies ein wichtiger Bestandteil dieses Curriculums ist. Oft wird davon ausgegangen, dass diese „Basics“ bei den jungen Kolleginnen und Kollegen vorhanden sind. Dies ist aber leider nicht der Fall, weil im Studium schlichtweg die Gelegenheiten fehlen, bei denen chirurgisch gearbeitet wird. Und für eine Implantateinheilung ist ein wesentlicher Bestandteil der gelungenen Wundheilung der umsichtige und richtige Umgang mit dem Gewebe und den Nahttechniken.



© Mehdi Bahmed/Concept Photography Berlin

Hier gibt's mehr **Bilder.**



Für eine Implantateinheilung ist ein wesentlicher Bestandteil der gelungenen Wundheilung der umsichtige und richtige Umgang mit dem Gewebe und den Nahttechniken.



Dr. Dr. Strunz
Infos zur Person



© Mehdi Bahmed/Concept Photography Berlin

IMPLANTOLOGIE BRAUCHT

generationsübergreifenden Austausch

© Dr. Navid Salehi, M.Sc.



Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

INTERVIEW /// Die Implantologie lebt, wie andere Fachrichtungen auch, von den Impulsen des Nachwuchses. Dabei braucht der Nachwuchs, um Vertrauen in die eigene Arbeit fassen zu können, Austausch und Rückendeckung aus den eigenen Altersreihen und zugleich Unterstützung durch das Know-how langjähriger Experten. Um Dialog und fundiertes Lernen junger Implantologen frühzeitig zu fördern, gründete Dr. Navid Salehi 2013 die Studiengruppe New Generation of Oral Implantology unter dem Schirm der DGZI.

Herr Dr. Salehi, was hat Sie bewogen, die New Generation ins Leben zu rufen?

Ich wollte einen aktiven Austausch und Dialog zwischen Gleichaltrigen ermöglichen und fördern. Mir fiel damals in verschiedenen Ausbildungsformaten auf, dass junge Kollegen die Fragen, die sie eigentlich stellen wollten, nicht vortrugen, weil sie Bedenken hatten, ihre Fragen seien nicht angebracht oder gar dumm. Dabei sind es genau diese „Anfänger“-Fragen und die Antworten darauf, die den Nachwuchs weiterbringen. Leider wird der Fachbereich der Implantologie nach wie vor viel zu wenig im universitären Lehrplan behandelt, obwohl die Implantologie schon seit Jahren ein fester und sich rasant entwickelnder Bestandteil der Zahnmedizin ist. Durch diesen Mangel, mit dem Studierende aus der Universität in die Praxis kommen, passieren natürlich auch vermehrt Fehler. Umso wichtiger ist der enge Austausch innerhalb der New Generation und auch die Möglichkeit, Fälle im Rahmen eines Podiums zu präsentieren und besprechen zu können.

Schonende Extraktion ...

Einer der wichtigsten Aspekte in der Implantologie ist die präoperative Planung. Dabei fängt eine gute Implantation mit der der schonenden und atraumatischen Extraktion an. Die Kenntnisse dafür müssten eigentlich in der universitären Ausbildung vermittelt werden, leider passiert das aber nicht. Daher mein Rat an die Jungen: Fragt die erfahrenen Kollegen! Man kann Instagram durchaus nutzen, um sich zu vernetzen und auszutauschen. Es braucht aber die Erfahrung in einer implantologischen Praxis, in der man lernt, was richtig und falsch ist. Und ganz wichtig: Man muss sich mit dem Instrumentarium und den Implantatsystemen auseinandersetzen und verstehen, wann was zum Einsatz kommt.

(Dr. Navid Salehi, M.Sc.)



Infos zur Person



Welchen Rat würden Sie als zwar noch junger und doch schon erfahrener Implantologe dem Nachwuchs geben?

Wir leben in einem digitalen Zeitalter und können täglich auf Informationen zugreifen. Man braucht nur YouTube aufrufen, Implantologie eingeben, Videos anschauen und alle weiteren Informationen über Google abrufen. Diese Möglichkeiten bergen viele Vor-, aber eben auch Nachteile, die besonders dadurch zum Tragen kommen, dass die Absolventen nach ihrem Studium so gut wie nichts über die Implantologie wissen. Dann kommen Vertreter, bieten ihnen die schablonengeführte Implantation an, geben einen Plan an die Hand und sagen, es sei ganz simpel: einfach durch die Schablone durch und schon ist das Implantat positioniert, ohne jegliches Risiko. Das ist natürlich fatal, denn die jungen Kollegen müssen zuallererst lernen, wie die Implantation konventionell funktioniert. Das heißt, Aufklappung, Lappendarstellung, Implantation unter Sicht, Vernähung und Nahttechniken – all das muss von der Pike auf verstanden und geübt werden, bevor man andere Konzepte verfolgen kann. Daher rate ich, auf die „ältere“, erfahrene Generation zurückzugreifen, hier den Dialog zu suchen und sich fundiert fortzubilden. Nicht durch YouTube und Instagram, sondern durch einen fachlichen und persönlichen Austausch mit Experten. Hier muss aber auch die ältere Generation Verantwortung tragen und die Jungen an die Hand nehmen.

Welche aktuellen Themen und Trends bestimmen die Implantologie?

Auch für die Implantologie gilt: Das Rad dreht sich immer weiter. Dabei werden stets Behandlungskonzepte, die vormals zur Seite gelegt wurden, durch technische Innovation wieder aktuell. Für mich sind Themen der Zukunft auf jeden Fall Materialunverträglichkeit und Keramikimplantate. Letzteres ist ein aktives Forschungsfeld, auch wenn Keramikimplantate aktuell noch nicht den Titanimplantaten gleichgesetzt werden können, da es an ausreichend Studien und wissenschaftlicher Auseinandersetzung fehlt. Das trifft vor allem auf die zweiteiligen Systeme zu – hier muss man ganz klar sagen, dass keine Evidenz besteht. Die Forschung muss hier nachziehen und ein gutes wissenschaftliches Niveau erreichen, denn Patienten möchten zunehmend metallfrei versorgt werden. Ein ungebrochener Trend ist natürlich nach wie vor die Frage: Wie können wir Patienten bestmöglich an einem Tag versorgen? Wir sind hier auf einem guten Weg und vieles ist schon jetzt möglich, aber es gibt noch Spielraum nach oben, um Patienten besser und schneller versorgen zu können.

Möchten Sie, dass
Ausbesserungen und Wiederholungen
der Vergangenheit angehören?

Entkommen Sie diesem Kreislauf, indem Sie
unsere **MI-Lösungen** verwenden.

1

Identifizieren mit **GC Tri Plaque ID Gel™**

- ✓ Risikobereiche identifizieren
- ✓ Patienten-Compliance erhöhen



2

Vorbeugen mit **GC Paste Plus®** und **GC Tooth Mousse®**

- ✓ Karies durch Fluorid vorbeugen
- ✓ Bereitstellung oder Versorgung durch bioverfügbare Mineralien



3

Wiederherstellen mit **EQUIA Forte™ HT**

- ✓ Einfaches, minimal-invasives Verfahren
- ✓ Kosteneffizient und langlebig



Für jeden Ihrer Workflows die
passende Lösung von GC!



GC MI Paste Plus/GC Tooth Mousse
Bioverfügbares Calcium und
Phosphat mit/ohne Fluorid



GC Tri Plaque ID Gel
Dreifarbiges-Plaques-
Visualisierungsgel



EQUIA Forte HT
Langzeit Glas-Hybrid-Bulk-Fill
Restorationssystem



GC Germany GmbH
info.germany@gc.dental
<https://europe.gc.dental/de-DE>

GC



CHECKLISTE

für die Implantologie

Ein Beitrag von Dr. Johannes Raphael Kupka

KOMPLIKATIONSMANAGEMENT /// Zum Menschsein gehört, dass nicht jede Handlung, die wir vornehmen, identisch mit vorherigen Situationen und auch nachfolgenden Szenarien ist. Darin liegen Vorteil wie Nachteil unseres Wirkens, darin liegt zugleich der große Unterschied zu Robotern und computergesteuerten Prozessen. Ein Forschungsteam der Poliklinik für Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie der Universitätsmedizin Mainz widmet sich derzeit den Human Factors der dentalen Implantologie und hat damit im Zusammenhang eine Checkliste erarbeitet, die helfen soll, menschliche Errors zu minimieren.

Das Forschungsgebiet *Human Factors* ist unglaublich vielseitig. Insbesondere in der Luftfahrt hat man durch Ursachenforschung festgestellt, dass einige der schwersten Unfälle nicht auf technisches Versagen zurückzuführen sind, sondern auf menschliche Faktoren. So wird angenommen, dass eine insuffiziente Kommunikation in bis zu 70 Prozent der Fehlerfälle eine Rolle spielt. Und auch in der medizinischen Forschung besteht hierzu wachsendes Interesse. Die Erfassung der Human Factors durch wissenschaftliche Methoden ist jedoch oft schwierig. So stellt die Verknüpfung von Ursache und der resultierenden Komplikation oft noch eine große

Unbekannte dar. Diese Vorgänge zu untersuchen und mit Interventionen zu durchbrechen, ist das Ziel unserer Forschungsarbeit. Die Ansatzpunkte sind hierbei ebenso divers wie das Forschungsgebiet selbst. Vielleicht gelingt es uns aber gerade dadurch, diese Blackbox aufzudecken und neue Erkenntnisse zu gewinnen – von der Grundlagenforschung bis hin zur Klinik.

Human Factors in der dentalen Implantologie

Bislang ist der Bereich Human Factors in der dentalen Implantologie noch kaum erforscht. Wir wissen aus der Herzchirurgie, dass der Einsatz einer Check-

liste die Mortalität um bis zu 50 Prozent senken kann. Auch deshalb sind wir der Ansicht, dass eine Checkliste für die dentale Implantologie einen großen Stellenwert haben könnte. Wie wir aus einer Studie von Krombach et al. wissen, schätzen insbesondere unerfahrene Behandler ihren Wert, um sie als Orientierung zu nutzen, aber auch besonders erfahrene Operateure sind ihr zugetan, um Automatismen zu durchbrechen. Bei den hochelektiven Eingriffen, die wir in der dentalen Implantologie durchführen, dürfen wir uns keine Fehler erlauben. Eine Checkliste könnte ein wertvolles Instrument sein, um die Sicherheit für unsere Patienten weiter zu verbessern. Weitere Aspekte der Human Factors wollen wir ebenso miteinbeziehen und so ein umfassenderes Konzept anbieten. Denn trotz der Vorteile, die die Checkliste bietet, ist sie kein alleiniges Allheilmittel.

Checkliste mit Fokus auf prä- und postoperativer Phase

Die von uns entwickelte Checkliste basiert sowohl auf einer ausführlichen Literaturrecherche als auch auf dem Know-how der sehr erfahrenen Behandler unserer Klinik. Die inhaltlichen Aspekte fokussieren sich auf die aktuell als am relevantesten eingestuften Faktoren in unserem Fachgebiet. Jeden einzelnen zu diskutieren, würde jedoch den Rahmen sprengen. Formal haben wir uns an eine bereits etablierte Dreiteilung gehalten. Wobei die prä- und postoperative Phase im Fokus steht, denn dort liegt die Ursache der meisten Vorfälle. Weitere Merkmale, die die Qualität unserer Checkliste auszeichnen, sind die maximale Anzahl von zehn Unterpunkten und die Möglichkeit, immer mit *ja* und *nein* antworten zu können. Beide Aspekte tragen dazu bei, dass alle Punkte beachtet werden. Wir erproben die Checkliste im Augenblick in unserer Klinik, um im Rahmen einer Studie ihren Wert bei der Vermeidung von Komplikationen klar zu evaluieren. Unser Review mit dem Titel *Surgical safety checklists in dental implantology* ist bereits in einer renommierten internationalen Fachzeitschrift erschienen. Teil hiervon ist die genannte Checkliste. Sie steht somit Behandlern weltweit zur Verfügung. Die Checkliste soll die Kommunikation innerhalb des Teams verbessern, Qualitätsstandards der Behandlung definieren und ermöglicht Pausen zur Reflektion. Auch wenn dies sicherlich zweitrangig ist, bedeutet eine sichere Behandlung auch eine zeiteffiziente und wirtschaftliche Versorgung.

Zum Forschungsteam Human Factors in der dentalen Implantologie ...

... der Poliklinik für Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie der Universitätsmedizin Mainz gehören Dr. Johannes Raphael Kupka, Priv.-Doz. Dr. Dr. Keyvan Sagheb, Univ.-Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas und Priv.-Doz. Dr. Dr. Eik Schiegnitz. Informationen zum Autor können direkt bei Dr. Kupka unter johanneskupka@web.de angefragt werden.

Stichwort Osseointegration

Die Osseointegration ist der essenzielle Faktor für eine erfolgreiche Implantation. Sie zu verbessern und Einflussfaktoren zu identifizieren, die sie gegebenenfalls beeinträchtigen, ist Inhalt vieler aktueller Forschungsprojekte.

Wir haben nun den Bogen von physiologischen Stressreaktionen, die auch in den Bereich der Human Factors fallen, zur biologischen Wirkung auf den Knochen gespannt. Das sympathische Nervensystem mit seinem Neurotransmitter Noradrenalin ist durch die Fight-and-Flight-Reaktion aus der Physiologie bekannt. Und nur, weil wir in unserer modernen Zeit selten vor Raubtieren flüchten müssen, hat es seine Funktion nicht verloren, denn es spielt bei der Verarbeitung äußerer Stressoren eine wichtige Rolle. Studien konnten aber auch zeigen, dass es Einfluss auf die verschiedensten Gewebe hat und, was für die Implantologie besonders relevant ist, auch auf Knochenzellen. Noradrenalin fördert vermutlich die Knochenresorption und hemmt den Aufbau. Entsprechend könnten weithin bekannte und etablierte Medikamente, die Betablocker, ein neues Anwendungsgebiet finden. Zukünftige Forschung könnte zeigen, inwiefern sich entsprechende Oberflächenmodifikationen, lokale und systemische Therapien auswirken.



Die von uns entwickelte Checkliste basiert sowohl auf einer ausführlichen Literaturrecherche als auch auf dem Know-how der sehr erfahrenen Behandler unserer Klinik.



Priv.-Doz. Dr.
Dr. Sagheb
Infos zur Person



Univ.-Prof. Dr.
Dr. Al-Nawas
Infos zur Person



Priv.-Doz.
Dr. Dr. Schiegnitz
Infos zur Person

#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 shop.wh.com





syneq FUSION

IMPLANTATE BEI PARODONTITIS- PATIENTEN

Dürfen wir das?

Ein Beitrag von Priv.-Doz. Dr. Philipp Sahrman

FACHBEITRAG /// Parodontitis ist der Hauptgrund für Zahnverlust im Erwachsenenalter.¹ Entsprechend oft steht man im Praxisalltag vor der Frage, welche Behandlungsoptionen mit einem entsprechenden Zahnersatz nach parodontal bedingtem Zahnverlust und parodontal vorgeschädigter Restbeziehung möglich sind. Konkreter gefragt: Implantate bei Parodontitispatienten – Dürfen wir das?

Zahnverlust heißt in den meisten Fällen, dass dem Patienten ein entsprechender Zahnersatz angefertigt wird. Gerade bei Patienten mit parodontalen Vorerkrankungen oder auch nach einem parodontal bedingten Zahnverlust ist das aber nicht immer einfach. Einerseits erscheinen Implantate bei nicht selten unversehrter Hartschubstanz der Nachbarzähne verlockend, andererseits ist die Problematik der hohen Misserfolgsrate aufgrund biologischer Komplikationen (oder eben Periimplantitis) wirklich kein Geheimwissen mehr: Übersichtsarbeiten zeigen übereinstimmend, dass bei Parodontitispatienten das Risiko, eine Periimplantitis zu entwickeln, viel höher, der Verlust des marginalen Knochenniveaus entsprechend größer und schließlich die Verlustrate der Implantate vergleichsweise hoch ist (Abb. 1 und 2).²⁻⁴

„Einerseits erscheinen Implantate bei nicht selten unversehrter Hartschubstanz der Nachbarzähne verlockend, andererseits ist die Problematik der hohen Misserfolgsrate aufgrund ‚biologischer Komplikationen‘ (oder eben Periimplantitis) wirklich kein Geheimwissen mehr.“



Periimplantitis bei parodontal vorgeschädigter Restbeziehung.



2

Entferntes Implantat nach kompletter Osseodesintegration.

Implantat-Therapieoptionen abwägen

Können oder müssen wir deswegen auf Implantate als Therapieoption verzichten? Zwei Studien aus der Praxis mit bemerkenswert langen Nachuntersuchungszeiten beleuchten diese Fragestellungen eingehend: Über zehn Jahre untersuchten Roberto Guarnieri und seine Kollegen retrospektiv an knapp 60 Patienten mit parodontaler Vorerkrankung mögliche Risikofaktoren für eine Periimplantitis. Alle Patienten wurden dafür in Abständen zwischen drei bis sechs Monaten regelmäßig untersucht. Insgesamt gingen über den Untersuchungszeitraum 78 Zähne und zwölf Implantate verloren. Während sich das interdentale Attachmentniveau sowie die parodontalen Sondierungswerte insgesamt verbesserten, wiesen zehn Prozent der Implantate über den gesamten Untersuchungszeitraum Entzündungen auf. Über 80 Prozent dieser Fälle traten bei Patienten auf, bei denen sich gleichzeitig die parodontale Situation verschlechterte. Insbesondere war das bei Rauchern der Fall sowie bei Patienten, die zuvor innerhalb kurzer Zeit bereits sehr viel Attachment verloren hatten oder tiefere Resttaschen aufwiesen. Außerdem verschlechterte sich die Situation bei Patienten, bei denen die Kronen zementiert und nicht verschraubt worden waren.⁵




Mehr Patient:innen

mit Doctolib –
dem einfachen
Terminmanagement
für die erfolgreiche
Zahnarztpraxis

12
Termine durch Neupatient:innen*

pro Monat pro Zahnmediziner:in in Ihrer
Zahnarztpraxis

22 Tsd. €
mehr Umsatz*

erreichen Sie durch eine verbesserte Auslastung
Ihrer Sprechzeiten und durch die Gewinnung von
Neupatient:innen

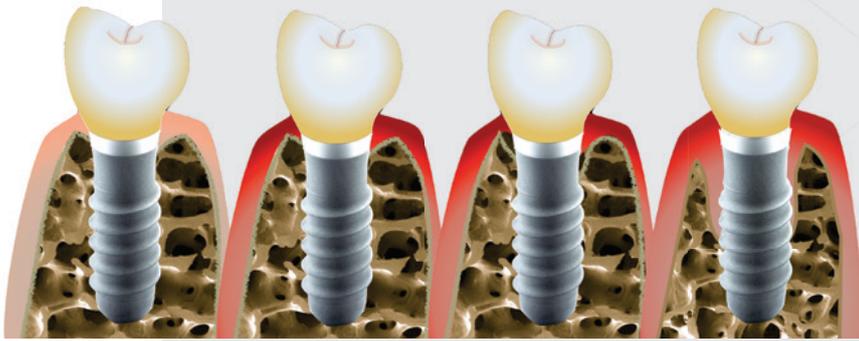


Jetzt scannen



Oder hier mehr erfahren:
doctolib.info/zwp-jan

* Weiterführende Informationen und Quellenangaben finden Sie auf info.doctolib.de.



3

Entzündungen und entsprechender Attachmentverlust können bei Periimplantitis sehr viel rascher ablaufen als bei Parodontitis.

„Periimplantitis und Implantatverlust sind bei Parodontitispatienten deutlich häufiger.

Besonders problematisch ist es, wenn eine vorbestehende Parodontitis nicht komplett unter

Kontrolle ist und damit verbundene Risikofaktoren (z. B. Rauchen) fortbestehen.“

Untersuchung der Inzidenzrate

In einer prospektiven Studie aus einer Turiner Praxis wurden an 87 Patienten mit und ohne Parodontitis über 20 Jahre die Inzidenzrate von Periimplantitis untersucht.⁶ Auch hier war ein umfassendes Recall-System etabliert. Von 172 Implantaten gingen zwölf verlorenen – elf davon aufgrund von Periimplantitis. Während in der Gruppe der Patienten ohne Parodontitis, die das Recall-Intervall strikt einhielten, kein Implantat verloren ging, lag das Risiko für einen Implantatverlust bei den Patienten mit schlechter Compliance im Recall und parodontaler Vorerkrankung mit zehn Prozent fast 15-fach höher. Aus dieser Gruppe wiesen tatsächlich alle Patienten während des Untersuchungszeitraums Periimplantitis auf.

Take-Home-Massage: Risiken reduzieren

Zusammengefasst sind Periimplantitis und Implantatverlust ist also bei Parodontitispatienten deutlich häufiger. Besonders problematisch ist es, wenn eine vorbestehende Parodontitis nicht komplett unter Kontrolle ist und damit verbundene Risikofaktoren (z. B. Rauchen) fortbestehen. Zementierte Kronen stellen in diesem Kontext oft ein unnötiges Zusatzrisiko dar. Um gute Behandlungsergebnisse zu ermöglichen, sollte eine optimale Mitarbeit von Patientenseite genauso garantiert sein, wie entsprechend auch von Praxisseite eine optimale parodontale Unterstützungstherapie erwartbar sein muss.

Implantate bleiben zwar trotzdem einem höheren Risiko für marginale Entzündungen ausgesetzt, aber wenn der Patient vor der Implantation und auch das parodonto-

logisch betreuende Praxisteam beweisen, dass sie die erhöhte Entzündungsneigung von Parodontitispatienten durch ein Mehr an Mundhygiene und Verhaltensänderungen ausgleichen und kontrollieren können, lässt sich die Inzidenzrate für marginale Entzündungen entscheidend absenken. Insbesondere für die relativ kleine Gruppe, die trotzdem periimplantäre Entzündungen entwickelt, ist das straffe Recall-Management zur schnellen und sicheren Diagnosestellung bei der vergleichsweise rasch voranschreitenden Periimplantitis und der prognostisch schwierigen Therapie unverzichtbar. So kann rasch nachgebessert und interveniert werden (Abb. 3).

Die Frage ist also nicht, ob wir generell bei Parodontitispatienten implantieren dürfen, sondern es besteht vielmehr die Notwendigkeit, im Sinne der Patienten und schließlich auch der Praxis diese Gruppe von besonders anfälligen Patienten ganz gezielt vorzubereiten, vorausschauend zu versorgen und danach optimal zu betreuen, um so den gemeinsamen Implantaterfolg bestmöglich zu sichern.

Bilder: © Priv.-Doz. Dr. Philipp Sahrman

Infos zum Autor



Literatur

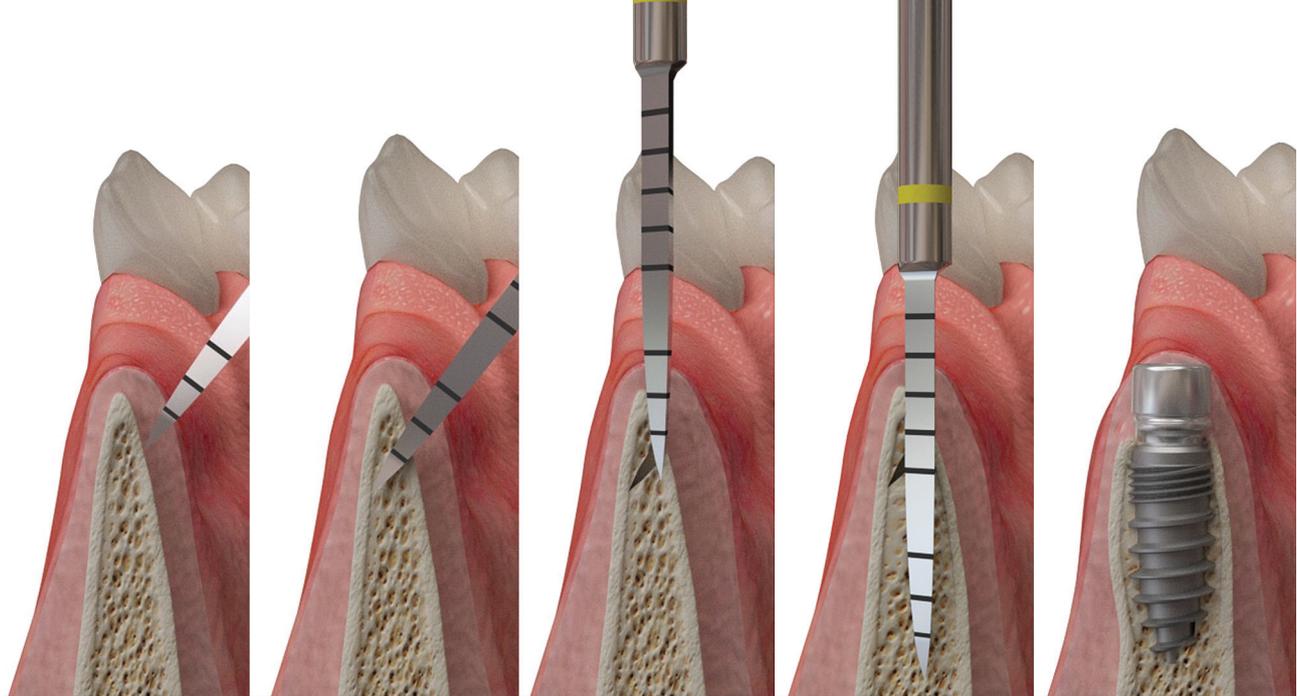


ZWP DESIGNPREIS
DEUTSCHLANDS SCHÖNSTE ZAHNARZTPRAXIS

23



**JETZT BIS
ZUM 1.7.23
BEWERBEN**
[DESIGNPREIS.ORG](https://designpreis.org)



© Champions-Implants

MINIMALINVASIVE

Implantologie mit zweiteiligem System

Ein Beitrag von Andreas Reil

INTERVIEW /// Der Implantationsmarkt bietet nicht nur unterschiedliche Implantatsysteme, sondern auch verschiedene Implantationsverfahren. Als Alternative zu konventionellen Vorgehensweisen bietet die MIMI flapless-Methode mit dem eigens dafür entwickelten Champions (R)Evolution®-Implantat einen minimalinvasiven Workflow mit einem ganz eigenen organisatorischen, chirurgischen und prothetischen Ansatz. Ein Gespräch mit Prof. (PMS College Science & Research) Dr. med. dent. Armin Nedjat, Zahnarzt und Entwickler des MIMI-Verfahrens.

Prof. Dr. Nedjat, worin liegt die Besonderheit des Champions (R)Evolution®-Implantats?

Bei dem Champions (R)Evolution®-Implantat handelt es sich um einen gezielt knochenverdichtenden Implantatkörper aus Titan Grad 4 (Rein-Titan), der durch Strahlung und dreifache Ätzung eine außergewöhnliche Rauigkeit erreicht. So wird schnell und nachhaltig eine gute Osseointegration erreicht. Der Doppelkonus von 9,5° erlaubt eine bakteriedichte Verbindung zum späteren Abutment und erfüllt die Maxime nach einer gemeinsamen prothetischen Plattform für alle Implantatdurchmesser von \varnothing 3,5; 4,0; 4,5 und 5,5 mm. Das genial einfache Prinzip des Champions (R)Evolution® ist der Shuttle, der bereits – ab Werk steril montiert – sowohl Einbringwerkzeug und Abformungstool, Verschlusschraube und Gingivaformer in einem ist. Dies ist die eigentliche Innovation, die eine minimalinvasive Insertion nach dem MIMI-Protokoll erst ermöglicht und daher als Gamechanger im Workflow in unseren Praxen zu bezeichnen ist.

Champions-Implants GmbH
Infos zum Unternehmen



◀ Die CNIP (Cortical Navigated Implantation Procedure) ist in der Spongiosa mit niedrigtourigen (30 bis 70/min) konischen Dreikantbohrern leicht durchführbar. Somit ist eine Darstellung des Knochens mithilfe von Mukoperiostlappen immer vermeidbar und das, den Knochen ernährende, Periost bleibt unverletzt.

Armin Nedjat arbeitet seit 1994 implantologisch und setzte anfänglich neben zweiteiligen Implantatsystemen im konventionellen Implantologieverfahren standardmäßig einteilige Systeme ein. Für die einteiligen Implantate entwickelte er die sogenannten Prep Caps, mit denen man Achsendivergenzen bei fest zementierten Kronen bzw. Brücken leicht ausgleichen kann. 2006 gründete er das Implantatunternehmen Champions-Implants und produzierte bis 2011 ausschließlich einteilige Systeme, die auch heute noch in Deutschland entwickelt und hergestellt werden. Der Durchbruch für das MIMI-Insertionsprotokoll gelang 2011, als das zweiteilige Champions (R)Evolution®-System eingeführt wurde. Es unterscheidet sich bis heute grundsätzlich von anderen gängigen Implantatsystemen.



Wie läuft eine Implantation nach dem MIMI-Insertionsprotokoll mit dem zweiteiligen Champions (R)Evolution-Implantat ab?

In der ersten Patientensitzung wird rein transgingival oder mithilfe einer kleinen Inzision oder Stanzung die Kortikalis penetriert. Dies erfolgt entweder mit einem sterilen Diamanten an der Turbine unter Wasserkühlung oder mit lediglich 250/min am grünen Winkelstück mit einem konischen Dreikantbohrer. Sobald man nach ca. ein bis drei Millimetern in der Spongiosa angelangt ist, reduziert man die Bohrgeschwindigkeit auf 50 bis 70/min, um die CNIP-Navigation „zu aktivieren“. Der konische Dreikant-Pilotbohrer ist bei dieser niedrigen Tourzahl nicht in der Lage, den lateralen Kortikalisknochen zu penetrieren, ähnlich wie eine Hedström-Feile, die niemals einen Zahn im Zuge einer Wurzelkanalaufbereitung perforieren kann. Auch die weiteren Bohrer, die nach dem gelben Champions-Pilotbohrer eingesetzt werden, werden mit sehr geringen Umdrehungen eingesetzt und bleiben so auch immer im „weicheren“ Knochenanteil navigiert. Nach der Aufbereitung des Implantatlagers mit sogenannter krestaler Entlastung im harten D1-/D2-Knochen (dabei wird krestal ein 0,5 mm breiterer Bohrer eingesetzt als der eingesetzte Implantatdurchmesser) inseriert man das Implantat mit etwa 20 bis 60 Ncm, möglichst 1 bis 2 mm subkrestal.

Wie sieht es mit Studien zum Erfolg der MIMI-Methode aus?

Die Auswertung einer Zehnjahresstudie von 13.834 inserierten Champions (R)Evolution-Implantaten ergab einen über 96%igen Erfolg. Ausgewertet wurde die Studie nach den strengen Albrektsson-Kriterien, die zu dem Ergebnis kam, dass die subkrestale Implantation gegenüber einer Bone-Level-Implantation vorzuziehen ist. Daher lautet eine Devise von MIMI: Lieber kürzere Implantate subkrestal einsetzen. In vielen Fällen im seitlichen Unterkiefer kann mithilfe kürzerer Implantatlängen, z. B. von acht Millimeter, auch eine prothetisch ideale Implantatposition aufgrund der Mylohyoideus-Loge erzielt werden.

Vorteile des MIMI-Verfahrens mit dem Champions (R)Evolution-System

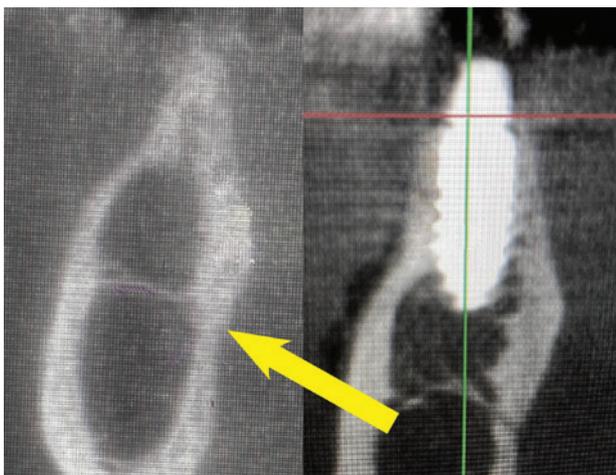
- Eine einfach zu erlernende Methode und ein System für den allgemeintätigen „Allround“-Zahnarzt, nur mit grünem Winkelstück an der Einheit.
- Der Shuttle mit seinen bisher vier Funktionen ist einzigartig und ermöglicht das MIMI-Verfahren. Auch eine Sofortbelastung bei Nichtabnahme des Shuttles ist durch Einsatz von sog. PEEK Provi-Clix möglich.
- In 99 Prozent aller Fälle werden keine DVTs, CTs und Schablonen benötigt, da auf CNIP- und Champions-Implantat-Guides zurückgegriffen werden kann.
- Positives Feedback der Patienten: „unblutig“, „schmerzfrei“ und „bezahlbar“.
- Wissenschaftliche Studien von fünf und zehn Jahren: 98,5 Prozent Erfolg.
- Subkrestales Implantieren dank des 9,5°-Konus möglich (Zipprich, 2012).
- Nur eine prothetische Plattform für alle Implantatdurchmesser von ø 3,5; 4,0; 4,5 und 5,5 mm – All-on-4 ist auch möglich, zementierte und verschraubte Restaurationen, auch über Multi-Units.
- Keine Malträtiierung im Implantatkörper durch mehrmalige Manipulationen bis zum Einsetzen des Zahnersatzes.
- Die „saubere“ Oberfläche der (R)Evolution-Implantate wurde durch CleanImplant™ Foundation zertifiziert
- Das Champions (R)Evolution-System: Ab Werk sind der Shuttle (u. a. Gingivaformer) und die definitive Halteschraube schon mit integriert!

Das Champions (R)Evolution®-Implantat verfügt über einen knochenverdichtenden Implantatkörper aus Titan Grad 4 (Rein-Titan), der durch Strahlung und dreifache Ätzung außergewöhnlich rau ist. So wird schnell und nachhaltig eine gute Osseointegration erreicht. Der 9,5°-Doppelkonus erlaubt eine bakterien-dichte Verbindung zum späteren Abutment und erfüllt die Maxime nach einer gemeinsamen prothetischen Plattform für alle Implantatdurchmesser von \varnothing 3,5; 4,0; 4,5 und 5,5 mm.

Implantat: © Champions-Implants

Wie ist der Ablauf von MIMI in der ersten und vorletzten Patientensitzung?

Nach MIMI-Implantation mit möglichst äquingivalem Abschluss des Shuttles (zur Verhinderung lateraler Mikrobewegungen während der Einheilung beziehungsweise dem Re-Modelling des Knochens innerhalb der ersten sechs bis acht Wochen post OP) erfolgt bereits in der ersten Patientensitzung – gleich im Abschluss der Implantation – eine geschlossene Abformung mit konfektioniertem Abformungslöffel. Ein PEEK-Abformungsposten wird dabei einfach in den Shuttle geklippt, der dann als Scanbody intraoral abgescannt wird oder analog in einer konventionellen Polyether- oder Silikonmasse verbleibt und äußerst präzise die Mundsituation ins zahn-technische Labor überträgt. Im weicheren D3-/D4-Knochen kommen nach den ersten beiden konischen Dreikantbohrern die Champions Condenser zum Einsatz. Mit Hilfe dieser knochenverdichtenden Instrumente wird ein D4- in ein D2-Knochen umgewandelt, sodass das Implantatlager dem Implantat in wenigen Arbeitsschritten und Minuten eine Primärstabilität von bis zu 60 Ncm in der Spongiosa attestiert. Wir



© Champions-Implants

Besser ist es, kürzere Implantate subkrestal einzusetzen. Im seitlichen Unterkiefer kann in vielen Fällen mittels kürzerer Implantate, zum Beispiel 8 mm, selbst bei einer Mylohyoideus-Loge (gelber Pfeil), ein Implantat prothetisch ideal inseriert werden.



www.future-dental-academy.com



Vergleich mit kardialer Stent-Methode

Ich vergleiche die MIMI-Implantologie gerne mit der kardialen Stent-Methode, die der US-amerikanische Radiologe Charles Dotter – auch gegen manche Widerstände der damaligen Ärzteschaft – 1963 erstmalig einsetzte. Vor ihr eröffnete man umfangreich den Brustkorb, um Herzblutungsstenosen zu therapieren. 14 Jahre später verhalf der deutsche Kardiologe Dr. Andreas Grüntzig der Katheter-Dilatation zum Durchbruch. 1977 weitete er erstmals ein verengtes Herzkranzgefäß mit einem selbst entwickelten Ballonkatheter. Noch einmal ein Jahrzehnt später wurde Dotters Idee, ein Gefäß durch einen Stent, ein kleines Röhrchen, dauerhaft geöffnet zu halten, Realität: 1986 setzten Jaques Puel und Ulrich Sigwart die ersten koronaren Stents in eine menschliche Koronararterie ein. 1989 wurde erstmals ein „aufblasbarer“ Stent mit einem Ballonkatheter implantiert. Durch die vom italienischen Kardiologen Dr. Antonio Colombo 1996 entwickelte Hochdruckimplantation kommt es zum endgültigen Durchbruch der Stents. Auch im Bereich der orthopädischen Chirurgie stellt man inzwischen das OP-Gebiet möglichst nicht mehr dar, weil man „mit der Natur, und nicht gegen sie“ arbeiten möchte. Alles wird möglichst atraumatisch, minimalinvasiv durchgeführt, im Interesse der Patienten, eines verbesserten „Workflows“ und eines besseren Heilungsverlaufs ohne Komplikationsrisiko. Dieses Ansinnen verfolgt auch die MIMI-Implantologie.

Bei der klassischen Implantationsmethode ...

... präparieren Implantologen mit 400 bis 1.500/min (inklusive Wasserkühlung) zunächst ein Implantatlager, inserieren „geschlossen“ ein Implantat, verschließen es mit einer Verschlusschraube und vernähen aufwendig und speicheldicht die große Wunde. Nach sieben bis zehn Tagen werden die Nähte entfernt. Komplikationen in Form von Weichteilentzündungen, Schwellungen, Hämatomen und Schmerzen sind bei diesem konventionellen Implantationsverfahren in den ersten zwei Wochen post OP nicht die Ausnahme, sondern eher die Regel. In der dritten Patientensitzung, einige Monate später, legen sie chirurgisch das Implantat frei, lösen und entnehmen die Verschlusschraube und setzen einen sog. Gingivaformer ein. Nach weiteren ein bis zwei Wochen wird dann der Gingivaformer entfernt, um einen metallischen Abformungsposten – oft in Verbindung mit einer radiologischen Kontrolle zur Überprüfung der korrekten Platzierung – im Implantatinneren zu verschrauben, den man während der sog. „offenen Abformung“ durch den individuell hergestellten Abformungslöffel wieder ausschraubt. Anschließend wird der Gingivaformer erneut montiert. In der fünften, der letzten Patientensitzung, wird der Gingivaformer wieder gelöst, das Abutment und der Zahnersatz eingeschraubt bzw. zementiert. Das ganze Prozedere mit allen fünf Sitzungen dauert für eine Krone durchschnittlich drei Stunden Arbeitszeit am Stuhl. Dieser doch sehr aufwendige Workflow („die Software“) hat sich seit Beginn der zahnärztlichen Implantologie nicht verändert. Das MIMI-Verfahren mit dem hierfür entwickelten Champions (R)Evolution-Implantatsystem geht einen neuen Weg in der Implantation.

Armin Nedjat



© Champions-Implants

Ablauf einer MIMI-Implantation



MIMI – einer der Erfolgsschlüssel zahnärztlicher Implantationen.

sprechen dann von einer Ossären Metamorphose (OMM), weil sich die Knochendichtestruktur sanft und schonend „umwandeln“ lässt.

Welchen Vorurteilen steht MIMI gegenüber?

Die chirurgische Darstellung des Knochens mithilfe von Mukoperiostlappen sollte bei einer Implantatbett-Aufbereitung inzwischen obsolet sein, da ansonsten – durch Langzeitstudien belegt – eine iatrogene Periimplantitis samt Knochen- und Weichgewebsabbau absehbare Folgen sind. Die überholten Vorurteile gegenüber MIMI, z. B. dass man als Operateur dabei im „Knochen-Blindflug“ arbeiten würde, sind nicht nachvollziehbar, weil man bei richtigem Vorgehen zu jeder Zeit die vollkommene Kontrolle behält.

Was wird durch das MIMI-Verfahren erreicht und verhindert?

Das Implantatinnere bleibt in der Regel bis zur zweiten und letzten Patientensitzung, dem Einsetzen des Zahnersatzes, steril. Es bildet sich also keine „Brutstätten“-Kultur anaerober Bakterien während der „Einheilungszeit“ innerhalb des Implantatkörpers! Auch wird die so wichtige „biologische Breite“ durch „aktive“ Wiedereröffnung der Gingiva nicht verletzt oder beeinträchtigt! Zudem werden die Implantatinnengewinde beim MIMI-Verfahren und Champions (R)Evolution nicht mehrmals malträtiert! Ein mehrmaliges Wechseln von Schrauben, Formern und Abformungspfeifen usw. würde unweigerlich zum signifikanten Verlust von Weich- und Hartgewebe führen.

Weitere Informationen zu MIMI unter:
championsimplants.com

[dentisratio]

Der Wert Ihrer Arbeit

[dentisratio] sucht Dich!

[dentisratio] hat es sich zur Aufgabe gemacht, bundesweit zahnärztliche Praxen und Kliniken bei Abrechnungs- und Verwaltungsaufgaben zu entlasten.

Für unser wachsendes Team suchen wir 2023 in allen Quartalen neue Mitarbeiter [w/m/d] für die zahnärztliche Abrechnung und Verwaltung.

Dein Profil

- ◆ Abgeschlossene Ausbildung zur ZFA bzw. Aufstiegsfortbildung zur ZMV
- ◆ gute Kenntnisse in der zahnärztlichen Abrechnung [BEMA/GOZ]
- ◆ professioneller Umgang mit mindestens einem der gängigen Praxissysteme.
- ◆ selbstständiges, strukturiertes und sorgfältiges Arbeiten
- ◆ sehr gute kommunikative Fähigkeiten in Wort und Schrift
- ◆ Teamplayer, Engagement und freundliches Auftreten

Deine Perspektiven

- ◆ unbefristeter Arbeitsvertrag
- ◆ leistungsorientierte Bezahlung plus attraktive Zulagen
- ◆ geregelte Arbeitszeiten im Voll- oder Teilzeitbereich
- ◆ Work-Life-Balance im **Homeoffice**
- ◆ moderne Arbeitsplätze
- ◆ betriebliche Altersvorsorge
- ◆ Workshops und Weiterbildungen
- ◆ Fahrtkostenerstattung
- ◆ Teamevents

Werde Teil eines expandierenden Unternehmens mit einem engagierten Team!

Bitte sende Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Anschreiben, Lebenslauf, Arbeitgeberzeugnissen, relevanten Zertifikaten, bevorzugt im PDF-Format an: bewerbung@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

WEICHGEWEBEMANAGEMENT

als Erfolgsstellschraube



© Dr. Dr. Markus Tröltzsch



Infos zur Person

„Xenogene Knochenersatzmaterialien funktionieren in vielen Fällen vergleichbar zu den autogenen Transplantaten.“

Ein Beitrag von Anne Kummerlöwe

INTERVIEW /// Regenerationskonzepte von Hart- und Weichgewebe sind fester Bestandteil der modernen Implantologie. Die Bestandsaufnahme beider Gewebe spielt für eine erfolgreiche implantologische Behandlung eine ebenso große Rolle wie die Wahl eines adäquaten Implantatsystems. Ein Kurz-Interview mit Dr. Dr. Markus Tröltzsch, Fachzahnarzt für Oralchirurgie und Facharzt für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie, zum Weichgewebemanagement als zentrale Stellschraube einer erfolgreichen implantologischen Versorgung.

Herr Dr. Dr. Tröltzsch, welche Rolle spielen das Hart- und Weichgewebemanagement für das erfolgreiche Einsetzen eines Implantats?

Vorausschickend kann man sagen, dass sich das Hart- und Weichgewebe gegenseitig, sowohl in der Positionierung als auch in der Gesundheit, bedingen. Wenn ein Knochenproblem zum Beispiel einer jahrelangen darunter liegenden Osteomyelitis zu schulden ist – also einer Knochenentzündung –, dann geht es dem Gewebe darüber meist auch nicht gut. Umgekehrt haben wir als bestes Beispiel die Parodontitis: Bei einer konstanten Infektion, welche von oben an den Knochen gerät, wo der Schutz vom Weichgewebe nicht mehr ausreicht, geht uns irgendwann der beste Knochen flöten. In der Implantologie wird dies am deutlichsten durch die sogenannte biologische Breite. Sie müssen wir als Grundlage vor Augen haben: die Kombination aus biologischer Breite und Qualität des vorhandenen Gewebes. Beim Setzen eines Implantats darf die biologische Breite nicht verletzt werden. Wir wissen auch, dass sie nicht überall gleich ist. Jeder Patient hat seine eigenen Werte. Bei einem Patienten mit einer vorhandenen biologischen Breite von vielleicht drei Millimetern können wir gerade so das Weichgewebe überziehen und haben dann aber an der Stelle nur anderthalb Milli-

meter Knochenabdeckung zum Weichgewebe. Hier wird es zu einem Rückgang des Knochens kommen, bis die biologische Breite wieder stimmt. Das ist ein wichtiger Faktor, den man bedenken muss, bevor man anfängt, auszumessen. Von Dr. Tomas Linkevicius gibt es wirklich großartige Arbeiten zur Position von Weichgewebe und Implantat in Bezug auf das Langzeitüberleben des Implantats. Er hat beispielsweise die Drei-Millimeter-Angabe ins Spiel gebracht. Sprich, wenn ich eine drei Millimeter dicke Schleimhaut über meinem Implantat habe, dann sollte ich möglicherweise davon ausgehen können, dass mein Knocheniveau bestehen bleibt.

Patienten mit sehr dünner Gingiva müssen gegebenenfalls mit Gewebetransplantaten versorgt werden, die nicht unbedingt immer gewollt sind.

Ja, das stimmt. Wenn ich die maßgebliche Breite bzw. Dicke des Weichgewebes für mein Implantat nicht habe, bestehen zwei Möglichkeiten: Entweder ich setze das Implantat tiefer – verliere dann aber Knochen. Oder ich verdicke die Schleimhaut schon beim Einbau des Implantats. Dazu eignen sich aber nicht nur Bindegewebstransplantate, sondern auch xenogenes Material. Dazu gibt es zum Beispiel viel Information von Prof. Dr. Dr.

NEU!

Dr. Karl Andreas Schlegel in München, der verstärkt mit Weichgewebstransplantaten xenogener Art arbeitet. Diese sind qualitativ inzwischen so gut, dass wir tatsächlich nicht mehr gezwungen sind, ein autogenes Transplantat nehmen zu müssen. Das freut Patienten, denn Entnahmedefekte am Gaumen sind wirklich keine allzu schöne Sache und durchaus schmerzhaft. Deshalb muss man sich bei der Implantatplanung das Weichgewebe als Teil der Positionsplanung visualisieren. Zudem stellt sich neben der reinen Dicke immer zusätzlich die Frage: Habe ich Mukosa oder Gingiva? Gerade wenn vorher ausgiebig mit Lappen gearbeitet worden ist, kann es sein, dass ich nur Mukosa habe. Es reicht – auch vom Umfang her – die beste Schleimhaut nicht aus, wenn ich diese hinterher einfach vom Implantat wegziehen kann und dadurch Periimplantitis entsteht. Menge und Qualität sind demnach entscheidend. Es kann zudem passieren, dass ich in einem Mukosabereich entweder durch ein Schleimhauttransplantat oder auch ein xenogenes Transplantat die Qualität verändern muss, um eine Langzeitstabilität zu erreichen.

Vor zehn Jahren gingen die Meinungen zum sogenannten „toten“ Material noch sehr weit auseinander. Unterdessen haben sich Fachstimmen und auch der Markt deutlich weiterentwickelt und xenogenes Knochenmaterial gehört heute ins anerkannte Versorgungsspektrum. Ist das auch Ihr Empfinden?

Absolut. In diesem Bereich findet eine enorme Entwicklung statt, die inzwischen auch zu einer sehr guten Datenlage geführt hat. Man kann wirklich sagen, xenogene Knochenersatzmaterialien funktionieren in vielen Fällen vergleichbar zu den autogenen Transplantaten. Gerade wenn man ein PRF (Palet Rich Fibrin) dazu kombiniert, erzielt man wirklich sehr gute Ergebnisse.

Wenn trotz aller Planung und Vorabbetrachtung durch die zahnärztliche Extraktion Schäden entstanden sind, muss dann an Hart- wie Weichgewebe nachgearbeitet werden?

Das ist eine sehr gute Frage, denn ganz viele Probleme, sowohl am Knochen als auch am Weichgewebe, sind extraktionsgemacht. Unter diesem Aspekt bekommt nun die Ridge Preservation, also das Einsetzen von Biomaterial bei der Extraktion, tatsächlich noch ein zusätzliches Gewicht. Wenn man Biomaterial einsetzt und es quasi über den Defekt granulieren lässt, erhält man häufig eine richtig gute, keratinisierte Schleimhaut. Tatsächlich ist das zwar Narbengewebe, verhält sich aber klinisch wie keratinisierte Gingiva, mit der man danach großartig implantologisch arbeiten kann.



QR-CODE SCANNEN
UM MEHR ZU ERFAHREN

Amann Girrbach präsentiert digitalen Workflow auf der IDS

**Amann Girrbach
auf der IDS:**

Halle 1.2
Stand
C040/D041

„Connect to the (Work-)Flow“ – unter diesem Motto fasst Amann Girrbach in seiner IDS-Kampagne die Essenz seiner Firmenstrategie zusammen. Diese zielt darauf ab, es Anwendern optimal zu ermöglichen, Behandlungsabläufe in zahntechnischen Laboren und Zahnarztpraxen in einem perfekten, ganzheitlichen dentalen Workflow smart, einfach und lückenlos miteinander zu verbinden. Analoge und digitale Schritte, Produkte und Services sind in einem sicheren und offenen System verknüpft, um am Ende durch hohe Reproduzierbarkeit der Arbeiten den Praxis- und Laboralltag zu erleichtern und eine bessere Patientenversorgung zu schaffen. Amann Girrbach wird auf rund 640 Quadratmetern Ausstellungsfläche den Besuchern der IDS die digitalen Abläufe über den gesamten Arbeitsprozess live näherbringen. Dabei werden der komplette digitale Workflow sowie einzelne Produkthighlights und Innovationen vor Ort greifbar gemacht. Alle Informationen und Inhalte des Messeauftritts auf der IDS erhalten Interessierte im IDS-Newsletter von Amann Girrbach. Anmeldungen unter:

ids.amangirrbach.com

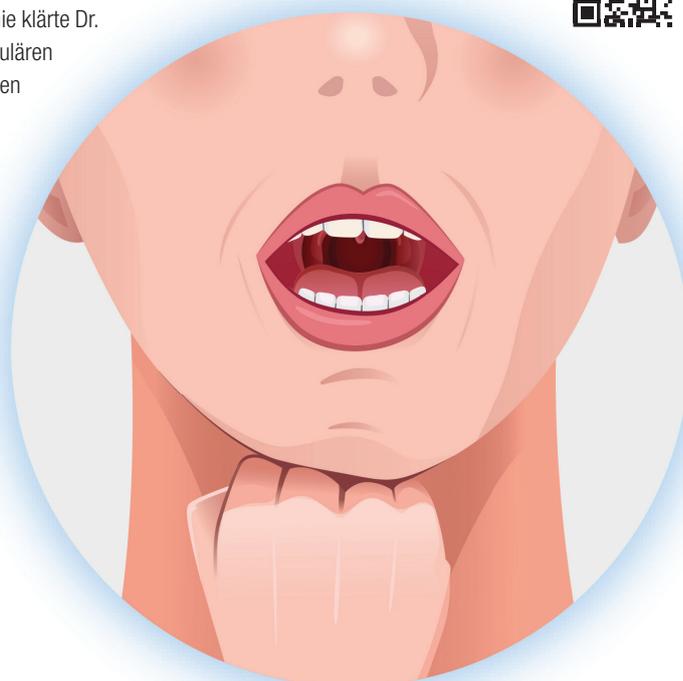


Amann Girrbach AG • Tel.: +43 5523 62333-0 • www.amangirrbach.com

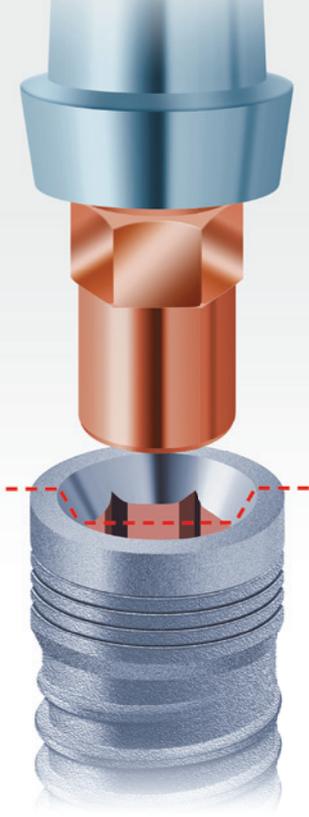
Hilfe zur Selbsthilfe für CMD-Patienten

Stress ist für viele ein allgegenwärtiger Alltagsbegleiter, welcher sich negativ auf die Mundgesundheit auswirken kann. Im Rahmen der Haleon Herbstakademie klärte Dr. Horst Kares, Zahnarzt und Experte auf dem Gebiet der craniomandibulären Dysfunktion (CMD), in seinem Webinar über den Zusammenhang zwischen CMD und Stress auf. Der Fokus des Webcasts lag auf der Diagnose und Behandlung der Betroffenen mit praxisnahen Fallbeispielen und einfachen Tipps zur Selbsthilfe für Patienten. Laut Dr. Kares sind vor allem Aspekte wie Aufklärung, Bewegung und Kiefergymnastik und Physiotherapie essenzieller Bestandteil einer langfristigen Therapie, die bereits nach kurzer Zeit zur Verbesserung des Schmerzempfindens beitragen kann. Der Fokus sollte im zahnärztlichen Beratungsgespräch auf Hilfe zur Selbsthilfe gelegt werden. Fünf Übungen zur Entspannung der Mund-, Kiefer- und Gesichtsmuskulatur, weitere praktische Tipps für die zahnärztliche Beratung von CMD-Patienten sowie alle Vorträge der Haleon Herbstakademie Webinar-Serie im On-demand-Videostream stehen bis zum 31.5.2023 auf dem Haleon Healthpartner Portal zur Verfügung.

Hier geht's zum Haleon
Healthpartner Portal



GSK Consumer Healthcare GmbH & Co. KG
a Haleon company
www.haleonhealthpartner.com



alphatech® Implantate jetzt auch direkt vom Hersteller

Die FMZ GmbH aus Rostock bietet das anwenderfreundliche und wissenschaftlich fundierte Implantatsystem alphatech ab sofort auch direkt ab Werk an. Hierzu hat FMZ eine neue, zusätzliche Vertriebsstruktur aufgebaut. Für die Anwender steht eine Bestellhotline und ein firmeneigener, persönlicher Support sowie Service bereit. Interessenten erhalten Beratung aus erster Hand und können die maximalen Anwendungsmöglichkeiten sowie das vereinfachte Handling des beliebten Implantatsystems bei Workshops, Veranstaltungen an der Ostsee oder auch in Partnerpraxen kennenlernen.



FMZ lädt alle Anwender und Interessenten vom 14. bis 18. März an den IDS Messestand in Halle 3.2., Stand A-008/C-009 ein. Das gesamte Team freut sich auf den Austausch und ein Kennenlernen.

FMZ GmbH

Tel.: +49 381 364669808
www.fmz-gmbh.de
bestellung@fmz-gmbh.de

PRAXIS
FOKUS

Innovative Implantologie im April in Trier

Am 22. April 2023 findet im Nells Park Hotel zum siebten Mal das Trierer Forum für Innovative Implantologie statt. Wie schon in den letzten Jahren wird das Programm der unter der wissenschaftlichen Leitung von DGOI-Präsident Prof. Dr. Daniel Grubeanu/Trier stehenden Tagung außerordentlich vielfältig und hochkarätig sein. Neben Table Clinics und spannenden Vorträgen gibt es wieder begleitende Kurse für das gesamte Team. Die absolut praxisorientierte Tagung bietet zudem viel Raum für den intensiven fachlichen Austausch zwischen Referenten, Teilnehmern und auch der Industrie. (Quelle: OEMUS MEDIA AG)



TRIERER
FORUM FÜR INNOVATIVE
IMPLANTOLOGIE

Anmeldung und Informationen: www.trierer-forum.de

ANZEIGE



**GEWINNER
#2019**

Schönste
Zahnarztpraxis
Deutschlands





**Wir suchen ab Juni:
Zahnarzt/Zahnärztin m/w/d
Standortleitung**

Was du mitbringen solltest:

- abgeschlossenes Studium Zahnmedizin und mind. 2 Jahren Berufserfahrung
- Standortleitung / Praxisleitung
- Teamführung / Teamfähigkeit
- Begeisterung für ästhetische Zahnmedizin
- Behandlungsschwerpunkt konservierende Zahnmedizin, vollkeramische Zahnersatzbehandlung, kieferorthopädische Behandlung mit transparenten Alignern von Invisalign
- 30-40 h/Woche
- Leidenschaft für innovative Technologien und voll-digitale Arbeitsweise

Was wir dir bieten:

- ein hochmodernes & attraktives Arbeitsumfeld mit direkter Wasserlage in Leipzig
- ZWP Designpreis Gewinner 2019
- voll-digitale und innovative Behandlungskonzepte
- Bereitstellung hochmoderner Medizintechnik (CAD/CAM-Technologie) & digitalem Workflow
- ein motiviertes und dynamisches Team

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Sende deine Bewerbungsunterlagen an (E-Mail) info@moderndentistry.de

moderndentistry, Holbeinstrasse 30b · 04229 Leipzig
Fragen? T 0341 - 49 27 83 49

Studie:

Procodile Q entscheidet Vergleich für sich

Im Oktober 2022 veröffentlichten Matt Cowen, B.S. und John M. Powers, Ph.D. im Dental Advisor unter dem Titel „Laboratory Evaluation of Procodile Q Endodontic Files“ eine Studie, die die Feilensysteme Procodile Q (Komet Dental) und die Feile des führenden Mitbewerbers in den direkten Vergleich stellt. Procodile Q geht dabei als klarer Gewinner hervor.

Die Autoren sind Mitglieder des Dental Advisor Biomaterials Research Center (Michigan, USA), das für wissenschaftlich akkurate und objektive Forschungen an zahnärztlichen Materialien steht. Hier werden klinische Erfahrungen mit Langzeit-In-vivo-Labordaten vereint, um den Kollegen evidenzbasierte und klinisch relevante Daten an die Hand zu geben. Der Dental Advisor ist Sprachrohr des Forschungsinstitutes mit Sitz in Michigan. In der Oktober-Ausgabe 2022 stellten Cowen und Powers Procodile Q (Komet Dental) und die reziprokierende Feile des führenden Mitbewerbers in den Mittelpunkt ihrer Tests.

Sie untersuchten und verglichen die beiden Feilensysteme unter den Aspekten Schneideffizienz, Widerstand gegenüber zyklischer Ermüdung, Abtrag infizierten Gewebes und Anpassungsfähigkeit im Kanalverlauf.

Die Ergebnisse

In allen vier Punkten liegt Procodile Q eindeutig vor dem Konkurrenzprodukt. So beträgt die Schneideffizienz von Procodile Q 16 Prozent mehr als die Feile des Mitbewerbers. Beeindruckend sind ebenso die Ergebnisse zur Standzeit: Procodile Q zeigt 197 Prozent bis 325 Prozent

mehr Widerstand gegenüber zyklischer Ermüdung in Abhängigkeit von der ISO-Größe. Und gleich mehrere Untersuchungen zeigten, dass Procodile Q eindeutig mehr Debris aus dem Wurzelkanal transportiert. Gleichzeitig folgt Procodile Q dem anatomischen Kanalverlauf konformer als das Wettbewerbsprodukt.

Ursache für bessere Werte

Den Grund für die insgesamt bessere Performance sehen die Wissenschaftler eindeutig im Feilendesign. Die Feilen beim Mitbewerber besitzen im Querschnitt die Form eines Parallelogramms und arbeiten daher mit einem Schnittwinkel von 85° eher schabend bzw. kratzend. Procodile Q hingegen besitzt einen Doppel-s-Querschnitt, der einen Schnittwinkel von 106° erlaubt. Procodile Q wurde zusätzlich mit einem variabel getaperten Feilenkern konzipiert, der einen größeren Spanraum ermöglicht und eine verbesserte Flexibilität zur Folge hat. Alle diese Faktoren tragen zu einem schnelleren und effizienteren Abtrag des infizierten Gewebes und zu mehr Patientensicherheit bei.

Was Komet-interne Studien den Zahnärzten bisher bereits bestätigt haben, wird Procodile Q durch diese Publikation nun auch von wissenschaftlich neutraler Seite attestiert.

Quelle: Komet Dental



Komet Dental
Infos zum Unternehmen

PRAXIS
FOKUS



Neues Kursangebot zu Blutkonzentraten

Blutkonzentrate rücken in der Regenerativen und Allgemeinen Zahnheilkunde immer stärker in den Fokus. Ebenso wächst auch das Interesse am Thema. Blutkonzentrate werden aus patienteneigenem peripheren Blut hergestellt. Dieses bioaktive autologe System optimiert durch die Unterstützung der patienteneigenen Regeneration z.B. den Erfolg dentaler Implantate. Genauso bedeutend ist der Einsatz von Eigenblutkonzentraten in der Parodontologie, wenn es z.B. darum geht, den Erhalt des Zahnes regenerativ zu unterstützen, oder generell in der Augmentativen und Präprothetischen Chirurgie. Umso wichtiger ist es demzufolge für Praxisteams, die Abläufe bis hin zur erfolgreichen Herstellung von Blutkonzentraten zu kennen und vor allem praktisch zu üben.



**Anmeldung
und Infos**

Die Kurse finden 2023 in Kooperation mit der Society for Blood Concentrates and Biomaterials e.V. (SBCB) im Rahmen verschiedener Kongresse statt (u.a. Unna, Mainz, München, Frankfurt am Main, Konstanz, Wiesbaden). Sie sind jedoch auch separat buchbar. Die Teilnehmerzahl ist limitiert, daher wird eine rechtzeitige Anmeldung empfohlen.

Alle Teilnehmer erhalten ein Zertifikat der Fachgesellschaft. Weitere Informationen und Anmeldung unter:

www.update-blutkonzentrate.de

Quelle: OEMUS MEDIA AG

ANZEIGE

etabliert | wissenschaftlich fundiert | wirtschaftlich

HIGH QUALITY

MADE IN ROSTOCK



Präzision bis in die Tiefe

alphatech®
Implantate

*Katalog
download*



Ihr starker Partner aus dem Norden.

fmz-gmbh.de

Tel.: +49 (0)381 3646690

Mail: bestellung@fmz-gmbh.de

**Besuchen Sie uns!
Köln, 14.-18.03.2023**

FMZ GmbH Halle 3.2, Stand A-08 C-09

IDS®
100 YEARS
SINCE 1923

W&H ist Aussteller auf der IDS 2023

Größer als je zuvor und mit vielen innovativen Produkten im Gepäck: W&H wird 2023 an der Internationalen Dental-Schau (IDS) teilnehmen. Unter dem Motto „From innovative products to sustainable solutions“ präsentiert das Unternehmen zukunftsweisende und nachhaltige Technologien für die Dentalindustrie.

From **innovative products**
to **sustainable solutions.**

W&H at IDS

From innovative products ...

Das IDS-Motto des Technologieführers bezieht sich beispielsweise auf das neue Piezomed Modul, den Gamechanger in der Piezochirurgie. Mit der einfachen Add-on-Lösung für das Implantmed revolutioniert W&H den Chirurgie-Workflow und schafft völlig neue Möglichkeiten in der Behandlung von Patienten. Im Bereich der Sterilisation gibt es mit der Lara XL eine weitere Produktneuheit am Messestand zu erleben. Aber damit nicht genug. Mit der Assistina One können Hand- und Winkelstücke, Turbinen, Luftmotoren und luftbetriebene Zahnsteinentfernungsinstrumente ideal aufbereitet und gepflegt werden. Sie dosiert automatisch die exakte Menge an W&H Service Oil sowie W&H Activefluid. Auf diese Weise werden Ressourcen und Kosten gespart und Instrumente nachhaltig aufbereitet und gepflegt. Eine weitere smarte Produkt-

innovation, die den Behandlungsalltag in der Dentalpraxis erleichtert, bietet W&H mit OsstellConnect. Mit diesem Tool stehen Anwendern auf Knopfdruck Daten zur Verbesserung von Zahnimplantatbehandlungen zur Verfügung.

... to sustainable solutions

Bei W&H Produkten wird ein besonderer Wert auf Qualität, Langlebigkeit, Reparaturfähigkeit und Zuverlässigkeit gelegt. Für Kunden ergeben sich dadurch viele Vorteile: Kosten und Ressourcen können gespart werden, modulare Lösungen und innovative Technologien ermöglichen sichere und effiziente Behandlungen. „Mit unseren nachhaltigen Produkt- und Servicelösungen möchten wir für unsere Kunden und deren Patienten einen echten Mehrwert schaffen“, so W&H Geschäftsführer Kommr DI Peter Malata.

**W&H auf
der IDS 2023:**
Halle 10.1,
Stand A020/B029
und A002

Neues Messebauunternehmen und nachhaltiges Messekonzept

Atelier Damböck wird den W&H Messestand für die IDS 2023 umsetzen. Besucher erwartet ein komplett neuer Messeauftritt sowie spannende Live-Demonstrationen und erstmalig ein klimaneutraler Messestand. Dabei werden Emissionen so stark wie möglich reduziert und über ein ausgewähltes Klimaschutzprojekt ausgeglichen. W&H setzt damit ein Zeichen für aktiven Klimaschutz und unterstreicht einmal mehr seinen Anspruch als Vorreiter in der Dentalbranche.

Infos zum
Unternehmen



Neuer Katalog zu umfassenden Zahnersatzleistungen

Neu gestaltet und um weitere praxisrelevante Seiten ergänzt, so präsentiert Permadental seinen neuen Katalog „Zahnersatz von A–Z“. Das Kompendium 2023 des führenden Komplettanbieters für dentale Lösungen bietet allerdings weit mehr als „nur“ Zahn-ersatz: Konzipiert für das gesamte Team in Zahnarzt- und kieferorthopädischen Praxen, ermöglicht der neue, 60 Seiten starke Katalog einen inspirierenden Einblick in das umfassende Leistungsportfolio von Permadental. Angefangen bei neuen Produkten und überzeugenden Tools für die Patientenberatung, Diagnostik und Planung bis hin zur Therapie und zu Fortbildungsangeboten. Dabei stecken 37 Jahre Erfahrung in der aktuellen Ausgabe des Katalogs, der in vielen Praxen längst zu einem elementaren Arbeitstool avanciert ist. Meist griffbereit platziert, wird das Kompendium nicht nur von Zahnmedizinern und ihren Teams genutzt, sondern auch zusammen mit der angebotenen Broschüre für die Patientenberatung für Aufklärungsgespräche eingesetzt. Der neue Katalog „Zahnersatz von A–Z“ in der aktuellen Version für das Jahr 2023 ist als E-Paper oder als Printausgabe erhältlich. Interessierte Praxen können sich online, telefonisch oder per Mail (kundenservice@permadental.de) kostenlos weitere Printexemplare oder eben eine digitale Version anfordern.

Permadental GmbH • Tel.: +49 2822 7133-0 • www.permalental.de

Hier geht's zur
Online-Anforderung:



ANZEIGE

Innovativ unterwegs mit minilu

Besuch mich in meinem Traumhaus auf der IDS



IDS
2023

minilu.de | vanLaack
MEDICAL-FASHION

Vom 14. bis 18. März 2023 erwarten dich am minilu
Messestand folgende Highlights:

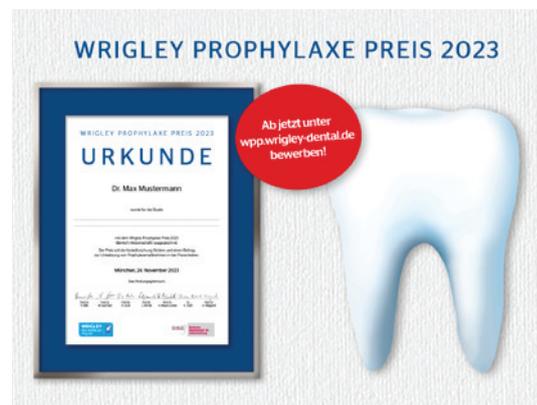
- ✓ Das Beste aus zwei Welten: minilu und van der Ven Tür an Tür auf der IDS
- ✓ Elegant und funktional: Modenschau mit van Laack Medical-Fashion
- ✓ Nachhaltigkeit hautnah: Produktpräsentation mit der Initiative „Die Grüne Praxis“

Halle 10.1
Stand E080 – F089

minilu.de
... macht mini Preise

Jetzt bewerben: Wrigley Prophylaxe Preis 2023

Neue Erkenntnisse in der Forschung und ihr rascher Transfer in die Praxis leisten einen entscheidenden Beitrag für eine verbesserte Mundgesundheit und Lebensqualität der Menschen. Um dieses Ziel zu unterstützen, ist der Wrigley Prophylaxe Preis für 2023 wieder ausgeschrieben: Gesucht sind alle, die mit Herzblut die Zahnmedizin in Wissenschaft und Praxis mitgestalten. Mit einer Gesamtprämie von 10.000 Euro ist die Auszeichnung eine der hochdotiertesten in der deutschen Zahnmedizin. Außerdem können mit dem bis zu 2.000 Euro dotierten Sonderpreis praxisorientierte Projekte aus Zahnarztpraxen, Schulen, Kindergärten und anderen Institutionen ausgezeichnet werden. Persönlich verliehen wird der Wrigley Prophylaxe Preis im Rahmen der nächsten DGZ-Jahrestagung am 24. November 2023 in München. **Bewerbungen können ab sofort und erstmals online bis zum 1. März 2023** unter wpp.wrigley-dental.de eingereicht werden. Dort sind auch die Teilnahmebedingungen sowie weitere Informationen abrufbar.



Quelle: Wrigley Oral Healthcare Program • MARS GmbH

Studie bestätigt:

Mundspülung reduziert Gingivitis

Eine sechsmonatige klinische Untersuchung zur verbesserten meridol® Mundspülung von CP GABA zeigt, dass Patienten mit gingivalen Problemen von einer antibakteriell wirkenden Mundspülung mit Zinklaktat statistisch signifikant profitieren. Die Ergebnisse wurden auf der EuroPerio10 in Kopenhagen vorgestellt. In der Studie wurde untersucht, inwieweit Plaque, Gingivitis, Zahnfleischbluten und Plaque zwischen den Zähnen durch die meridol® Mundspülung reduziert werden können. Zu diesem Zweck erhielt die Probandengruppe die Lösung mit Zinklaktat (0,2 Prozent) sowie 250 ppm Fluorid aus Aminfluorid und Natriumfluorid. Nach sechs Monaten waren die Ergebnisse deutlich: Die Experimentalgruppe zeigte nach diesem Zeitraum statistisch signifikant mehr Rückgang von Gingivitis (30,7 Prozent), Plaque (27,7 Prozent), Zahnfleischbluten (81,1 Prozent) und Plaque zwischen den Zähnen (28,1 Prozent) als eine Vergleichsgruppe, die eine Mundspülung mit 250 ppm Fluorid aus Natriumfluorid erhielt. Darüber hinaus wurde bestätigt, dass sich Zink an der Mundschleimhaut anlagert und dort mehrere Stunden verweilt, sodass ein antibakterieller Schutzschild besteht.



Literatur



Anwender- und Expertentreffen zu MIMI-Insertionsprotokoll

Der Zahnärzterverband VIP-ZM e.V. lädt am 11. und 12. März 2023 zu seinem 8. Implantologischen Kongress nach Flonheim ein. Dabei widmen sich ca. 30 erfahrene Speaker dem Thema „Minimalinvasive Implantologie mit Titan- und Keramikimplantaten“. Neben hochkarätigen internationalen Referenten, wie z. B. Prof. Itzhak Binderman (Tel Aviv), Prof. Jean-Pierre Bernard (Genf) und Prof. Ali El-Hamid (Casablanca) stellen Anwender des minimalinvasiven Insertionsprotokolls „MIMI“ Patientenfälle vor, die sie mit diesem Verfahren lösen konnten. Der Kongress-Austragungsort in der Region Rheinhessen steht für guten Wein, der traditionell mit Lebensfreude verbunden wird. Teilnehmende können zwei Tage rheinhessische Lebensfreude in Verbindung mit einem hochkarätigen Kongress in einem kollegialen Miteinander genießen – mitten im Herzen der deutschen „Toskana“. Zudem bietet das Rahmenprogramm auch musikalische Akzente: Phil – die Phil Collins Tributeband wird am Samstagabend die Adelberghalle in Flonheim rocken. Die Teilnahme ist kostenfrei, Zimmerkontingente zu reduzierten Preisen stehen in Alzey zur Verfügung. Teilnehmer erhalten 20 Fortbildungspunkte.

Weitere Informationen beim VIP-ZM:
www.vip-zm.de

8.
VIP-ZM
KONGRESS
MIMI -
„State of the Art“
der minimalinvasiven
Implantologie

Diese
Veranstaltung
ist
kostenlos

20
Fortbildungspunkte

30
Referenten

Flonheim/Rheinhessen
11. & 12. März 2023

Phil – die Phil Collins Tribute-Band

VIP-ZM e.V.
Verein innovativ-praktizierender
Zahnmediziner/-innen e.V.

Quelle: VIP-ZM e.V. Verein innovativ-praktizierender Zahnmediziner/innen e.V.

UNNAER
FORUM FÜR INNOVATIVE
ZAHNMEDIZIN

NEUE
KURSE

MERCURE HOTEL

Anmeldung
und Infos

3./4. MÄRZ 2023

OEMUS

März-Fortbildung: Unnaer Forum für Innovative Zahnmedizin

Das Unnaer Forum für Innovative Zahnmedizin findet am 3. und 4. März 2023 im Mercure Hotel Kamen Unna statt. Seit inzwischen 22 Jahren treffen sich im Mercure Hotel Kamen Unna all jene, die sich aus erster Hand über aktuelle Trends in der Zahnmedizin sowie deren Relevanz für den Praxisalltag informieren wollen. Die verkehrsgünstige Lage, eine attraktive Tagungslocation und ein Kongressprogramm mit hochkarätigen Referenten von Universitäten und aus der Praxis – diese Mischung zieht Zahnärzte und ihre Teams alljährlich ans Kamener Kreuz. Das wissenschaftliche Programm der Veranstaltung unterliegt der Leitung von Dr. Christof Becker und ZA Sebastian Spellmeyer. Premiere haben in diesem Jahr der Hands-on-Kurs am Tierpräparat zum Thema

Weichgewebsmanagement mit Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc. sowie der kombinierte Theorie- und Hands-on-Kurs mit Prof. Shahram Ghanaati und Kollegen zum Thema „Gewinnung und Herstellung von Blutkonzentraten“ – einem brandaktuellen Trend in der Regenerativen Zahnmedizin. Die Seminare Update Dokumentation, Hygiene und QM runden das Programm in Richtung Teamfortbildung ab.

Weitere Informationen und Anmeldung unter:

www.unnaer-forum.de

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Chronische Erkrankungen nehmen zu!

Kann die **Integrative Oral Medizin (IOM)** eine Lösung sein?

Chronische Entzündungskrankheiten nehmen seit Jahren deutlich zu – das zeigen auch unterschiedliche Studien. Beispielsweise hat sich die Zahl der Allergiker in den letzten 20 Jahren nahezu verdoppelt,¹ Multiple Sklerose tritt heute fast dreimal häufiger auf als noch 1970² und auch die Zahl der Patienten, die von autoimmun bedingtem Diabetes mellitus betroffen sind, ist in zwölf Jahren um 70 Prozent gestiegen³.

Auf den ersten Blick haben alle diese Krankheitsbilder keinen direkten Bezug zu unserem Tätigkeitsfeld als Zahnarzt – aber stimmt das wirklich oder steckt in der Zahnmedizin ein bisher kaum genutztes Potenzial für die Diagnose und Behandlung chronischer Krankheiten? In der Auseinandersetzung mit dieser weitreichenden Fragestellung, die keine einfache Antwort ermöglicht, ergeben sich weitere Fragen: Gibt es unbekannte und erweiterte Aspekte gängiger zahnärztlicher Methoden, die bei der Diagnose systemisch-immunologischer Erkrankungen hilfreich sein können? Und lohnt es sich, die chronisch-entzündlichen Trigger aus Mund- und Kieferbereich in den Vordergrund des gesundheitlichen Geschehens zu stellen?



© Dr. Dr. Lechner

Ich denke ja – und das bestätigt auch die neue Approbationsordnung für Zahnärzte und Zahnärztinnen (ZApprO). Der Fokus liegt nun vermehrt auf der fächerübergreifenden Ausbildung der Studierenden. Konkret heißt es dazu in § 3 „Inhalt und Organisation des Studiums der Zahnmedizin (1) [...] Der Unterricht im Studium soll fächerübergreifendes Denken fördern. [...] Die Universitäten haben fächerübergreifenden Unterricht und Unterricht in Querschnittsbereichen anzubieten.“

Studienergebnisse sowie die Integration der gesamtgesundheitlichen Betrachtung der Patienten in den Lehrplan der Universitäten machen deutlich, dass die IOM zwar kein Heilmittel für alle Krankheiten sein kann, diese aber doch ein geeignetes Diagnosewerkzeug für viele Krankheitsbilder ist. Deshalb mein klarer Appell: Nutzen Sie das Potenzial der IOM, denn auch wenn die Rolle des Zahnarztes für die Gesamtgesundheit des Patienten lange unterschätzt wurde, können und sollten wir unseren Beitrag zu dieser leisten.

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



Literatur

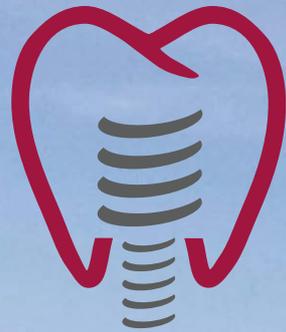


Eine Publikationsübersicht zur grundsätzlichen IOM-Literatur findet sich hier:

IOM stellt die entzündlich-immunologischen Trigger aus Mund- und Kieferbereich in den Vordergrund, und damit auch den Zusammenhang zur Gesamtgesundheit der Patienten.



WIR FÜR DICH
NEXT TO YOU
DEUTSCHE GESELLSCHAFT
FÜR ORALE IMPLANTOLOGIE



**IMP
ACT**

ZÜRS AUSTRIA

**Kostenlose
Stornierung
bis zum
01.03.2023!**

JETZT ANMELDEN

16. DGOI Wintersymposium 11. – 15. März 2023

Gipfelthema: „Basis und Peripherie – das Implantat als integraler Bestandteil des stomatognathen Systems“

Robinsonclub Alpenrose, Zürs am Arlberg

Bitte beachten Sie folgende Hotel-Buchungsinformation:

Die Buchung der Unterkunft ist unabhängig von der Buchung des Wintersymposiums.
Sie können die Buchung Ihrer Unterkunft gerne direkt beim Robinsonclub Alpenrose
(reservation.alpenrosezuers@robinson.com ; Tel.: +43 5583 2271 612 ; Fax.: +43 5583 2271 79) vornehmen.
Für eine Stornierung der Unterkunft gelten die Geschäftsbedingungen der jeweiligen Unterkunft.



QR Code scannen
und Programm ansehen!

Anmeldung unter: www.zuers.dgoi.info

Erhalten Sie bis zu

26
Fortbildungs-
punkte

ÄSTHETISCHE OPTIMIERUNG

eines devitalen Frontzahnes

Ein Beitrag von Dr. Thomas Willen

FALLBERICHT /// Mit modernen Composites können selbst herausfordernde Situationen, zum Beispiel ein stark verfärbter, endodontisch vorbehandelter Frontzahn, erfolgreich und minimalinvasiv behandelt werden. Voraussetzung ist, dass die oftmals anspruchsvolle Arbeit mit Composite beherrscht und auf wohlüberlegte Verfahrensweisen zurückgegriffen wird. Im folgenden Beitrag wird die Rehabilitation eines stark verfärbten, devitalen Frontzahnes vorgestellt. In einer Kombination aus internem Bleaching und anschließendem Aufbau mit Composite konnte der Zahn ästhetisch restauriert werden. Der Autor sensibilisiert anhand der Darstellung für ein vorausschauendes, umsichtiges Vorgehen, woraus Sicherheit und zugleich Effizienz resultieren.



Einzel verfärbte Frontzähne können die dentale Ästhetik massiv beeinträchtigen. Für eine ästhetische Korrektur kommen je nach Ausgangssituation verschiedene Therapieoptionen infrage. Die Wahl für den individuell optimalen Therapieweg sollte von minimalinvasiven Gesichtspunkten geleitet und langfristig gedacht sein. Die maximale Schonung der Zahnhartsubstanz ist Teil einer nachhaltig orientierten Zahnmedizin. Zahnerhalt steht im Fokus, auch wenn dies gegebenenfalls mehr Zeit für die jeweilige Therapie in Anspruch nehmen kann. Im vorliegenden Fall erfolgte vor der Restauration eines verfärbten Frontzahnes mit Composite ein prärestauratives Bleaching, welches mehrere Wochen dauerte. Alternativen zu diesem Therapieweg wären ein vollkeramisches Veneer beziehungsweise die Überkronung des Zahnes. Auch bei einem Veneer (dünne Schichtstärke) wäre ein internes Bleaching notwendig gewesen. Das Abdecken des verfärbten Zahnes wäre wahrscheinlich mit einer Krone bzw. Teilkrone auf Basis einer opaken Keramik möglich gewesen. Doch die im Vergleich zur Composite-Restauration deutlich invasivere Präparation hätte den vorbehandelten Zahn zusätzlich geschwächt.

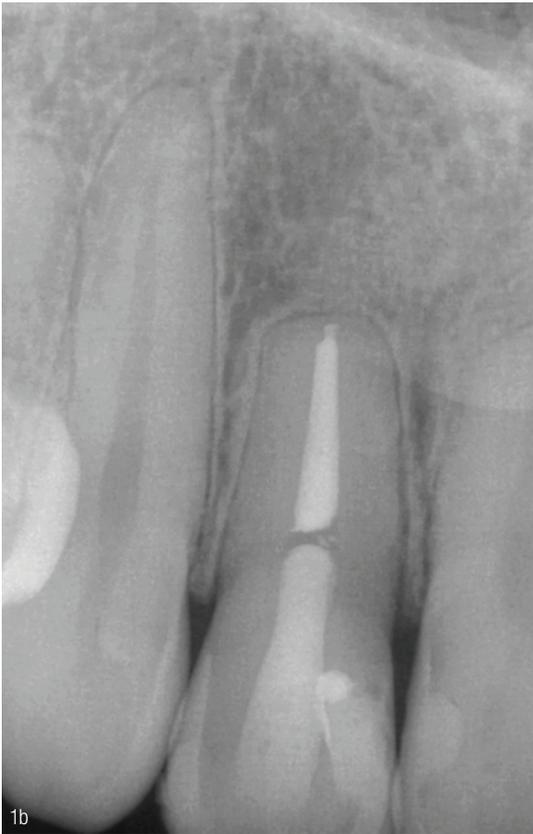


Abb. 1a und b:
Endodontisch vorbe-
handelter, verfärbter
Zahn 12 mit mesialer
Composite-Füllung.

MACHEN SIE IHRE MITARBEITENDEN ZU FANS!

Jetzt QR-Code scannen
und mehr erfahren!



WWW.DBKVS.DE/ZWP

Ausgangssituation und Therapieplanung

Die Patientin konsultierte die Zahnarztpraxis mit einem endodontisch vorbehandelten (alio loco), devitalen Zahn 12 (Abb. 1a und b). Der Zahn ist stark verfärbt und mesial mit einer Kunststofffüllung versorgt. Das Röntgenkontrollbild bestätigte eine intakte Wurzelfüllung. Außer dem ästhetischen Defizit durch die Verfärbungen war die Situation stabil und die Patientin beschwerdefrei. Ziel der Therapie war, den Zahn 12 optisch zu korrigieren. Hierbei sollte die Zahnhartsubstanz des endodontisch vorbehandelten, aber stabilen Zahnes mit guter Prognose maximal geschont werden. Verfärbungen, die nach einer endodontischen Behandlung auftreten, lassen sich oft mit dem internen Bleaching beheben. Gerade bei einem Zahn, der – abgesehen von der Trepanationsöffnung und der mesialen Füllung – nur wenig zerstört ist, kann mit dem Bleaching eine invasive Therapieform (z. B. Veneer, Krone) vermieden werden. Geplant worden ist ein internes Bleaching nach der Walking-Bleach-Methode zur prärestaurativen Aufhellung des Zahnes 12. Im Anschluss sollte die alte, ebenfalls verfärbte Füllung entfernt und der Zahn mit Composite neu aufgebaut werden. Insbesondere im Frontzahnbereich kommt hierbei dem Composite und der Schichttechnik eine wichtige Rolle zu.

Composite-System: Gründe für die Materialwahl

Als Material der Wahl hat sich das Universal-Composite G-ænial® A'CHORD (GC) seit circa vier Jahren klinisch gut bewährt. Es kann in jedweder Situation



Abb. 2: Situation nach dem internen Bleaching (Walking-Bleach) als prä-restaurative Maßnahme. **Abb. 3:** Vorbereitete Kavität Zahn 12 für den Composite-Aufbau. **Abb. 4a und b:** Aufbau der Palatinalfläche mithilfe eines Silikonschlüssels.



angewandt werden, sodass in der Zahnarztpraxis in der Regel keine anderen Füllungscomposites mehr notwendig sind. Eine nähere Betrachtung des cleveren Farbsystems zeigt die Vorzüge auf. G-ænial A'CHORD integriert – im Gegensatz zu anderen Composites – fünf Core-Farben, mit denen sich die gesamte Ästhetik der klassischen 16 VITA®-Farben darstellen lässt. Das reduziert den Materialeinsatz in der Praxis. Zudem ist das Material leicht polierbar, wodurch der Herstellungsprozess zeitsparend und wirtschaftlich abläuft. Ergänzend dazu stellt das System weitere Grundfarben sowie opake Farben und Schmelzfarben zur Verfügung. So ist es möglich, sowohl in der Einfarbschicht als auch in der Dreifarbschicht eine effiziente und hochästhetische Schichtung zu erzielen. G-ænial A'CHORD bietet eine hohe Sicherheit beim Schichten und verzeiht kleine Schichtungenauigkeiten besser als andere Composite-Systeme, bei denen schon kleinste Fehler in der Schichtstärke das ästhetische Ergebnis deutlich beeinträchtigen können. Das liegt maßgeblich an der natürlichen Fluoreszenz von G-ænial A'CHORD, erzeugt durch eine besondere Füllstofftechnologie. Gleichwohl ist das Material einfach zu handhaben. Theoretisch ist es möglich, nur mit Standardfarben zu arbeiten, da sich diese optisch gut der Zahnsubstanz anpassen. Bei ästhetisch anspruchsvollen Fällen kommen zusätzlich Schmelz- und Dentinfarben zum Einsatz. Das Composite klebt nicht am Instrument, lässt sich einwandfrei modellieren – sowohl mit dem Instrument als auch in der Pinseltechnik – und gut an die Kavitätenwand adaptieren. Aufgrund der besonderen Füller-Technologien von GC (Full-Coverage Silane Coating [FSC] und High-Performance Pulverized CERASMART [HPC]) lässt sich G-ænial A'CHORD gut polieren und verfügt über eine hohe, dauerhafte Glanzbeständigkeit. Letztlich ist jedoch auch das beste Composite kein Garant für den Erfolg. Vorbehandlung und Schichttechnik sind individuell auf den Patientenfall abzustimmen.



Abb. 5a und b: Komplettieren der palatinalen Wand mit spezieller Technik (Matrize in L-Form). **Abb. 6:** Aufbau der approximalen Kontaktfläche mit dynamischer Matrizen-technik (Farbe A3). **Abb. 7:** Auftragen/Modellieren einer Schicht opaken Composites (A03). **Abb. 8:** Komplettieren der Schichtung mit Standardfarbe A3, Bleichfarbe und Schmelzfarbe.

Vorbehandlung Zahn 12: Internes Bleaching

Das Röntgenkontrollbild bestätigte eine suffiziente Wurzelfüllung an Zahn 12 als Voraussetzung für das Walking-Bleach-Verfahren. Um eine Zugangskavität für das Bleichmittel zu schaffen, wurde die Wurzelkanalfüllung von palatinal bis etwa 2 mm unter die Schmelz-Ze-

ment-Grenze reduziert. Es erfolgte ein koronaler Verschluss mit Aufbaukunststoff (Core Paste, ADSystems), um einer Penetration von Bleichmittel in das Parodont vorzubeugen. Nach der Abdichtung des Zahnes begann das eigentliche Bleaching. Die Zahnoberfläche wurde gereinigt und die Schmierschicht mit Phosphorsäure entfernt. Erfahrungsgemäß unterstützt ein Ätzen (Ultra-Etch™, Ultradent Products) vor dem Auftragen bzw. dem Einbringen des Bleachingmaterials den Aufhelleffekt. Im Anschluss wurde die Bleachingsubstanz (Natriumperborat-Wasser-Gemisch) in sahniger Konsistenz mit dem Spatel in das Lumen eingebracht, mit Flow-Composite (Vertise™ Flow, Kerr) in der „Donut-Technik“ die Kavität verschlossen. Die Patientin konsultierte die Praxis wöchentlich zur Kontrolle. Das Bleaching-Verfahren ist über einen Zeitraum von drei Wochen zweimal wiederholt worden. Anschließend entsprach die Farbe des Zahnes 12 – bis auf einen leichten zervikalen Grauschleier – den Nachbarzähnen. Für die folgenden zwei Wochen wurde ein Calciumhydroxid-Präparat in den Zahn eingelegt, um den pH-Wert zu neutralisieren (Abb. 2).

Restoration Zahn 12: Composite-Schichtung

Für die Erneuerung der Füllung an Zahn 12 wurde im ersten Schritt ein palatinaler Silikonschlüssel (KENT PRESS PLUS BITE, KENT DENTAL) gefertigt. Dies wäre im vorliegenden Fall nicht unbedingt notwendig gewesen, da noch relativ viel Zahnschubstanz erhalten war. Doch es gilt, vorausschauend zu denken und etwaige Risiken im Vorfeld abzuwägen. Hätte mehr Zahnschubstanz präpariert werden müssen, als zunächst angenommen, wäre der Aufwand für ein Schichten ohne Silikonschlüssel sehr hoch. Daher empfiehlt es sich, im Zweifelsfall den kleinen Umweg über einen Silikonschlüssel zu nehmen. Bei der eigent-

lichen Schichttechnik helfen kleine Tricks, um auf effizientem Weg zum guten Ergebnis zu gelangen. Nach Entfernen der alten Füllung wurde eine Matrize (Hawe Adapt™ Teilmatrizen, Kerr) angelegt, um den Nachbarzahn während der Vorbehandlung vor Phosphorsäure zu schützen. Nach dem Konditionieren der Zahnoberfläche von 12 mit einem Universaladhäsiv ist die Matrize entfernt worden.

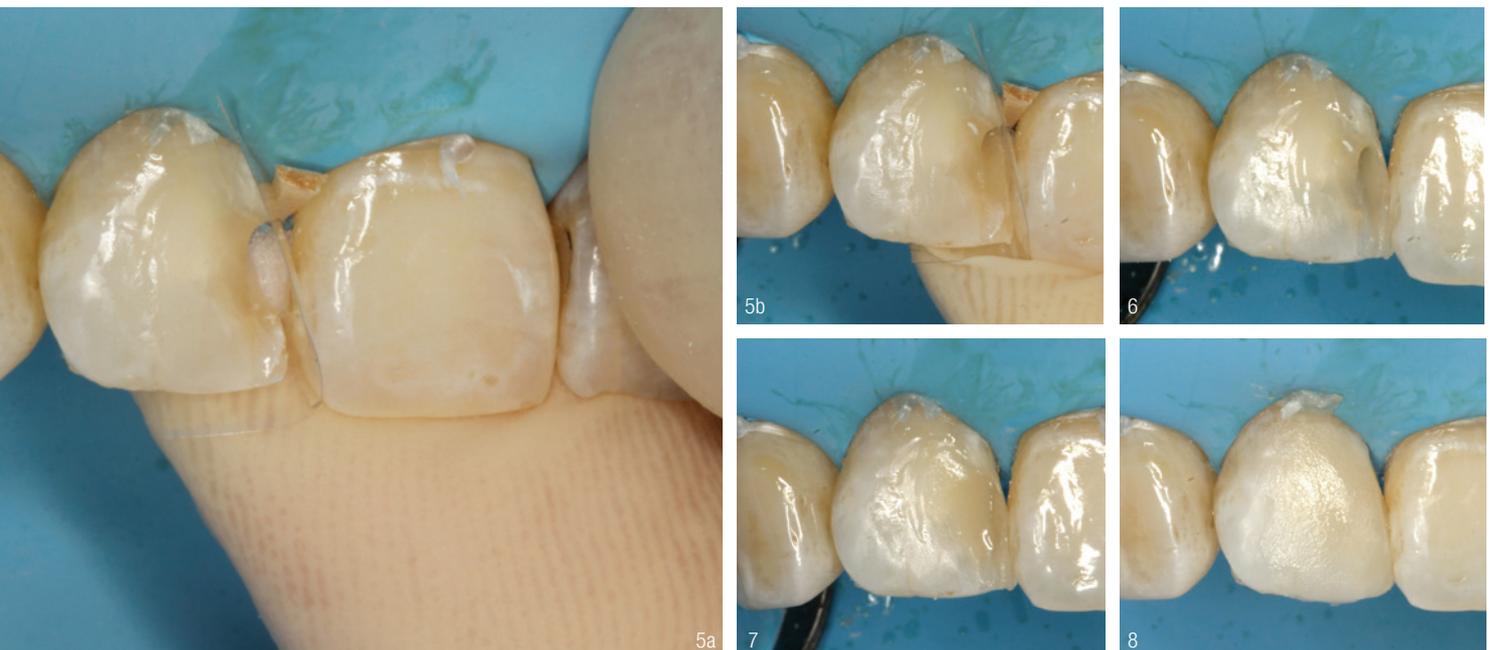
Nun konnte der Zahn mit dem Universal-Composite G-ænial A'CHORD aufgebaut werden (Abb. 3). Für die Schichtung bietet sich die Arbeit mit einem Heidemann-Spatel, einem Pinsel oder einem speziellen Schichtinstrument (z. B. OptraSculpt Pad, Ivoclar) an. Der palatinale Zugang an Zahn 12 wurde mit einer opaken Farbe (G-ænial A'CHORD A03) verschlossen und mithilfe des Silikonschlüssels die palatinale Wand mit der Schmelzmasse G-ænial A'CHORD JE (Junior Enamel) aufgebaut (Abb. 4a und b).

Aufbau der Palatinalfläche ohne Überschüsse

Erneut wurden eine horizontale Matrize sowie Holzkeilchen angelegt. Anschließend konnte die Matrize im oralen Bereich in L-Form umgeklappt und mit einem Schaumstoffschwämmchen an die palatinale Wand gedrückt werden (Abb. 5a und b). Mit diesem kleinen Trick lassen sich palatinale Überschüsse effektiv vermeiden und viel Nacharbeit sparen.

Aufbau einer präzisen Approximalfläche

Es folgte der Aufbau der mesialen Leiste komplett mit der Standardfarbe (G-ænial A'CHORD A03). Die Leiste wurde in horizontaler Richtung in zwei Schritten aufgebaut. Zunächst wurde palatinal Composite bis zum Kontakt aufgebracht und poly-





GC Germany GmbH
Infos zum Unternehmen

Abb. 9: Behandlungsergebnis – Zahn 12 fügt sich optisch harmonisch in die Zahnreihe ein. Eine invasive Präparation konnte umgangen werden.

merisiert, um eine passgenaue proximale Kontaktfläche zu gewährleisten. Im nächsten Schritt wurde die mesiale Leiste komplett modelliert und, noch vor dem Aushärten des Composites, die Matrize nach palatinal durchgezogen (dynamische Matrizentechnik). Erst danach erfolgte die Aushärtung. So lässt sich die proximale Fläche hochpräzise rekonstruieren (Abb. 6).

Der schwierigste Teil der Formgebung war somit abgeschlossen und der „Rahmen“ für den Composite-Aufbau definiert. Um einen Grauschleier zu vermeiden, wurde eine erste Schicht der opaken Farbe (G-ænial A'CHORD A03; Abb. 7) modelliert und anschließend der Zahn mit Standardfarbe A3 aufgebaut. Um die von den natürlichen Nachbarzähnen vorgegebenen White Spots nachzubilden, kam die Bleach-Farbe (G-ænial A'CHORD BW) zum Einsatz. Vervollständigt wurde die Schichtung mit Schmelzmassen (G-ænial A'CHORD JE; Abb. 8).

Ausarbeitung und Politur

Dank des formgetreuen Schichtkonzeptes nahm das Ausarbeiten wenig Zeit in Anspruch. Das Composite lässt sich gut bearbeiten, ohne auszubrechen. Daher erfolgte das grobe Ausarbeiten mit dem Skalpell, gefolgt von Soflex-Scheiben und Rotring-Diamanten, mit denen eine natürliche Struktur geschaffen worden ist. Für die Politur haben sich Polierspiralen (EVE DIACOMP® plus TWIST, Ernst Vetter) bewährt. Damit kann eine glatte Oberfläche generiert werden, ohne die zuvor bewusst angelegte Mikrotextur einzuebnen. In Kombination mit einer Diamantpolierpaste (DiaPolisher Paste, GC) und Ziegenhaarbürstchen entstand auf effizientem Weg eine kompakte Oberfläche mit dezenter Oberflächentextur und natürlichem Glanz (Abb. 9). Abschließend wurden die Ränder der Restauration mit einer feinen Sonde auf glatte Übergänge geprüft, die approximalen Kontakte mit Zahnseide und die Füllung im palatinalen Bereich auf etwaige Störkontakte in zentrischer und dynamischer Okklusion kontrolliert.

Behandlungsergebnis und Fazit

Die Composite-Restauration fügt sich optisch wunderbar an die natürliche Zahnschubstanz an. Die Patientin ist mit dem Ergebnis der Behandlung sehr zufrieden. Der Zahn 12 fügt sich nach dem Bleaching optisch harmonisch in die Zahnreihe ein. Die Composite-Füllung ist als solche nicht wahrnehmbar. Sowohl in den lichteoptischen Eigenschaften als auch in der Oberflächenstruktur konnte die natürliche Zahnhartsubstanz optimal imitiert werden.

Der endodontisch vorbehandelte, devitale Zahn konnte trotz massiver Verfärbung ohne invasive Maßnahmen minimalinvasiv und ästhetisch restauriert werden und kann voraussichtlich für längere Zeit erhalten bleiben. Auch wenn die gesamte Therapie etwas mehr Zeit beanspruchte, wurde letztlich die natürliche Zahnhartsubstanz maximal geschont. Zusätzlich zum Erfolg des internen Bleachings ist sicherlich die Composite-Schichtung als entscheidender Baustein für das ästhetische Ergebnis zu nennen. Moderne Universal-Composites wie G-ænial A'CHORD (GC) bereichern das Praxisportfolio mit ihrer vielseitigen Anwendbarkeit, dem vereinfachten Handling, dem sicheren Workflow und der hohen Ästhetik.

Bilder: © Dr. Willen

INFORMATION ///

Dr. Thomas Willen
Praxis Dr. Behring & Partner
Hamburg



Infos zum Autor

Bis zu 75% weniger Energieverbrauch*

Nachhaltigkeit und Skalierbarkeit mit den Tyscor Saugsystemen



Halle 10.1
F11 - F29
E08/E20

duerrdental.com/ids

Radialverdichter reduziert
Energieverbrauch
um bis zu 75%.*



Monitoring und Fernwartung
durch VistaSoft Monitor
reduziert **CO₂-Emissionen**.



Wächst mit der Praxis mit: Von
zwei **bis zwölf Behandler**,
ohne Austausch der Maschine.



Nachhaltige Produkte von Dürr Dental.

Mit unseren Tyscor Saugsystemen gehen wir den nächsten Schritt in eine nachhaltige Zukunft. Damit machen wir nicht nur unsere Produktionskette nachhaltiger, sondern auch Ihre Praxis.

Mehr unter www.duerrdental.com

*gemessen an der Tyscor VS 4 und einem vergleichbaren Seitenkanalverdichter durch das Fraunhofer Institut



**DÜRR
DENTAL**

DAS BESTE HAT SYSTEM

SELEKTIVE

Zum Einfluss des Adhäsivs auf den Behandlungs- erfolg

Ein Beitrag von Mario F. De Goes, DDS, MS, PhD

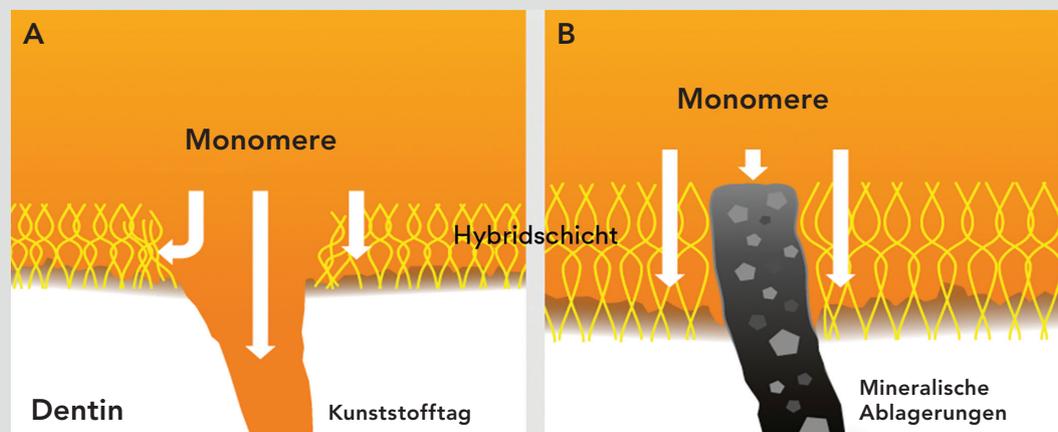
FACHBEITRAG /// Weltweit setzen immer mehr Zahnärzte auf minimalinvasive zahnheilkundliche Verfahren. Das sorgt in vielen Bereichen der Zahnmedizin für Veränderungen – so auch in der Restaurativen Zahnheilkunde. Anders als traditionelle Präparationstechniken, bei denen kariöse Zahnhartsubstanz komplett zu entfernen ist und teilweise sogar eine Erweiterung der Kavität in gesunden Schmelz und gesundes Dentin erfolgt, basieren moderne Techniken auf einer selektiven Kariesentfernung.



Literatur

Die Vorgehensweise bei selektiven Präparationen hängt von der Tiefe der Läsion ab. In den peripheren Bereichen wird grundsätzlich eine Präparation bis in das harte, mechanisch unterstützende Dentin angestrebt. Im pulpanahen Bereich erfolgt bei kleinen bis mittelgroßen Läsionen eine Präparation bis in das feste Dentin. Bei tiefen pulpanahen Läsionen in vitalen Zähnen wird sogar empfohlen, zum Schutz der Pulpa weiches bzw. ledriges Dentin im Zentrum der Kavität zu belassen. Eine Voraussetzung für den Langzeiterfolg dieser Strategie ist jedoch die komplette Versiegelung der verbleibenden kariösen Substanz. Durch sie werden die noch vorhandenen Bakterien von der Nährstoffzufuhr abgeschnitten und ein Fortschreiten der Karies wird verhindert.

Abb. 1: Schematische Darstellung der Grenzflächen zwischen Dentin und Adhäsiv. A stellt das gesunde Dentin dar und B das kariös veränderte, remineralisierbare Dentin nach Applikation eines Etch&Rinse-Adhäsivs.



Quelle: abgeändert aus Nakajima et al.¹

KARIESENTFERNUNG

Nach der selektiven Kariesentfernung besteht ein Großteil der Klebefläche typischerweise aus kariös verändertem, remineralisierbarem Dentin. Die morphologischen, chemischen und physikalischen Eigenschaften dieses Dentins unterscheiden sich deutlich vom gesunden Gewebe. Dies führt zu Unterschieden hinsichtlich der Haftmechanismen, der Haftfestigkeit sowie der Langlebigkeit des Haftverbunds. Aus diesem Grund ist es wichtig, zu überprüfen, ob das verwendete Adhäsivsystem für die Haftung an und die Versiegelung von kariös verändertem, remineralisierbarem Dentin geeignet ist.

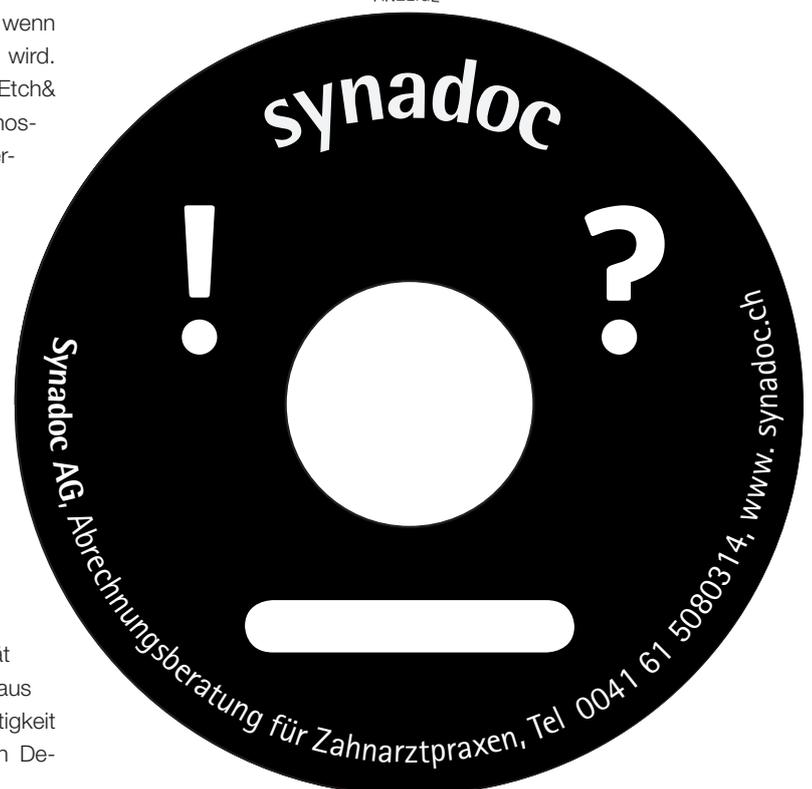
Haftigenschaften kariös veränderten, remineralisierbaren Dentins

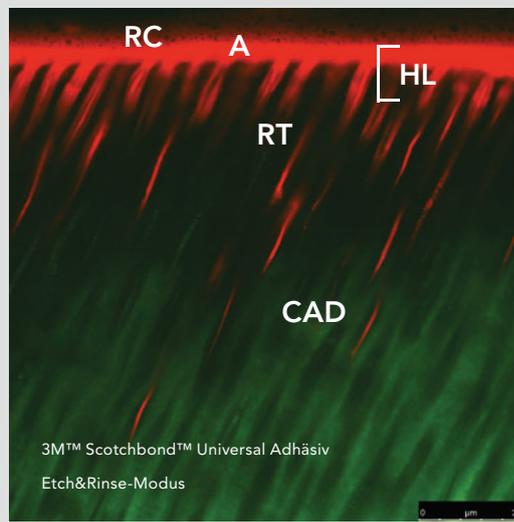
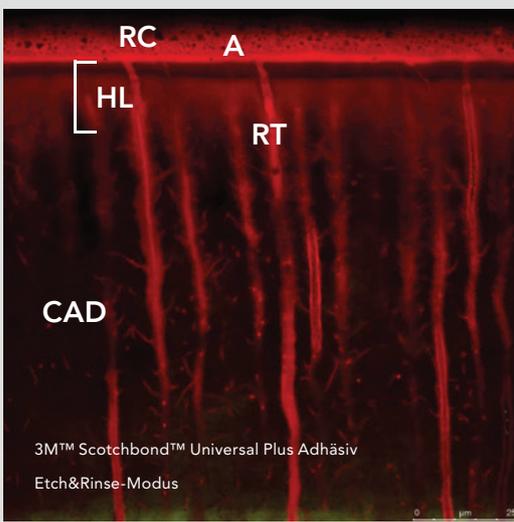
Zu den typischen Eigenschaften kariös veränderten Dentins gehören laut Nakajima et al.¹ verstreute und unregelmäßig verteilte Apatitkristalle, Apatitkristalle, die teilweise die Dentintubuli verschließen, ein verringerter Magnesiumgehalt, erhöhter Wassergehalt sowie eine eingeschränkte Durchlässigkeit. Zudem verfügt ein kariös verändertes Dentin über eine dickere Schmierschicht mit einem höheren Anteil organischer Bestandteile. Es liegt hauptsächlich an diesen Eigenschaften, dass sich das geschädigte Dentin anders als gesundes Gewebe verhält, wenn es mit vielen der derzeit erhältlichen Adhäsive behandelt wird. Das ist unabhängig davon, ob sie selbstständig oder im Etch& Rinse-Verfahren angewendet werden. Beim Ätzen mit Phosphorsäure wird die Schmierschicht komplett von der Oberfläche entfernt und es entsteht eine stark entmineralisierte Zone. Dieser große demineralisierte Bereich, der hohe Wassergehalt sowie die Kristalle, die teilweise die Dentintubuli verschließen, scheinen bei der Applikation des Adhäsivs die Infiltration der Kunststoffmonomere sowie die Bildung von Kunststofftags zu verhindern. Beides sind Schlüsselfaktoren für die erfolgreiche Versiegelung der Ränder. Die auf der Oberfläche gebildete Hybridschicht ist vergleichsweise dick, aber im unteren Bereich in der Regel porös. Werden selbstständige Adhäsive eingesetzt, kommt es zu einer unvollständigen Infiltration der Adhäsivmonomere in den tiefen entmineralisierten Bereich unter einer Hybridschicht, die dicker ist als üblich. All diese Besonderheiten können zu einer geringeren Qualität des Verbunds zwischen Dentin und Adhäsiv führen. Daraus resultiert typischerweise eine geringere initiale Haftfestigkeit sowie eine höhere Anfälligkeit gegenüber hydrolytischen Degradationsmechanismen.¹

Optimierung des Haftpotenzials

Mit diesem Wissen haben Wissenschaftler und Hersteller dentaler Adhäsive begonnen, Strategien zu entwickeln, mit denen sich die Infiltrationsfähigkeit der Adhäsive sowie ihr Haftverhalten an kariös verändertem, remineralisierbarem Dentin verbessern lässt. Ein möglicher Ansatz ist beispielsweise die Nutzung eines chemischen Vernetzungsmittels vor der Anwendung von Etch& Rinse-Adhäsiven oder auch die Reinigung der Oberfläche mit schwach saurer Hypochlorsäure vor der Anwendung selbstständiger Adhäsive.^{2,3} Die Applikation eines chemischen Vernetzungsmittels (Glutaraldehyd oder Traubenkernextrakt) auf die geätzte Dentineoberfläche scheint die Stabilität der Kollagenfasern zu erhöhen. Dies könnte enzymatische Degradationsprozesse hemmen und dadurch zu einer Optimierung der Langlebigkeit des Haftverbunds beitragen.²

ANZEIGE





Die morphologischen, chemischen und physikalischen Eigenschaften des kariös veränderten, remineralisierbaren Dentins unterscheiden sich deutlich vom gesunden Gewebe. Dies führt zu Unterschieden hinsichtlich der Haftmechanismen, der Haftfestigkeit sowie der Langlebigkeit des Haftverbunds.

Abb. 2: Aufnahmen des konfokalen Lasermikroskops, welche die morphologischen Eigenschaften von 3M™ Scotchbond™ Universal Plus Adhäsiv (links) und seinem Vorgänger 3M™ Scotchbond™ Universal Adhäsiv (rechts) bei der Haftung an kariös verändertem, remineralisierbarem Dentin nach Anwendung im Etch&Rinse-Modus darstellen.

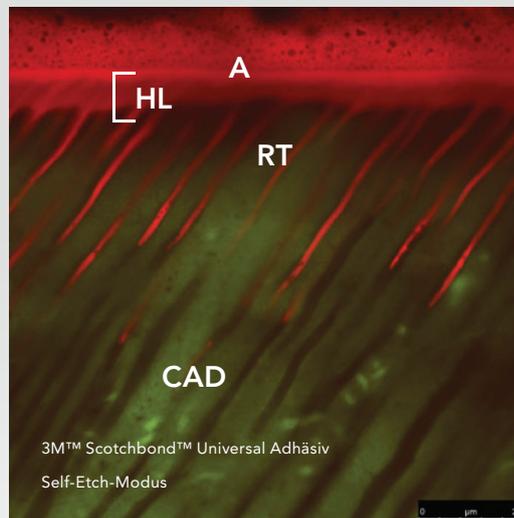
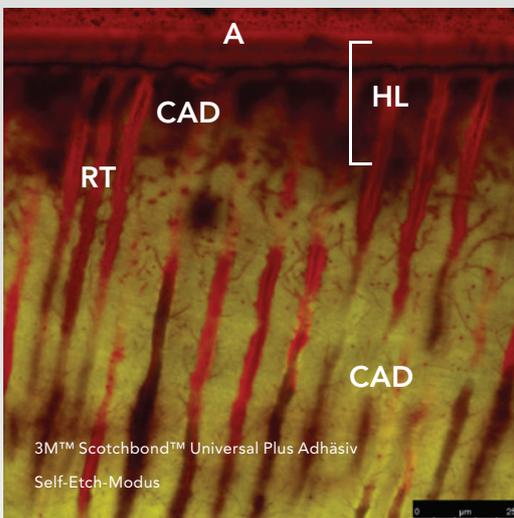


Abb. 3: Aufnahmen des konfokalen Lasermikroskops, welche die morphologischen Eigenschaften von 3M™ Scotchbond™ Universal Plus Adhäsiv (links) und seinem Vorgänger 3M™ Scotchbond™ Universal Adhäsiv (rechts) bei der Haftung an kariös verändertem, remineralisierbarem Dentin nach Anwendung im selbstätzenden Modus darstellen.

Legende Abb. 2 und 3

- HL = Hybridschicht
- RT = Kunststofftags
- A = Adhäsiv
- RC = Komposit
- CAD = Kariös verändertes, remineralisierbares Dentin

In einer In-vitro-Studie hatte die Vorbehandlung von Dentin mit schwach saurer Hypochlorsäure einen positiven Einfluss auf die Mikrozugfestigkeit eines nachfolgend applizierten selbstätzenden Adhäsivs.³ Es wird vermutet, dass dies auf die Entfernung gelatinierter Kollagen von der Oberfläche zurückgeführt werden kann. Keine dieser Vorbehandlungen hatte einen negativen Einfluss auf die Haftung an gesundem Dentin. Allerdings sind beide Strategien mit dem Einsatz zusätzlicher Komponenten und Arbeitsschritte verbunden. Mit dem Ziel, auf diese verzichten zu können, hat 3M die Entwicklung eines Adhäsivs mit einer neuen chemischen Zusammensetzung vorangetrieben, welches eine verbesserte Haftung an und Versiegelung von kariös verändertem, remineralisierbarem Dentin bietet.



3M Oral Care – Infos zum Unternehmen

Adhäsiv auf dem Prüfstand

An der zahnmedizinischen Fakultät (Unicamp) von Piracicaba in Brasilien wurde das Haftverhalten des neuen 3M™ Scotchbond™ Universal Plus Adhäsiv an kariös verändertem, remineralisierbarem Dentin untersucht. Dafür wurde das Adhäsiv auf präparierte Prüfkörper aus kariös verändertem, remineralisierbarem und gesundem Dentin (Kontrollgruppe) im Etch&Rinse- bzw. im selbstätzenden Verfahren appliziert. Anschließend wurde die Mikrozugfestigkeit ermittelt und die Grenzfläche zwischen Dentin und Adhäsiv mittels konfokaler Laserrastermikroskopie evaluiert. Die Ergebnisse zeigen, dass das neue Adhäsiv zuverlässig an kariös verändertem, remineralisierbarem Dentin haftet – und das unabhängig von der gewählten Adhäsivtechnik. Außerdem bildet es eine durchgängige Hybridschicht aus und dringt tief in die Dentintubuli ein, um die Oberfläche wie erforderlich zu versiegeln.

Tatsächlich schien das Scotchbond Universal Plus Adhäsiv tiefer in die inter- und intratubulären Bereiche sowohl von gesundem als auch von kariös verändertem, remineralisierbarem Dentin einzudringen als das Kontrollprodukt (3M™ Scotchbond™ Universal Adhäsiv). Dies war unabhängig von der angewendeten Ätztechnik der Fall und unterstützte in beiden Gruppen die vollständige Versiegelung des Dentins. So kann eine zuverlässige Haftung im Rahmen der minimalinvasiven Zahnheilkunde sichergestellt werden, bei der Techniken der selektiven Kariesentfernung zum Einsatz kommen. Die Mikrozugfestigkeit lag unabhängig vom Ätzverfahren bei mehr als 30MPa und war damit auf einem Niveau mit Goldstandard-Adhäsiven wie 3M™ Scotchbond™ Multipurpose Adhäsiv oder CLEARFIL™ SE Bond (Kuraray Noritake) auf gesundem Dentin – ein weiterer Indikator für ein zuverlässiges Haftverhalten.⁴

Fazit

Zahnärzte, die sich für minimalinvasive Präparations-techniken mit selektiver Kariesentfernung entscheiden, sollten überprüfen, ob das von ihnen verwendete Adhäsiv die für ein zuverlässiges klinisches Langzeitverhalten an kariös verändertem, remineralisierbarem Dentin erforderlichen Eigenschaften bietet. Die Optimierung des Haftpotenzials moderner Adhäsive am geschädigten Gewebe – wie bereits bei Scotchbond Universal Plus Adhäsiv erfolgt – könnte zu einer Verstärkung des Komplexes aus Zahn und Kompositrestauration beitragen. Dadurch würde die Zahnhartsubstanz effektiv vor der Entstehung von Sekundärkaries sowie Frakturen geschützt und so der Erfolg minimalinvasiver Techniken sichergestellt.

Bilder: © Dr. Mario De Goes und Dr. Carolina Garfias

2 TAGE FORTBILDUNGSPOWER

mit Dr. Stephane Reinhardt, DMD



Live Onlinekurs:
CLEAR ALIGNER PRINCIPLES

31.03.–01.04.2023





© Fotoabteilung der Zahnklinik, UKSH, Campus Kiel

3 Fragen an... Prof. Dr. Dr. Jörg Wiltfang, neuer

Präsident der DGZMK

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

INTERVIEW /// Seit November 2022 hat die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde e.V. (DGZMK) einen neuen Präsidenten: Prof. Dr. Dr. Jörg Wiltfang von der Universität Kiel folgte mit seinem Amtsantritt turnusmäßig auf Prof. Dr. Roland Frankenberger (Philipps-Universität Marburg). In drei Antworten verrät der Kieler Zahnmediziner seine Fachaussichten für 2023.

Prof. Dr. Dr. Wiltfang, welche Ziele verfolgen Sie als neuer Präsident der DGZMK?

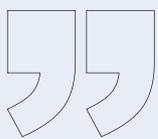
Als Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurg liegt mir insbesondere die Orale Medizin am Herzen, ohne aber die klassischen zahnmedizinischen Felder vernachlässigen zu wollen. Insbesondere die präventiven Ansätze in der Zahnheilkunde sind ein hervorragendes Template für verschiedene Fragestellungen im Kontext einer ganzheitlichen Medizin. Die DGZMK hat vor Kurzem ein Forschungsvorhaben zur Prävention des oralen Plattenepithelkarzinoms positiv beschieden. Mit diesem Präventionsprojekt erwarte ich eine Verbesserung der Früherkennung der betroffenen Patienten als auch eine noch bessere „Awareness“ in der Bevölkerung dafür, was die Zahnheilkunde zu leisten bereit ist und leisten kann.

Zu Ihrem Amtsantritt sprachen Sie über eine verbesserte Vernetzung der Fachgesellschaften. Wie wichtig ist dieser Aspekt für eine moderne, patientenorientierte Zahnmedizin?

Die Zahnmedizin lebt ganz entscheidend von einer aktiven Interdisziplinarität. Unsere Bevölkerung wird immer älter, wobei das höhere Patientenalter eine höhere Morbidität mit sich bringt. Ein Beispiel in diesem Kontext ist die chirurgische Sanierung, die häufig eine Intubationsnarkose voraussetzt. Hier gilt es, die Fachgesellschaften entsprechend zu vernetzen, um im Sinne unserer Patienten die Betreuung vulnerabler Patientengruppen zu verbessern. Gleiches gilt auch für die Kinderzahnheilkunde. Durch eine Fachgesellschaften-übergreifende Zusammenarbeit vieler Experten und Fachkräfte profitieren letztlich Patienten und der Berufsstand gleichermaßen. Chancen einer Vernetzung sollten daher aktiv ergriffen werden.

In welchen Bereichen der Zahnmedizin sehen Sie in den kommenden Jahren besondere Entwicklungsmöglichkeiten?

Die Digitalisierung schreitet in allen Bereichen der Zahnmedizin voran und bietet sehr gute Chancen, um die Behandlungsabläufe zu optimieren und die Behandlungsqualität nicht nur zu verbessern, sondern auch zu kontrollieren. Nun setzen diese Entwicklungen finanzielles Engagement voraus, und hier ist insbesondere die Politik gefordert, die entsprechenden Rahmenbedingungen zu schaffen, damit dieser Fortschritt auch in die Praxen kommen kann. Durch die traditionell sehr guten Kontakte zwischen DGZMK, KZBV und BZÄK sehe ich hier vielversprechende Möglichkeiten der Umsetzung.



**Die Zahnmedizin lebt ganz
entscheidend von einer
aktiven Interdisziplinarität.**

Prof. Dr. Dr. Jörg Wiltfang
Infos zur Person



Minimalinvasive Implantologie

Insertionsprotokoll und Implantatsysteme aus einer Hand:
Das ist das minimalinvasive Insertionsprotokoll „MIMI“

Keine Schnitte – keine Nähte – keine Komplikationen
= schneller Heilungsverlauf ohne Schmerzen und Schwellungen
= begeisterte Patienten

Alles für einen perfekten Workflow



- Titan Grad 4 (KV)
- in den Längen (mm):
6,5 - 8 - 10 - 12 - 14 - 16
- in den Durchmessern (mm):
3,5 - 4,0 - 4,5 - 5,5

**CHAMPIONS
(R)EVOLUTION
TITAN-IMPLANTAT**

oder



Das einzige Keramik-
Implantat mit wissen-
schaftlichen Langzeit-
studien (seit 2004),
patentierter makrorauer
Oberfläche sowie
95,8% Osseo- und
Biointegrationsrate

**PATENT™
KERAMIK-IMPLANTAT**

+



Chairside Aufbereitung
von autologem
Zahnmaterial

SMART GRINDER

EXPERTE
IMPLANTOLOGIE-
& IMPLANTATPROTHETIK
CIPC

Das Curriculum in Ihrer Praxis

Infos & Anmeldung
vip-zm.de

180

FORTBILDUNGS-
PUNKTE

BEGINN
24. – 26.
FEBRUAR
2023



MIMI

– der Schlüssel
zum Erfolg



Unmittelbar post OP

Service-Telefon:
+49 (0)6734 91 40 80

CHAMPIONS 
champions-implants.com

„REPARATURBEDARF BEI INSTRUMENTEN kennen wir nicht mehr“

Ein Beitrag von Christin Hiller

INTERVIEW /// Wer im rheinland-pfälzischen Sinzig ganzheitliche Zahnheilkunde und ein modernes Behandlungsspektrum sucht, der ist bei DentalHochDrei® richtig. Das Team um Dr. Joachim Schmalz-Mainka bietet seinen Patienten ein hohes Versorgungsniveau und setzt auch bei der Wahl der Instrumente auf Premiumqualität. Dass diese weder etwas mit dem Preis noch mit entsprechender Werbung zu tun haben muss, stellte sich in mehr als 30 Jahren Praxistätigkeit immer wieder heraus.

In einem Gebäude aus dem Jahr 1901 ist DentalHochDrei® seit Umzug und Kernsanierung in 2017 ansässig. Die einst geründete Einzelpraxis aus dem Jahr 1988 hat sich zu einer hochmodernen Praxis auf 300 Quadratmetern Fläche entwickelt.



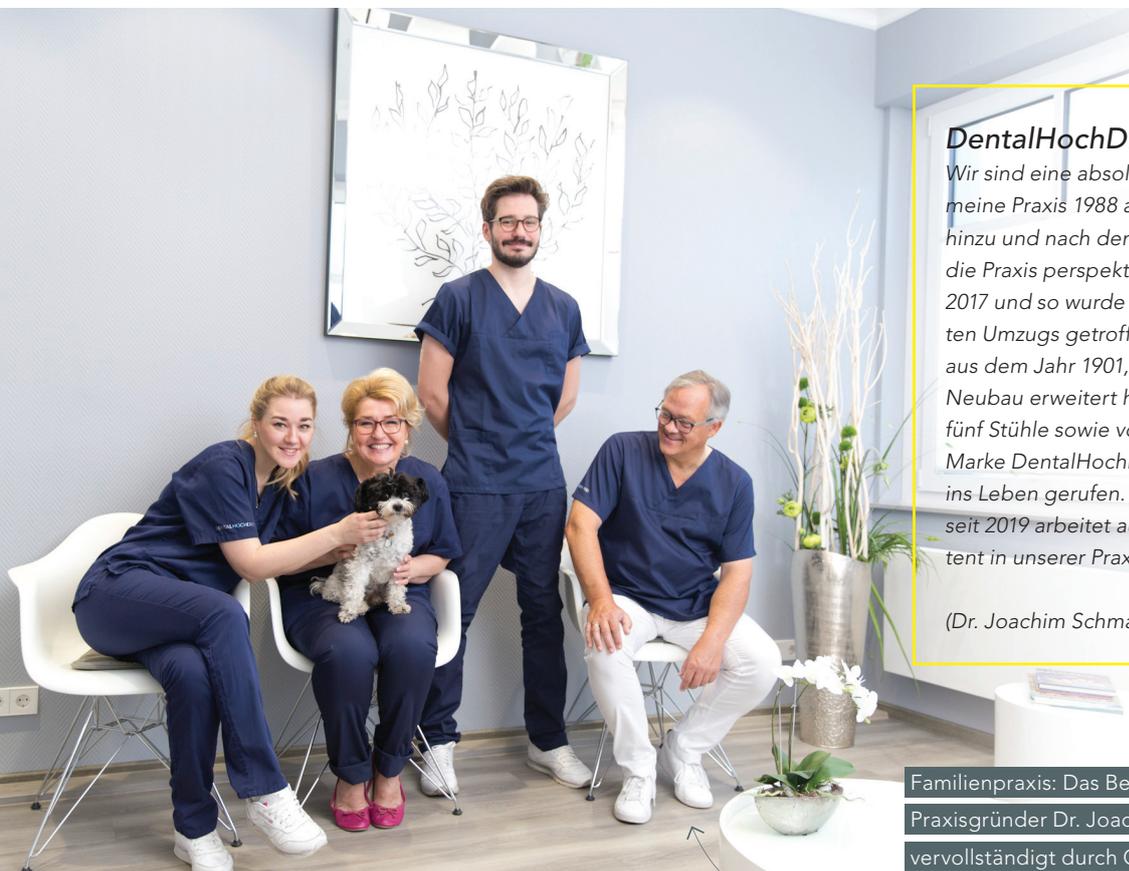
Herr Dr. Schmalz-Mainka, seit wann arbeiten Sie mit Hand- und Winkelstücken von W&H und warum?

Ich arbeite damit seit mehr als zehn Jahren. Durch Austesten und Ausprobieren bin ich zu W&H gekommen. Immer, wenn ein Instrument meiner alten Ausstattung kaputt war, habe ich mich auf dem Markt umgeschaut und war offen für Neues. Schon immer lag mein Augenmerk auf Premiumprodukten. Im Laufe der Zeit musste ich aber feststellen, dass ein Premiumpreis nicht immer auch Premiumqualität bedeutet. Anders bei W&H – hier stimmt das Preis-Leistungs-Verhältnis einfach. Beim Umzug in die neue Praxis entschieden wir uns fast ausschließlich für Handstücke, Winkelstücke, Turbinen und Kupplungen dieses Herstellers.

Was waren/sind für Sie die kaufentscheidenden Argumente?

Für mich ist das Qualitäts- und Preisgefüge ein klares Kaufargument. Auch die Produktkompetenz des für mich zuständigen Ansprechpartners aus dem Fachhandel möchte ich hier erwähnen. Ich wurde immer gut beraten, W&H passt einfach zu DentalHochDrei®.

Werte und Wertigkeit sind in der heutigen Zeit wichtiger denn je, in allen Bereichen unseres Lebens. Zusammen mit meiner Frau hatte ich die Möglichkeit, das Werk in Bürmoos zu besuchen und mehr über die dortige Herstellung zu erfahren. Die Führung erfolgte durch den W&H Mitarbeiter Herrn Josef Erbschwendtner. Alle Instrumente werden vor Ort mit viel Liebe und Herzblut gefertigt, nahezu alles aus Eigenherstellung bzw. via Zulieferung



DentalHochDrei® + 1

Wir sind eine absolute Familienpraxis! Gegründet habe ich meine Praxis 1988 als Einzelpraxis, dann kam meine Frau hinzu und nach dem Studium entschied sich meine Tochter, die Praxis perspektivisch zu übernehmen. Das war im Jahr 2017 und so wurde auch die Entscheidung eines kompletten Umzugs getroffen. Wir fanden ein schönes Gebäude aus dem Jahr 1901, was wir kernsaniert sowie durch einen Neubau erweitert haben und vergrößerten uns von drei auf fünf Stühle sowie von 150 auf 300 Quadratmeter. Auch die Marke DentalHochDrei® wurde in diesem Zusammenhang ins Leben gerufen. Eigentlich gar nicht mehr korrekt, denn seit 2019 arbeitet auch mein Sohn als Weiterbildungsassistent in unserer Praxis.

(Dr. Joachim Schmalz-Mainka)

Familienpraxis: Das Behandlungsteam um Praxisgründer Dr. Joachim Schmalz-Mainka wird vervollständigt durch Gattin Dr. Ilona Mainka, Tochter Miriam Mainka sowie Sohn Nicklas Mainka.



© Dr. Schmalz-Mainka

durch lokale Partner. Probleme mit Lieferketten und entsprechenden Verzögerungen sind folglich nicht zu erwarten. Das ist in der heutigen Zeit beeindruckend und natürlich unternehmerisch wichtig. Wir konnten außerdem feststellen, dass jeder im Werk seine Arbeit gerne macht. Ein schönes Miteinander, wie in unserer Familienpraxis!

Können Sie uns bitte das Handling rund um Ihre Instrumente in der Praxis skizzieren?

Auch im Bereich Hygiene setzen wir auf W&H und verwenden für die Aufbereitung der Übertragungsinstrumente die Lisa sowie Assistina. Die Hygienekosten in einer Praxis sind heute ohnehin schon hoch, neben Anschaffungskosten müssen immer auch Folgekosten, wie beispielsweise für Geräte mit Validierungsbedarf, berücksichtigt werden. Für uns passt das Gesamtkonzept von W&H im Bereich der Instrumentenaufbereitung daher sehr gut. Früher, in der alten Praxis, mit anderen Instrumenten und anderer Hygieneausstattung, hatten wir immer wieder Ausfälle, Defekte und Instrumente mit Reparaturbedarf. Seit fünf Jahren nicht mehr. Ich führe dies auf die grundsätzliche Produktqualität des Herstellers zurück, alles ist aufeinander abgestimmt.

Wie bewerten Sie die Instrumente in ihrer Anwendung?

Wenn ich einen Anwendervorteil bei Handstücken, Winkelstücken und Turbinen hervorheben müsste, dann wäre das die extreme Laufruhe. Über Jahre! Hier ruckelt nichts, alles läuft wie am ersten Tag. Auch das führe ich persönlich auf das vom Hersteller empfohlene Hygienekonzept zurück, das wir in der Praxis konsequent umsetzen.

Die Instrumente liegen zudem gut in der Hand, sie sind leichter als die Vorgänger, das Arbeiten dadurch angenehm. Die kleine Kopfgröße erleichtert das Handling bei gleichzeitig optimiertem Sichtfeld. Optisch sind unsere Instrumente „wie neu“, dies führe ich auf die besondere Oberflächenbeschichtung zurück. Kratzer und damit verbundene Ablagerungen sucht man vergeblich. Von anderen Turbinen kenne ich beispielsweise einen oftmals aufgerauten Griff, der im Laufe der Jahre einfach nicht mehr schön aussah, das ist im übertragenen Sinn natürlich auch Praxisimage und damit wahrnehmbar – in beide Richtungen.

Infos zum Unternehmen



Pro Zimmer sind von W&H drei blaue und zwei rote Winkelstücke, vier Turbinen und zwei Handstücke im Einsatz sowie Instrumente für die Implantologie und Chirurgie.



Anke Ludwig ist verantwortlich für die Community bei Doctolib.

© Doctolib

Doctolib
Infos zum Unternehmen



Softwarelösungen gemeinsam entwickeln

INTERVIEW ///

Digitale Anwendungen sollen den Praxisalltag von Zahnärzten und ZFAs deutlich komfortabler machen. Damit das gelingt, müssen IT-Dienstleister die Bedürfnisse genau kennen und aktiv in die Entwicklung des Produktes einbinden. Doch oft finden wichtige Entscheidungen hinter verschlossenen Türen statt. Eine vertane Chance für beide Seiten! Ein Beispiel für erfolgreiches Co-Building liefert das E-Health-Unternehmen Doctolib, wie das folgende Interview mit Anke Ludwig, verantwortlich für die Community bei Doctolib, zeigt.

Ein Beitrag von Dominik Kratzenberg

Frau Ludwig, was ist das Besondere am Co-Building-Ansatz von Doctolib?

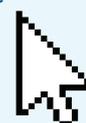
Für uns gehören die Entwicklung neuer Funktionen und die Zusammenarbeit mit Zahnärzten und ZFAs untrennbar zusammen. Nur so verstehen wir ihre Bedürfnisse genau und können diese produktseitig abbilden. Das Besondere dabei ist, dass bei uns Gesundheitsfachkräfte von Anfang an mitbestimmen, wie neue und bestehende Softwarelösungen entwickelt oder weiterentwickelt werden: Es sind vor allem ihre Wünsche und Anregungen, die auf unserem Plan stehen. Welche Ideen für Produktpassungen oder zusätzlich gewünschte Funktionen unsere Nutzer haben, erarbeiten wir gemeinsam in unterschiedlichen Workshop-Formaten und Produkttests (vor Ort und remote).

Welche Vorteile bietet die gemeinsame Produktentwicklung für die Mitwirkenden?

Zahnärzte und ZFAs, die sich an unseren Co-Building-Projekten beteiligen, bekommen einen echten Blick hinter die Kulissen eines der führenden europäischen Technologieunternehmen im Gesundheits-

Better together!

Derzeit sind etwa 55.000 Mitglieder in der Doctolib-Community aktiv, darunter viele Gesundheitsfachkräfte aus der Zahnmedizin. Weitere Informationen unter www.doctolib.de



wesen. In der Produktentwicklung erwarten sie zudem viele spannende Themen, von der visuellen Gestaltung der Benutzeroberfläche und der Platzierung bestimmter Elemente bis hin zu technischen Aspekten. Gesundheitsfachkräfte arbeiten dabei eng mit unseren Produktmanagern zusammen. Das entstandene Wissen kommt schließlich Tausenden Kollegen, die sich durch neue Funktionen bei ihrer täglichen Arbeit Zeit einsparen, zugute. Außerdem ist es für viele ein schönes Erlebnis, ein neues Feature live im Doctolib-Kalender zu sehen, an dessen Entwicklung man maßgeblich beteiligt war. Nicht zuletzt erhalten sie eine Vergütung für die Zeit, die sie investieren.

Welche konkreten Projekte haben Zahnärzte und ZFAs mitgestaltet?

Zahnärzte und ZFAs haben zum Beispiel an der Verbesserung bestehender Tools wie der sogenannten „Recall-Funktion“ mitgewirkt. Diese ermöglicht es den Zahnarztpraxen, eine automatische Erinnerung zur professionellen Zahnreinigung via E-Mail an die Patienten zu senden. Bei dem gemeinsamen Projekt ging es in erster Linie darum, zu verstehen, welche Funktionalität es braucht, um den administrativen Aufwand der Praxisteams zu reduzieren und Gesundheitsfachkräfte zu entlasten.

Wie ist das Feedback auf die neuen Co-Building-Angebote?

Die Beteiligung aus der Community spricht für sich: Mit bislang mehr als 2.000 Co-Buildern, 600 Anwenderinterviews und über 4.000 Umfragen haben wir die Benutzerfreundlichkeit unserer Softwarelösung optimiert. Wir testen zudem immer wieder neue Formate, die sehr gut angenommen und wertgeschätzt werden. Erst kürzlich hatten wir den ersten „Dental-Stammtisch“ in unserem Berliner Büro, bei dem sich Zahnärzte und ZFA mit Kollegen aus dem Vertrieb und Produktmanagement in einer entspannten Atmosphäre über Lieblingsfunktionen und Verbesserungsmöglichkeiten austauschen konnten.

Was sollte man wissen, bevor man sich für ein Mitwirken entscheidet?

Zuerst einmal sind alle interessierten Bestandsnutzer herzlich willkommen, am Programm teilzunehmen! Ganz unbürokratisch findet die Kommunikation innerhalb eines geschlossenen Bereichs in unserer Community statt. Dort informieren wir laufend über aktuelle Projekte, für die wir Mitwirkende suchen, sowie über die Ergebnisse vergangener Kooperationen. Die Anforderungen wie Ablauf, Zeitplanung und Umfang werden dabei von unseren Teams transparent kommuniziert.



KÖLN

14.–18.03.2023

14. März 2023: Fachhändlertag
40. Internationale Dental-Schau

inklusive **IDScconnect**

SHAPING THE DENTAL FUTURE



Koelnmesse GmbH · Messeplatz 1 · 50679 Köln · Deutschland
Telefon +49 1806 773577* · ids@visitor.koelnmesse.de

* (0,20 Euro/Anruf aus dem dt. Festnetz; max. 0,60 Euro/Anruf aus dem Mobilfunknetz)

Die Wirtschaftlichkeit von Instrumenten

liegt im Detail

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

Fabian Kleene, Vertriebsleiter bei MK-dent



INTERVIEW /// Bei der Auswahl von Turbinen und Winkelstücken steht neben den wichtigen Eigenschaften wie Drehmoment, Geräuschpegel und Gewicht vor allem der Preis im Vordergrund. Doch Preis ist nicht gleich Preis! Was man hierbei beachten sollte, verrät Fabian Kleene, Vertriebsleiter des Premiumherstellers MK-dent aus Bargteheide bei Hamburg, im Kurzinterview.

Herr Kleene, worauf sollte man beim Kauf von Instrumenten achten?

Die Turbinen und Winkelstücke gehören zu den wichtigsten Werkzeugen in einer Praxis. Daher ist es umso wichtiger, dass sie während der täglichen Arbeit verlässlich funktionieren. Neben den funktionellen Eigenschaften sollte auf die Gesamtkosten geachtet werden, die während der Laufzeit des Instruments entstehen. Das schließt neben den Anschaffungs- auch die Wartungs- und Reparaturkosten mit ein.

Was ist bei MK-dent in der Garantie enthalten?

Alle Turbinen und Winkelstücke von MK-dent erhalten unsere bekannte Rundum-sorglos-Garantie, die immer mindestens zwölf Monate gilt und in diesem Zeitraum das gesamte Instrument abdeckt – also alle Komponenten inklusive der Verschleißteile. Auch Wartungsfehler in der Praxis werden anstandslos repariert, wodurch innerhalb dieser besonderen Garantieleistung keinerlei Kosten entstehen, die bei anderen Anbietern kostenpflichtig gewesen wären.

Welche Schritte schließt die MK-dent Rundum-sorglos-Garantie ein?

Während der Garantiezeit holen wir das Instrument kostenfrei aus der Praxis ab. Nach dem Erhalt wird das Instrument aufbereitet, ganzheitlich geprüft und diagnostiziert. Fällt während der Diagnose eine Unstimmigkeit auf, senden wir einen bebilderten Bericht mit einer umfassenden Erläuterung an die Praxis. Anschließend wird das

Produkt kostenfrei repariert und zurückgesendet. Natürlich ist dieser Service zeit- und kostenintensiv. Als Familienunternehmen setzen wir aber auf eine langfristige Unterstützung.

In welchem Preisspektrum bewegen sich aktuell Reparaturkosten auf dem Markt?

Gerade die Reparaturkosten sind für die Praxen häufig intransparent, da diese erst nach einiger Zeit der Benutzung und nicht unmittelbar beim Kauf der Instrumente relevant werden. Aktuell ist es so, dass die Preise für Ersatzteile und somit für die ganze Reparatur stark ansteigen. Somit kann die Reparatur eines Winkelstücks bei ca. 75 Prozent des Neupreises liegen, wodurch die Reparatur unwirtschaftlich wird. Um das zu verhindern, stehen unsere Reparaturkosten stets in einem fairen Verhältnis zum Neukauf, damit eine Reparatur der Instrumente immer eine wirtschaftliche Alternative ist.

Weitere Informationen zu den Produkten und Services von MK-dent unter: www.mk-dent.com

Preis ist nicht gleich Preis!

Oftmals wird bei Vergleichsportalen nur auf den Anschaffungspreis von Instrumenten geschaut. Mindestens genauso wichtig sind jedoch auch faire Garantiebedingungen, die Verschleißteile berücksichtigen.

MK-dent auf der IDS:

Halle 11.2, Stand P030/R031

UNSERE PRAXISSTARS

Miraject®

Höchste Qualität & Sicherheit seit 1967



Carpule REF 254 200 - 205
11,88 €*



Luer REF 254 210 - 213
6,09 €*



Injektion



Paste + Flüssigkeit



Para + Endo



Endo



Fit-N-Swipe

Selbstklebende Einmal-Reinigungspads/
Trocknungspads für Handinstrumente



Maße: ca. 2 x 3 cm



REF 605 251
19,23 €*



REF 605 252
19,23 €*

Miratray® Mini

Für Einzelabformungen von
Kronen und kleinen Brücken



REF 101 102
16,40 €*



hf Surg®

Kompaktes HF-Chirurgiegerät



REF 452 400
1.064,57 €*

Bambach® Sattelsitz

Ergotherapeutischer Spezialsitz



Große
Farbauswahl

REF B202 051
667,05 €*

* Ø Marktpreis

Cavitron® 300

Magnetostruktiver Ultraschall-Scaler für die sub-
und supragingivale Prophylaxebehandlung

SANFT & SICHER



>> 360° Insertmobilität

REF 455 015
3.763,15 €*

Alles auf einen Klick

Einfach und schnell ein NSK Produkt oder Ersatzteil finden und online bestellen, das ist mit dem neuen NSK Dental Webshop möglich. Der Arbeitsalltag in der Zahnarztpraxis oder im Dentallabor ist meist stressig genug. Wird dann noch kurzfristig ein neues Gerät, Zubehör- oder Ersatzteil benötigt, hat keiner Lust, lange zu recherchieren. Um den reibungslosen Praxis- und Laborbetrieb zu garantieren, erleichtert NSK Europe die Beschaffung von NSK Produkten, Ersatzteilen und Zubehör mit dem NSK Dental Webshop. Mit ein paar Klicks ist ein Account angelegt und das Wunschprodukt in den Warenkorb gelegt – auch bequem von unterwegs per Smartphone oder Tablet. „NSK hat in den vergangenen zwei Jahren im europäischen Raum viel in das Onlinemarketing investiert und mit Social-Media-Kanälen und Online-Newslettern wichtige Kontaktpunkte und Informationsmöglichkeiten geschaffen. Der Webshop ist nun ein weiterer und folgerichtiger Touchpoint, um den Anwendern unserer Produkte einen exzellenten Service zu bieten“, so Sven Isele, General Sales & Marketing Manager Europe. „Der Webshop ergänzt außerdem perfekt die Beratung unseres Außendienst-Teams. Denn er bietet rund um die Uhr eine Recherche- und Bestellmöglichkeit zu unseren Produkten. Die Lieferung erfolgt auf Rechnung über das gewählte Depot.“ Der NSK Dental Webshop richtet sich an Zahnarztpraxen und Dentallabore mit Sitz in Deutschland oder Österreich.



Der NSK Dental Webshop ist da



NSK



Infos zum
Unternehmen

Hier geht's direkt zum Shop: [NSK-SHOP.DE](https://www.nsk-shop.de)

NSK Europe GmbH • Tel.: +49 6196 77606-0 • www.nsk-europe.de

minilu Traumhaus auf der IDS 2023 in Köln



minilu lädt dieses Jahr auf der IDS in ihr Traumhaus ein, das vom 14. bis 18. März in Halle 10.1 am Stand E080/F089 zu finden ist. Die minilu-Welt ist auf der Messe dabei ganz hautnah zu erleben: Im gemütlichen Lesezimmer dreht sich alles um die minilu Academy. Dort finden auch verschiedene Vorträge von Start-ups statt. In der Traumhaus-Küche ist viel Platz für entspannten Austausch bei einer kleinen Erfrischung. Einen echten Höhepunkt bildet der begehbare Kleiderschrank, in dem die neue van Laack Kollektion live erlebt und natürlich auch selbst anprobiert werden kann. Zweimal täglich verwandelt sich das minilu-Haus in einen Catwalk. Gemeinsam mit van Laack wird in der Medical-Fashion Show gezeigt, wie modische Teambekleidung aussehen kann. Die elegante und hochfunktionale Kollektion besteht aus dem innovativen Material Vansan, es bietet maximalen Tragekomfort und ist nach der IDS exklusiv bei minilu erhältlich. Im Vorgarten des Traumhauses zeigt die Grüne Praxis mit ihren nachhaltigen Start-ups neue Ideen für die dentale Welt, um starke Impulse für eine grünere Zukunft zu setzen. Auch minilus Partner von der Ven ist als ihr direkter Nachbar auf der IDS vertreten und bietet vielfältige Messevorteile.



Infos zum
Unternehmen

[minilu GmbH](https://www.minilu.de) • hallo@minilu.de • www.minilu.de

Neuer Bereichsleiter Vertrieb bei der SCHEU GROUP



Seit Anfang des Jahres ist Lars Berger für den Vertrieb der SCHEU GROUP in Deutschland, Österreich und der Schweiz verantwortlich. Der ehemalige Geschäftsführer bei der Pluradent GmbH & Co. KG kennt die Dentalbranche seit Jahrzehnten. Mit den Produkten und Dienstleistungen der SCHEU GROUP will er dazu beitragen, die Lebensqualität von Menschen spürbar zu verbessern. Lars Berger ist seit etwa 25 Jahren in der Dentalbranche aktiv. Der 46-jährige Familienvater war in mehreren leitenden Positionen im zahnmedizinischen Fachhandel tätig und zuletzt als Geschäftsführer der Pluradent Gruppe für das operative Geschäft verantwortlich. An seinem neuen Arbeitsumfeld schätzt Lars Berger besonders die einzigartige Verbindung von Tradition und Innovation: „Analoge und digitale Technologien werden perfekt miteinander verknüpft und umfassendes Know-how sowie langjährige Erfahrung sorgen für einen optimalen Workflow. Es muss nicht immer alles ausgetauscht werden, bestehende Systeme lassen sich auch wunderbar mit neuen Technologien kombinieren.“ Für Lars Berger ist es wichtig, auch nach Jahren von Kunden die Bestätigung zu erhalten, zum Erfolg eines Labors oder einer Praxis beigetragen zu haben. Mit dem starken Vertriebsteam bei SCHEU bestehen dafür die besten Voraussetzungen.

Quelle: SCHEU GROUP



Mehr zu Lars Berger
gibt es hier!

BVD weiter auf Wachstumskurs

Die Unternehmen MELAG Medizintechnik und Anton KERN sind neue Mitglieder im Bundesverband Dentalhandel e.V. (BVD). Nachdem im März letzten Jahres schon die dental bauer Gruppe und Dürr Dental als neue Mitglieder gewonnen werden konnten, wächst der BVD auch in diesem Jahr weiter.

Quelle: BVD Bundesverband Dentalhandel e.V.

ANZEIGE

SPEIKO

#röntgensichtbar

SPEIKOCAL:

- Calciumhydroxid-Paste
- Spritze + 3 Einwegkanülen
- Keimvernichtung durch hohen pH-Wert
- Regt Dentinbildung an
 - Röntgensichtbar durch Bariumsulfat

SPEIKOCAL mit Röntgenkontrast

Für direkte und indirekte Überkappung der Pulpa und temporäre Wurzelkanal-Einlage

Enthält Calciumhydroxid, Bariumsulfat in wässriger Su...

Saugünstiger Onlineshop

Schnell, einfach und bequem – das ist das Prinzip von NETdental. Der Onlinehändler für zahnärztliches Verbrauchsmaterial ist die erste (Internet-)Adresse für alle Praxisteams, die sich unkompliziert, schnell und günstig für den täglichen Bedarf eindecken wollen. Der Slogan von NETdental bringt es auf den Punkt: „So einfach ist das!“ Der Onlineshop unter www.netdental.de bietet die wichtigsten Verbrauchsartikel für Zahnärzte, Kliniken und Dentallabore und ist besonders übersichtlich – perfekte Voraussetzungen für eine schnelle Bestellung. Erweitert wird das Sortiment um die ORBIS Eigenmarke. Die Produkte von ORBIS Dental bewähren sich bereits seit Jahrzehnten täglich und tausendfach in Praxis und Labor. Das große ORBIS-Angebot beinhaltet nicht nur klassische Einmalprodukte, sondern bietet auch eine Vielzahl von bewährten Dentalprodukten aus den Bereichen Desinfektionsmittel, Prophylaxe, Sterilisation sowie Füllungs- und Abformmaterialien. Sowohl Bestands- als auch Neukunden sparen jetzt 50 Prozent im speziell zusammengestellten Top-Seller-Angebot und lernen die Qualität der ORBIS Eigenmarke kennen – ganz ohne Risiko. Einfache Bestellung, kompetente Beratung, attraktive Preise und ein zuverlässiger 24-Stunden-Lieferservice runden das Einkaufserlebnis ab. So einfach ist das!



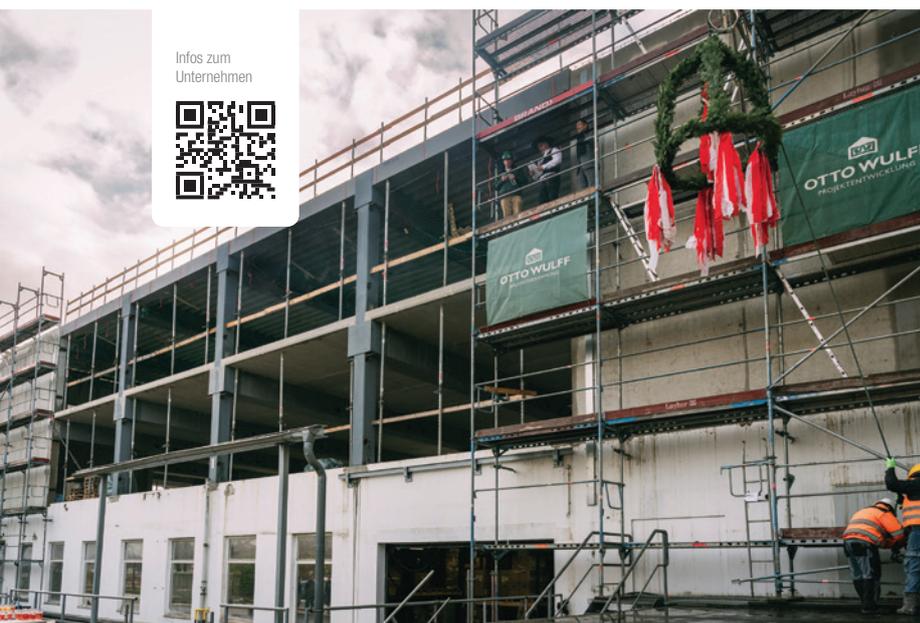
Infos zum Unternehmen



Hier geht's zur Aktion

NETdental GmbH • Tel.: +49 511 3532400 • shop.netdental.de

DMG feiert Richtfest in neuem Produktionsgebäude



Infos zum Unternehmen



Im Dezember vergangenen Jahres feierte DMG Richtfest für das hochmoderne neue Produktions- und Lagergebäude in Hamburg. Der Neubau bietet auf 9.000 Quadratmetern Produktions- und Lagerfläche auf drei Ebenen und ist mit modernster Technik ausgestattet. So wird zum Beispiel die neue Konfektionierungsstraße über ein innovatives Fördersystem direkt an die Logistik angebunden sein. Zudem gibt es im Obergeschoss einen 400 Quadratmeter großen Kreativbereich: In der „DenkBar“ sollen künftig neue richtungweisende Ideen entwickelt werden. Auch das Thema Nachhaltigkeit hat im Hause DMG einen hohen Stellenwert. Das neue Gebäude wird eine Dachbegrünung und eine hocheffiziente Photovoltaik-Anlage erhalten. So wurde ebenfalls beim Bau energiesparend gearbeitet: Statt Abriss und Neubau, was womöglich kostengünstiger gewesen wäre, entschied man sich, den Kern der bestehenden Halle zu erhalten und neu aufzubauen.

DMG • Tel.: 0800 3644262 • www.dmg-dental.com

Budgettarife in der betrieblichen Krankenversicherung

Der Trend in der Gesellschaft zu maximaler Flexibilität und Entscheidungsfreiheit spiegelt sich auch in den modernen Budgettarifen wider. Budgettarife eignen sich besonders, um als Arbeitgeber möglichst frei auf die individuellen Bedürfnisse der Mitarbeitenden eingehen zu können. Welche Leistungen die Mitarbeitenden in Anspruch nehmen, können sie frei entscheiden. Brillenträger profitieren besonders von der Erstattung beim Kauf einer neuen Brille oder Sonnenbrille. Andere Mitarbeitende nutzen ihr Budget lieber für die professionelle Zahnreinigung oder für eine Behandlung beim Heilpraktiker.

Für die im Bild genannten Leistungen können Mitarbeitende eine Budgethöhe von 300, 600 oder 900 EUR jährlich zur Verfügung gestellt werden. Egal, welche Budgethöhe gewählt wird, das Health Benefit ist im Vergleich zu einer gewöhnlichen Lohnerhöhung ca. 75 Prozent günstiger. Mein Chef rockt und unsere speziellen Rahmenverträge ermöglichen Praxen bereits ab fünf Mitarbeitenden einzigartige Konditionen und Zugangsvoraussetzungen zu einer betrieblichen Krankenversicherung.

Weitere Infos und eine unverbindliche Beratung unter www.dbkvs.de/zwp oder über den QR-Code.

Weitere Infos
zum Thema
Budgettarife



Deutscher bKV-Service
Tel.: +49 2103 339977-0
www.mein-chef-rockt.de



Vorsorge



Sehhilfen



Hörgeräte



Heilpraktiker



Hilfsmittel



Impfungen



LASIK



Arznei & Verbandmittel



Heilmittel



10€ Krankenhaustagegeld



Zahnersatz



Zahnbehandlung



Zahnprophylaxe



Kieferorthopädie nach Unfällen



Exklusiv mit diesen Bausteinen:
Gesundheitstelefon, Facharzttermin-Service und Erschöpfungsprävention.



MADE IN GERMANY

🔍 Hilfe beim Lokalisieren von Entzündungsherden im Kiefer.

☢️ Modernste Ultraschalltechnologie ohne Strahlenbelastung.

🔑 Sicherung Ihres Implantaterfolges und der Gesundheit Ihrer Patienten.

JETZT BESTELLEN:
shop.cavitaude

NOCH FRAGEN?
info@cavitaude

Mehr Informationen:
www.cavitaude



Im Wartebereich trägt **warmes Licht zum Wohlbefinden bei**, hier in der Praxis von Dr. Sondra Aull-Glusa in Rheine.

PFLICHT UND KÜR: ZUR BELEUCHTUNG IN ZAHNARZTPRAXEN

Ein Beitrag von Tomma Theophil

LICHTDESIGN /// Die Beleuchtung hat größten Einfluss auf die Atmosphäre eines Raumes. Doch sie kann noch mehr: In Arzt- und Zahnarztpraxen stellt sie einen nicht zu unterschätzenden Sicherheitsaspekt dar. So gibt es detaillierte gesetzliche Vorgaben zur Beleuchtung in Behandlungs- und Funktionsräumen. Doch lohnt es sich auch in den übrigen Bereichen der Praxis, die Lichtgestaltung optimal auf die Nutzung des Raumes abzustimmen. Thomas Glatte, Innenarchitekt bei Plandent, weiß, worauf es beim Thema Beleuchtung ankommt.

„In den Behandlungszimmern muss es möglich sein, Patienten so gut auszuleuchten, dass kleinste Farbunterschiede an den Zähnen zu erkennen sind“, so Glatte. Um dies sicherzustellen, muss eine Lichtstärke von 1.500 Lux erreichbar sein. Auch für den Einsatz der unterschiedlichen Werkstoffe ist die Farbwiedergabe entscheidend. Damit diese nicht verfälscht wird, empfiehlt sich eine Lichtfarbe mit einer Farbtemperatur von kühlen 6.500 Kelvin. Dies entspricht in etwa dem Tageslicht. Leuchtmittel mit sehr dicht gesetzten LEDs und entsprechendem Diffusor sorgen dafür, dass die Lichtquelle blendfrei ist und keine Schatten oder störende Reflexionen entstehen. Für die Arbeit in der Mundhöhle ist zusätzlich die Operationslampe mit mindestens 20.000 Lux empfehlenswert.

Optimale Energieausnutzung durch Lichtsteuerung

Auch beim Thema Licht lohnt es sich, an sparsame und nachhaltige Alternativen zu denken. Eine Möglichkeit ist die Nutzung von Präsenzmeldern zur Lichtsteuerung: Befindet sich in einem Behandlungszimmer niemand, so wird die Beleuchtungsstärke auf 20 Prozent heruntergefahren, ist eine Person anwesend, sind es 50 Prozent, ab zwei Personen 100 Prozent Beleuchtung. Die Behandlung kann losgehen. Dieses System, das mit einer sogenannten Bus-Steuerung funktioniert, nutzt den Strom nicht nur besonders effektiv, es spart auch meterweise Kupferkabel bei der Installation ein.

Teilweise vorgeschrieben: Hoher Tageslichtanteil

Für die Beleuchtung der Computerarbeitsplätze in der Zahnarztpraxis sind die Arbeitsstättenregeln (Technische Regeln für Arbeitsstätten, ASR) ausschlaggebend. Sie schreiben eine Lichtstärke von 500 Lux für die Arbeit am Computer vor. Da Tageslicht bei der Arbeit als angenehm empfunden wird, weil die Augen dabei weniger schnell ermüden als bei künstlichem Licht, sollte möglichst auch ein Tageslichtanteil vorhanden sein, welcher durch Fenster oder Oberlichter einfallen kann. Für den Sozialraum der Praxis ist der Tageslichtanteil sogar vorgeschrieben.

Wohlfühlfaktor Licht in Wartebereich und Empfangsbereichen

Die Beleuchtung gehört zu den effektivsten Mitteln, um die Patienten gleich beim Betreten der Zahnarztpraxis in einer angenehmen Atmosphäre zu begrüßen. „Im Empfangs- und Wartebereich ist ein Kompromiss zwischen Gemütlichkeit und Wohlbefinden auf der einen Seite und der Vorbereitung auf die Behandlung auf der anderen Seite zu schaffen“, sagt Thomas Glatte. Warmes Licht mit einer Lichtfarbe von etwa 3.000 Kelvin trägt erwiesenermaßen zum Wohlbefinden bei. Angenehm wirkt auch eine Beleuchtung, die nicht zu hell sowie indirekt verbaut ist, also beispielsweise seitlich unter der Decke, in Form von Lichtbändern am Empfangstresen oder anderen Bauteilen, punktuellen „Leselampen“ oder Wandbilder-Lampen.

Licht-Akzente passend zum Gesamtdesign

Um der Praxis einen unverwechselbaren Charakter zu verleihen, gibt es viele Möglichkeiten, mit Licht Akzente zu setzen: Ungeöhnliche Leuchten im Industrie-Stil, ein beleuchtetes oder hinterleuchtetes Praxislogo, mit farbigen LEDs gekennzeichnete Bereiche oder ganze LED-Wände sind nur einige Beispiele. Wie die Beleuchtung in einer Zahnarztpraxis im Einzelnen aussehen sollte, hängt jedoch immer vom gesamten Praxisdesign ab. Eine gelungene Lichtgestaltung passt zu den Möbeln, Motiven und Farben, die in der Praxis verwendet werden.

Weitere Informationen zum Thema gibt es bei den Planungspis von Plandent und auf der Plandent-Website.

GOOD TO KNOW: Mindestwerte der Beleuchtungsstärke

Nach den technischen Regeln für Arbeitsstätten (ASR) gelten die folgenden Mindestwerte in Gesundheitseinrichtungen, einschließlich Zahnarztpraxen:

Flure während des Tages sowie Allgemeinbeleuchtung	200 lx
Medizinische Behandlungsflächen (je nach Ausrichtung)	500–1.000 lx
Bildgebende Diagnostik mit Bildverstärkern und Fernsehsystemen	50 lx
Instrumentenaufbereitung	500 lx
Dienstzimmer	500 lx

INFORMATION ///

Plandent GmbH & Co. KG

Tel.: +49 251 7607-0

www.plandent.de

Thomas Glatte,
Innenarchitekt
bei Plandent.



„DIE BEDEUTUNG DER MUNDGESUNDHEIT

für die Allgemeingesundheit
wird zunehmend von Patienten
verstanden.“

INTERVIEW /// Ob analoge oder digitale Zahnmedizin, Ästhetik oder Zahnerhaltung, Prothetik oder Parodontologie – als Polymerspezialist und digitaler Lösungsanbieter steht Kulzer für bewährte und innovative Dentallösungen. Lutz Hiller, Mitglied des Vorstandes der OEMUS MEDIA AG, sprach per Videocall mit Marc Berendes, Geschäftsführer der Kulzer-Gruppe, über aktuelle Trends und Herausforderungen des Dentalmarktes, die Gründe für die Nichtteilnahme an der IDS sowie die künftige Unternehmensstrategie.

Infos zum
Unternehmen



Herr Berendes, der Markt ist im Wandel, die Nachfrage nach innovativen Lösungen steigt. Welche unternehmerischen Entscheidungen sichern derzeit den wirtschaftlichen Erfolg von Kulzer?

Wir haben bereits vor einigen Jahren begonnen, die Weichen zu stellen, um Kulzer zukunftssicher zu machen. Dazu haben wir etwa Lean Management eingeführt und achten strategisch darauf, uns zu fokussieren und unsere Innovationskraft in Materialien und den digitalen Bereich zu investieren. Unsere letzten Neuprodukte Venus® Bulk Flow ONE, Venus® Diamond ONE oder RetraXil® sind gute Beispiele dafür. Mit Venus® Bulk Flow ONE erfüllen wir einen klaren Kundenwunsch: das erste fließfähige einfarbige Bulk-Fill-Komposit.

Antrieb für all unsere Aktivitäten sind immer Bedürfnisse und Schmerzpunkte der Anwender. Deswegen binden wir diese schon sehr früh bei der Produktentwicklung ein, wie z. B. mit Design Thinking, bei dem wir gemeinsam mit Kunden und Meinungsbildnern innovative Ideen generieren. Das macht uns treffsicherer und schneller. In der Pandemie ist es uns gelungen, nah an unseren Kunden zu bleiben und digitale Kanäle wirksam einzusetzen. Das Engagement unserer Mitarbeitenden, Flexibilität sowie vorausschauende Entscheidungen und Aktivitäten machen uns erfolgreich.



Grafik: © master1305 – stock.adobe.com



Marc Berendes, CEO

Marc Berendes begann sein Engagement bei Kulzer im Jahr 2016 und ist seither in verschiedenen Funktionen Teil der Geschäftsleitung. Der studierte Betriebswirt verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Medizintechnikbranche und blickt auf eine erfolgreiche Karriere in verschiedenen Führungsfunktionen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Finanzen bei einer Reihe von renommierten Gesundheitsunternehmen zurück. Seit 1. Juli 2018 hat er die Geschäftsführung von Kulzer inne.

Vor welchen Aufgaben steht die Dentalbranche?

Eine große Herausforderung ist sicher der Fachkräftemangel, ob Praxis, Labor, Handel oder Industrie. Hier geht es darum, dentale Berufsbilder bekannt und attraktiv zu machen und auch die eigene Aufstellung zu prüfen. Wie kann der Arbeitgeber die Vereinbarkeit von Familie und Beruf unterstützen und Sicherheit geben, aber auch: Welche Möglichkeiten habe ich als Inhaber, meine Praxis gut fortzuführen, welche Modelle gibt es auch für mich als Arbeitgeber?

Was sind aktuell die größten Herausforderungen für Kulzer?

Der Fachkräftemangel ist auch für Kulzer eine Herausforderung. Ob flexible Arbeitsmodelle, Vorsorgeprogramme oder mobiles Arbeiten – wir arbeiten stetig daran, uns als attraktiver Arbeitgeber für die Zukunft aufzustellen.

Wie in den Jahren zuvor konnten wir dank eines tollen Teams auch in den Coronajahren sehr gute Umsätze verzeichnen. Dennoch gab es Herausforderungen: Der erste Lockdown führte wie bei vielen auch bei uns zu Einbußen. Von denen konnten wir uns aber rasch erholen. Auch Rohstoffengpässe spüren wir immer wieder.

Das Komposit Venus® Bulk Flow ONE für Schichtstärken bis zu 4 mm kommt ohne zusätzliche Komposit-Deckschicht aus und bedient mit einer universellen Farblösung das Spektrum A1 bis D4.



Aktuelle Markttrends

Mit Blick auf Lösungen und Produkte gibt es aus

meiner Sicht vier Themen, die großes Potenzial für die Zukunft haben: künstliche Intelligenz (KI), die Bedeutung der Mundgesundheit für die Gesamtgesundheit, Nachhaltigkeit und weiterhin die Digitalisierung. Aktuell vor allem für Diagnostik und Planung relevant, bin ich überzeugt, dass KI noch sehr interessante Möglichkeiten für die Dental- und die gesamte Medizin- und Medizintechnikbranche bietet. Das wachsende Wissen der Medizin über die Bedeutung der Mundgesundheit für die Allgemeingesundheit ist unserer Branche bewusst und wird zunehmend von Patienten verstanden. Prävention und nachhaltige Behandlung von Munderkrankungen wie etwa Parodontitis werden somit noch wichtiger.

Um die Umwelt zu schonen und Klimaziele zu erreichen, ist Nachhaltigkeit längst eine Notwendigkeit. Für Kulzer und seine Mitarbeitenden ist das Thema genauso wichtig wie für unsere Kunden. Unser Mutterkonzern Mitsui Chemicals ist hier sehr aktiv und innovativ. Wir beteiligen uns an der FDI-Konsenserklärung für eine umweltfreundlichere Versorgung, erhöhen den Anteil von recyceltem Verpackungsmaterial und reduzieren dieses generell, wo es unsere Medizinprodukte zulassen. Für die Produktion unserer Edelmetall-Dentallegierungen verwenden wir recyceltes Gold oder Gold aus konfliktfreien Quellen.

(Marc Berendes)

Ambitionen 2023

Kulzer hat 1.400 Mitarbeitende weltweit, die mit

Verlässlichkeit und Leidenschaft unser Unternehmen voranbringen. Um die Bedürfnisse in Praxis und Labor zu erfüllen, ist Innovation elementar; unsere Produkte entwickeln wir daher in interdisziplinären Experten-Teams und – wie schon eingangs erwähnt – binden Anwender bereits im Entwicklungsprozess ein. So stellen wir auch in Zukunft sichere und verlässliche Produkte von höchster Qualität zur Verfügung, die reproduzierbare Ergebnisse ermöglichen.

Im Sommer beziehen wir unser neues R&D Competence Center in Hanau, das unsere Forschung und Entwicklung noch näher zusammenbringt und effizienter aufstellt. Mit der Mitsui Chemicals Group (MCI) haben wir zudem einen starken Mutterkonzern, der uns mit zusätzlicher Polymer-Kompetenz unterstützt, sodass wir Innovationen maßgeblich voranbringen können. Da Kulzer innerhalb der Gesundheitssparte von MCI eine zentrale Rolle einnimmt, sind wir bestrebt, auch weiter zu wachsen.

(Marc Berendes)



Lutz Hiller, Mitglied des Vorstandes
der OEMUS MEDIA AG, im Videocall
mit Marc Berendes.

© OEMUS MEDIA AG

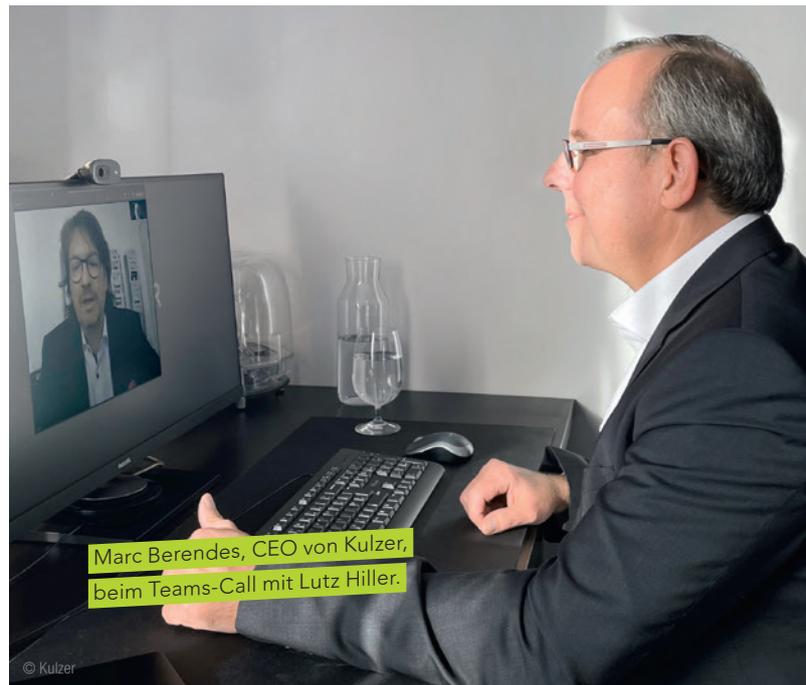
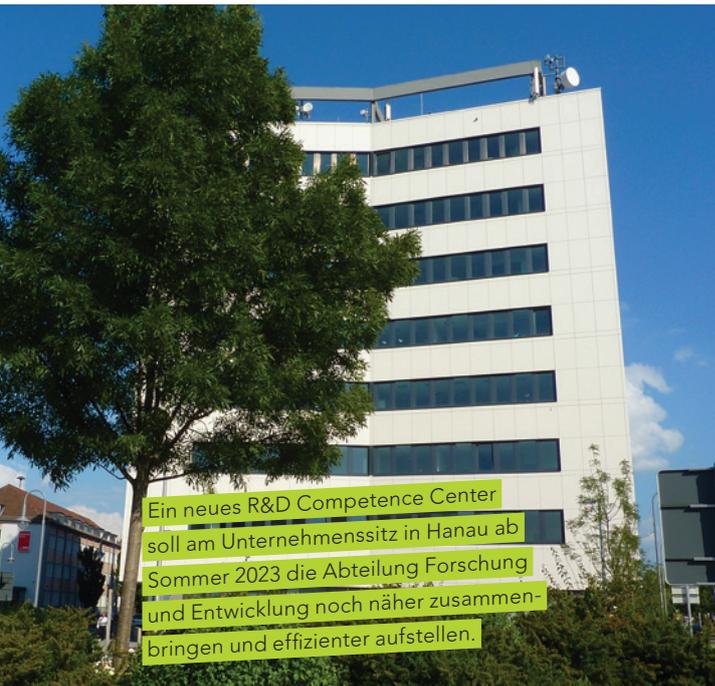
Die Umstellung auf die neue Medizinprodukterichtlinie hat uns gefordert – wie wahrscheinlich jedes Medizinprodukte-Unternehmen, das im europäischen Raum aktiv ist. Teamgeist und Beharrlichkeit haben dafür gesorgt, dass Kulzer auch im Vergleich mit der Umstellung weit vorn ist.

Vor Corona war die Teilnahme an Messen in der Dentalbranche traditionell eines der wichtigsten Marketinginstrumente. Nun nimmt Kulzer zum zweiten Mal in Folge nicht an der Internationalen Dental-Schau (IDS) teil. Warum haben Sie sich erneut zu diesem Schritt entschieden?

2021 war die Messe aus unserer Sicht durch die Pandemie zu unsicher für unsere Mitarbeitenden und Kunden, weshalb wir uns gegen eine Teilnahme entschieden haben. Wir haben die Pandemiejahre genutzt und verschiedene Formate ausprobiert, um den Kontakt mit unseren Kunden gut aufrechtzuerhalten – obwohl wir sie nur eingeschränkt treffen konnten. In dieser Zeit haben wir viel dazugelernt und gemerkt, dass wir mit kleinen, individuell auf unsere Kunden zugeschnittenen Formaten sehr erfolgreich sind und beide Seiten einen größeren Nutzen daraus ziehen. Darauf konzentrieren wir uns auch in diesem Jahr. Kleinere Messen und Kongresse werden in unserem Kalender bleiben. Das ist unser aktueller Weg und keine grundsätzliche Absage an die IDS, sondern eine Entscheidung in Bezug auf die Messe 2023.

Wird sich der Außenauftritt von Kulzer zugunsten digitaler Marketingstrategien ändern? Wie sieht Ihre zukünftige Ausrichtung dahingehend aus?

Wir passen unsere Kommunikationsstrategie an die wachsende Digitalisierung und Nutzung digitaler Medien an. Dies gilt für die



Nutzung sozialer Medien, aber auch der digitalen Angebote klassischer Medien. Unser digitales Angebot reicht von den etablierten Tools wie Website, Newsletter oder dem internationalen Kulzer-Blog bis hin zu interaktiven Webinaren. Erst kürzlich hat das erste Venus® Bulk Flow ONE-Webinar in Deutschland über 650 Anmeldungen erreicht. Dies zeigt, dass sich die Gewohnheiten während der Coronapandemie geändert haben und Online-Trainings mehr als nur eine Ergänzung zum bestehenden Programm sind. Wir sind dabei offen für innovative Angebote und testen gerne neue Optionen. Natürlich werden wir auch in Zukunft immer noch klassische Medien für unseren Außenauftritt nutzen, jedoch deutlich gezielter als in der Vergangenheit.

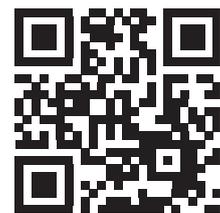
Kulzer hat in den vergangenen Monaten eine hohe Medienpräsenz in dentalen Fachmedien gezeigt. Wie wird der Markenauftritt von Kulzer strategisch weiterentwickelt?

Es freut mich, wenn unsere Präsenz wahrgenommen wird und wir in den Köpfen „hängenbleiben“. Wir nutzen Online- und Printmedien stärker, um unseren Unternehmensnamen noch enger mit unseren Produktmarken zu verknüpfen. In Praxis oder Labor sind Produkte wie „Venus®“, „Flexitime®“ oder „Pala®“ in Benutzung – oft ohne zu wissen, dass Kulzer Hersteller dieser Produkte ist. Hier möchten wir unseren Namen als Gruppe stärker mit unseren Produkten verbinden. Das ist Teil der Strategie. Außerdem hat die Coronazeit beschleunigend und verstärkend auf die Online-Nutzung gewirkt. Digitale Angebote haben sich etabliert – ob Online-Weiterbildungen oder Online-Informationen über Social Media und Websites. Dadurch können wir einen direkten Kontakt zu unseren Endkunden aufbauen und das möchten wir nutzen. Neben den aktuellen Aktivitäten wird unser Hauptfokus auf der Individualisierung der Kommunikation liegen. Wir haben uns viel vorgenommen und ich freue mich auf dieses Jahr.

Vielen Dank für das Gespräch.

Weitere Informationen zum Unternehmen unter www.kulzer.de

Noch nicht
sattgesehen?



Hier geht's zum

Video.



Zertifizierte Qualität hochpräziser Produkte made in Rostock

Ein Beitrag von Robert Hauschild und Dirk Sollmann

FIRMENPORTRÄT /// Der Implantatmarkt ist groß und produktvielfältig und wird auf der kommenden IDS gewiss weitere Innovationen präsentieren. Für Implantologen und implantologisch tätige Praktiker stellt genau diese Produkt- und Servicevielfalt auch eine Herausforderung dar. Wie findet man das passendste Implantat – für die eigene Praxis und den Versorgungsstatus der Patienten? Das Rostocker Unternehmen FMZ bietet neben einem Implantatsystem mit maximaler Indikationsbreite auch eine langjährige Unternehmenshistorie, die die Qualität der Produkte auf fundierte Erfahrungen und einer gewachsenen Expertise beruhen lässt. Und auch mit seiner Service-Komponente punktet das Unternehmen bei Kunden.

Die FMZ GmbH mit Sitz in Rostock ist seit mehr als 20 Jahren auf die Herstellung von hochpräzisen Medizinprodukten spezialisiert. Dabei liegt die Kernkompetenz des Unternehmens in der Herstellung von kleineren Präzisionsbauteilen für die dentale Implantologie sowie den dazugehörigen Instrumenten – von der Entwicklung über die Zulassung und Registrierung bis hin zur Serienproduktion. Speziell ausgebildeten Mitarbeitern stehen für ihre Präzisionsarbeit Anlagen zur Verfügung, die dem aktuellen technischen Standard in jeder Beziehung gerecht werden. Hierzu gehört modernste CNC-Konstruktions- und Fertigungstechnik ebenso wie leistungsfähige Qualitäts- und Messsysteme.

Fragen zur Implantatwahl

Für den implantierenden Zahnmediziner, den prothetischen Behandler, wie auch den Zahntechniker fällt eine Orientierung im Marktumfeld der Implantatanbieter zunehmend schwer. Bei der Auswahl des richtigen Implantatsystems stellen sich vielerlei Fragen: Welches ist das richtige System für meine Praxis? Ist es sinnvoll, nur ein System zu verwenden oder ist es besser, mehrere Systeme für unterschiedliche Indikationsbereiche oder Patientengruppen einzusetzen? Wie kann ich möglichst effizient und wirtschaftlich implantologisch tätig sein und meinen Patienten das maximal Mögliche bieten? Genau diese Fragestellungen haben die Entstehung des alphatech® Implantatsystems von FMZ maßgeblich beeinflusst.



Das Firmengebäude in Rostock.

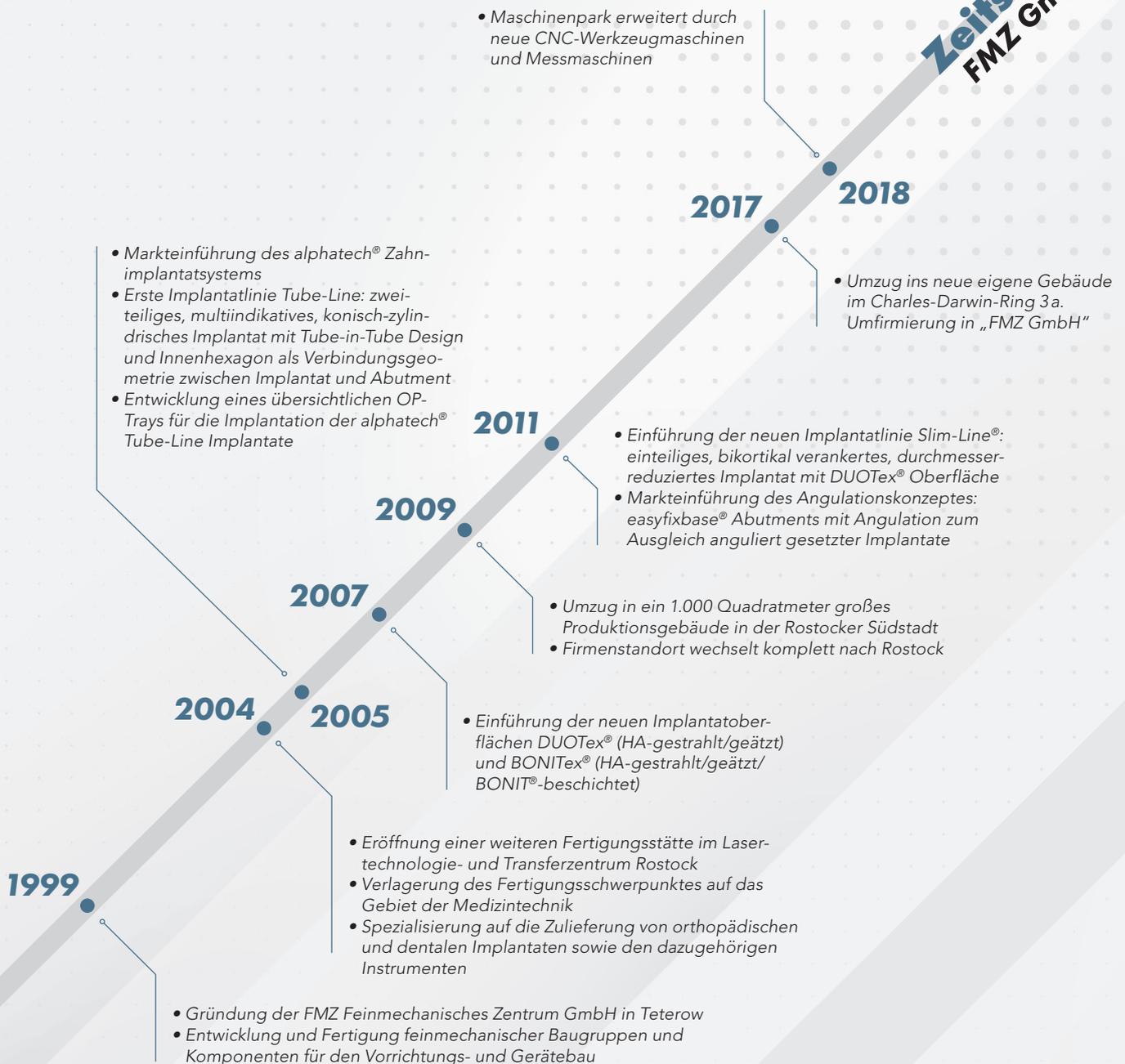
Direktverkauf und Service

Das alphatech® Implantatsystem wird ab sofort auch direkt vertrieben. So können Anwender direkt beim Hersteller einkaufen und erhalten einen umfangreichen, persönlichen Service und Support aus erster Hand. Produktworkshops, Hospitationen sowie exklusive Veranstaltungen der FMZ GmbH werden nahe des Firmensitzes an der Ostsee angeboten. Weitere Informationen dazu unter: www.fmz-gmbh.de oder per E-Mail: info@fmz-gmbh.de



OP-Tray: „Überflüssiges hat hier keinen Platz“. Die Systemkomponenten werden in Deutschland von dem auf Präzisionsfertigung spezialisierten Unternehmen FMZ GmbH in Rostock hergestellt.

Zeitstrahl
FMZ GmbH



Key features des alphatech® Implantatsystems

Übersichtlichkeit und deutlich vereinfachtes Handling

Breites Spektrum an Implantatdurchmessern und -längen

Schmale Implantate „Slim-Line“

Zwei Beschichtungsvarianten BONITex® (schnellere Osseointegration) und DUOTex

Digitale Workflow-Varianten sind mit dem System vielfältig möglich, es lässt sich damit flexibel in die digitale Strecke involvieren

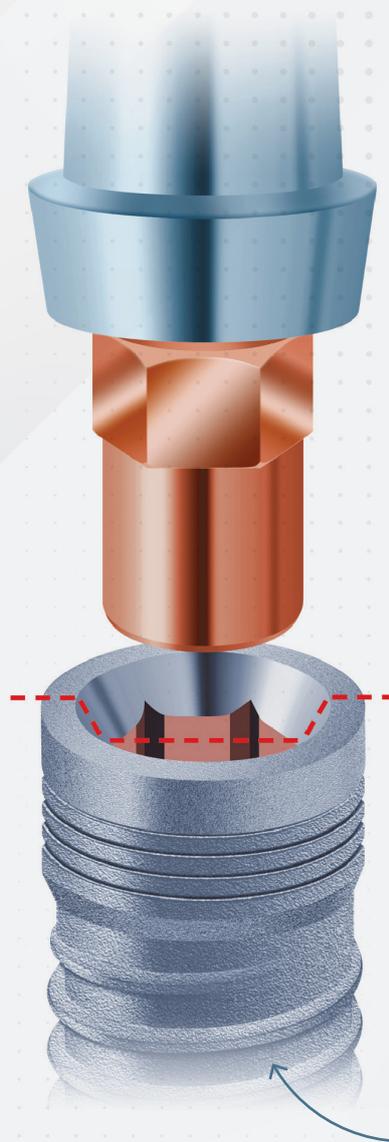
Vielfältigste prothetische Möglichkeiten

Logisch nach Arbeitsschritten einer Implantation konzipiertes OP-Tray, farbcodiert, mit nur einem Schraubendreher für die Prothetik. Kein Platz für Überflüssiges

Sichere Verbindung – konischer Eingang – Sechskant – Form- und Kraftschluss – Deutliche Reduzierung der Gefahr einer Kaltverschweißung der Zentralschraube durch die DOTIZE® Beschichtung

Technisch völlig neu definierte Schnittstelle mit herausragender Passgenauigkeit und Rotationsstabilität zwischen Implantat und Aufbau

Implantat-Innenverbindung



alphatech® Implantatsystem: Vereinfachtes Handling und Übersichtlichkeit bei maximaler Indikationsbreite

Praktiker aus Praxis und Labor haben ein übersichtliches und leicht zu handelndes, praxistaugliches Allround-System für nahezu alle Indikationsbereiche entwickelt, das gemeinsam mit der FMZ GmbH in mehreren Schritten zu einem gesamtumfänglichen Konzept perfektioniert wurde. Dabei handelt es sich um ein System, das aus der Sicht des erfahrenen Praktikers alle notwendigen Komponenten beinhaltet, um nahezu alle chirurgischen und prothetischen Herausforderungen zu lösen. Die Indikationsbreite reicht von der klassischen Spätimplantation bis hin zur Sofort- und zur verzögerten Implantation mit Sofortversorgung (abhängig von den anatomischen und klinischen Gegebenheiten). Damit ist ein effizienter und wirtschaftlicher Einsatz möglich. Das gesamte Praxisteam kann sich auf eine Vorgehensweise einstellen, routiniert und eingeübt agieren. Gleiches gilt auch für Überweiserstrukturen und die Zusammenarbeit mit dem Zahntechniker.

Noch nicht sattgesehen?



Hier geht's zum
Firmenvideo.



INFORMATION ///

FMZ GmbH

Tel.: +49 381 3646690

www.fmz-gmbh.de

GIORNATE VERONESI

**IMPLANTOLOGIE UND
ALLGEMEINE ZAHNHEILKUNDE**

**16./ 17. JUNI 2023
VALPOLICELLA (ITALIEN)**

**OEMUS
EVENT
SELECTION**

**HIER
ANMELDEN**

www.giornate-veronesi.info



© Kamira/Shutterstock.com





Rosenbohrer-Strauß zum Vorteilspreis

1. Geschichte

Komet und die Rosenbohrer – wann fing das eigentlich an?

1933 machte Komet Dental mit dem sog. „Drillbohrer“ auf sich aufmerksam. Man setzte für die Produktion niedrig legierten „Zahnbohrstahl“ (1 Prozent Wolfram, 0,1 Prozent Vanadium) ein und orientierte sich bei der Kopfform an den bereits 1890 von Arthur Browne skizzierten Rosenbohrern. Die Kugel ist in ihrer Form bis heute wegweisend geblieben. Die Kriterien Schnittfreudigkeit, geringe Hitzeentwicklung, Spanabfuhr und hohe Standzeit stehen bis heute im Mittelpunkt der Forschung und Entwicklung.

2. Die H1-Familie

Warum besaß der H1 bereits 1952 das Potenzial, sich zu einem Klassiker zu entwickeln?

Komet Dental entwickelte damals gemeinsam mit Willi Lohmann den H1, einen Zahnbohrer aus gesintertem Hartmetall. Der H1 behielt länger die Schärfe, wodurch das Schmerzempfinden, das u.a. durch Hitzeentwicklung entsteht, für die Patienten merklich herabgesetzt werden konnte. Der nächste große Innovationsschritt für Rosenbohrer gelang Komet Dental durch den HIP-Prozess (hot isostatic pressing). Diese Verdichtung führt zu genialen Eigenschaften. „Gehippte“ Hartmetalle zeigen unter anderem bei gleicher Härte deutlich höhere Biegefestigkeiten. Dies war die Geburt des H1S.

Doch nichts ist so gut, als dass es nicht noch verbessert werden könnte. Wie wuchs das Hartmetall-Sortiment weiter?

Wenn der H1S beim Exkavieren langsam eingesetzt wird, können Vibrationen entstehen. Die bekam Komet 1997 ganz elegant mit einer Kreuzverzahnung in den Griff und entwickelte

den H1SE. Die Kreuzverzahnung bringt mehr Laufruhe in das Exkavieren. Heute sind beliebte Variationen des H1SE der H1SM mit schlankem Hals für bessere Sicht und der H1SEM mit schlankem Hals und schnittfreudiger Kreuzverzahnung.

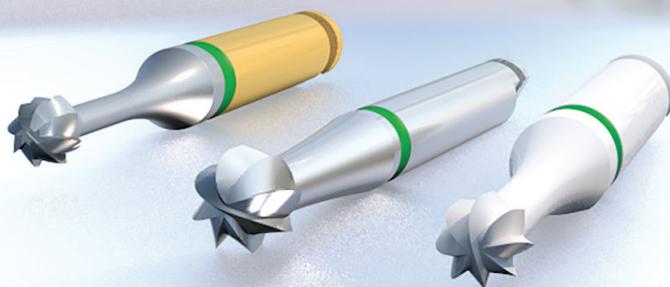
3. 100 Jahre Komet

Welcher Hartmetall-Rosenbohrer ist bei dieser Sortimentsbreite zu empfehlen?

Aus der Historie wird deutlich: Während sich die Kopfform, wie sie Arthur Browne beschrieb, nur in geringem Maße über die Jahrzehnte veränderte, wurde der Schneidstoff zum Entwicklungsfeld: vom „Zahnbohrstahl“ über gesintertes Hartmetall – ja sogar hin zu Keramik und Kunststoff. Damit setzt Komet Dental seit 100 Jahren großartige Akzente, stets angespornt durch Visionen aus Praxis und Hochschule. Welchen Rosenbohrer dabei ein Zahnarzt favorisiert, basiert allein auf seinen persönlichen Vorlieben.

Was steckt hinter der Rosenbohrer-Aktion?

Anlässlich des 100-jährigen Jubiläums von Komet Dental darf ein Strauß aus 100 „Rosen“-Bohrern individuell zusammengestellt werden. Die 100 Hartmetall-Rosenbohrer gibt es dabei zum einmaligen Vorteilspreis von nur 399 Euro.



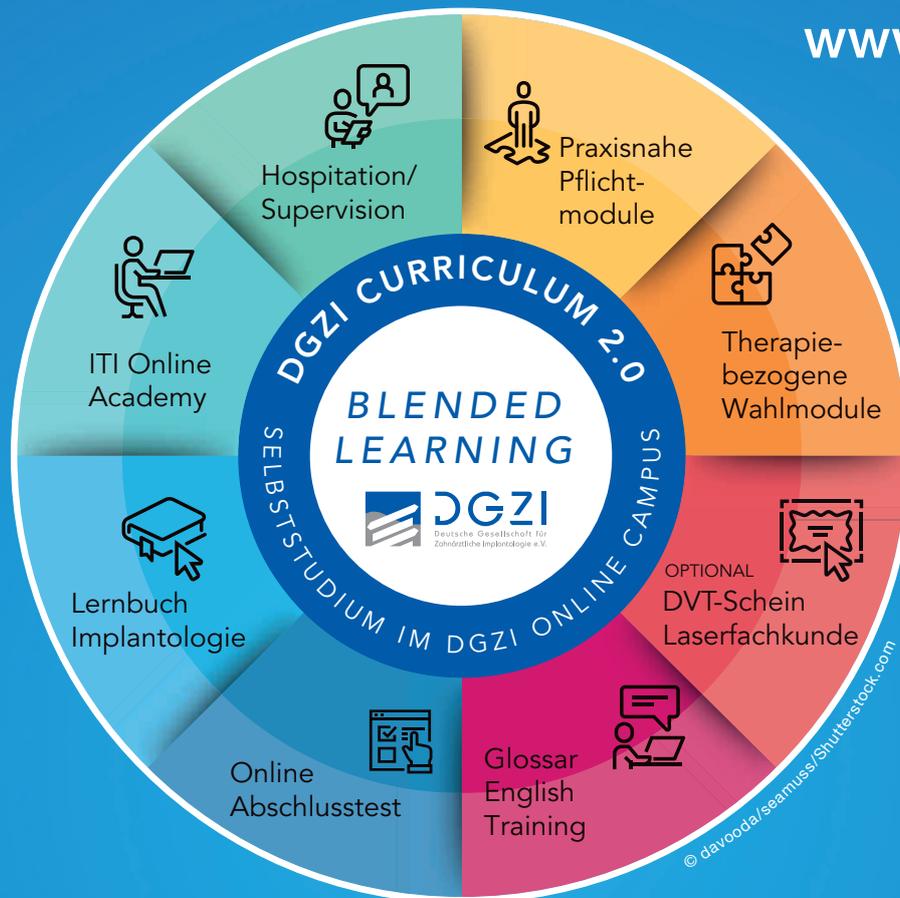
WWW.KOMETDENTAL.DE



Infos zum Unternehmen

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.



Gerade Zähne bis zur Hochzeit

In 2023 ist Heiraten wieder „in“ – viele Hochzeiten, die wegen Corona verschoben werden mussten, werden in diesem Jahr endlich nachgeholt. Außer einer traumhaften Feier ist vielen Menschen das perfekte Aussehen wichtig – schöne und gerade Zähne gehören dazu. Warum also nicht eine Zahnkorrektur in der Hochzeitsvorbereitung mit einplanen? Braut und Bräutigam sollten aber darauf achten, dass eine Zahnkorrektur individuell angepasst und professionell vom Zahnarzt begleitet wird. Fachkompetente Behandler finden heraus, was sich der Patient wünscht und überprüfen vorab, was realistisch umsetzbar ist. Zusammen mit dem erfahrenen Fachlabor Orthos, das über 40 Jahre Expertise verfügt, begleiten Zahnarztpraxen ihre Patienten mit dem erprobten Aligner HarmonieSchiene® bei ihrer Zahnkorrektur. Für Hochzeitspaare hat sich das erfahrene Labor Orthos in seinem Jubiläumsjahr eine besondere Aktion ausgedacht: Patienten, die in 2023 heiraten und bis März 2023 eine HarmonieSchiene-Behandlung starten, erhalten zu ihrer Hochzeit einen Diamantring.

Orthos Fachlabor für Kieferorthopädie GmbH & Co. KG
Tel.: +49 69 719100-0 • www.orthos.de

Alle Infos zu dieser Aktion gibt es auf:
www.harmonieschiene.de/ring

Extrafestes, lichthärtendes und fließfähiges Komposit

SDI präsentiert Luna Flow – das neue, extrafeste, lichthärtende und fließfähige Komposit. Mit seiner Mischung verschieden großer ultrafeiner Füller für eine optimierte Verarbeitung, Mechanik und Optik bietet Luna Flow eine hohe Röntgenopazität, kontrollierbare Applikation, leichte Farbanpassung, exzellente Festigkeit und Verschleißbeständigkeit. Dies macht Luna Flow zur verlässlichen und einfachen universellen Option für Lining, Unterfüllungen, Provisorien, Reparaturen von Restaurationen und Provisorien, Klasse V- und konservative Klasse I- bis IV-Füllungen. Luna Flow ist in zwei Viskositäten für jeden klinischen Bedarf erhältlich. Die reguläre Viskosität bietet exzellentes Handling und maximale Kontrolle bei der Applikation. Das hochwertige Komposit fließt, wenn gewünscht, bleibt dann standfest und zieht keine Fäden. Die niedrige Viskosität (Luna Flow LV) bietet noch mehr Flow und ist damit besonders für Linings und Unterfüllungen geeignet. Mithilfe der „Logical Shade Matching Technology“ mit Chamäleon-Effekt wurden die Farben von Luna Flow mit Helligkeit als Priorität entwickelt und die Pigmente logisch ansteigend arrangiert. Dies vereinfacht und beschleunigt die Abgleichung mit der VITA classical®-Farbskala, für lebensechte Transluzenz, Opaleszenz und Fluoreszenz bei jeder Restauration. Die Füllerformulierung von Luna Flow sorgt für exzellente Politur, Verschleißfestigkeit und Langlebigkeit.



Die innovative Formulierung bietet auch eine hohe Druckfestigkeit von 421 MPa für okklusale Belastbarkeit, eine hohe Biegefestigkeit von 128 MPa für Bereiche, in denen Flexibilität wichtig für verlässlich langlebige Füllungen ist, und eine überragende Röntgenopazität von 265 Prozent Al, für einen deutlichen Kontrast zu natürlichem Dentin/Schmelz (100/170 Prozent Al) und damit für leichtere und präzisere Diagnosen. Erhältlich ist Luna Flow in zwölf Farben, inklusive einer inzisalen, zweier opaker und zweier Extra-Bleach-Farben. Luna Flow harmoniert gut mit Luna 2 – dem neuen BPA-freien Universalkomposit von SDI.

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



Infos zum Unternehmen



Therapiekonzept für parodontale und periimplantäre Infektionen

Parodontale und periimplantäre Entzündungen können im schlimmsten Fall zum Verlust des betroffenen Zahns bzw. des Implantats und der Suprakonstruktion führen. Mit dem Therapiekonzept CLEAN & SEAL® steht eine wirksame Behandlungssequenz zur Verbesserung und Stabilisierung der entzündeten Gewebesituation zur Verfügung. Im ersten Schritt – „CLEAN“ – erfolgt mithilfe des mechanischen Débridements und dem Reinigungsgel PERISOLV® auf Hypochloritbasis eine sorgfältige Entfernung des Biofilms. Im zweiten Schritt – „SEAL“ – wird die gereinigte Wundstelle mit vernetzter Hyaluronsäure (xHyA) versiegelt. xHyA beschleunigt die Heilungsprozesse und schützt vor einer erneuten Infektion.



REGEDENT GmbH

Tel.: +49 9324 6049927

www.regedent.de

Neu Matrizenbänder mit radikalerer Krümmung



Garrison Dental Solutions stellt eine neue Linie der Teilmatrizenbänder mit Antihafbeschichtung vor: die Composi-Tight® 3D Fusion™ Full Curve Matrizenbänder. Sie verfügen über ein innovatives Design mit einer radikaleren Krümmung, die es ermöglicht, das Band weiter um den Zahn zu schließen, sodass es dem Zahnarzt während des restaurativen Verfahrens nicht im Weg ist, da sie sich stärker an der Anatomie des Zahns orientieren. Zudem wurde mit der neuen Grab-Tab™-Greifflasche, die sich mit jedem Instrument hervorragend kontrollieren lässt, die Platzierung deutlich vereinfacht. Die neuen Matrizenbänder sind mit der von Garrison entwickelten SlickBands™ Antihafbeschichtung ausgestattet. Laut internen Daten reduziert diese Antihafbeschichtung die Adhäsion von Bondings und Kompositen um 92 Prozent, sodass sichergestellt ist, dass sich die Bänder problemlos wieder entfernen lassen – unabhängig vom jeweiligen Verfahren. Die bleitoten Bänder verfügen über verbesserte subgingivale Laschen, die Schürzen ähneln – dank der zusätzlichen Länge gleiten sie unter den Sulkus und passen sich besser dem Zahnhals an. Die 3D Fusion™ Full Curve Matrizenbänder sind Bestandteil eines Teilmatrizenbändersystems. Mit diesen Bändern kann der Zahnarzt das restaurative Verfahren vollständig abschließen und bessere klinische Ergebnisse erzielen. Die Bänder sind als Set sowie in fünf Größen erhältlich: Pedo/Prämolare, Pedo/Prämolare mit subgingivaler Lasche, Molare, große Molare und große Molare mit subgingivaler Lasche.



Garrison Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971409

www.garrisondental.com



fab2dent

Sinuslift Kurs 21. April 2023 / Wien

1-Tages Kurs am
Anatomischen Institut in Wien

Reelle Übungssituation
aufgrund **frischer** (nicht
fixierter!) **Präparate - ca. 5h
Hands-on Zeit!**

**Lateraler / transkrestaler
Sinuslift / Implantation
Piezotechnik, rotierende
Instrumente, Osteotome,
Magnetic Mallet, etc.**

Prof. DDr. Christian Ulm
Prof. Dr. Andreas Stavropoulos, PhD, dr. odont.
Priv. Doz. Dr. Kristina Bertl, PhD, MBA, MSc

Alle Informationen und
Anmeldungsmöglichkeiten
finden sie unter:

[https://
www.fab2dent.com/
scheduled-courses/](https://www.fab2dent.com/scheduled-courses/)

Mit Unterstützung durch



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 Ansatz-Winkel der Zahnbürste beim Zähneputzen sind 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

service@unique.com • www.unique.com



Literatur

Dentale Ultraschallbefundung | Zahnmedizin neu gedacht!?

In den letzten Jahren wurde der Wunsch nach Ästhetik vom Bedürfnis nach ganzheitlicher Gesundheit überflügelt und auch das Bewusstsein und die Bedeutsamkeit der biologischen Zahnmedizin ist heute aktueller denn je. Immunologische Zusammenhänge zwischen Zahngesundheit und dem ganzheitlichen Körperbefinden sind nicht mehr wegzudiskutieren. Die Integrative Oral Medizin (IOM) berücksichtigt naturwissenschaftliche Grundregeln sowie Wechselwirkungen im Hinblick auf den menschlichen Organismus und stellt zudem Zusammenhänge zwischen der Zahnmedizin und heutzutage weitverbreiteten chronischen Erkrankungen her. Hierbei stellt das strahlenfreie Ultraschallgerät CaviTAU® eine Innovation am Dentalmarkt dar. Mittels Ultraschalltechnologie ermittelt das Gerät die Knochenqualität sowie deren Dichte und trägt so u. a. zum Erkennen von „Silent Inflammation“ bei. Die gewonnenen Befundungen bieten

im Hinblick auf den Wunsch zu ganzheitlicher Gesundheit des Patienten einen wichtigen Mehrwert in der Diagnostik.

Weitere Informationen zur Integrativen Oral Medizin:
<https://icosim.de/academy-informationen>



Infos zum Unternehmen



CaviTAU®

Tel.: +49 89 24415-4460

www.cavitau.de

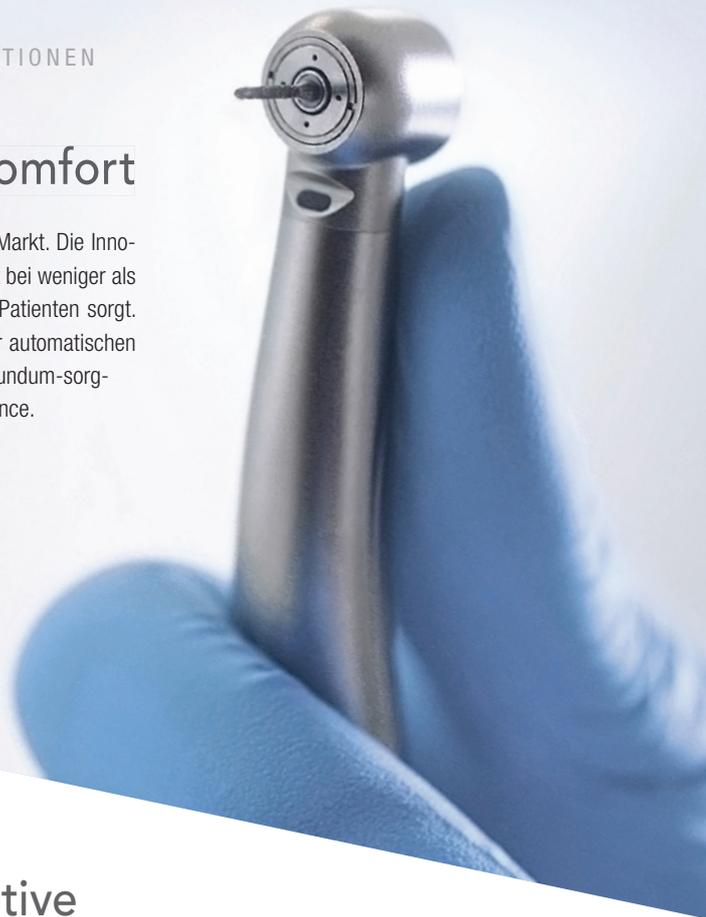
Turbinen mit hohem Behandlungskomfort

Die MK-dent Prime Line Serie setzt seit Jahren den Maßstab im Premium-Turbinen-Markt. Die Innovation des Aeroakustik Rotorblattes ermöglicht die perfekte Balance aus 25 Watt Kraft bei weniger als 55 Dezibel, die für einen gleichsam hohen Behandlungskomfort für Behandler und Patienten sorgt. Ausgestattet mit der Hartmetallhülse für einen langfristen vibrationsfreien Lauf, einer automatischen Druckregulierung für den optimalen Betriebsdruck, dem Rücksaugstopp sowie der Rundum-sorglos-Garantie von MK-dent, erhalten Nutzer eine maximale Lebensdauer und Performance.

MK-dent GmbH

Tel.: +49 4532 40049 0

www.mk-dent.com



Polymerisationsleuchte der Superlative

Zuwachs im Hause Ultradent Products: Die vollständig neu konzipierte VALO™ X Polymerisationsleuchte mit Breitbandtechnologie hebt Polymerisation und Diagnostik auf eine vollkommen neue technische Ebene.

LEISTUNGSSTARK

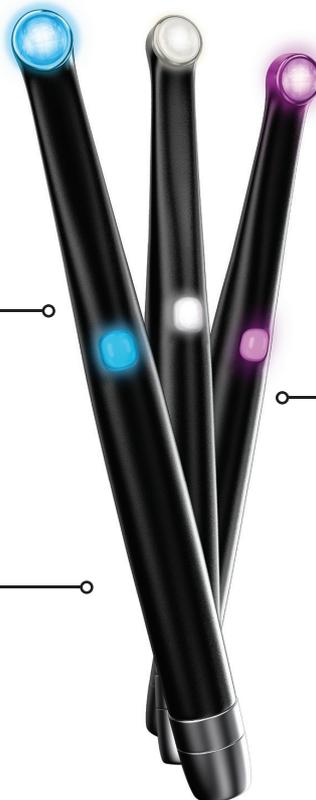
Die 12,5 mm große Linse deckt alle Zähne ab, gewährleistet dabei jedoch einen guten Zugang und Patientenkomfort. Das Chipset mit 12 LEDs erzeugt ein hochintensives Breitbandlicht für eine herausragend gleichmäßige Strahlung, Aushärtungstiefe und Kollimation.

VIELSEITIG

Die Polymerisationsmodi Standard Power und Xtra Power werden mithilfe der Taste an der Geräteoberseite aktiviert. Die Taste an der Geräteunterseite ermöglicht den einfachen und intuitiven Wechsel zwischen den Diagnosehilfsmodi mit Weiß- und Schwarzlicht.

EINFACH

Volle Konzentration auf die Behandlung: der neue Beschleunigungssensor sorgt mit einer einzigen Handbewegung für einen schnellen und einfachen Wechsel zwischen den Polymerisations- und Diagnosehilfsmodi.



STABIL

Die leichte und ideal ausbalancierte Unibody-Konstruktion ist nicht nur besonders stabil, sondern bietet gleichzeitig ein herausragendes Temperaturmanagement.

ANPASSUNGSFÄHIG

Die VALO X bietet für jede Indikation die passende Linse: im Lieferumfang sind zwei Polymerisationslinsen und drei Diagnostikhilfs-linsen enthalten. Dank des Adapters kann die VALO X Polymerisationsleuchte beliebig mit Kabel oder kabellos verwendet werden.



Infos zum Unternehmen

Die Leuchte lässt in puncto Langlebigkeit, Leistung und Vielseitigkeit keine Wünsche offen und kann folglich als derzeit innovativste Polymerisationsleuchte am Markt bezeichnet werden. Erfahren Sie mehr unter www.ultradent.com/valox-de – ein kostenfreier Demonstrationstermin ist jederzeit möglich.

Ultradent Products GmbH

Tel.: +49 2203 3592-15

www.ultradentproducts.com

Calciumhydroxid – Mittel der Wahl der Wurzelbehandlung

Calciumhydroxid ist das Mittel der Wahl bei direkten Pulpenüberkappung sowie als dauerhafter Verband bei Vitalamputationen und zur indirekten Überkappung bei Caries profunda. SPEIKOCAL kann als temporäre Wurzelkanalfüllung bei abgeschlossenem wie auch bei nicht abgeschlossenem Wurzelwachstum angewandt werden. Es schützt als Auskleidung von Kavitäten vor der Säureexposition bei Zementen und ist unter allen Unterfüllungs- und Füllungsmaterialien einsetzbar. Die Röntgensichtbarkeit ermöglicht die Qualitätskontrolle und erhöht so die Sicherheit bei der Anwendung. SPEIKOCAL stimuliert mit seinem stark basischen pH-Wert von über 12,5 reaktiv langsam die Neubildung von Zahnhartsubstanz im apikalen (Wurzelspitzen-)Bereich und wird deshalb auch zur direkten Überkappung der Pulpa nach Eröffnung empfohlen. Neben der fertigen SPEIKOCAL-Paste, gebrauchsfertig in der Einmalspritze, ist das SPEIKOCAL-Pulver seit über einem Jahr neu auf dem Markt. Das Pulver wandelt sich erst beim Anmischen in Carbonat, sodass der Zahnarzt rasch und unkompliziert die notwendige Menge in gewünschter Konsistenz, von wässriger Suspension bis zur geschmeidigen Paste, herzustellen kann. Ein Tipp vom Experten: Das Pulver kann auch mit Kochsalzlösung, CHX-Lösung oder NaOCl-Lösung angemischt werden. Ob als cremige Paste oder als Pulver – SPEIKOCAL wird in eigener Produktion mit dem Label „made in Bielefeld“ von SPEIKO hergestellt und mit Dentalhändlern weltweit vertrieben.

SPEIKO – Dr. Speier GmbH

Tel.: +49 521 770107-0 • www.speiko.de



Alle Features können
Besucher der IDS 2023
live in Halle 11.1 am Stand
G010/H019 erleben.

Infos zum
Unternehmen



Hygiene next level

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

Belmont Takara Company Europe GmbH

Tel.: +49 69 506878-0 • www.belmontdental.de

Zahn- und Mundhygiene mit Aktivsauerstoff

Mundspüllösungen eignen sich besonders zur Vorbeugung von Folgeerscheinungen unzureichender Mundhygiene (wie beispielsweise Mundgeruch und Plaque) in nur schwer zugänglichen Mundbereichen. Sie unterstützen die tägliche Zahn- und Mundpflege und sollten nach der Zahnreinigung angewendet werden, da das zusätzliche Spülen mit einer Mundspüllösung alle Bereiche im Mundraum optimal erreicht und reinigt. Das bekannte Oxysafe Sortiment wurde um die neue Oxysafe Active +F Mundspüllösung erweitert. Oxysafe Active +F wurde zur begleitenden Behandlung verschiedener oraler Erkrankungen, wie z. B. Gingivitis, Parodontitis und Periimplantitis, aber auch zu deren Vorbeugung entwickelt. Die Mundspüllösung sorgt durch die 7-fache Schutzformel für einen optimalen Schutz für Zähne und Zahnfleisch.

Was bewirkt die 7-fache Schutzformel?

Natriumfluorid (450 ppm) schützt vor Karies und stärkt den Zahnschmelz. Aktivsauerstoff, das dem Biofilm die Nahrung für die anaeroben Bakterien entzieht, kräftigt das Zahnfleisch und sorgt für extraweiße Zähne. In Kombination bekämpfen die Inhaltsstoffe wirksam Bakterien und reduzieren Zahnbelag. Das Pfefferminzaroma erfrischt den Atem. Die Mundspüllösung ist alkoholfrei und vegan. Sie beugt zudem Reizungen des Zahnfleisches und des Mund-Rachen-Raums vor und ist somit die ideale Pflege für das Zahnfleisch. Auch bei eingeschränkter Hygienefähigkeit kann mit ihr eine perfekte und nachhaltige Reinigung und Pflege des gesamten Mund- und Rachenbereichs gewährleistet werden.



Infos zum
Unternehmen

Hager & Werken GmbH & Co. KG

Tel.: +49 203 99269-0

www.hagerwerken.de

ANZEIGE

Vision and ergonomics *at work*

Die neuen
ErgoDeflection™
Lupen von **SurgiTel®**
sind da!



Halle 10.1
Stand A071



Hier verbindet sich höchste optische Qualität mit idealer Arbeitsposition

- ✓ **höchste Qualität der Optiken**, hervorragender Randschärfe, sehr große Sehfelder, sehr hohe Tiefenschärfe.
- ✓ Neigungswinkel von 40° bis 50°erhältlich.
- ✓ **Pantoskopische Neigung** der Brillenrahmen und Linsen
- ✓ Einfache Änderung der Arbeitsabstände (oder Anpassung an veränderte Sehkraft) mittels **patentierten Abstandskappen**.
- ✓ Ab sofort erhältlich in den Vergrößerungen **3,5 und 4,5**, bald auch in **5,5 und 6,5 fach**



Vereinbaren Sie noch heute einen Demo-Termin mit uns!

SeeMoreVision GbR, Kopernikusstr. 64, 73447 Oberkochen
Tel.: 07364 955 06 49, info@seemorevision.de, www.seemorevision.de



Mit uns sehen Sie mehr!

Fahrbare Gerätewagen für mehr Flexibilität



DEMED auf der IDS 2023
in Köln mit eigenem Stand
in Halle 10.1, Stand B009.

In Kliniken, Zahnarztpraxen und Hochschulen ist gutes Equipment das A und O. Doch es kommt nicht nur auf die Qualität von Geräten und Instrumenten an, sondern auch auf ihre fachgerechte Unterbringung. Bereits seit 2009 hat sich DEMED auf die Konzeption, Entwicklung und Herstellung fahrbarer Gerätewagen spezialisiert. Was mit einem Gerätewagen für die Chirurgie in der Zahnarztpraxis begann, hat sich heute dank enger Zusammenarbeit mit Dental-Experten aus unterschiedlichen Bereichen zu einem Hersteller für nahezu alle Bereiche des Praxisalltages entwickelt. DEMED verwendet für seine Gerätewagen ausschließlich hochwertige

Bauteile – Korpusse sind aus verzinktem Stahl und Griffe sowie Normschienen aus vollem, perlgestrahltm Edelstahl. Die Glastüren sind aus ESG-Sicherheitsglas und mit Soft-Close-Technik ausgestattet. Jeder Wagen verfügt über verdeckte, kugelgelagerte, leichtgängige Rollen, was jederzeit ein einfaches Verschieben innerhalb der Praxis erlaubt. Ganz neu und äußerst flexibel ist die PX-Serie. Die Carts der PX Serie sind schmaler und kompakter in der Baureihe, mit flexiblen Schubladeneinteilungen, ideal für ein einzelnes Gerät wie zum Beispiel einen Implantologie-Motor oder ein Prophylaxegerät sowie Laptop und Scanner. Ein weiteres Highlight sind die neuen Instrumenten- und Brückentische mit elektrischer Höhenverstellung für die Chirurgie.

DEMED Dental Medizintechnik e.K. • Tel.: +49 7081 9545-50 • www.demed-online.de

Digital vernetzte Implantatbehandlung

NSK hat das chirurgische Mikromotorsystem Surgic Pro weiterentwickelt: Es ist nun als Surgic Pro2 erhältlich. Surgic Pro2 ermöglicht eine Bluetooth-Anbindung des Osseointegrations-Messgeräts Osseo 100+ und via Link-Set eine Anbindung zum Ultraschall-Chirurgiesystem VarioSurg 3. Die Installation einer Anwendung und die Verbindung eines iPads mit dem Steuergerät ermöglichen die Echtzeitanzeige detaillierter Eingriffsdaten. Behandlungsparameter von Surgic Pro2 und auch Daten von Osseo 100+ können auf dem iPad angezeigt und gespeichert werden. Durch die Rückverfolgbarkeit der patientenspezifischen Behandlungsdaten lässt sich die Implantatbehandlung individuell auf den einzelnen Patienten anpassen. Die Geräte Surgic Pro2 und VarioSurg 3 lassen sich kabellos und hygienisch durch eine gemeinsame Fußsteuerung bedienen. Aber auch ohne Anbindung an weitere Geräte bietet Surgic Pro2 Vorteile für den Behandler: Der neue Mikromotor ist kürzer, leichter und somit noch ergonomischer geworden, mit einer hochauflösenden LED als Lichtquelle im Mikromotor lässt sich wie unter Tageslicht arbeiten, das Pumpenmodul arbeitet noch leiser und das Anbringen des Spülschlauchs ist noch handlicher geworden.



Infos zum Unternehmen

NSK Europe GmbH
Tel.: +49 6196 77606-0
www.nsk-europe.de



Lupenbrille für eine gute Arbeitshaltung

Die neue ErgoDeflection-Lupe von SurgiTel ist da! Ob klassische Lupe oder abgewinkelte Okulare, die Lupen von SurgiTel überzeugen durch ihre hervorragende Ergonomie. Schmerzen bei der Arbeit gehören damit nicht länger zur Job-Beschreibung, denn wenn eine Lupenbrille einen Kopfneigungswinkel von 20 Grad und mehr erforderlich macht, sind Schmerzen und ggf. dauerhafte Schäden an der Halswirbelsäule und Verspannungen im Schultergürtelbereich möglich. Die Lupenbrillen von SurgiTel erfordern einen Kopfneigungswinkel von weniger als 20 Grad und halten die Halswirbelsäule nahezu gerade. Die Muskulatur des Nackens und der Schultern bleibt entspannt, somit kann schmerzfrei gearbeitet werden. Große Sehfelder auch bei höheren Vergrößerungen, pantoskopisch geneigte Rahmen, die eine Neigung der Okulare unterstützen, geringes Gewicht, Arbeitsabstands-Kappen, hochwertige Gläser und Materialien sowie Antireflexbeschichtungen machen diese Lupen zu einem Gewinn im Praxisalltag. Sie unterstützen eine ergonomische Arbeitshaltung und sorgen darüber hinaus für beste Detailsicht!



SeeMoreVision GbR • Tel.: +49 7364 9550649 • www.seemorevision.de

Assistenz gesucht? App gefunden!

Umfangreiche Verwaltungsaufgaben führen zu einer hohen Arbeitsbelastung in den Zahnarztpraxen. Zeit, die für die Patienten fehlt. Die Athena-App unterstützt Zahnärzte bei der Anamnese, Aufklärung sowie Dokumentation und hilft, den Praxisalltag effizienter zu gestalten. Durch die Digitalisierung und den Fachkräftemangel stehen viele Arbeitsprozesse in Zahnarztpraxen auf dem Prüfstand. Eine einfache und intuitive Lösung für die Anamnese und Patientenaufklärung liefert die Athena-App. Als digitale Assistenz erleichtert sie den Arbeitsalltag, hilft, Patienten bestmöglich zu informieren und sorgt für mehr Nachhaltigkeit. Athena passt zu jeder Zahnarztpraxis und Praxisverwaltungssoftware. Die App verfügt über eine eigene Datenbank,

in der Patientendaten und Dokumente doppelt verschlüsselt und lokal gespeichert werden. Ob Einzel-, Gemeinschaftspraxis oder Medizinisches Versorgungszentrum, Athena unterstützt den optimalen Workflow mit passenden Funktionen – ganz nach Bedarf.

Mehr erfahren:
www.athena-app.de

Dampsoft GmbH
Tel.: +49 4352 9171-16
www.dampsoft.de



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 Döbbbecke
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 48474-200 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 Werbemarkt

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2023 mit 12 Ausgaben (davon 2 Doppelausgaben), es gilt die Preisliste Nr. 30 vom 1.1.2023. 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
Akrus	23
Amann GIRRbach	11
Asgard	19
Belmont	7
BLUE SAFETY	29
BWZ Service	40
Champions-Implants	43 und 83
C.L.E.A.R. Institut	81
CP GABA	37
Dampsoft	35
DEMED Dental Medizintechnik	Beilage
dent.apart	2
dentisratio	59
Deutscher bKV-Service	73, Titel-Postkarte
DGOI	71
DGZI	105
Digital Dental & Healthcare	93
Doctolib	53
Dürr Dental	77
FMZ	65
Garrison	Beilage
GC	47
Gesellschaft für Funktionsdiagnostik	9
GSK	33
Hager & Werken	89
KaVo	15
Koelnmesse	15
Komet Dental	21
minilu	67
MK-dent	Beilage
moderndentistry	63
NETdental	39
NSK Europe	5
ORTHOS	25
Permamental	116
Plandent	31
REGEDENT	41
SDI	Beilage
SeeMoreVision	111
SPEIKO	91
Synadoc	79
Ultradent Products	61
W&H	27, 50 und 51

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.

INNOVATIONEN IMPLANTOLOGIE

23. EXPERTENSYMPOSIUM

KNOCHEN- UND GEWEBEREGENERATION IN DER
IMPLANTOLOGIE UND PARODONTOLOGIE

28./29. APRIL 2023

MAINZ





● ● ● 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