

DENTAL ZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

1.23 – Moderne Zahnheilkunde I Digitalisierung

AKTUELLES // SEITE 009

BVD-Branchentreff im April in Leipzig

MODERNE ZAHNHEILKUNDE // SEITE 022

Prophylaxe gewinnbringend gestalten

DIGITALISIERUNG // SEITE 036

Arbeiten in der Cloud

IDS-Innovationen 2023

NEU



Green 2 10x8

- Einsteiger-DVT/OPG mit bewährter Technik und Twin Sensoren
- Multi FOV 5x5, 8x5, 8x8, 10x8
- Weltspitze in Bildqualität, Homogenität und Geometrie
- 5,9 Sek. 3D Umlauf; 3,9 Sek. Scan CEPH (optional)

IDS
2023

Stand
L020/N029
Halle 11.2

byzz® Suite

Für Praxis & Labor

MADE
IN
GERMANY

- byzz® Nxt
- byzz® Convert
- byzz® Motion
- byzz® I
- byzz® CAD
- byzz® Ez3D-i
- byzz® Paro

orangedental  Ihr Dental-Software-Spezialist

orangedental chairside
mit exocad

OFFICIAL
RESELLER
exocad

exocad ChairsideCAD

mehr Automatisierung, vereinfachte
Bedienung, optimiert für den Einsatz im
Praxisalltag



FUSSEN by orangedental

- Formschöner Intraoral 3D-Scanner
- Handlich und vielseitig
- Schnell und präzise



EVO deskMill 5 / Pro

- 5-Achsen Dental-Tischfräsmaschine mit höchster Performance
- Megaschnell, superpräzise, maximalrobust bei besten Oberflächen
- Mit exocad ChairsideCAD und WORKKNC Dental voll automatisierte Workflows



PaX-i Plus

- Nachfolger des bewährten PaX-i HD+ im neuen Design
- Höhere Auflösung mit 5 lp/mm
- Wahlweise mit 5 Layer Free Scroll
- Optional mit Fast Scan Ceph mit 1,9 Sek. Umlauf

vatech 2019
WELTMARKTFÜHRER 2020
Digitales, dentales 3D-Röntgen 2021
2022

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme:

Tel.: +49 (0) 7351 474 990 | info@orangedental.de | www.orangedental.de

orangedental
premium innovations





ZEITENWENDE

... wurde von der Gesellschaft für deutsche Sprache (GfdS) zum Wort des Jahres 2022 gekürt. Da diese Wahl großteils von internationalem politischem Geschehen geprägt war, werden die Entscheider vermutlich nie erfahren, dass der Begriff zugleich auch die Dynamik der Dentalsparte vollumfänglich beschreibt. Denn betrachten wir die fortschrittlichen Entwicklungen der Zahnmedizin und Zahntechnik, dem dazugehörigen dienstleistenden Fachhandel sowie aufseiten der Hersteller, dürfen wir mit Fug und Recht von dentaler Zeitenwende sprechen. Ob evolutionär oder revolutionär, Veränderungsprozesse gibt es seit Menschengedenken. Nicht nur halbwegs davongekommen, sondern nicht selten sogar davon profitiert, haben häufig die, die sich an zwangsläufigen Neuausrichtungen proaktiv beteiligt haben, ja sogar an deren Weiterentwicklung mitwirkten. Doch leider trägt die zunehmend ungeduldige Erwartungshaltung an Prozessgeschwindigkeit, Perfektion und Preislimit nicht immer zu fehlerfreien Erfolgen bei. Auf der Suche nach einer hierfür angemessenen Gangart gelangt selbst die hochgepriesene Digitalisierung an ihre Grenzen. Somit obliegt es zu guter Letzt in vielen Fällen noch immer dem Menschen, die entscheidenden Stellschrauben im Feintuning so zu justieren, um damit die langfristige Erfolgsaussicht zu erhöhen.

Ein gutes Beispiel für frühzeitiges Reagieren auf die Zeitenwende liefert der dentale Fachhandel. Aus dem klassischen „Dentaldepot“ als geduldeter Lieferant für Praxis und Labor haben sich qualifizierte dentale Dienstleister mit vollumfänglichem Portfolio entwickelt. Hier hat sich seit Jahren ein deutlich spürbarer Wandel vollzogen. Die selbstgesteckte Messlatte im Dienst moderner Oralmedizin und Oraltechnik liegt hoch: permanent fachbezogene Weiterbildung mit verantwortlicher Bindegliedfunktion zwischen Anwender und Hersteller.

Der BVD Bundesverband Dentalhandel e.V. feiert in diesem Jahr einen runden Geburtstag. Seit 110 Jahren engagierte Neuausrichtung mit einem stets offenen Ohr für seine Mitglieder, ferner den

kooperativen Herstellerfirmen und ebenso gern im Dialog im eng gewobenen Netzwerk mit Universitäten, Zahnärzten, Zahntechnikern, Verbänden, der Politik sowie der grenzübergreifenden Dentalindustrie.

Die DENTALZEITUNG besitzt somit als Organ des Bundesverbandes Dentalhandel seit Jahrzehnten ein einzigartiges Alleinstellungsmerkmal. Pünktlich zum Geburtstag ist nicht nur das Erscheinungsbild unserer DENTALZEITUNG neu, auch gehen wir künftig intensiver auf das Portfolio des Fachhandels ein, von dem Sie und Ihr Arbeitsumfeld tagtäglich profitieren sollen. Last, but not least liefern wir im neuen Heft verstreut mit dem Button „**Vom Fachhandel empfohlen**“ hervorzuhebende Informationen.

Dem vielfachen Wunsch unserer Leser sind wir gefolgt. Alle Informationen gibt's künftig digital, damit ist Aktuelles auch zwischen den einzelnen Ausgaben abrufbar: www.dentalzeitung.com, Facebook: www.facebook.com/Dentalzeitung

Zusätzlich gibt es vor jeder Ausgabe einen Newsletter mit Ankündigung der Themen, Autoren und anderem. Melden Sie sich an, um keine Information und kein Thema mehr zu verpassen. Ebenfalls freuen wir uns über Anregungen und Themenwünsche Ihrerseits.

Sei es die Zeitenwende, seien es anstehende persönliche Veränderungen oder sei es der Erhalt des Bewährten. Wo und wie auch immer wird Sie der dentale Fachhandel auf Augenhöhe partnerschaftlich unterstützen.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und viele neue Erkenntnisse aus diesen und unseren künftigen Beiträgen.

Mit freundlichen Grüßen

Jochen G. Linneweh
Präsident Bundesverband Dentalhandel

AKTUELLES

- 006 Gemeinsame Erklärung:
Klimaschutz ist Gesundheitsschutz

DMG feiert Richtfest des neuen Produktionsgebäudes
- 007 BVD weiter auf Wachstumskurs
- 008 Neuprodukte, Ersatzteile, Zubehör

2022 höchster Krankenstand
seit einem Vierteljahrhundert
- 009 Henry Schein setzt sich für nachhaltige
Geschäftspraktiken ein

BVD-Branchentreff im April in Leipzig
- 010 IDS 2023:
In wenigen Schritten zur digitalen Eintrittskarte
- 011 KaVo & MELAG:
ein starkes Team für noch mehr Dental Excellence

ZWP Designpreis 2023:
Jetzt mitmachen & Designwissen testen

MODERNE ZAHNHEILKUNDE

- 012 Ästhetische Füllungsversorgung
im Seitenzahnbereich
// FALLBERICHT
- 016 „Brownies und Greenies“
// ERFAHRUNGSBERICHT
- 020 Wurzelkanalbehandlungen von A bis X
// HERSTELLERINFORMATION
- 022 Prophylaxe gewinnbringend gestalten –
für Patienten und Praxis
// PRAXISÖKONOMIE
- 026 *Limosilactobacillus reuteri Prodentis* –
der Klassenprimus im Bereich Probiotika
// HERSTELLERINFORMATION
- 028 Erfolgreiche Parodontitis- und Periimplantitistherapie
// PROPHYLAXE
- 032 Unentbehrlicher Einsatz in der Sofortversorgung
// HERSTELLERINFORMATION

DIGITALISIERUNG

- 036 Arbeiten in der Cloud – neue Perspektiven
für Praxen und Labore
// HERSTELLERINFORMATION
- 038 Auf der sicheren Seite:
Neue Strahlenschutzverordnung
// HERSTELLERINFORMATION
- 040 EBZ flächendeckend angekommen
// PRAXISMANAGEMENT

UMSCHAU

- 042 Systemlösungen mit Qualität
// BVD AKTUELL
- 043 MELAG Medizintechnik: Vom 2-Mann-Start-up zum
Weltmarktführer der Praxishygiene
// BVD AKTUELL
- 044 KERN Dental als neues Mitglied im BVD
// BVD AKTUELL
- 046 Praxistipps zur Verbesserung der HKP-Conversion
// PRAXISMANAGEMENT
- 048 A Century of Innovation – 100 Jahre Ivoclar
// PORTRÄT
- 050 Zehnjährige Erfolgsgeschichte:
das Universal-Adhäsiv Futurabond U von VOCO
// PRODUKTJUBILÄUM
- 052 Übertragungsinstrumente:
Kleine Helfer mit wahrer Größe
// PRAXISAUSSTATTUNG
- 054 Frauen 2021 erstmals deutlich in der Mehrheit
// NIEDERLASSUNG

BLICKPUNKT

- 066 IMPRESSUM/
INSERENTENVERZEICHNIS

Go beyond.



Die neue Surgic Pro2

Bedienbarkeit, Sicherheit, digitale Vernetzung: in diesen entscheidenden Feldern macht die neue Surgic Pro2 den großen Unterschied. Mit Funktionen, die dem Anwender ein effektives, zuverlässiges und komfortables Arbeitserlebnis vermitteln, stellt das neue chirurgische Mikromotor-System eine echte Innovation dar. Es gibt so viele gute Gründe für Surgic Pro2 – entscheiden Sie sich für den Fortschritt und gehen Sie mit Surgic Pro2 einen Schritt weiter.



1 Verbessertes Handling dank des neuen, noch kompakteren Mikromotors. Der optimierte Schwerpunkt ermöglicht ergonomisches und ermüdungsfreies Arbeiten.



2 Sicher und fehlerfrei in der Anwendung ist das leicht zu reinigende, flache Display. Das smarte Bedienfeld lässt sich in seiner Sensitivität einstellen und mit Handschuhen oder unter Benutzung von hygienischen Folien zuverlässig bedienen.



3 Alles unter Kontrolle für einen sicheren und reibungslosen Behandlungsablauf: eindeutige, intuitiv zu bedienende Symbolsprache auf dem Bedienfeld und große, kontraststarke Parameterdarstellungen in 10 Helligkeitsstufen.



4 Sicht wie unter Tageslicht bei minimaler Wärmeentwicklung mit der hochauflösenden Farb-LED. Blut, Zahnfleisch und andere Substanzen erscheinen in ihren tatsächlichen Farben für ein unverfälschtes Bild der Situation.



5 Gleichmäßiger und geräuscharmer Transport des Kühlmittels über das kompakte Pumpenmodul bei maximaler Individualisierung: fünf Leistungsstufen lassen sich individuell durch den Anwender einstellen.



6 Höchste Drehmomentpräzision durch das optimierte Kalibriersystem AHC: Sicherheit gegen überhöhte Drehmomente bei der Implantation.



7 Wann kann ein Implantat belastet werden? Das Osseointegrations-Messgerät Osseo 100+ gibt mehr Sicherheit in dieser Frage und lässt sich an Surgic Pro2 anbinden.



8 Erweiterte Möglichkeiten und Komfort durch die kabellose Anbindung mehrerer Geräte wie VarioSurg3, Osseo 100+, iPad mit Surgic Pro2 App und Fußsteuerung.

GEMEINSAME ERKLÄRUNG: KLIMASCHUTZ IST GESUNDHEITSSCHUTZ



Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) ist Mitunterzeichner der gemeinsamen Erklärung „Klimapakt Gesundheit – gemeinsam für Klimaanpassung und Klimaschutz im Gesundheitswesen eintreten“ des Bundesministeriums für Gesundheit (BMG), der Spitzenorganisationen im Gesundheitswesen sowie der Länder und kommunalen Spitzenverbände.

Die Akteure bekennen sich mit der Erklärung zu ihrer gemeinsamen Verantwortung und wollen den gesundheitlichen Auswirkungen des Klimawandels begegnen und das Gesundheitswesen im Sinne

von Klimaschutz und Nachhaltigkeit weiterentwickeln.

„Der Klimawandel ist eine Bedrohung für die Gesundheit, etwa durch häufigere Hitzewellen und Extremwetterereignisse, aber auch durch die Ausbreitung von vor Jahren noch seltener aufgetretenen Infektionskrankheiten und Zoonosen. Diese Auswirkungen auf die Gesundheit werden leider weiter zunehmen, wenn nicht gehandelt wird. Deshalb unterstützen wir es sehr, gemeinsam klimabedingten Gesundheitsgefahren gezielt vorzubeugen und zudem die Ressourcen zu schonen.

Sei es durch Energieeinsparungen, Abfallvermeidung, nachhaltige Beschaffung, Nutzung erneuerbarer Energien und eine klimaschonende Anreise in die Praxis“, so Konstantin von Laffert, Vizepräsident der BZÄK. „Für die Zahnmedizin haben wir als BZÄK die digitale Broschüre ‚Nachhaltigkeit in der Zahnmedizin‘ für die Zahnarztpraxen erarbeitet, die sehr konkrete Vorschläge zur Reduktion des CO₂-Abdrucks der Zahnmedizin macht.“

Derzeit ist das Gesundheitswesen für ca. 5 Prozent der nationalen Treibhausgasemissionen verantwortlich. Neben der Reduktion des CO₂-Abdrucks muss sich die gesundheitliche Versorgung auch zunehmend auf klimabedingte Gesundheitsrisiken einstellen. Die Akteure des Klimapakts Gesundheit wollen sich künftig strategisch enger austauschen, Best Practices identifizieren, die wissenschaftliche Evidenzbasis erweitern und ein erhöhtes Bewusstsein unter Nutzung ihrer Patientenkontakte schaffen.

www.bzaek.de

DMG FEIERT RICHTFEST DES NEUEN PRODUKTIONSGBÄUDES

Vor einigen Monaten erst wurde DMG Geschäftsführer Dr. Wolfgang Mühlbauer als Hamburgs Familienunternehmer des Jahres ausgezeichnet. Im Dezember feierte DMG Richtfest für das hochmoderne neue Produktions- und Lagergebäude.

9.000 Quadratmeter Zukunft

Das neue DMG Gebäude bietet Produktions- und Lagerfläche auf drei Ebenen – und mit modernster Technik. So wird zum Beispiel die neue Konfektionierungsstraße über ein innovatives Fördersystem direkt an die Logistik angebunden sein. Bemerkenswert: Im Obergeschoss gibt es auch einen 400 Quadratmeter großen Kreativbereich. Hier in der „DenkBar“ sollen künftig neue richtungsweisende Ideen entwickelt werden.

Nachhaltigkeit im Fokus

Das Thema Nachhaltigkeit hat bei DMG hohen Stellenwert. Das neue Gebäude

wird eine Dachbegrünung und eine hocheffiziente Photovoltaikanlage erhalten. Auch beim Bau wurde 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 Geschäftsführer Dr. Wolfgang Mühlbauer: „Mit der Investition in das neue Gebäude stellen wir die Weichen dafür, dass die Zukunft der Zahnmedizin auch weiterhin maßgeblich in Hamburg mitgestaltet wird.“

www.dmg-dental.com



BVD WEITER AUF WACHSTUMSKURS



© Andrii Yalanskyi – stock.adobe.com

Die Unternehmen MELAG Medizintechnik und Anton KERN sind neue Mitglieder im 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.

Das traditionsreiche Berliner Familien-Unternehmen MELAG Medizintechnik wurde vom Präsidium des BVD als neues Kooperatives Mitglied aufgenommen. Dazu die geschäftsführenden Gesellschafter Dr. Niklas und Sebastian Gebauer: „Wir freuen uns sehr, dass wir nun Mitglied im BVD sind und die Arbeit aktiv mitgestalten können. Der Verband ist eine wichtige Plattform für die handelstreuen Dentalhersteller, und wir möchten mit unserer Mitgliedschaft auch ein starkes Signal senden, wie wertvoll die Zusammenarbeit zwischen Industrie und Handel ist. Als Hersteller von hochwertigen Lösungen für die Instrumenten-Aufbereitung sind uns Werte und Eigenschaften wie Zuverlässigkeit, Innovationskraft und ein hohes Qualitätsversprechen sehr wichtig. Dies wird auch vom BVD vertreten, und wir freuen uns daher auf die gemeinsame Arbeit, um für Praxisteams die besten Lösungen anzubieten.“

Auch BVD-Präsident Jochen G. Linneweh zeigt sich überzeugt, dass MELAG als neues

Verbandsmitglied eine Bereicherung darstellt. Es zeige sich auch hier, dass die Neuausrichtung des BVD, die bereits die dental bauer Gruppe zum Eintritt bewegt habe, sehr attraktiv für Unternehmen der Dentalbranche sei. Linneweh: „Ich bin nach wie vor von der Neuausrichtung überzeugt, die wir alle gemeinsam in die Tat umsetzen können. Sehr erfreut hat mich auch die Aufnahme eines weiteren Dentalfachhändlers. Mit Anton KERN konnten wir erneut einen Fachhändler von der Arbeit des BVD überzeugen.“

Das Präsidium des BVD hatte ebenfalls Anton KERN, einen familiengeführten, regional tätigen Dentalfachhändler, als Mitglied aufgenommen. Christian Kern, geschäftsführender Gesellschafter von Anton KERN, sagte dazu: „Die schnelle Aufnahme in den BVD passt uns sehr gut. 2023 wird unser Unternehmen Anton KERN 100 Jahre alt. Zu diesem wichtigen Geburtstag erfolgt der Eintritt in den einzigen Dentalfachhandelsverband, den BVD. Die Mitgliedschaft ist für uns als regional ausgerichtetes Unternehmen sehr wichtig. Direkt mit der Aufnahme haben wir unsere aktive Mitarbeit angeboten, die umgehend angenommen wurde. So sind wir sicher, dass unsere Anliegen und Interessen auch gehört und aufgenommen werden.“ Die

Gestaltung der Neuausrichtung, so Kern weiter, sei für ihn sehr wichtig. Der Dentalfachhandel brauche auch in der Zukunft einen starken Verband.

BVD-Präsident Linneweh gab seiner Hoffnung Ausdruck, dass die wachsende Mitgliederzahl weitere interessierte Unternehmen zu einem Beitritt ermutigen könne.

www.bvdental.de

ANZEIGE

BIS ZU 50% SPAREN

W&H

NEUPRODUKTE, ERSATZTEILE, ZUBEHÖR

Einfach und schnell ein NSK Produkt oder Ersatzteil finden und online bestellen, – das ist ab sofort mit dem neuen NSK Dental Webshop möglich. Der Arbeitsalltag in der Zahnarztpraxis oder im Dental-labor ist meistens stressig genug. Und wird dann noch kurzfristig ein neues Gerät, Zubehör- oder Ersatzteil benötigt, hat keiner Lust, lange zu recherchieren, denn der Praxis- oder Laborbetrieb soll reibungslos laufen. Daher möchte NSK Europe, die deutsche Niederlassung des japanischen Dentalgeräteherstellers, die Beschaffung von NSK Produkten, Ersatzteilen und Zubehör mit dem NSK Dental Webshop deutlich erleichtern. 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-News-lettern wichtige Kontaktpunkte und In-



formationsmöglichkeiten 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 NSK Außendienst-Teams. Denn er bietet rund um die Uhr eine Recherche- und Bestellmöglichkeit zu unseren Produkten. Die Lieferung er-

folgt auf Rechnung über das gewählte Depot.“



www.nsk-europe.de

2022 HÖCHSTER KRANKENSTAND SEIT EINEM VIERTELJAHRHUNDERT

Die Fehlzeiten der Beschäftigten in Deutschland haben ein Rekordniveau erreicht. 2022 lag der Krankenstand mit 5,5 Prozent um 1,5 Punkte über dem Vorjahresniveau. Das ist der höchste Wert, den die DAK-Gesundheit für ihre 2,4 Millionen erwerbstätigen Versicherten seit dem Start

der Analysen im Jahr 1997 gemessen hat. Im Durchschnitt fehlten die Beschäftigten fast 20 Tage mit einer Krankschreibung im Job. Das ist ein Anstieg von 38 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Die meisten Fehltag verursachten Atemwegserkrankungen, wie Erkältungen und

Bronchitis. Das Niveau lag um 172 Prozent über dem vom Vorjahr und erreichte mit 398 Fehltagen je 100 Versicherte einen Rekord. Bei den Muskel-Skelett-Erkrankungen verzeichnet die Analyse einen leichten Anstieg um 5 Prozent. Rückenschmerzen und vergleichbare Probleme verursachten 354 Fehltag je 100 Versicherte (Vorjahr: 337 Tage). Bei den psychischen Erkrankungen gab es mit 301 Fehltagen je 100 Versicherte ebenfalls einen neuen Höchststand.

Der gesamte Krankenstand nahm im Vergleich zum Vorjahr sehr deutlich von 4,0 auf 5,5 Prozent zu. An jedem Tag des Jahres 2022 waren durchschnittlich 55 von 1.000 Arbeitnehmern krankgeschrieben.

Für die aktuelle Krankheitsanalyse wertete das Berliner IGES Institut die Daten von rund 2,4 Millionen erwerbstätigen DAK-Versicherten in ganz Deutschland aus.



www.dak.de

HENRY SCHEIN SETZT SICH FÜR NACHHALTIGE GESCHÄFTSPRAKTIKEN EIN



Henry Schein Dental Deutschland kündigt Practice Green an, eine internationale Initiative, die niedergelassene Ärzte, Zahnärzte, Praxisteams und Dentallabore dazu ermutigen soll, umweltfreundlicher zu werden, und das Gesundheitswesen dabei unterstützen, nachhaltige Praktiken für einen gesünderen Planeten einzuführen. Practice Green by Henry Schein zielt darauf ab, den Kunden Lösungen zu bieten, die helfen, praktische Wege zu mehr Nachhaltigkeit zu

beschreiten und gleichzeitig die aktuellen Gesundheits- und Sicherheitsvorschriften einzuhalten und weiterhin eine qualitativ hochwertige Patientenversorgung zu gewährleisten. Es wird eine Auswahl an umweltfreundlichen Produkten und Lösungen sowie Dienstleistungen und Unterstützung angeboten, die dabei helfen, umweltschonendere Praktiken

zu entwickeln und die Bemühungen um ökologische Nachhaltigkeit zu verbessern.

„Wir freuen uns, unseren Kunden in der gesamten EMEA-Region und bald auch darüber hinaus das Practice Green-Programm von Henry Schein vorstellen zu können“, sagte Andrea Albertini, Präsident, International Distribution Group, Henry Schein. „Als weltweiter Anbieter

von Lösungen für das Gesundheitswesen unterstützen wir Fachkräfte des Gesundheitswesens und den Weg zu mehr ökologischer Nachhaltigkeit.“ „Practice Green verkörpert das Engagement von Henry Schein, seinen Kunden die neuesten innovativen Produkte und Lösungen anzubieten, die zur Steigerung der Effizienz, zur Optimierung der Versorgung und zu einer hochwertigen Patientenversorgung beitragen“, fügte Herr Albertini hinzu.

Das Programm startete im Januar und wird im Laufe der Zeit weiter ausgebaut und um neue Produkte, Dienstleistungen und Lösungen ergänzt, da sich Practice Green mit der sich ständig verändernden Gesundheitslandschaft weiterentwickelt.

www.henryschein.de

BVD-BRANCHENTREFF IM APRIL IN LEIPZIG

Am 24. und 25. April 2023 lädt der BVD Bundesverband Dentalhandel alle wichtigen Entscheidungsträger und Multiplikatoren aus Industrie und Fachhandel zum zweiten großen Branchentreff ein. Nach der Premiere in Potsdam im Mai vergangenen Jahres findet das Event dieses Mal in Leipzig, einer der lebendigsten, aufstrebenden Städte in Mitteldeutschland, statt. Der BVD-Branchentreff gilt als wichtiger jährlicher Treffpunkt des Dentalhandels und der Dentalindustrie. Eine Teilnahme ist nur auf Einladung möglich.

Im Mittelpunkt der Veranstaltung steht nach wie vor der persönliche Austausch zwischen den einzelnen Vertretern der Branche. Daher wird es neben ausgesuchten Vorträgen und einer hochkarätig besetzten Podiumsdiskussion genügend Raum für inspirierende Gespräche geben.

Das Programm befindet sich derzeit noch in Arbeit. Prof. Dr. Christoph Benz, Präsident der Bundeszahnärztekammer,

hat aber auch in diesem Jahr seine Teilnahme als Referent zugesagt. Die Veranstaltung findet im modern gehobenen Hyperion Hotel Leipzig statt.

www.bvdental.de



© Rudy Balasko/Shutterstock.com



© IDS Cologne

IDS 2023: IN WENIGEN SCHRITTEN ZUR DIGITALEN EINTRITTSKARTE

Die IDS, die internationale Leitmesse der Dentalbranche, findet vom 14. bis 18. März 2023 nicht nur zum 40. Mal statt, die Veranstaltung feiert zugleich ihren 100. Geburtstag. Alle Tickets zur IDS 2023 sind ausschließlich online buchbar und werden personalisiert ausgegeben.

Der Ticketshop der IDS – in wenigen Schritten das Online-Ticket erwerben:

1. Registrierung, Ticketkauf und Bezahlung

Im ersten Schritt ruft der Besucher folgenden Link auf: <https://www.ids-cologne.de/die-messe/tickets/tickets-kaufen/> Hier kann jeder ein Ticket kaufen oder digitale Ticket-Codes einlösen. Zuvor muss sich jeder für einen neuen Koelnmesse-Account registrieren, durch diesen Prozess wird der User angeleitet. Messebesucher, die bereits bei der Koelnmesse registriert sind, können ihre bisherigen Zugangsdaten nutzen und direkt den IDS-Ticketkauf durchführen. Diese persönlichen Zugangsdaten sind auch für den Zugang zur Messe-App und zur digitalen Event-Plattform IDS-connect gültig. Für neue Besucher gilt: Nach der Registrierung kann das IDS-Ticket gekauft oder der digitalen Ticket-Code eingelöst werden. Die Bezahlung wird via PayPal oder Kreditkarte (Master-Card, VISA, American Express) abgewickelt.

2. Herunterladen der IDS-App

Für die IDS 2023 gibt es ausschließlich digitale Tickets. Die Voraussetzung, das digitale Ticket am Eingang verwenden zu können, ist, die IDS-App auf seinem Smartphone

herunterzuladen, die im App Store (IOS) bzw. Play Store (Android) zur Verfügung steht. Sobald der IDS-Ticketshop online ist, wird die IDS-App freigeschaltet. Nach der Anmeldung in der IDS-App mit den Zugangsdaten des Koelnmesse-Accounts wird das erworbene Ticket automatisch im Ticket-Wallet der App angezeigt. Die IDS-App ist selbstverständlich kostenfrei und wird für iPhone/iPad und Android in den Sprachen Deutsch und Englisch zum Download bereitgestellt.

Zusätzlich zum Zugangsticket zur IDS 2023 erhält der Besucher den kostenlosen Fahrausweis in einer separaten E-Mail. Auch der Fahrausweis wird automatisch in der Wallet auf der IDS-App angezeigt. Der Fahrausweis (2. Klasse) ist gültig für öffentliche Verkehrsmittel im erweiterten Netz des Verkehrsverbundes Rhein-Sieg (VRS) und dem Verkehrsverbund Rhein-Ruhr (VRR). Hiervon ausgenommen sind zuschlagpflichtige Züge der Deutschen Bahn AG, wie beispielsweise IC/EC oder ICE. Der Fahrausweis berechtigt im angegebenen Messezeitraum zu An- und Abfahrt zum Besuch der IDS 2023. Er ist nicht auf andere Personen übertragbar und nur gültig in Verbindung mit einem gültigen Lichtbildausweis und der Eintrittskarte zur IDS 2023.

3. Besuch der IDS 2023 und Vorteile der IDS-App

Die IDS-App verwaltet nicht nur die Tickets zum Messeintritt und die Fahrscheine für den öffentlichen Personennahverkehr (VRS und VRR), sie bietet allen Messteilnehmenden zusätzlich eine Vielzahl an Vorteilen – vor, während und nach der Veranstaltung. Bereits drei Monate vor der

Veranstaltung kann man über den Terminplaner in der App Gespräche und Treffen mit anderen Branchenteilnehmern und Netzwerken vereinbaren. Und auch Monate nach der Veranstaltung stehen noch diverse Inhalte und Netzwerkmöglichkeiten der App zur Verfügung und ermöglichen eine erfolgreiche Messenachbereitung.

Weitere Vorteile der IDS-App sind unter anderem:

- Interaktives Networking mit integriertem Simple-Text-Chat
- Ausstellersuche nach A–Z, Ländern, Hallen, Produktgruppen, Produkteinträgen
- Ausführliche Detailansicht mit allen Informationen und Produkten des Ausstellers
- Aktuelle Informationen und Livestream des Eventprogramms (inkl. Suche, Veranstaltungsort usw.)
- Übernahme von Ausstellern und Eventprogramm-Terminen in den Kalender bzw. das Adressbuch des Gerätes
- Notiz-Sharing von Aussteller- und Eventprogramm-Informationen
- Interaktiver Hallenplan für alle Hallen mit allen Treppen, Ein- und Ausgängen
- Zusammenstellung persönlicher Favoritenliste innerhalb der Ausstellersuche und des Eventprogramms
- Export der persönlichen Favoriten (Mail, Nachricht, OneDrive, Dropbox usw.)
- Informationen zur An- und Abreise sowie zu Unterkunftsmöglichkeiten in Köln
- Integriertes Leadtracking in der Messe-App – Datenexport der Kontaktdaten

www.ids-cologne.de

KAVO & MELAG: EIN STARKES TEAM FÜR NOCH MEHR DENTAL EXCELLENCE



Mit ihrer Kooperation bilden KaVo und MELAG ein neues Excellence-Team, das mit aufeinander abgestimmten Produkt- und Dienstleistungsangeboten die Zukunft in der Instrumentenaufbereitung zusätzlich vorantreibt, um die tägliche Arbeit in der Zahnarztpraxis kontinuierlich sicherer, zuverlässiger und effektiver zu gestalten. Im Fokus der engeren vertrieblichen Zusammenarbeit stehen u. a. gemeinsame Trainings für Fachhandelspartner sowie abgestimmte Marketing- und Vertriebsaktionen. Auch gemeinsame Veranstaltungen für Endkunden sind weltweit geplant. Eine stärkere gegenseitige Unterstützung ist zukünftig zudem im Bereich der Forschung und Entwicklung angedacht. KaVo Dental bietet unter dem Slogan „Dental Excellence“ seit über 100 Jahren dentale Kompetenz und ein nahezu komplettes Premium-Produktportfolio für die

zahnmedizinische Praxis und für Zahnlabore an. KaVo ist seit über 100 Jahren Garant für herausragende Premium-Produkte und mit einer Vielzahl von Patenten und Gebrauchsmustern der weltweit führende Anbieter im dentalen Instrumentensegment.

Als eigentümergeführtes Familienunternehmen hat sich MELAG mit Qualität und Innovationskraft als Weltmarktführer in der Praxishygiene etabliert. MELAG entwickelt und produziert seit der Firmengründung vor über 70 Jahren innovative und technologisch robuste Lösungen für die Instrumentenaufbereitung ausschließlich in Berlin. Mit ihren herausragenden Systemlösungen, u. a. bestehend aus Autoklaven, Thermodesinfektoren und Siegelgeräten, konnte MELAG die Instrumentenaufbereitung fortlaufend weiterentwickeln und maßgeblich prägen.

So ist es nicht verwunderlich, dass KaVo für die Aufbereitung der eigenen Premium-Instrumente explizit Produkte aus dem Hause MELAG empfiehlt.

„Der hohe Anspruch an die eigenen Produkte und die Werte eines innovativen Traditionsunternehmens machen MELAG für KaVo zum perfekten Partner in der dentalen Instrumentenaufbereitung. Als zuverlässige 4-in-1-Lösung harmonisiert der Careclave von MELAG perfekt mit unseren hochwertigen KaVo Instrumenten und ist daher auch unsere klare Empfehlung zur Aufbereitung unserer KaVo Instrumente“, sagt Armin Imhof, CTO bei KaVo.

Herr Dr. Niklas Gebauer, geschäftsführender Gesellschafter von MELAG, betont ergänzend: „KaVo Hand- und Winkelstücke waren für uns immer die Benchmark, nicht nur in Bezug auf Qualität und überdurchschnittlicher Haltbarkeit. Nicht umsonst haben wir bei der Entwicklung des Careclave immer wieder intensiv auch mit KaVo Instrumenten getestet.“

Auf der Internationalen Dental-Schau in Köln, die am 14. März die Tore öffnet, wird die Kooperation dann auch für die breite Öffentlichkeit sichtbar: Der MELAG Careclave wird auch auf dem Stand von KaVo zu finden sein, und auf dem MELAG-Stand werden die Careclaves mit hochwertigen KaVo Instrumenten bestückt sein.

www.kavo.com

ZWP DESIGNPREIS 2023: JETZT MITMACHEN & DESIGNWISSEN TESTEN

Der ZWP Designpreis sucht in diesem Jahr wieder „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ und damit eine neue Praxis für den traditionsreichen Titel. Gutes Design ist so vielfältig und individuell wie es Zahnarztpraxen und ihre Zielgruppen sind. Was möchten Sie mit der Praxisgestaltung nach außen transportieren? Was hat Sie inspiriert und mit welchem Ergebnis? Wir sind gespannt und freuen uns auf Ihre Bewerbung bis zum 1. Juli 2023. Die ZWP Designpreis-Gewinnerpraxis erhält eine exklusive 360grad-Praxistour oder ein Praxisvideo der OEMUS MEDIA AG im Wert von 3.500 Euro.

www.designpreis.org



© Jokiewalker – stock.adobe.com, © Pattidis – stock.adobe.com

FALLBERICHT // Luna 2 ist ein universelles Komposit, durch das sich optimale Ästhetik und Festigkeit erreichen lassen. Das Komposit ermöglicht naturgetreue Transluzenz, Opaleszenz sowie Fluoreszenz und sorgt so für vorher-sagbare und natürliche wirkende Restaurationen. Darüber hinaus verfügt das Material über eine überragende Druckfestigkeit und eine hohe Biegefestigkeit von 136 MPa, ideal für den Einsatz in belasteten Bereichen und um den Kräften beim Kauen standzuhalten.

ÄSTHETISCHE FÜLLUNGSVERSORGUNG IM SEITENZAHNBEREICH

Julia Czinna/Düsseldorf

Diagnostik

Eine 28-Jährige Patientin beschwerte sich über entzündetes Zahnfleisch und Lebensmittelreste, die sich zwischen 15 und 16 sammelten. Die klinische Untersu-

chung ergab eine unauffällige Vitalitätsprüfung von 15 sowie 16 mit einer geröteten und geschwollenen Interdentalpapille. Da die Patientin klinisch insgesamt parodontal unauffällig war, lag der Verdacht nahe, dass eine Approximalkaries vorhan-

den sein könnte. Der röntgenologische Befund bestätigte den Verdacht. Der Zahn 15 wies distal eine Karies mit kleinem Schmelzbefall und darunterliegendem größeren Dentinbefall auf. Als Nebenbefunden ergab das bildgebende Verfahren eine horizontale Resorption des Alveolar-knochens im Unterkiefer mit subgingivalen Konkrementen an 46 und 47 (Abb. Röntgen-Diagnose).



Behandlung

Nach Eröffnung des Zahnes über die distale Randleiste mit einem Zylinder-Diamantenbohrer, fand die schonende Entfernung der kariös veränderten Zahnschicht mit einem Keramik-Rosenbohrer (CeraBur von Komet) statt. Mithilfe eines Kariesdetektors wurde die Kavität auf noch vorhandenes befallenes Gewebe geprüft und

Röntgen-Diagnose: Bissflügelaufnahme rechte Seite zeigte distal am Zahn 15 Approximalkaries.

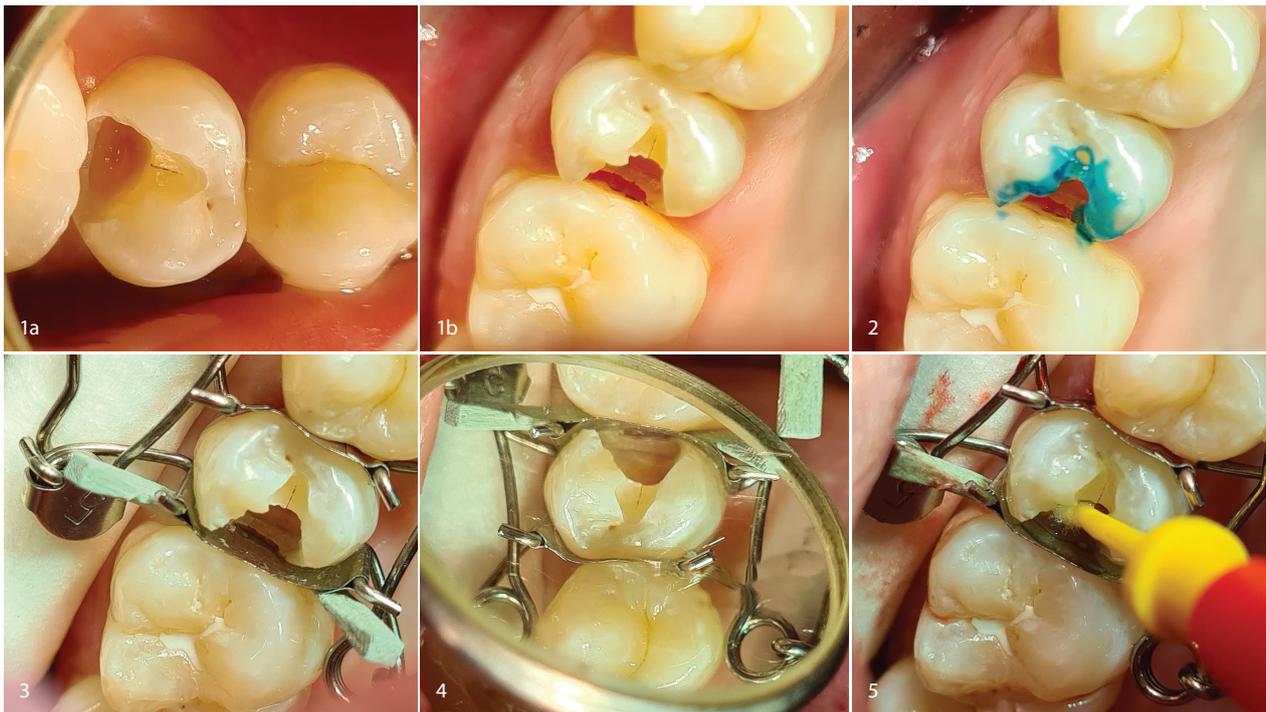


Abb. 1a und b: Vorbereitete Kavität. Abb. 2: Total Etch mit 37%iger Phosphorsäure. Abb. 3 und 4: Trockenlegung des Zahnes und Anbringen der Matrize inklusive Keile. Abb. 5: Einmassieren der Kavität mit Zipbond.

ANZEIGE

DENTALZEITUNG

Liken, Teilen, Folgen – Bleiben Sie immer UpToDate dank unserer Social Media Kanäle

Egal, ob neuester Fachbericht, aktuelle Verbandsinformation oder Partnernews – wir informieren auch im Social Web über relevante Themen und bieten Nutzern die Möglichkeit, alle Inhalte ganz nach ihren individuellen Bedürfnissen zu beziehen.

Die DENTALZEITUNG im WWW:



dentalzeitung.com



Facebook-Page



Preview-Newsletter vor
Erscheinung jeder Print-Ausgabe

Newsletter

Ich akzeptiere die [Datenschutzbestimmungen](#)



Abb. 6: 20 Sekunden Polymerisation. **Abb. 7:** Applikation des Füllungsmaterials Luna 2 mit dem Stopfer. **Abb. 8:** 30 Sekunden Polymerisation jeder Füllungsschicht. **Abb. 9:** Ausarbeitung der Okklusalfäche mit einem Heidemannspatel. **Abb. 10 und 11:** Fertige Füllung nach der Bisskontrolle und Politur.

anschließend wurden die Flächen sowie Ränder mit einem umgekehrten Kegel Diamantbohrer finiert. Aufgrund von leicht kariös befallenen Fissuren wurde die Kavität okkusal erweitert. Zur indirekten Überkappung wurde die Pulpawand mit Calciumhydroxid (Kerr Life) abgedeckt (Abb. 1a und b) und der Zahn 15 am Schmelz beginnend (minimal 15 Sekunden) und am Dentin fortfahrend (maximal 15 Sekunden) mit dem Etch Gel behandelt (Abb. 2). Nach der gründlichen Entfernung der 37%igen Phosphorsäure wurde der Zahn trockengelegt und die Walser Zahn-Matrize angebracht. Zur Sicherung eines nicht sondierbaren und randdichten distalen Randschlusses bei einem stabilen Kontaktpunkt wurden interdental Keile verwendet (Abb. 3 und 4). Anschließend wurde mit einem Brush-Point das Ein-Komponenten-Adhäsiv Zipbond von SDI für 20 Sekunden auf die Kavitätenfläche einmassiert (Abb. 5) und der Überschuss vorsichtig verblasen, bis eine gleichmäßig glänzende Präparationsoberfläche sichtbar war. Zur Lichthärtung wurde die

LED-Polymerisationslampe für 20 Sekunden im 90-Grad-Winkel aktiviert (Abb. 6).

Als Füllungsmaterial wurde Luna 2 von SDI, ein BPA-freies Hybridnanokomposit, mit der Mehrschichttechnik in die Kavität appliziert (Abb. 7). Dabei wurde jede Schicht 30 Sekunden polymerisiert (Abb. 8). Die Druckfestigkeit kombiniert mit einer genügenden Biegefestigkeit macht das Material zur perfekten Wahl für die ästhetische Füllungsversorgung im Seitenzahn-bereich. Die nichtklebrige Konsistenz von Luna 2 machte die Wiederherstellung des Kontaktpunktes mit dem Stopfer leicht und sorgte damit für einen zeitsparenden Arbeitsablauf. Auch die Ausarbeitung der Okklusalfäche mit einem Heidemannspatel (Abb. 9) und Kegelstopfer gestaltete sich mühelos. So konnten die morphologischen Eigenschaften des Zahnes für eine optimale Ästhetik und Kraftverteilung bequem rekonstruiert werden. Zum Abschluss wurde die Matrize entfernt, die Füllung interdental von lingual sowie bukkal nochmals polymerisiert und der Biss kontrolliert.

Ergebnis

Nach der Politur mit einem Gummipolierer erfreute sich die Patientin nicht nur über die glatte Oberfläche, sondern auch über die naturgetreue Optik ihrer neuen Füllung (Abb. 10 und 11). Die klinische Kontrolle ergab nicht sondierbare sowie randdichte Restaurationsränder und einen stabilen Approximalkontakt. Somit konnte die weitere Ansammlung von Speiseresten im Zahnzwischenraum verhindert und die entzündete Papille ursachenorientiert behandelt werden.

**DOCTOR MEDIC STOMATOLOG
JULIA CZINNA**

Duisburger Straße 35
40479 Düsseldorf
Tel.: +49 211 494660

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

ERFAHRUNGSBERICHT // Die seit Jahrzehnten weltweit zur Politur für alle dentalen Werkstoffe verwendeten Silikonpolierer Brownies, Greenies und Supergreenies wurden vom Entwickler und Hersteller SHOFU seit 2019 auch offiziell als „Universal-Silikonpolierer für alle Arten von Restaurationsmaterialien“ deklariert. Eine gute Gelegenheit, auf die mittlerweile über 50-jährige Erfolgsgeschichte dieser rotierenden Instrumente einzugehen.

„BROWNIES UND GREENIES“

Dr. Markus Th. Firla / Hasbergen-Gaste

Im Jahre 1967 führte der japanische Entwickler und Hersteller von Dentalprodukten SHOFU INC. in seinem Heimatland speziell konzipierte rotierende Instrumente für die Oberflächenpolitur von Edelmetall- sowie Amalgamrestorationen ein. Die entsprechend ihrer Vergütungsleistung unterschiedlich eingefärb-

ten Silikonpolierer – braun für die Vorpolitur, grün für die Hauptpolitur und grün mit gelber Schaftmarkierung für die Hochglanzpolitur, daher die Namensgebung Brownies, Greenies und Supergreenies – kamen derart gut an, dass diese Polierer seit den 1970er-Jahren weltweit vertrieben werden (Abb. 1).

Auch in Deutschland haben sich die Silikonpolierer ihren festen Platz als effektives Hilfsmittel in der Restaurativen Zahnheilkunde erobert. Der seinerzeit ursprünglich angedachte Einsatz der Brownies, Greenies und Supergreenies ausschließlich für die Vor-, Haupt- und Hochglanzpolitur von Amalgamfüllungen und Edelmetallrestau-

Abb. 1: Brownies, Greenies und Supergreenies werden seit den 1970er-Jahren weltweit vertrieben. **Abb. 2:** Die ursprüngliche Indikation des Einsatzes von Brownies, Greenies und Supergreenies war die oberflächenvergütende Politur von dentalen Edelmetallen und Amalgam-Füllungen. Seit 2019 gibt es laut SHOFU keinerlei Einschränkung mehr: Alle Arten von Restaurationen (Komposit, Keramik, Metalle und Amalgam) dürfen mit diesen rotierenden Instrumenten nunmehr uneingeschränkt bearbeitet werden.



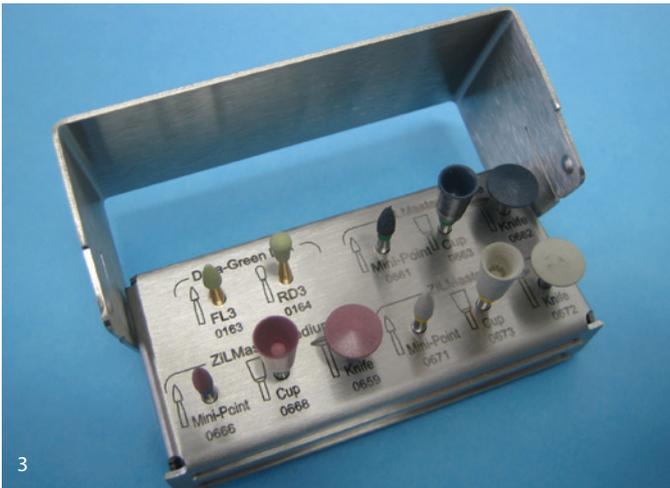


Abb. 3: ZILMaster Adjustment Kit. **Abb. 4:** Immer noch aktuell, da bewährt und zuverlässig: Das flammen- oder granatenförmige Arkansas-Steinchen Dura-White sowie Brownies und Greenies in den klassischen Formen Spitze und Kelch. Nicht nur von lang erfahrenen Praktikern empfohlen, sondern auch von hochrangigen Klinikern, sind mikrokörnte, keramisch gebundene Aluminiumoxid-Steinchen hervorragend zum intraoralen Finieren geeignet. Die anschließende Vor-, Haupt- und Hochglanzpolitur kann dann mit immer feinkörnigeren Silikonpolierern, welche mit Siliziumkarbid-Partikeln durchsetzt sind, erfolgen.

rationen (Abb. 2) wurde – aufgrund der insgesamt sehr guten Erfahrungen mit der Arbeitsleistung dieser Polierer – seitens der Zahnärzteschaft mit der Zeit auch zusätzlich auf die Oberflächenvergütung von Restaurationen aus anderen dentalen Werkstoffen ausgedehnt. Für die „jüngeren“ Leser dieses Berichtes darf darauf hingewiesen werden, dass bei Einführung der Brownies, Greenies und Supergreenies das Spektrum der für Zahnrestaurationen zur Verfügung stehenden dentalen Werkstoffe Goldlegierungen, Amalgame, Silikat-Zemente, (einfache) Komposite und Glasionomerezemente (GIZ) der ersten Generation umfasste. Restaurationsmaterialien wie beispielsweise Kompomere, lichterhärtende GIZ, dentale CAD/CAM-Keramiken oder Hybrid-Komposite bzw. -Keramik und NEM-Legierungen waren noch nicht gebräuchlich. Und direkte Komposit-Füllungen im okklusalen Seitenzahnbereich galten noch als „Kunstfehler“!

Allmählich entwickelten sich Brownies, Greenies und Supergreenies zu Universal-Polierern, da mit Zunahme der unterschiedlichen Restaurationsmaterialien ebenso die Verwendung dieser Silikonpolierer häufiger wurde. Nicht ohne Grund! Denn die ausgezeichneten Politurleistungen bei den dentalen Goldgusslegierungen sowie bei allen Amalgamsorten zeigten sich ebenfalls bei allen anderen neu

hinzukommenden Restaurationswerkstoffen.

Wegbereiter für nahezu sämtliche Silikonpolierer-Systeme

Ein weiterer sehr interessanter Aspekt bei der Betrachtung der hier im Fokus stehenden Polierer ist, dass diese als die Wegbereiter für nahezu alle derzeit gebräuchlichen Silikonpolierer-Systeme anzusehen sind. Wie weit sich diese Entwicklung mittlerweile diversifizierend selbstständig hat, lässt sich daran ablesen, dass einer der weltgrößten Produzenten von Silikonpolierern aktuell 17 unterschiedliche Silikonpolierer-Sets anbietet. Teils mit überschneidenden Indikationen hinsichtlich des zu bearbeitenden Restaurationsmaterials und teils mit bis zu neun unterschiedlichen Poliererformen in einem Set.

Ob dieses Phänomen tatsächlich den Forderungen aus der Zahnärzteschaft gerecht wird oder wirklich der werkstoffkundlich gegebenen Notwendigkeit geschuldet ist, sei an dieser Stelle nicht näher diskutiert. Fest steht aber, dass der Praktiker eher universell einsetzbare Werkstoffe, Materialien und Instrumente wünscht als auf unter Umständen den restaurativen Vorgang zeitlich sowie prozesstechnisch dramatisierende Utensilien. So wundert es nicht, dass der momentane Trend in

der Zahnärzteschaft zu zuverlässig wirksamen (!) Universal-Adhäsiven für die „klebende Befestigung“ von direkten oder indirekten Restaurationen unübersehbar ist. Genauso, wie Kompositssysteme mit möglichst wenig Einzelfarben oder sogar nur einer einzigen Universal-Farbe von den zahnärztlichen Praktikern favorisiert werden.

Brownies und Greenies waren wegweisend für nahezu alle mittlerweile auf dem Dentalmarkt zur Verfügung stehenden rotierenden Silikonpolierer. Nicht nur für die aus dem Hause SHOFU heutzutage kommenden. Hochdifferenzierte, mehrstufige Polierersysteme sowie komplexe Konturier- und Polier-Sets, wie das ZILMaster Adjustment Kit (Abb. 3) für das gezielte Ausarbeiten ganz spezieller Restaurationsmaterialien, finden daher ihren Ursprung bei diesen „altbewährten“ Silikonpolierern.

Sicherlich, und dies sei ebenso hervorgehoben, ist das Ziel jeder notwendig werdenden Oberflächenvergütung einer Restauration mittels Finieren und anschließendem Polieren das Schaffen einer derart glatten und damit „störungsfreien“ Kontaktfläche zu den direkt oder antagonistisch benachbarten Zähnen, sodass die statische und dynamische Okklusion nicht zu Schäden in bzw. auf der Restauration selbst führen, aber ebenso die benachbarten Zähne



Die Abbildungen 5 bis 8 zeigen den konsekutiven Einsatz von Brownie- und Greenie-Polierern. Hier die vom Autor favorisierten Instrumenten-Formen Mini-Spitze und Kelch zur gezielten Oberflächen-Vergütung sowohl von bukkal-labialen als auch okklusalen Restaurationsflächen. Im dargestellten Fall handelt es sich um die Politur einer vollverblendeten VMK-Brücke im Bereich von Zahn 24/25 – 27 nach vorausgegangenem intraoral ausgeführtem funktionalem Einschleifen mit dem Ziel eines „ungestörten“, erkundenden Probetragens des zahntechnischen Werkstücks.

unbeeinträchtigt bleiben. Und nicht zuletzt, damit auch die Reinigung der Restauration samt ihres sie beherbergenden Zahnes einwandfrei ablaufen kann. Je glatter die Oberfläche einer Restauration, desto besser! Allerdings: je einfacher erzielt, noch besser.

Nun offiziell für alle Zahnrestaurationen zugelassen

Hier eine kleine Geschichte, die verdeutlicht, dass die Silikonpolierer Brownies und Greenies als universell einsetzbare Oberflächenveredler ihren anerkannten Ruf und bewährte Verwendung besitzen: In Vorbe-

reitung dieses Anwenderberichtes nahm ich Kontakt zu den Kollegen meines Qualitätszirkels auf, um nachzufragen, ob auch sie schon wüssten, dass das Haus SHOFU nunmehr seine Brownies und Greenies (inklusive der Supergreenies) auch offiziell als Universal-Polierer freigibt. Es kam stets dieselbe Antwort: „Nein! – Weshalb? Das mache ich doch schon immer so.“

Auch hier sei ein Kommentar aus Sicht des schon seit 33 Jahren praktizierenden Autors gestattet: Die gerade geschilderte Begebenheit spiegelt die mittlerweile seitens der Dentalindustrie praktisch umgesetzte Erkenntnis wider, den in der „realen Welt“ täglich erbrachten zahnärztlichen Leistungen“ hilfreich entgegenzukommen,

vergleichbar mit den nun schon seit einiger Zeit zur Verfügung stehenden sogenannten „Bulk-Fill“-Komposit-Materialien. Der Praxis, lichthärtende plastische oder fließfähige Kunststofffüllungswerkstoffe in dickeren Einzelschichten in eine Kavität einzubringen, als herstellereits befürwortet, wurde dahingehend werkstoffkundlich entsprochen, dass Kompositfüllungsmaterialien kriert wurden, die – vereinfacht gesagt – polymerisationslicht-technisch ohne Nachteile auch in „übergroßen“ Einzelschichten korrekt ausgehärtet werden können. Also eine durchaus sinnige und zweckmäßige Verbesserung.

In diesem Lichte also ein „Dankeschön“ an alle Hersteller von Dentalprodukten!

NEU!

Dieser Trend sollte unbedingt weitergehen. Denn mit Sicherheit gibt es noch etliche „Verbesserungen“ dieser Art aus der Sicht der praktizierenden zahnärztlichen Kliniker.

Effektiv und gleichsam effizient

Besonders effektiv und wirtschaftlich, also zweckmäßig wirkend und wirtschaftlich zu verwenden, sind Brownies, Greenies und Supergreenies, wenn der intraorale Einsatz dieser Silikonpolierer durch ein vorausgehendes, adäquates Konturieren und Finieren vorbereitet wird. Bei diesen die Oberfläche einer Zahnrestauration ausarbeitenden Prozessen wird in bekannter Weise vom gröber körnigen Schleifinstrument bzw. weniger Züge aufweisenden Hartmetall-Finierer sukzessive zum letztendlich immer feiner eingreifenden Polierer vorgegangen.

Auch an dieser Stelle sei auf eine gesonderte Erörterung, ob nun rotierende Schleifinstrumente oder Hartmetall-Finierer besser für das intraorale Konturieren und Finieren geeignet sind verzichtet, da die Bevorzugung der unterschiedlichen Instrumenten-Gruppen sehr stark sowohl von „landestypisch nationalen Lehrmeinungen“ als auch von den individuellen Präferenzen der einzelnen Praktiker abhängig ist.

Für Deutschland gesehen kann festgestellt werden, dass zum Finieren und nachfolgendem Vor-, Haupt- und Hochglanzpolieren von Zahnrestorationen die Instrumenten-Sequenz „Arkansas-Steinchen“ → Brownie → Greenie → Supergreenie sehr weit verbreitet ist (Abb. 4). Sicher nicht nur aus Tradition, denn auch hochrangige, klinisch agierende Hochschullehrer empfehlen, zur endgültigen Oberflächen-Vergütung durchaus die Instrumenten-Abfolge „Arkansas-Steinchen“ → Silikonpolierer einzuhalten.

Werden die laut SHOFU wiederaufbereitbaren, d.h. desinfizier- und sterilisierbaren Silikonpolierer, ob auf FG- oder Winkelstück-Schaft montiert, bei vom Hersteller vorgegebenen niedrigtourigen Umdrehungszahlen beachtet (FG-Kelch und FG-Floppie max. 15.000/min, unmontiertes Rad, Scheibe und Supergreenies max. 20.000/min, alle anderen max. 30.000/min), dann gesellt sich zur effektiven Politurleistung dieser Silikonpolierer auch eine effiziente mehrfache Verwendungsfähigkeit. Nicht zu vergessen hierbei ist der korrekte Anpressdruck, mit dem diese Polierer auf die Zahnrestauration einwirken sollen. Dieser liegt bei ca. 1 bis 2 Newton (N). Als Faustregel für die eigene manuelle Orientierung ist zu beachten, dass die Gewichtskraft von 1 N ungefähr der Gewichtsmasse von 102 Gramm entspricht (Abb. 5–8).

Literatur kann in der Redaktion unter dz-redaktion@oemus-media.de angefordert werden.

DR. MARKUS TH. FIRLA

Hauptstraße 55
49205 Hasbergen-Gaste
Dr.Firla@t-online.de



QR-CODE SCANNEN
UM MEHR ZU ERFAHREN

HERSTELLERINFORMATION // Ob Stepptanz oder langsamer Walzer, vor und zurück über die Tanzfläche fliegen oder in rotierenden Bewegungen kreisend – auf dem Parkett sind die Geschmäcker bekanntlich verschieden. Mit derselben Dynamik wählen Zahnärzte in der Endodontie zwischen reziproken und kontinuierlich rotierenden Systemen. Mit dem Endomotor CanalPro X-Move vervollständigt der internationale Dentalspezialist COLTENE nun weiter sein umfangreiches Produktportfolio – und bietet dabei Fans beider Varianten eine äußerst praktische Alternative.

WURZELKANALBEHANDLUNGEN VON A BIS X

Kai Sewald/München

Der neuartige, kabellose Endo-Motor X-Move zeichnet sich vor allem durch sein einfaches Handling und seine große Flexibilität aus. Dabei steht das „X“ im Namen für die variable Wahl aus quasi x-verschiedenen Bewegungsprotokollen und Aufbereitungsmethoden. Das kabellose Gerät lässt sich nicht nur praktisch am Stuhl bzw. zwischen verschiedenen Behandlungseinheiten hin- und herbewegen, es arbeitet genauso effizient und zuverlässig im vollrotierenden wie reziproken Modus, insbesondere mit den MicroMega One RECI Feilen. Eingespeichert sind zudem die Bewegungsmuster von anderen NiTi-Feilen der COLTENE-Unternehmensgruppe wie der HyFlex EDM, der MicroMega One Curve

mini und die HyFlex/MicroMega Remover-Feilen für Revisionsbehandlungen. Das

macht die Bedienung des X-Move besonders intuitiv und angenehm.

Mit einem Durchmesser von nur 8 mm sorgt der zierliche, matt-schwarze Kopf des Winkelstücks für eine bessere Sicht in das Arbeitsfeld und erleichtert gleichzeitig die Fotodokumentation. Die integrierte Isolation des Winkelstücks macht eine zusätzliche Abdeckung überflüssig. Ebenso praktisch ist der integrierte Apex Locator zur automatischen Längenbestimmung. Mit einer Drehzahl von 2.500/min und einem Drehmoment von bis zu 5,0 Ncm punktet der flexible Motor insgesamt durch ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Endo Guide auf der IDS

Mit dem CanalPro X-Move Motor erweitert die COLTENE-Unternehmensgruppe ihr Sortiment an Instrumenten und Dentalmaterialien für die Endodontie um ein weiteres, vielseitiges Hilfsmittel. Seit jeher konzeptioniert und realisiert der Dentalspezialist praxisnahe Lösungen. Dafür arbeitet COLTENE mit internationalen Wissenschaftlern, Praxisinhabern, Key Opinion Leadern und Dentalteams zusammen. Unter dem Leitmotiv „Your Endo Guide“ hat sich die Gruppe das Ziel

gesetzt, sowohl Allgemeinzahnärzte als auch Endo-Spezialisten mit erfahrenen Endo-Beratern, leicht und intuitiv handhabbaren Produkten sowie internationalen Schulungsprogrammen unterstützend zur Seite zu stehen.

Auf der diesjährigen IDS in Köln stellen die Endo Guides ihren neuartigen Motor erstmals der Fachwelt vor. Im Mai erhalten Teilnehmende der AAE, dem alljährlichen Treffen der „American Association of Endodontists“, ebenfalls die Chance, sich von den vielfältigen Einsatzmöglichkeiten des X-Move und den passenden COLTENE-Feilen zu überzeugen. Anschließend ist der CanalPro X-Move im gut sortierten Dentalfachhandel erhältlich.

COLTENE auf der IDS 2023:
Halle 10.2, Stand P010/R019, P020/R021

COLTENE/WHALEDENT GMBH + CO. KG

Raiffeisenstraße 30
89129 Langenau
Tel.: +49 7345 805-0
info.de@coltene.com
www.coltene.com





KAVO
UNIQA

Die neue Premium-
Kompaktklasse.

Besuchen Sie uns auf der IDS.

Halle 1 | Stand A10/C19

IDS
100 YEARS
SINCE 1923

Erfahren Sie mehr:

www.kavo.com/de/uniQa

Profitieren Sie jetzt zusätzlich von unseren **attraktiven**
IDS Messeangeboten auf Behandlungseinheiten und
Instrumente bis zum 22. März 2023.

PRAXISÖKONOMIE // Dass Prophylaxe hilft, Erkrankungen und damit verbundene Nachteile zu vermeiden, hat sich bei Patienten herumgesprochen. Viele Zahnmediziner und ihre Teams bieten daher professionelles Biofilm-Management und Parodontaltherapie an, doch häufig ohne ausreichende klinische und wirtschaftliche Systematik. Dieser Beitrag veranschaulicht, wie sich Umsatz, Kosten und Gewinn für ein nachhaltiges und erfolgreiches Prophylaxekonzept kalkulieren lassen. Weiterhin wird am Beispiel der GBT gezeigt, wie Patienten für die Praxis gewonnen und langfristig betreut werden können.

PROPHYLAXE GEWINNBRINGEND GESTALTEN – FÜR PATIENTEN UND PRAXIS

Dr. Ralph Heckel/Röttenbach, StB Dr. Ann-Kathrin Arp/Preetz

Prophylaxe nach dem Stand der Technik leistet in der Praxis verschiedene Dienste. Sie reduziert das Kariesrisiko und ist zugleich zentrale Maßnahme sowohl für Parodontitis-Prävention als auch Langzeitbetreuung nach einer Therapie. Wird auf

Prophylaxe verzichtet, kann dies für Patienten neben der gesundheitlichen auch eine funktionelle, ästhetische und in der Folge psychische Belastung bedeuten, mit entsprechend reduzierter Lebensqualität.¹⁻³ Hinzu kommt der wirtschaftliche

Schaden, den Patienten aufgrund vermeidbarer Behandlungskosten erleiden.

Neben der häuslichen Mundhygiene ist die professionelle Prophylaxe von erheblicher Bedeutung. Dazu gehört einerseits, den Biofilm effektiv und schonend zu entfernen, andererseits die Patienten fachgerecht aufzuklären und in wirksamer Mundhygiene zu instruieren. Das umfassend ausgebildete und geschulte Praxisteam hat dabei die Aufgabe, die Rahmenbedingungen für eine optimale Betreuung zu schaffen. Grundlagen sind immer ein systematisches klinisches Konzept und eine geeignete Ausstattung. In der Praxis des Autors kommt die Guided Biofilm Therapy zum Einsatz (Abb. 1).

| Währung | |
|--------------------------------------|--|
| Euro | |
| Anwendungszeiten | |
| Ihr Prophylaxe-Stundensatz (€) | 110 |
| Stunden pro Tag | 4,5 |
| Tage pro Woche | 4,5 |
| Wochen im Jahr durchschnittlich | 44 |
| Kosten pro Jahr | |
| Mitarbeiter (€) | 25000 |
| Raumkosten (€) | 1250 |
| Abschreibung (€) | 4250 |
| Materialkosten (€) | 3000 |
| Einnahmen | 98,010 € / year 2,227.5 € / week 495 € / day |
| Summe Kosten pro Jahr | 33,450 € / year |
| Jahresgewinn netto vor Steuer | 64,560 € / year Werte zurücksetzen |

Basis der Preisgestaltung

„Prophylaxe lohnt sich.“ Was im ersten Augenblick lukrativ und einfach klingt, hängt neben den oben genannten fachlich-kli-

Tabelle 1: Beispielhafte Gewinnkalkulation für eine Praxis mit Prophylaxezimmer und einer spezialisierten Fachkraft, bezogen auf einen zeitbezogenen Anteil für PZR-Nutzung von 50 Prozent (4,5 Stunden pro Tag). Der GBT-Rechner von EMS ist kostenfrei online nutzbar: rebrandly link <https://gbr-dental.com/DZ0123-GBT-Calculator> (oder www.ems-dental.com/de/gbr-calculator)

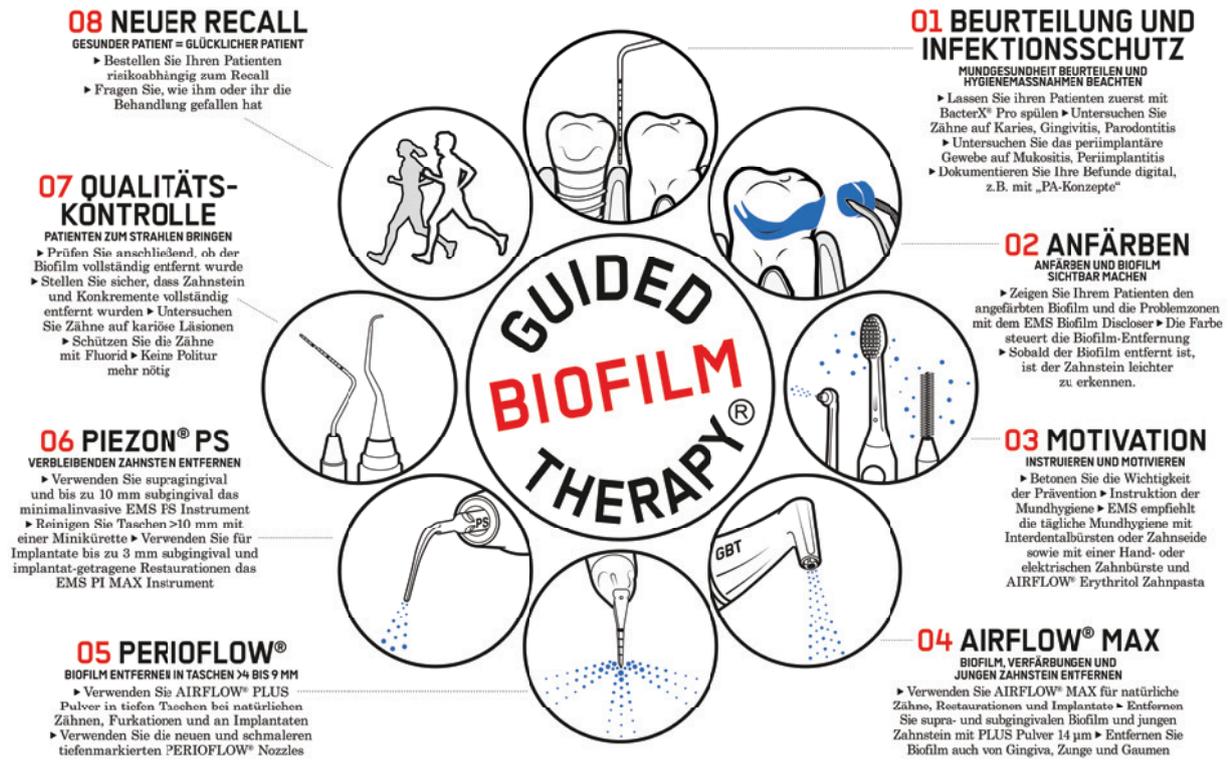


Abb. 1: Die Guided Biofilm Therapy ist ein evidenzbasiertes, systematisches und risikoorientiertes Protokoll für die oralmedizinische Prävention und Therapie. Mit der GBT lassen sich zugleich Praxisabläufe optimieren und Patienten nachhaltig für Prophylaxe begeistern.

nischen von einer Reihe betriebswirtschaftlicher Faktoren ab. Notwendig ist zunächst eine kosten- und gewinnorientierte Preisgestaltung, die jedoch nicht in allen Praxen erfolgt. Sie basiert auf folgendem, stark vereinfachten Prinzip:

Auslastung mal Preis = Umsatz
Umsatz minus Kosten = Gewinn

Die Auslastung entspricht dabei der Anzahl der Prophylaxebehandlungen innerhalb eines definierten Zeitraums. Bestimmt wird diese vom Personalmanagement und der Praxisorganisation einschließlich Termingestaltung. Sehr wichtig ist zudem eine geeignete Patientenkommunikation und eine sich aus dem Gesamtkonzept ergebende hohe Zufriedenheit sowohl des Teams als auch der Patienten. Sind diese Bedingungen erfüllt, hängt der erzielbare Gewinn maßgeblich von der Preisgestaltung ab.

Die PZR-Kalkulation erfolgt bei Kassenspatienten im Minimum nach der GOZ-Position 1040, die nach Aufwand oder Zahl der gereinigten Zähne mit einem entsprechenden Steigerungsfaktor abgerechnet

wird. Dagegen sind die Abrechnungspositionen für UPT-Sitzungen bei Kassenspatienten durch die PAR-Richtlinie vorgegeben. Auch bei Privatpatienten kann diese aufgrund der neu getroffenen Vereinbarung im Sinne von Analogpositionen genutzt werden.

Aktuell sind Preiserhöhungen auch in der Prophylaxe aufgrund gestiegener Kosten, zum Beispiel für Personal, Verbrauchsmaterialien oder Strom und Heizung, unvermeidlich und sollten bei Bedarf angepasst werden. Wer die Akzeptanz für höhere Prophylaxepreise verbessern will, weist Patienten auf Kostenveränderungen in anderen Lebensbereichen hin.

Der leere Behandlungsstuhl ist der teuerste

Auch in der Prophylaxe ist das Personal der entscheidende Kostenfaktor. Werden spezielle Fachkräfte (DH, ZMP oder fortgebildete ZFA) eingestellt, handelt es sich bei deren Lohn um Fixkosten. Diese entstehen folglich auch, wenn nicht behandelt wird. Um Verluste zu vermeiden, ist daher auf

eine möglichst maximale Auslastung des „Profit-Centers Prophylaxe“ zu achten. Personalkosten lassen sich mithilfe des Stundensatzes oder des Gehalts berechnen. Den Stundensatz kann das Steuerbüro einfach ermitteln, die Gehaltskosten sind bekannt und werden bei nur teilweiser Beschäftigung einer Fachkraft in der Prophylaxe anteilig angesetzt. Für die beispielhafte Kalkulation mit dem GBT-Rechner lassen sich die effektiven Personalkosten auf beiden Wegen ermitteln und summarisch darstellen (Tabelle 1).

Weitere Kosten werden im Austausch mit dem Steuerbüro mithilfe eines praxisindividuellen Kostenverteilungsschlüssels auf die Prophylaxe umgelegt. Zu unterscheiden sind Fixkosten für zusätzlich benötigte Räume (Miete oder Finanzierung bei Kauf, plus Nebenkosten), Abschreibungen für die Behandlungsplatz-Ausrüstung einschließlich Prophylaxegeräten, und Materialkosten. Bei den Raumkosten kann sinnvollerweise der quadratmeterbezogene Anteil des Prophylaxezimmers berücksichtigt werden. Hinzu kommt eine Pauschale für den Anteil an Funktionsräumen, also Steril-Bereich, Röntgen und Anmeldung. Dieser Anteil re-

duziert sich, wenn das Prophylaxezimmer zum Beispiel auch für die Parodontitisbehandlung genutzt wird.

Auch die Anschaffungs- und Finanzierungskosten von Einrichtung und Geräten für das Prophylaxezimmer können nach den AfA-Tabellen anteilig für den Nutzungsanteil der PZR kalkuliert werden. Da es sich auch hier um Fixkosten handelt, beruht die Rentabilität der Geräte zum größten Teil auf der Auslastung der Prophylaxe. Werden sie auch für andere Behandlungen genutzt, gilt dies nur in entsprechend eingeschränktem Maße.

Grundsätzlich sind Investitionen nur in Ausrüstung sinnvoll, die für Patienten eine Behandlung nach dem Stand von Praxis und Wissenschaft sicherstellt. Sie sollte zudem sowohl für eine präventive professionelle Zahn- und Mundreinigung (PZR) als auch für die Therapie und langfristige Nachsorge parodontaler und periimplantärer Erkrankungen geeignet sein. Wie das Beispiel in Tabelle 1 zeigt, ist der Anteil von Raumkosten und Abschreibungen an den Fixkosten etwa um den Faktor 5 geringer als die Personalkosten. Materialkosten entstehen nur in Verbindung mit einer Behandlung.

Bedeutung des klinischen Konzepts

Um allen Patienten den gleichen hohen klinischen Nutzen zu bieten, ist ein Pro-



Abb. 2: Der AIRFLOW® Prophylaxis Master (EMS) erlaubt als einziges Gerät am Markt eine primär- oder sekundärpräventive Behandlung nach dem wissenschaftlich basierten GBT-Standard.

phylaxe-Standard notwendig. Dazu gehören einheitliche Arbeitsprozesse, eine fachlich fundierte und standardisierte Patientenkommunikation und ein gleiches Fortbildungsniveau für das gesamte Praxisteam. Mit der Festlegung eines Prophylaxestandards lässt sich zudem der durchschnittliche Zeitaufwand für eine Sitzung und die Auslastung der Prophylaxe und Patiententaktung definieren, um die vorhandene Arbeitszeit der Prophylaxe-kraft möglichst wertschöpfend zu

nutzen. Alle diese Faktoren sind zugleich entscheidend für eine effektive Praxisorganisation und gewährleisten für die Patienten eine Dienstleistung „aus einem Guss“.

Diese Anforderungen lassen sich nach Erfahrung des Autors mit der Guided Biofilm Therapy (GBT) in optimaler Weise erfüllen (Abb. 1). Zahlreiche Studien zeigen, dass der AIRFLOW® Prophylaxis Master in Kombination mit AIRFLOW® PLUS Pulver für alle Behandlungen einsetzbar und wissen-

Abb. 3: Mit AIR-FLOWING®, Synergie von AIRFLOW® Prophylaxis Master, dem AIRFLOW® MAX Handstück und dem Erythritol-basierten PLUS Pulver, ist das Biofilm-Management nach einer aktuellen Studie bis zu 5-mal sparsamer als mit Vergleichsprodukten. <https://gbt-dental.com/DZ0123-Studie-AFPM>.

Abb. 4: Parodontitisbehandlung nach dem Stand der Technik: In bis zu 9mm tiefen Taschen haben sich die schlanken und flexiblen PERIOFLOW® Aufsätze in Kombination mit AIRFLOW® PLUS Pulver bewährt. **Abb. 5:** Das Original PIEZON® NO PAIN PS Instrument (piezokeramisch) ist bei korrekter Anwendung sehr schonend, fast geräuschlos und schmerzfrei. Es eignet sich in 95 Prozent aller Fälle, um harte Beläge zu entfernen.





Für Dr. Ralph Heckel und seine Mitarbeiterinnen stehen die Patienten im Mittelpunkt. Die Praxis in Mittelfranken ist GBT-zertifiziert, mit entsprechenden Vorteilen wie Marketing-Unterstützung, Schulungen und klinische Beratung durch die Swiss Dental Academy. Heckels Team hat viel Freude bei täglichen Arbeit, die für sie eine erfüllende Aufgabe ist.

schaftlich umfassend dokumentiert ist (Abb. 2).^{4,7} Die Entfernung von Biofilm und Zahnstein erfolgt minimalinvasiv, dabei besonders effektiv und sparsam – und nicht zuletzt bei korrekter Anwendung nahezu schmerzfrei. Patienten bevorzugen diese besondere Prophylaxe gegenüber konventionellen Methoden.^{8,9} Nach täglicher Erfahrung, die mit den Ergebnissen einer praxisinternen Studie übereinstimmt, sind Patienten sehr häufig sogar regelrecht begeistert. Sie kommen daher für die regelmäßige PZR und parodontale Folgebehandlungen gern wieder in die Praxis und empfehlen sie auch weiter.

Fazit: Win-win-Konzept für Patient und Praxis

Eine schmerzfreie Behandlung mit maximal möglicher Entfernung des krankheitserregenden Biofilms bedeutet für

Patienten ein besonderes Begeisterungsmerkmal. Dieses Ziel ist am sichersten mit dem klinischen Konzept der Guided Biofilm Therapy und den zugehörigen Geräten, Instrumenten und Pulvern nach dem Stand der Technik erreichbar. Patienten sollte klar kommuniziert werden, dass Prophylaxe auch in Zukunft eine medizinisch notwendige Therapie bleibt.

Um zugleich den wirtschaftlichen Praxiserfolg zu gewährleisten, sind ein gut ausgebildetes und motiviertes Team, eine durchdachte Preiskalkulation und ein regelmäßiges Controlling erforderlich. Sind diese Rahmenbedingungen geschaffen, ist Prophylaxe eine delegierbare Leistung, die für Patienten großen gesundheitlichen Gewinn bringt und für die Praxis wirtschaftlich hoch attraktiv ist.

Literatur kann in der Redaktion unter dz-redaktion@oemus-media.de angefordert werden.



DR. RALPH HECKEL

Sandacker 2
91341 Röttenbach

STB DR. ANN-KATHRIN ARP

Dr. Arp & Partner Steuerberater
Markt 20
24211 Preetz

HERSTELLERINFORMATION // Das Bewusstsein für die Bedeutsamkeit einer guten Mundhygiene zur Prophylaxe von Karies, Gingivitis und Parodontitis und damit auch von Allgemeinerkrankungen nimmt in der Bevölkerung zu. Dabei wird auch dem Zusammenhang zwischen Parodontalerkrankungen und dem Missverhältnis zwischen vorhandenen pathogenen Bakterien und den erwünschten nützlichen Keimen in der Mundhöhle immer größere Aufmerksamkeit zuteil. Dies spiegelt sich auch im kaum mehr überschaubaren Angebot an Pflegeprodukten und Probiotika wider, deren Wirkung jedoch nicht immer klinisch geprüft ist.

LIMOSILACTOBACILLUS REUTERI PRODENTIS – DER KLASSENPRIMUS IM BEREICH PROBIOTIKA

Marianne Seger / Schönau

Umso wichtiger ist es daher, Patienten bei der Wahl von probiotischen Mitteln zu unterstützen und ihnen Produkte zu empfehlen, deren Wirksamkeit durch wissenschaftliche Studien eindeutig belegbar ist. Das Nahrungsergänzungsmittel GUM® PerioBalance® verfügt über eine signifikante Studienlage, die zeigt, dass das in den Lutschtabletten enthaltene probiotische Milchsäurebakterium *Limosilactobacillus reuteri* in der Lage ist, das Gleichgewicht in der Mundhöhle wiederherzustellen und damit Entzündungen zu vermeiden.

Parodontitis im Fokus

Die Prävalenz parodontaler Erkrankungen ist laut der aktuellen Fünften Deutschen Mundgesundheitsstudie (DMSV) zwar leicht rückgängig, trotzdem liegt bei 43,4% der jüngeren Erwachsenen und 44,8% der jüngeren Senioren eine moderate Parodontitis vor; unter einer schweren Parodontitis leiden demnach 8,2% bzw. 19,8%.¹ Schlüsselfaktoren für die Entstehung von Parodontalerkrankungen sind einerseits die Anfälligkeit des Wirts und andererseits ein Missverhältnis zwischen

den vorhandenen pathogenen Bakterien und den erwünschten nützlichen Keimen. Besonders gefährdet sind Menschen mit Risikofaktoren. Zu diesen zählen beispielsweise Diabetes, Schwangerschaft, Osteoporose, hohes Alter, starkes Rauchen, Implantate/Brackets, Stress und viele mehr. Bei all diesen Personen wird empfohlen, die tägliche gründliche Mundhygiene zusätzlich durch die Verwendung von Produkten, die eine klinisch relevante Anti-Plaque-Wirkung sowie einen entzündungshemmenden Effekt aufweisen, zu unterstützen.²



Wirksame Konkurrenz zu unerwünschten Bakterien aufbauen

Beim gesunden Menschen dominieren in der Mundhöhle – die neben dem Darm die höchste bakterielle Besiedelungsdichte aufweist – grampositive aerobe Bakterienarten; pathogene, in der Mehrzahl gramnegative Bakterien, sind dagegen deutlich in der Unterzahl. Bei Plaqueakkumulation und lokaler Entzündung steigen Sulkusfluid und pH-Wert, der Sauerstoffgehalt sinkt. Dadurch wird vor allem das Wachstum (fakultativ) anaerober, parodontalpathogener Bakterien gefördert. Ähnlich wie im Darm können ausgewählte, nützliche Mikroorganismen auch in der Mundhöhle entscheidend dazu beitragen, eine ausgewogene Mundflora wiederher-

© Marina Demeshko/Shutterstock.com



zustellen. Ein wichtiger Vertreter dieser „Nützlinge“ ist das probiotische Milchsäurebakterium *L. reuteri*. Dieses Bakterium ist menschlichen Ursprungs und konnte noch in den 1960-Jahren im Verdauungstrakt von 30–40% der Bevölkerung nachgewiesen werden. Heute beherbergen es nur noch 10–20% der Menschen, was Wissenschaftler damit begründen, dass immer weniger fermentierte Lebensmittel (z. B. Sauerkraut) verzehrt und immer mehr künstliche Konservierungsstoffe den Nahrungsmitteln zugesetzt werden.³ In zahlreichen Studien konnte gezeigt werden, dass *L. reuteri* in der Lage ist, das Entstehen von Plaque und Gingivitis wirksam einzudämmen.³

GUM® PerioBalance® – klinische Studien mit überzeugenden Ergebnissen

GUM® PerioBalance® enthält das klinisch dokumentierte und patentierte Bakterium *Limosilactobacillus reuteri* Prodentis® (LrP), das so adaptiert wurde, dass es sich sowohl in der Mundhöhle als auch im Magen-Darm-Trakt des Menschen ansiedeln kann. Zudem hat es die einzigartige Fähigkeit, sich im Speichel und an der Mundschleimhaut festzusetzen. Eine Reihe von klinischen Studien belegt, dass LrP die Plaque-Bildung unterdrückt und entzündungshemmende wie auch antimikrobielle Wirkungen entfaltet.

In einer randomisierten, placebokontrollierten Studie von *Teughels et al.*⁴ erhielten 30 Patienten mit chronischer Parodontitis nach Durchführung einer SRP (Scaling und Root Planing) entweder LrP oder Placebo über zwölf Wochen. In der Verumgruppe waren am Studienende

Sondierungstiefe (PPD-Reduktion bei tiefen Taschen um 22% höher als mit Placebo) und das klinische Attachmentniveau (CAL-Zuwachs um 54% höher als mit Placebo) signifikant besser als in der Placebogruppe; auch

der pathogene Keim *Porphyromonas gingivalis* wurde signifikant stärker eingedämmt. In einer weiteren Doppelblind-Studie von *Vicario et al.*⁵ wurden diese Ergebnisse eindrücklich bestätigt.

Auch *Vivekananda et al.* führten mit 30 Parodontitispatienten eine randomisierte Studie durch.⁶ An Tag 0 wurde bei allen Studienteilnehmern eine SRP durchgeführt, allerdings nur in zwei Quadranten (entweder links oder rechts). Von Tag 21 bis 42 wurde eine Gruppe täglich mit zwei Tabletten LrP behandelt, die andere mit Placebo. Bei allen behandelten Patienten verbesserten sich der Plaque-Index (PI), der Gingiva-Index (GI) und der Gingiva-Blutungs-Index (GBI) signifikant, allerdings verschieden stark. Am besten schnitt SRP plus LrP, gefolgt von LrP allein und erst dann SRP plus Placebo ab. Die untersuchte Taschentiefe (PPD) sowie das klinische Attachmentniveau (CAL) konnten durch SRP plus LrP von 5,08 auf 3,78 mm bzw. von 3,93 auf 2,85 mm reduziert werden. Aufgrund dieser Ergebnisse empfehlen die Autoren die Anwendung von LrP, während der nichtchirurgischen Therapie und in der Erhaltungsphase der Parodontalbehandlung. Sie sehen die Therapie mit Probiotika als sinnvolle Ergänzung oder Alternative zur Parodontalbehandlung an, wenn SRP kontraindiziert ist. Eine Metaanalyse von *Martin-Cabezas et al.*⁷ untermauert die obigen Ergebnisse und Schlussfolgerungen.

Der Frage, ob Probiotika auch bei einer periimplantären Mukositis helfen können, gingen *Flichy et al.* nach.⁸ Sie konnten nachweisen, dass bei Patienten mit einer periimplantären Mukositis nach nur 30 Tagen Einnahme eine deutliche Verbesserung der klinischen Parameter erreicht werden kann (PI minus 0,74 Punkte; Sondierungstiefe minus 1,09 mm). Bemerkenswert bei dieser Untersuchung war weiter-

hin, dass die Gruppe ohne Mukositis ebenfalls Verbesserungen zeigte (PI minus 0,59 Punkte; Sondierungstiefe minus 0,16 mm). Schlussfolgerung der Autoren: LrP kann sowohl parallel zur Behandlung als auch zur Prophylaxe von periimplantärer Mukositis eingesetzt werden kann.

Auch bei einer manifesten Schwangerschaftsgingivitis kann durch LrP eine deutliche Verbesserung der parodontalen Entzündungssituation erreicht werden, so die Ergebnisse einer Studie von *Schlagenhauf et al.*⁹ 45 Schwangere im letzten Trimester der Schwangerschaft nahmen teil und konsumierten jeweils für drei Monate entweder das Probiotikum LrP oder geschmacksidentische Placebo Tabletten. Am Ende des Beobachtungszeitraums konnte ein ausgeprägter Rückgang der gingivalen Entzündung in der Verumgruppe festgestellt werden (von 1,0 auf 0,2). Außerdem hatte sich der Plaque-Index reduziert (von 0,8 auf 0,6), obwohl keine Mundhygieneinstruktionen durchgeführt wurden. Zusätzlich wies die Studie nach, dass die Anwendung von GUM® PerioBalance® in der Schwangerschaft völlig unbedenklich ist.

GUM® PerioBalance® enthält mindestens 200 Millionen aktive Bakterien pro Tablette. Es ist glutenfrei und auch für Vegetarier geeignet.

Literatur kann in der Redaktion unter dz-redaktion@oemus-media.de angefordert werden.

SUNSTAR DEUTSCHLAND GMBH

Aiterfeld 1

79677 Schönau

professional.sunstargum.com/de-de

ANZEIGE

PROPHYLAXE // Spannende Entwicklungen mit innovativen Therapieansätzen ermöglichen es uns, unseren Patienten bei einer Parodontitis- und/oder Periimplantitiserkrankung alternative Behandlungstherapien ohne Nebenwirkungen anzubieten. Standardisierte Behandlungsabläufe können durch die Anwendung innovativer aktiver Sauerstoff-Technologie erfolgreich ergänzt werden.

ERFOLGREICHE PARODONTITIS- UND PERIIMPLANTITISTHERAPIE

Birgit Thiele-Scheipers/Bad Lippspringe

Viele Patienten reagieren z.B. durch die Gabe von Antibiotika häufig mit unerwünschten und oft belastenden Begleiterscheinungen wie Durchfall oder Übelkeit. Gleichzeitig wird die Darmflora massiv gestört, was zu deutlichen Veränderungen des bakteriellen Genoms führen kann. Daraufhin setzen Patienten eigenmächtig die Einnahme ab, sodass sich Resistenzen entwickeln können. Bei

der Chlorhexidin-Therapie kann es zu Verfärbungen auf Zähnen und Zunge kommen. Weitere Nebenwirkungen können Schleimhaut- und Zungenbrennen und das Empfinden eines metallischen Geschmacks sein. Besonders Patienten, bei denen bereits mit diesen Therapiemöglichkeiten gearbeitet wurde und bei denen sich diese Nebenwirkungen einstellten, sollten über die aktive Sauerstofftechnologie aufgeklärt werden. Gleiches gilt auch für Patienten, die eine Antibiose oder Chlorhexidin-Behandlung von vorneherein ablehnen. Wir als Fachkräfte sollten „up to date“ sein und uns über Möglichkeiten informieren, die für unsere Patienten nicht zusätzlich belastend sind und ihre Lebensqualität durch Nebenwirkungen einschränken. Mut, neue, andere Therapiemöglichkeiten anzuwenden und zu kommunizieren, gehört zu unserer Praxisphilosophie, individuelle und patientenorientierte Dentalhygiene zu leben. Durch eine gute Zusammenarbeit und Aufklärung wird das

Vertrauen der Patienten in die Therapievor schläge der Praxis gestärkt. Gute und rasche Heilungserfolge sind Motivationsverstärker sowohl für den Behandler als auch für den Patienten. Prophylaxepaxen, die mit individuellen, innovativen und professionellen Konzepten arbeiten, sollten ihre Patienten über die Möglichkeit einer aktiven Sauerstofftherapie mit OXYSAFE Professional, in Verbindung mit einer Parodontitis- und/oder Periimplantitiserkrankung, aufklären und informieren. Patienten mit Allgemeinerkrankungen wie z.B. Diabetes mellitus, bei denen eine gestörte Wundheilung den Therapieverlauf erschweren kann, profitieren von der Applikation und dem anschließenden häuslichen Spülen mit OXYSAFE Professional Liquid, ganz ohne Nebenwirkungen. Im Nachgang erleben wir hierdurch viele positive Weiterempfehlungen aus dem Kreis unserer Patienten. Ich arbeite bereits seit einigen Jahren mit OXYSAFE Professional und schätze die einfache, schmerzlose und effiziente Ap-



Abb. 1: OXYSAFE Professional für die UPT (Hager & Werken, Duisburg).

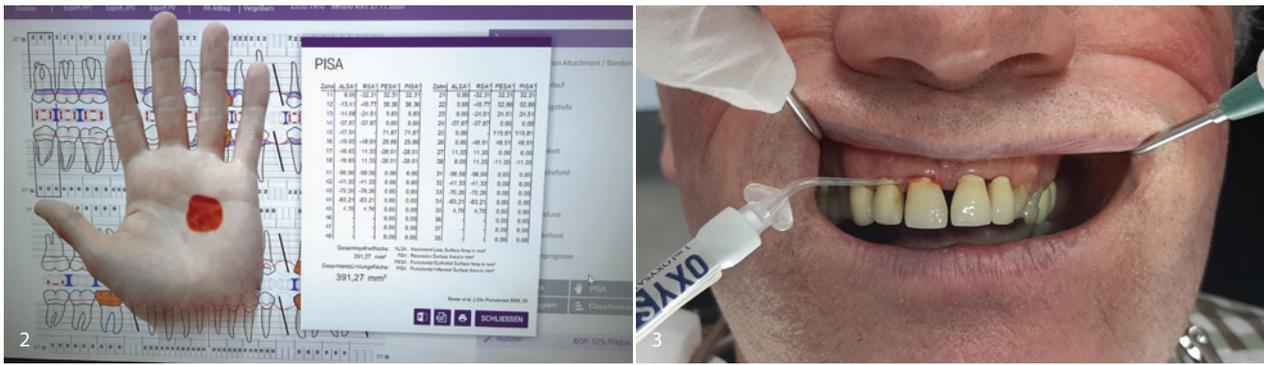


Abb. 2: Parostatus visualisiert dem Patienten seinen aktuellen Entzündungsstand an der sogenannten PISA Hand (ParoStatus.de, Berlin) OXYSAFE Professional für die UPT (Hager & Werken, Duisburg). **Abb. 3:** OXYSAFE Professional Gel Applikation direkt aus der Spritze mittels feiner Kanüle.

plikation des Gels. Um den Therapieverlauf beobachten zu können, dokumentiere ich die Patientenfälle mit unserem Screeningprogramm ParoStatus.de inklusive Vorher-Nachher-Fotos. Über das Befundmodul im ParoStatus erhebe ich die aktuellen Indizes wie Sondierungstiefen, Plaque- und Blutungsstatus. Diese Befunde können z.B. bei einem Blutungsbefund dem Patienten visuell über die sogenannte PISA Hand dargestellt werden, die die entzündete Fläche des Mundes widerspiegelt (Abb. 2).

Die Darstellung ermöglicht es mir, den Krankheitsverlauf mit dem Patienten gut und klar verständlich zu besprechen. Zudem bietet sie mir die Möglichkeit, den Patienten zu motivieren und mit weiteren Therapiemöglichkeiten und ggf. einer Ergänzung der häuslichen Mundpflege sowie einer Ernährungsberatung oder der zusätzlichen Gabe von flüssigem Q10 (ParoMit Q10, Zantomed) einen guten Heilungsverlauf zu erzielen. Ein guter Therapieverlauf bedeutet in der Regel auch eine Verbesserung der Allgemeingesundheit und für den Patienten einen Gewinn an Lebensqualität.

Parodontale Behandlungen, UPT und Periimplantitistherapie

In unserer Praxis raten wir Patienten nach erfolgreich abgeschlossener PA-Behandlung in der UPT sowie im Bereich der Periimplantitistherapie zu einer Behandlung mit OXYSAFE. Gerade bei Patienten mit Diabetes mellitus, die häufig eine gestörte Wundheilung aufweisen, applizie-

ren wir OXYSAFE in die Sonderungstiefen ab 5 mm. Das Gel wird ohne Druck mittels eines Applikators in die Gingivatasche appliziert. Eine mögliche Nebenwirkung von Diabetes-Medikamenten ist der reduzierte Speichelfluss. Dieser kann die Gefahr einer vermehrten Bildung anaerober Bakterien erhöhen, welche den Krankheitsverlauf der Parodontitis und Periimplantitis negativ beeinflussen und ihrerseits das Risiko einer gestörten Wundheilung steigern. Durch die aktive Sauerstofftechnologie wird der rasche Heilungsprozess ohne Nebenwirkungen unterstützt. Anschließend erhalten unsere Patienten für die häusliche Nachsorge zusätzlich eine Flasche OXYSAFE Professional Liquid, um den positiven Effekt nachwirken zu lassen.

Der Patient auf dem Foto (Abb. 3) kam als Neupatient zu uns in die Praxis. Bei der Anamneseerhebung gab der 67-jährige Patient an, bereits seit mehreren Jahren an Diabetes Typ 2 zu leiden. Der Patient klagte über immer wiederkehrende Schwellungen des Zahnfleisches, verbunden mit Blutungen beim Zähneputzen. Regelmäßige Kontrollen beim Hausarzt ergaben über Jahre große Schwierigkeiten bei der Einstellung des Hb1Ac-Wertes. Parodontale Therapien mit vorhergehender oder anschließender Antibiose und Chlorhexidin-Spülungen wurden bereits durchgeführt. Die Aufnahme des Parodontal-Index zeigte in allen Sechstanten einen Grad 4 mit aktiven Sondierungstiefen von 5 bis 8 mm. Die Nebenwirkungen vorangegangener Antibiosen und das nicht Abklingen der akuten Symptome wie Blutungen, stellten für den Patienten eine große Verminderung seiner

Lebensqualität dar. Durch die interdisziplinäre Zusammenarbeit mit dem Hausarzt klärten wir einen aktuellen Hb1Ac-Wert ab. Der Hb1Ac-Wert 8,5 machte deutlich, dass es sich um einen schlecht eingestellten Diabetiker handelte. Ziel war es, diesen Patienten, durch sofort eingeleitete therapeutische Behandlungsmaßnahmen, inklusive OXYSAFE Professional, auf einen Hb1Ac-Wert zwischen 6,5 und 7,5 einzustellen.

Zusammenhang von Parodontitis und Diabetes mellitus

Der Diabetes mellitus konnte zu diesem Zeitpunkt wegen der Parodontitis- und Periimplantitiserkrankung nicht richtig eingestellt werden, und die Diabetes-Erkrankung mit einem erhöhten Hb1Ac-Wert ließ keine gute Heilung der Parodontitis und Periimplantitis erwarten. Der Zusammenhang und die Wechselwirkung einer Parodontitiserkrankung mit Allgemeinerkrankungen wie Diabetes mellitus, ist nachgewiesen. Somit unterwies ich den Patienten, dass eine erneute systematische parodontale Behandlung mit anschließender Anwendung und Applikation von OXYSAFE sofort eingeleitet werden sollte. Nach erfolgter Parodontaltherapie mit mechanischer Reinigung und Politur wurde das OXYSAFE Gel direkt in die Zahnfleischtaschen appliziert, wo es für eine Einwirkzeit von fünf Minuten belassen wurde, bevor sie mit einer Kochsalzlösung gespült wurden. Anschließend wurde das Gel ein zweites Mal appliziert, wobei es dieses Mal in den Zahnfleisch-



Abb. 4: Das mukoadhäsive Gel klebt leicht im Defekt und entfaltet seine Wirkung nach Kontakt mit Wasser bzw. Speichel. **Abb. 5:** Bereits deutlich verändertes Bild des Weichgewebes nur zwei Wochen nach Behandlung.

taschen verblieb (Abb. 4). Zur häuslichen Unterstützung erhielt der Patient die Spüllösung OXYSAFE Professional Liquid mit dem Hinweis, diese unverdünnt zweimal dreimal täglich anzuwenden. Bereits zwei Wochen später zeigte sich in der ersten parodontalen Nachsorge bei Befundaufnahme eine starke Verbesserung zur Ausgangssituation (Abb. 5). Der Patient bemerkte den Rückgang der Schwellung und Blutung. In der zweiten PAN (Parodontalnachsorge), nun vier Wochen nach Applikation von OXYSAFE, war die Gingiva bereits hellrosa und straff anliegend.

Visuell konnte ich dem Patienten diesen Erfolg im parodontalen Vergleichsmodus durch das Screeningprogramm ParoStatus.de darstellen. Das Interesse für weitere regelmäßige Nachkontrollen und eine gute häusliche Mitarbeit ergab sich für den Patienten aus dem beeindruckenden Ergebnis. Zur weiteren UPT bestellten

wir den Patienten im ersten Jahr nach der Behandlung alle drei Monate ein. Ab dem zweiten Jahr wurde die RVZ auf fünf Monate ausgeweitet. Die parodontale und allgemeinmedizinische Situation stabilisierte sich zunehmend, sodass der Hb1Ac-Wert nun bei 7 liegt. Eine erneute Anwendung von OXYSAFE war bis heute nicht notwendig, könnte jedoch bei Wiederauftreten von Beschwerden jederzeit durchgeführt werden.

Vorteile von OXYSAFE Professional

- Geringer Zeitaufwand
- Keine Verfärbungen an Schleimhäuten und Zähnen
- Leicht zu applizieren
- Keine Magen-Darm-Beschwerden
- Große Akzeptanz bei Patienten

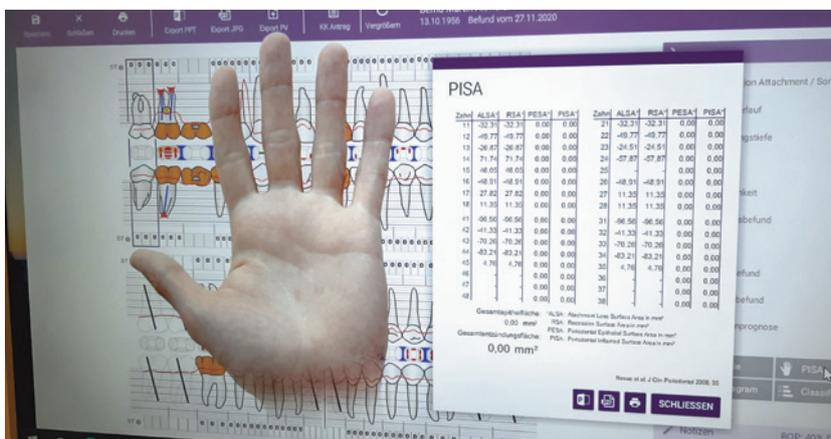
- Ähnliche Erfolge bei Nichtrauchern und Rauchern
- Angenehmer Geschmack
- Gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Kein Brennen auf Schleimhaut und Zunge

Abrechnungsempfehlung

Wir berechnen nach GOZ 4025 (Subgingivale medikamentöse antibakterielle Lokalapplikation) für alle Zähne, an denen OXYSAFE appliziert wurde, zzgl. Materialkosten.

OXYSAFE Professional Wirkmechanismus

OXYSAFE enthält die patentierte Ardox-X Technologie auf Aktivsauerstoffbasis (Kohlenwasserstoff-Oxoborat-Komplex), die durch Kontakt mit der Haut oder Schleimhaut in Kombination mit Wasser oder Speichel aktiviert wird. Dieser Komplex fungiert als Matrix, die den Aktivsauerstoff im zu behandelnden Bereich freisetzt. Hierdurch wird sofort die Anzahl der gramnegativen Bakterien reduziert. Weiterhin hat das mit Sauerstoff angereicherte Mikromilieu einen nachweislich positiven Effekt auf die Behandlung entzündeter Zahnfleischtaschen. Bewusst verzichtet man auf körperschädigende Inhaltsstoffe, wie z. B. Wasserstoffperoxide und Radikale. Die Applikation von



OXYSAFE Gel Professional unterstützt die parodontale Regenerationstherapie von Weichgewebe, das durch Periimplantitis geschädigt wurde. Die Applikation von OXYSAFE Gel Professional unterstützt nicht nur die parodontale Regenerationstherapie von Weichgewebe, das durch die Erkrankung des Zahnhalteapparates geschädigt wurde; aufgrund des erhöhten Sauerstoffanteils hat es auch eine antibakterielle und fungizide Wirkung, die die Regeneration entzündeten Gewebes positiv beeinflusst. Sauerstoff schützt die Mundflora und es werden weder Mukosazellen noch Osteoblasten angegriffen.

Was unterscheidet OXYSAFE von anderen Produkten?

- Antibiotika und CHX-Präparaten sind bei der Durchdringung des Biofilms physikalische Grenzen gesetzt. Ihre Moleküle sind zu groß, um den Biofilm und dessen Bakterien zu passieren.
- OXYSAFE Präparate können mit ihrer aktiven Sauerstofftechnologie die Proteine im Biofilm oxidieren und erreichen eine bessere Durchlässigkeit bis tief in die Zahnfleischtasche.
- Keine Resistenzbildung bei der Anwendung mit OXYSAFE
- Behandlungserfolge bei Rauchern vs. Nichtrauchern nahezu identisch
- Erhöht den Zellstoffwechsel und die Energieproduktion
- Erhöht die Kollagensynthese und die Dehnfestigkeit
- Erhöht die antibakterielle Aktivität
- Erhöht die Angiogenese und fördert die Revaskularisation
- Fördert Wachstumsfaktorsignale

Wissenschaftliche Studien belegen den Erfolg von OXYSAFE Professional

- Seit über 20 Jahren im klinischen Einsatz
- Wirksamkeit durch unabhängige Universitäten und viele Studien belegt
- Weder Mukosazellen noch Osteoblasten werden angegriffen
- Drei Monate nach Behandlung Reduktion der Taschentiefe um bis zu 56 %

- Bei 75 % aller Periimplantitispatienten wurde ein deutlicher Heilungseffekt und teilweise sogar eine Reosseointegration festgestellt
- Starke Verminderung der Hauptverursacher von Parodontitis und Periimplantitis wie *Tannerella forsythia*, *Fusobacterium nucleatum*, *Campylobacter rectus* und *Capnocytophaga*

Was ist der Unterschied zwischen OXYSAFE Professional Gel und Liquid?

- OXYSAFE Professional Gel wird mittels einer 1 ml-Spritze und Applikator von der zahnmedizinischen oder Prophylaxefachkraft direkt in die Zahnfleischtaschen appliziert
- OXYSAFE Professional Liquid ist eine Mundspüllösung, die vom Patienten direkt im Anschluss an die Behandlung im häuslichen Gebrauch als Nachsorge angewendet wird. Sie stellt sicher, dass genug aktiver Sauerstoff im Mund verbleibt, der einen antibakteriellen Effekt aufrechterhält und die gewünschte Wundheilung unterstützt.

Langfristiger Effekt – ohne Antibiotika und CHX

OXYSAFE Professional mit seiner patentierten Sauerstofftechnologie (Kohlenwasserstoff-Oxorobat-Komplex) wirkt von außen nach innen und durchdringt schnell den Biofilm in der Zahnfleischtasche. Durch den Sauerstoffkomplex werden die Nahrungsstoffe der anaeroben Bakterien oxidiert und für diese unbrauchbar gemacht. Zudem wird im entzündeten Gewebe eine regenerierende Wirkung aktiviert.

Mundflora wird geschützt

OXYSAFE ist nicht zytotoxisch und verwendet keine Peroxide oder Radikale, die die Mundflora negativ beeinflussen könnten. Durch die Kombination mit dem Liquid wird auch langfristig genügend Aktivsauerstoff in die Zahnfleischtasche abgegeben, um das Reinfektionsrisiko zu vermeiden. Wir beobachten nicht nur einen schnellen Rückgang von Blutungen

und Entzündungen, sondern auch eine rasche Erholung des Weichgewebes und einen beschleunigten Heilungsverlauf. Aus diesem Grund sind wir begeistert und veröffentlichen diese Ergebnisse gerne.



BIRGIT THIELE-SCHEIPERS (ZMP)

Vita:

- 1986–1989 Ausbildung zur Zahnmedizinischen Fachangestellten
- Seit 1989 Tätigkeit in Festanstellung in Zahnarztpraxen in Ostwestfalen
- 1993 Referenten Ausbildung an der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe, Schwerpunkt Prophylaxe
- Seit 1994 freiberufliche Referentin an der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe
- 1996–1997 Aufstiegsfortbildung zur Zahnmedizinischen Prophylaxeassistentin
- Seit 2006 freiberufliche Praxistrainerin

BIRGIT THIELE-SCHEIPERS

in der Praxis für Zahnheilkunde
Dr. Jan Schubert
Detmolder Straße 202/203
33175 Bad Lippspringe

ANZEIGE

BIS ZU 50% SPAREN







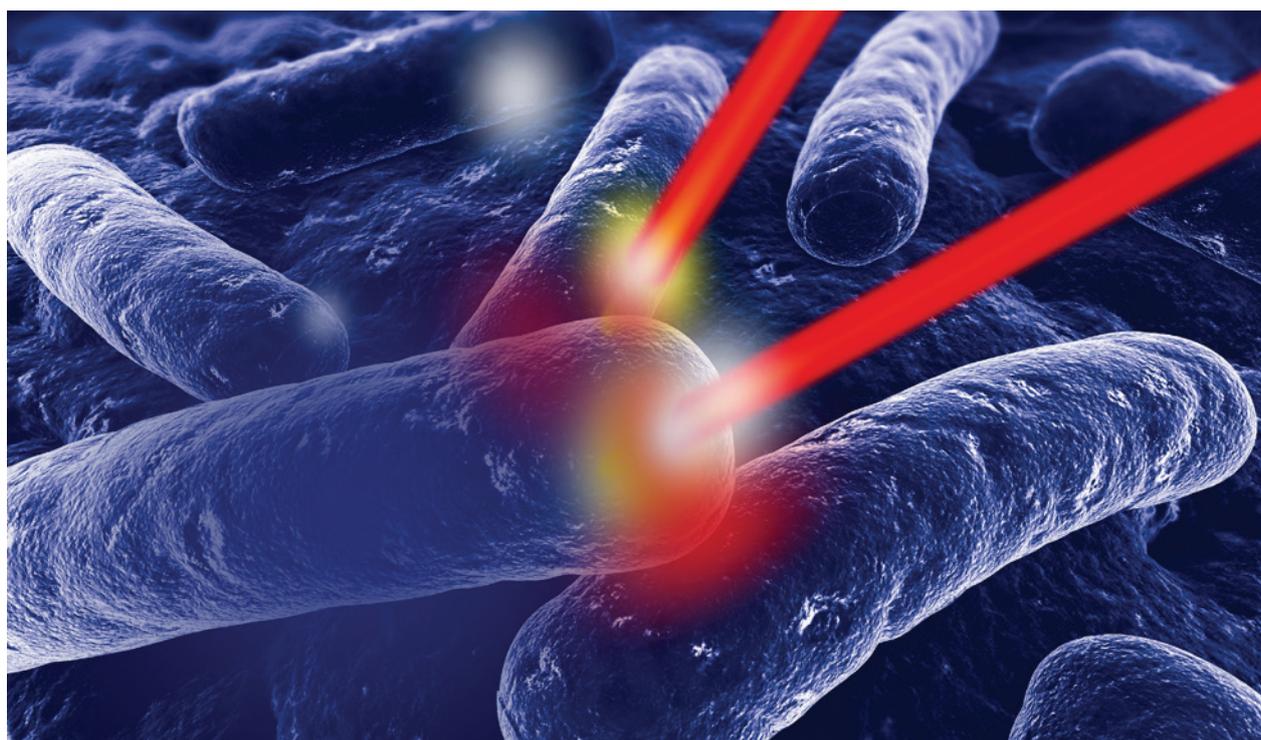
HERSTELLERINFORMATION // Schnell und effektiv – bereits seit 15 Jahren überzeugen die Ergebnisse der SKY fast & fixed Versorgung. Erfolgsentscheidend ist dabei die Desinfektion der Extraktionsalveolen mithilfe der HELBO-Therapie. Diese verbessert die Knochenqualität und -quantität und reduziert gleichermaßen das Risiko von Komplikationen.

UNENTBEHRLICHER EINSATZ IN DER SOFORTVERSORGUNG

Robin Jaede/Hamburg

Die Mehrheit der SKY fast & fixed Patienten verfügen über einen nicht erhaltungswürdigen Zahnbestand, der die Hauptursache von Entzündungen ist. Durch die Extraktion der kontaminierten Zähne wird die Ursache der Entzündung nicht vollständig entfernt, da schädliche Bakterien in den Extraktionsalveolen verbleiben und schnell erneut heranwachsen. Hier

Mit der HELBO-Therapie werden Bakterien durch die antimikrobielle Photodynamische Therapie neutralisiert



kommt die antimikrobielle Photodynamische HELBO-Therapie (aPDT) ins Spiel: die Behandlung desinfiziert die Extraktionsalveolen mittels eines photosensiblen Farbstoffs in Interaktion mit niedrigerenergetischer Belichtung durch den TheraLite Laser sicher und zuverlässig – und das vollkommen schmerzfrei!

Eindämmung von Komplikationen

Viele Studien belegen den Therapieerfolg von HELBO bereits. Durch die Desinfektion werden häufig auftretende Komplikationen wie Wundheilungsstörungen oder sogar Implantatverluste nach einer Sofortimplantation signifikant reduziert.

Nicht zu unterschätzen ist dabei die regelmäßige Nachsorge. Hier muss vor allem sichergestellt werden, dass keine Entzündungen durch mikrobielle Besiedlung um die implantatgetragene Versorgung auftreten. Auch hier werden Patienten mit dem Einsatz der HELBO-Therapie effizient und sicher behandelt, da Entzündungen vorgebeugt wird und diese gegebenenfalls zuverlässig bekämpft werden.

Positiver photobiologischer Effekt

Der Einsatz des HELBO-Softlasers stimuliert darüber hinaus das Hart- und Weichgewebe bei der Regeneration durch den Photobiomodulation-Effekt. Dies bedeutet, dass der Patient in der Regel weniger Schmerzen hat und mit einer schnelleren Heilung rechnen kann. Eine kürzlich veröffentlichte Studie bestätigt die jahrzehntelangen Erfahrungswerte, dass bei der Sofortimplantation in Kombination mit einer HELBO-Behandlung signifikant mehr und besserer Knochen vorhanden ist als bei einer konventionellen Reinigung.

In kürzester Zeit zum Ziel

Ein weiterer Vorteil der aPDT ist der Zeitfaktor: Die Desinfektion mit HELBO in der Chirurgie verlängert die Behandlungszeit lediglich um 5 bis 10 Minuten – abhängig von der Anzahl der extrahierten Zähne. Durch den Einsatz von sterilem Farbstoff



Die Behandlung mit HELBO ermöglicht eine sichere und saubere Implantologie.



Der TheraLite Laser von HELBO spielt in der Implantologie eine tragende Rolle.

und sterilisierten Sonden entsteht kein zusätzliches Risiko während der OP. Die Reduktion der Komplikationen und die schnellere und bessere Geweberegeneration führen auch zu wirtschaftlich positiven Effekten in der Praxis, da die Behandlung von Komplikationen den Patienten in der Regel nicht in Rechnung gestellt werden kann und ungeplante sowie Notfallbesuche entfallen.

Gleich durchstarten

Reduktion der Komplikationen, geringer Zeitaufwand und positive wirtschaftliche Effekte – der Einsatz der HELBO aPDT in der Praxis verbessert den Arbeitsalltag und die Patientenzufriedenheit nachhaltig. Zudem sprechen sich auch wissenschaftliche Studien für die schmerzfreie und komplikationslose Therapie aus.

BREIDENT MEDICAL GMBH & CO. KG

Geschäftsbereich HELBO
Josef-Reiert-Straße 4
69190 Walldorf

ANZEIGE

BIS ZU 50% SPAREN

W&H

#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

HERSTELLERINFORMATION // Ein Portal, eine Software, ein Speicherort und dazu stets die neuesten Updates – das ist DS Core, die cloudbasierte Plattformlösung von Dentsply Sirona. Sie eröffnet neue Perspektiven für die Arbeit im Team von Zahnärzten, Zahntechnikern und weiteren Spezialisten.

ARBEITEN IN DER CLOUD – NEUE PERSPEKTIVEN FÜR PRAXEN UND LABORE

Britt Salewski / Bensheim

Schöne neue digitale Welt. Röntgenaufnahmen? Sie werden immer häufiger digital erstellt. Das Bild erscheint binnen Sekunden auf einem Bildschirm und ist bereit zur Befundung. Abformung und Modellerstellung? Heute wird gescannt, die Daten erhält der Zahntechniker online und erstellt in einer Software ein digitales Modell. Doch neue Lösungen werfen schnell neue Fragen auf, in diesem Fall diese: Was passiert mit den vielen Daten? Wie lassen sie sich sicher und jederzeit verfügbar über einen langen Zeitraum speichern? Und wie können diese teilweise sehr umfangreichen Daten so mit anderen geteilt werden, dass die jeweils andere Seite problemlos damit arbeiten kann, etwa ein spezialisierter Kollege oder der Zahntechniker? Und wie behält man als Anwender die Übersicht, was mit wem über welchen Weg geteilt wurde?

Die Antwort darauf lautet: Es braucht eine Plattform, auf die alle Beteiligten vom Zahnarzt über den Zahntechniker bis zum chirurgischen Spezialisten ohne Software-Barriere zugreifen können, auf der sich Daten sicher speichern lassen und auf der sich neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit ergeben können. Die Stichworte heißen: Wachstum, Effizienz.

Übersichtlicher, smarter, effizienter

Die Plattformlösung DS Core bietet die Möglichkeit, verschiedene Geräte von Dentsply Sirona innerhalb einer Praxis so miteinander zu verbinden, dass die jeweils generierten Daten automatisch hochgeladen und dann einer Patientenakte zugeordnet werden können. Es entsteht eine übersichtliche Patienten-Mediathek, auf

die der Anwender praktisch von überall aus zugreifen kann – zum Beispiel direkt am Behandlungsstuhl oder auf einem PC im Büro. Das bewährt sich vor allem dann, wenn mehrere Zahnärzte in einer Praxis arbeiten, bei der Behandlungsplanung sowie der Patientenkommunikation.

Gleichzeitig erhält der Anwender damit eine umfassende File-Sharing-Lösung für die Zusammenarbeit mit Spezialisten, Partnern und Laboren. Mit einem integrierten 2D- und 3D-Röntgenbild- und Scan-Viewer lassen sich Patientenfälle über einen Webbrowser überall und jederzeit betrachten, kommentieren und besprechen. Es braucht keine zusätzlichen Software-Lizenzen, die gekauft und aktuell gehalten werden müssen. DS Core unterstützt den DSGVO- und HIPAA-konformen Datentransfer: Das aufwendige Teilen über nicht-konforme Wege entfällt.

Zusätzliche Services, erweiterte Möglichkeiten

Ein weiterer Pluspunkt der Plattformlösung ist, dass sie Erweiterungsmöglichkeiten bietet – für jetzt, aber auch für die Zukunft. Die ersten Services sind mit DS Core Create und DS Core Care bereits verfügbar und vermitteln einen Eindruck, welches Potenzial in diesem System steckt: DS Core Create nennt sich der Design-Service für patien-



DS Core hebt die Digitale Zahnheilkunde auf ein neues Level, indem die Plattform Nutzern hilft, Behandlungsabläufe effizienter zu gestalten.



Die File-Sharing-Lösung von DS Core vereinfacht die Zusammenarbeit von Partnern, Spezialisten und Laboren.

tenindividuelle Indikationen, die anschließend in der Praxis in Primeprint gedruckt werden können. Der Vorteil: Zahnärzte müssen sich nicht mit dem Design von Bohrschablonen oder Schienen für Bruxismuspatienten beschäftigen, sondern laden einfach die Daten eines Intraoralscans hoch. Anschließend erhalten sie einen Datensatz für den Druck im Primeprint. DS Core Care bietet ein umfassendes, integriertes und leicht verständliches Service- und Supportpaket, um die Lebensdauer der Geräte für einen reibungslosen Praxisablauf zu optimieren. Das bedeutet: nie wieder die Frage, ob auf den integrierten Geräten die aktuellste Software läuft, nie wieder die Frage, ob Daten aus verschiedenen Software-Versionen kompatibel sind.

Und all das ist erst der Anfang. Die Möglichkeiten, die sich mit einer solchen Plattform bieten, sind groß, und sie betreffen auch die Zusammenarbeit der Teams in Praxen und Laboren. Indem alle Beteiligten nicht mehr als Einzelkämpfer agieren

und sich stattdessen als Teil eines „Ökosystems“ begreifen, können sie neue und profitable Beziehungen zu Partnern aufbauen, die in einer analogen Welt nur mit großem Aufwand oder gar nicht zustandekommen würden. Zusammenarbeit ist an sich nichts Neues, doch der Plattformansatz verspricht gerade im Bereich digitaler Technologien Potenzial. Hier finden auf smarte Weise unterschiedliche Partner zusammen, die jeweils einen anderen Mehrwert für das eigene Geschäft daraus generieren.

Zur IDS ein Lebewohl an den USB-Stick

In der cloudgestützten Plattformlösungen stecken zahlreiche Effizienzgewinne: Röntgenbilder zu teilen, ist aufgrund der großen Datenmengen sehr zeitaufwendig. Das Kopieren auf physische Datenträger dauert lange und bindet Kapazität. Das Teilen von

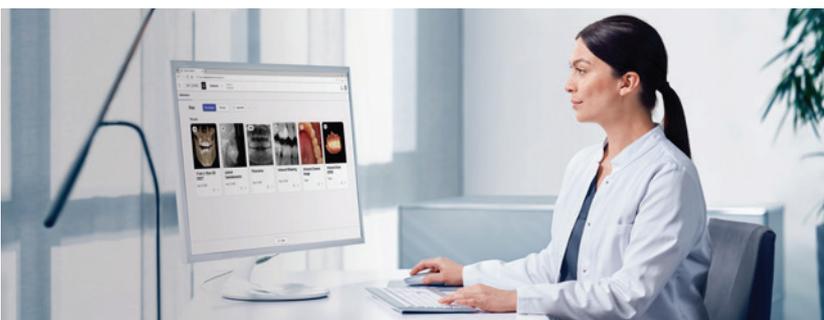
Daten über DS Core ist mit wenigen Mausklicks möglich. Die Daten stehen jederzeit zur Verfügung und können für Partner in anderen Praxen oder in Laboren sehr einfach zugänglich gemacht werden. Zusätzlich bedeutet dieser Weg ein Zeichen für den Umweltschutz, denn: CDs oder USB-Sticks werden auf diese Weise überflüssig. Auch der Transport von Modellen oder Abformlöffeln wird eingespart. All das sind wichtige Beiträge dazu, Praxen und Labore nachhaltiger zu machen.

Um diese und noch viel mehr Möglichkeiten der Plattformlösung näher kennenzulernen, bietet die IDS eine ideale Gelegenheit. Dentsply Sirona lädt ein, dem USB-Stick „Leb wohl“ und „Hallo zur Cloud“ zu sagen. Wer alte, ausrangierte und leere USB-Sticks mitbringt und diese in eine DS-Core-Kugel wirft, tut etwas Gutes: Für jeden entsorgten USB-Stick spendet Dentsply Sirona eine Summe von 25 Euro* (bis zu einer maximalen Summe von 15.000 Euro) an seine Partnerorganisation Smile Train, die weltweit größte Kinderhilfsorganisation für die Behandlung von Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten. Die gespendeten USB-Sticks werden nach der Messe fachgerecht recycelt.

Dies und noch viel mehr zu DS Core ist live auf der IDS in Köln in Halle 11.2 zu erleben.

* Dentsply Sirona spendet 25 Euro pro eingeworfenem USB-Stick, der vom 14. bis 18. März 2023 auf der IDS in die DS-Core Kugel eingeworfen wird, maximal 15.000 Euro. Es liegt in Ihrer Verantwortung als Kunde, die USB-Sticks vollständig zu löschen. Eine vollständige Löschung liegt nur dann vor, wenn die Wiederherstellung der enthaltenen Informationen entweder unmöglich ist oder nur mit besonderem Aufwand machbar ist (vgl. DIN 66399). Dentsply Sirona wird die gespendeten USB-Sticks vollständig vernichten und übernimmt keinerlei Haftung für eventuell noch auf dem USB-Stick enthaltene Informationen und aus deren Vernichtung entstehende Schäden.

DS Core ist eine digitale Plattform, die Anwender während des gesamten Behandlungsablaufs unterstützt, von der Bilderfassung bis zur Patientenkommunikation.



DENTSPLY SIRONA DEUTSCHLAND GMBH

Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
www.dentsplysirona.com

HERSTELLERINFORMATION // Seit dem 1. Januar 2023 gilt in Deutschland eine neue Verordnung, die Zahnarztpraxen dazu verpflichtet, jede an Patienten abgegebene Röntgendosis zur Qualitätssicherung automatisch aufzuzeichnen. Selbstverständlich können Kunden von Carestream Dental darauf vertrauen, dass dessen Produkte diese Anforderungen uneingeschränkt erfüllen.

AUF DER SICHEREN SEITE: NEUE STRAHLENSCHUTZVERORDNUNG

Inga Kruse / Hamburg

Ohne verlässliche bildgebende Verfahren ist eine moderne Zahnmedizin nicht möglich. Eine umso größere Rolle spielt daher der Strahlenschutz und die Sicherheit für Patienten und Personal.

Seit Januar gilt eine neue gesetzliche Bestimmung in Bezug auf den Strahlenschutz. Diese besagt, dass jedes neu in Verkehr gebrachte Röntgengerät gemäß § 114 Strahlenschutzverordnung über eine Funktion verfügen muss, welche die Röntgendosis elektronisch aufzeichnet und so für die Qualitätssicherung ebenfalls elektronisch nutzbar macht.

Mit einem Software-Update gesetzeskonform

In der Vergangenheit war eine Aufzeichnung der Strahlendosis mithilfe der Produkte von Carestream Dental möglich, ver-

lieft jedoch nicht automatisiert und erfüllte daher nicht die neuen Anforderungen. Um der Gesetzesänderung nun gerecht zu werden, hat Carestream Dental eine aktualisierte Software-Version der CS Imaging 8 entwickelt. Diese kann mit jeder digitalen, intraoralen Bilderfassungsmethode des aktuellen Produktangebots verwendet werden. Das bedeutet ganz konkret, dass Carestream-Kunden mit dem Produktportfolio der Sensoren RVG 5200 & RVG 6200 sowie der Speicherfoliengeräte CS 7200 & CS 7600 im Zusammenspiel mit der neuen Version der CS Imaging 8 gesetzeskonform arbeiten können.

Bei jeder Aufnahme werden die Daten über die Dosis automatisch in das bestehende, im CS Imaging 8 eingebettete radiologische Protokoll aufgezeichnet. Diese ermittelte Dosis kann ein Techniker dann anhand eines Aluminiumphantoms mit seiner gemessenen Dosis vergleichen.

Andreas Stratmann, Serviceleiter Carestream Dental: „Als Mitglied im ZVEI (Zentralverband der Elektro- und Digitalindustrie) hat Carestream Dental frühzeitig auf die neue Gesetzgebung reagiert und eine smarte Software-Lösung erarbeitet. Diese ist im nächsten Software-Update von CS Imaging 8 integriert.“

Wann das neue Gesetz greift

Für Kunden, die Geräte nutzen, die bereits im vergangenen Jahr in Betrieb waren, ändert sich nichts. Sie können ihre Geräte weiter wie gehabt verwenden. Liegt ein Defekt vor, so gibt es zwei mögliche Szenarien: Wird beispielsweise nur ein Bauteil des Gesamtgerätes durch ein neues ersetzt, so muss gemäß der neuen Anforderung der elektronischen Speicherung der Dosis keine Rechnung getragen werden. Wird jedoch das Gerät vollständig ausgetauscht, gilt dies als neue Inbetriebnahme und unterliegt somit der aktualisierten Gesetzgebung.

Robert Leonhardt, Sales & Marketing: „Wir freuen uns, rechtzeitig eine attraktive Lösung in Deutschland anbieten zu können. Sprechen Sie direkt mit Ihrem zertifizierten Carestream Dental Handelspartner!“



CARESTREAM DENTAL GERMANY GMBH

Hedelfinger Straße 60
70327 Stuttgart
Tel.: +49 711 067420
deutschland@csdental.com
www.carestreamdental.de

FÜR JEDEN TAG
UND ALLE FÄLLE:
DIE EXZELLENT
STÄRKE UND
FLEXIBILITÄT VON
EDGEENDO®



Die neue Endfeilen-Generation von
EdgeEndo®. Jetzt im Shop verfügbar
unter henryschein-dental.de

 HENRY SCHEIN®
DENTAL

Erfolg verbindet.



PRAXISMANAGEMENT // Seit 1. Januar 2023 ist das elektronische Beantragungs- und Genehmigungsverfahren – Zahnärzte (EBZ) flächendeckend in der zahnärztlichen Versorgung angekommen. Das Verfahren – vom Antrag über die Genehmigung bis zum Beginn der Behandlung – wird damit schneller, sicherer und verlässlicher. So entfällt etwa der Ausdruck des Heil- und Kostenplans, Patienten müssen den HKP auch nicht mehr bei ihrer Krankenkasse vorlegen. Im Gegensatz zu anderen Digitalanwendungen haben die Bundesmantelvertragspartner für das von ihnen selbst entwickelte elektronische Antragsverfahren von Beginn an auf ein hinreichendes Testverfahren einschließlich einer ausführlichen Pilotierung gesetzt.

EBZ FLÄCHENDECKEND ANGEKOMMEN

Kai Fortelka / Berlin

Martin Hendges, stellv. Vorsitzender des Vorstands der KZBV: „Unser Vorgehen war genau richtig und hat sich bewährt, wie die erfolgreiche Einführung des EBZ zeigt. Wir haben hier ein gelungenes Beispiel dafür, wie gute Digitalisierung jenseits der herkömmlichen Telematikinfrastruktur geht. Das EBZ bietet viele Vorteile, sowohl für den Berufsstand als auch für Patienten und Kassen. Zu den konkreten Benefits zählen Zeitersparnis, eine schnellere Genehmigung, die weitgehende Vermeidung von Medienbrüchen, eine sichere Datenübertragung und -verarbeitung sowie eine

optimierte Terminplanung. Das Verfahren wurde in Eigeninitiative der Zahnärzteschaft gemeinsam mit den Kassen aufgesetzt und ist damit eine unmittelbar aus der Versorgung heraus konzipierte Anwendung – zielgenau zugeschnitten auf die besonderen Anforderungen von Zahnarztpraxen.“ Hendges betonte, dass alle Beteiligten besonderen Wert daraufgelegt hätten, möglichst sämtliche Anwendungsfälle in der Praxis zu berücksichtigen und zugleich die technische Umsetzbarkeit zu gewährleisten. „Daher wurden von KZBV und GKV-SV die Hersteller der Praxisver-

waltungssysteme von Beginn an in das Projekt umfassend miteinbezogen. Auch Ärzte und das Bundesgesundheitsministerium beobachten die bisherige Umsetzung durch die Zahnärzteschaft genau – in einem positiven Sinn.“

Papierverfahren befristet bis zum 30. Juni 2023

Viele Praxen konnten in den vergangenen Monaten vielfältige Erfahrungen mit der Anwendung sammeln und haben auf-



© Thapana_Studio/Shutterstock.com

grund der Schnelligkeit und Einfachheit vollständig auf das EBZ umgestellt. Bisher wurden bereits etwa 900.000 Anträge elektronisch versendet und von den Kostenträgern beschieden. Seit 1. Januar ist der Einsatz des EBZ – auf gesetzlicher Grundlage – für alle Zahnarztpraxen Pflicht. Auf Grundlage des im Bundesmantelvertrag-Zahnärzte verankerten Ersatzverfahrens kann in begründeten Ausnahmen (bei längeren technischen Störungen) der elektronische Antrag über das jeweilige Antragsmodul aus dem Praxisverwaltungssystem (PVS) heraus ausgedruckt und per Post verschickt werden. Eine Ausnahme, nicht am EBZ teilzunehmen und das bisherige Papierverfahren befristet bis zum 30. Juni 2023 zu verwenden, besteht nur für solche Praxen, die ihre vertragszahnärztliche Versorgung bis zu diesem Datum beenden. Das EBZ-Verfahren ist so aufgesetzt, dass Zahnärzte einen elektronischen Antragsdatensatz über das sichere Mail-Verfahren „Kommunikation im Medizinwesen (KIM)“ an den jeweiligen Kostenträger übermitteln. Dieser spielt einen Antwortdatensatz via KIM zurück an die Praxis. Das PVS verarbeitet die Daten automatisch und ordnet diese der entsprechenden Patientenkartei zu. Änderungen werden direkt berücksichtigt.

Hintergrund

Bei dem digitalen Verfahren werden Behandlungspläne für die Leistungsbe- reiche Zahnersatz (ZE), Kiefergelenkerkrankungen/Kieferbruch (KG/KB), Kieferorthopädie (KFO) und ab 1. Juli 2023 verpflichtend auch Parodontalerkrankungen (PAR), die bislang per Papier genehmigt wurden, in das EBZ überführt. Patienten wird künftig nicht mehr der herkömmliche und für Laien sehr komplexe Heil- und Kostenplan ausgehändigt. Vielmehr erhalten sie eine Ausfertigung mit allen relevanten Inhalten in allgemeinverständlicher Form. Diese beinhaltet die erforderlichen Erklärungen des Versicherten bezüglich Aufklärung und Einverständnis mit der geplanten Behandlung. Zum 1. Juli 2024 steht die Anbindung der Zahntechniker an die TI an. Das ermöglicht die elektronische Abbildung des gesamten Informationsaustausches zwischen Praxis und zahntechnischen Laboren.

Das EBZ ist ein komplexes und lebendiges Verfahren, basierend auf echten Erfahrungen im Praxisalltag. Kleinere Anpassungen sind bereits in Planung. Als Teil des EBZ wird perspektivisch auch das Gutachterwesen elektronisch abgewickelt. Weitere Informationen und Un-

terlagen zum EBZ können auf der Website der KZBV abgerufen werden.

KASSENZAHNÄRZTLICHE BUNDESVEREINIGUNG

Abteilung Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Behrenstraße 42
10117 Berlin

ANZEIGE

BVD AKTUELL // Medizintechnik „made in Bietigheim-Bissingen“ ist die Leistungsstärke des Herstellers Dürr Dental. Dieser ist neues Kooperatives Mitglied im Bundesverband Dentalhandel e.V. Ein Kurzporträt über einen der führenden Player in den Bereichen Zahnarztpraxis-Ausstattung, Diagnostik und Hygiene.

SYSTEMLÖSUNGEN MIT QUALITÄT

Fast jeder Mensch, der schon einmal beim Zahnarzt war, wurde auch bereits mit Produkten aus dem Hause Dürr Dental behandelt. Denn seit mittlerweile mehr als 80 Jahren ist das Unternehmen als einer der Weltmarktführer in der Zahnmedizin mit seinen innovativen Systemlösungen der verlässliche Partner für Zahnarztpraxen und Dentallabore weltweit.

Die DÜRR DENTAL SE wurde 1941 von den Brüdern Karl und Wilhelm Dürr aus Gechingen im Schwarzwald als feinmechanische Werkstätte in Stuttgart-Feuerbach gegründet. Der heutige Firmensitz ist in Bietigheim-Bissingen. Hier werden mehr als 480 Mitarbeiter in den Bereichen Produktion, Forschung und Entwicklung, Einkauf, Service sowie Vertrieb und Marketing beschäftigt. Die international agierende Dürr Dental Gruppe beschäftigt derzeit über 1.300 Mitarbeiter und erzielte 2022 einen Umsatz von mehr als 360 Millionen Euro mit Kunden in 148 Ländern. „Ich freue mich auf mehr als 80 Jahre Unternehmenserfolg zurückblicken zu können, und schaue zuversichtlich in die Zukunft“, sagt Martin Dürrstein, Vorstandsvorsitzender der DÜRR DENTAL SE, der das Familienunternehmen bereits in



dritter Generation führt. Denn seit Jahrzehnten steht der Name Dürr Dental für Fortschritt und Innovation in der Medizintechnik. Viele Standards in modernen Zahnarztpraxen und Dentallaboren gehen auf Entwicklungen des Unternehmens zurück.

Heute vertrauen Zahnmediziner weltweit auf die Ingenieurskunst von Dürr Dental. In den Bereichen Praxisversor-

gung, Absaugung, Diagnostische Systeme, Zahnerhaltung und Hygiene bietet das Unternehmen zahlreiche Systemlösungen. „Dürr Dental setzt mit seinen Entwicklungen Maßstäbe in Qualität und Innovation, wir haben für jeden Anspruch das passende Angebot“, betont Martin Dürrstein. Um einen maximalen Qualitätsstandard zu gewährleisten, produziert Dürr Dental nahezu ausschließlich am Wirtschaftsstandort Deutschland und den USA. Für sein Unternehmertum und sein persönliches Engagement sowie die Innovationskraft von Dürr Dental wurde CEO Martin Dürrstein mit dem „EY Entrepreneur Of The Year 2021“ Award ausgezeichnet (Foto).



DÜRR DENTAL SE

Höpfigheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
Tel.: +49 7142 705-0
info@duerrdental.com

BVD AKTUELL // Als eigentümergeführtes Familienunternehmen konzentriert sich MELAG seit der Gründung im Jahr 1951 auf Lösungen für die Praxishygiene. Mit Leidenschaft, Innovationskraft und Liebe zum Detail möchte das Unternehmen allerdings nicht nur herausragende Autoklaven und Thermodesinfektoren bieten, sondern den gesamten Aufbereitungsprozess systematisch aufeinander abstimmen – und somit Kompliziertes unkompliziert machen. Eine kurze Vorstellung des ebenfalls neuen BVD-Mitgliedes.

MELAG MEDIZINTECHNIK: VOM 2-MANN-START-UP ZUM WELTMARKTFÜHRER DER PRAXISHYGIENE

Über 700.000 ausgelieferte Produkte beweisen, was es heißt, Instrumentenaufbereitung immer wieder neu zu denken. Daran arbeiten mittlerweile über 500 Mitarbeiter. Tagtäglich. Weltweit. Der Anspruch, ausschließlich in Deutschland zu forschen, zu entwickeln und zu produzieren, hat sich dabei allerdings nie geändert.

Mit dieser strategischen Ausrichtung ist das traditionsreiche Unternehmen aus Berlin bereits seit über 70 Jahren nah am Kunden: 2019 wurde die Geschäftsführung um Dr. Niklas Gebauer und Sebastian Gebauer, den beiden Söhnen von Dr. Steffen Gebauer und Enkel des Gründers Alfred Gebauer, erweitert. Dadurch ist gewährleistet, dass MELAG auch in 3. Generation langfristig als 100%iges Familienunternehmen weitergeführt wird.

Mit aufeinander abgestimmten, innovativen, hochqualitativen Lösungen ist MELAG an der Seite der Zahnarztpraxen und -kliniken:

- MELAtherm Thermodesinfektoren für die maschinelle Reinigung und Desinfektion



- MELAseal Siegelgeräte für das Verpacken von Einzelinstrumenten
- MELAstore Sterilisierbehälter für das effiziente Verpacken von Instrumentensets
- Vacuclave Autoklaven der Klasse B und S für die Dampfsterilisation in Rekordzeit
- MELAtrace Software-Lösung zur Dokumentation, Freigabe und Kennzeichnung der Instrumente

Damit aber nicht genug: Die RKI-konforme Aufbereitung und Pflege von Winkelstücken sind für viele Zahnarztpraxen kosten-, zeit- und platzintensive Herausforderungen. Doch das muss nicht sein. MELAG bietet mit Careclave eine vielversprechende Lösung für die Reinigung, Desinfektion, Pflege und Sterilisation in nur einem Gerät.

Entdecken Sie die attraktiven IDS-Angebote zur weltweit einzigartigen 4-in-1 Lösung Careclave und den Produkten der MELAG Systemlösungen auf der IDS 2023 in Köln:

MELAG IDS-Stand in Halle 10.2 | Stand-Nr. L020 M021



**MELAG MEDIZINTECHNIK
GMBH & CO. KG**

Geneststraße 6–10
10829 Berlin
Tel.: +49 30 757911-0
info@melag.de

BVD AKTUELL // Die Anton KERN GmbH mit Hauptsitz in Würzburg feiert in diesem Jahr ihren 100-jährigen Geburtstag. Begonnen als Zahnwarenhandlung innerhalb der Apotheke von Herrn Anton Kern, wurden über Jahrzehnte neben dem Dentalhandel praxisnahe Dienstleistungen entwickelt, welche bis heute das Leistungsspektrum des modernen Dentaldepots ergänzen. Auch Anton KERN ist Neu-Mitglied im BVD.

KERN DENTAL ALS NEUES MITGLIED IM BVD

Christian Kern ist Inhaber und leitet die Anton KERN GmbH nun in vierter Generation. Unter dem Motto „Tradition trifft Innovation“ wurde bereits vor Jahren ein dentales IT-Systemhaus in das Unternehmen integriert. Was mit ersten Computern in der Zahnarztpraxis begann, wurde durch die zunehmende Digitalisierung in der Zahnmedizin stets erweitert. Digitale Diagnosesysteme, Bildgebung, CAD/CAM, Netzwerkstrukturen, Datensicherheit und -sicherung, das sind nur einige Aufgabenstellungen für das erfahrene Team aus Röntgentechnikern und spezialisierten IT-Fachkräften.

Natürlich wird bei aller Innovationskraft die Basis nicht vernachlässigt – der Handel mit Dentalprodukten. Von Verbrauchsmaterial über Geräte und Einrichtung bis hin zu modernsten Investitionsgütern beinhaltet das Sortiment über 100.000 Artikel. Hohe Verfügbarkeit und schnelle Lie-

ferung bestellter Ware sichert die Zugehörigkeit von KERN Dental zur Dental Union. Neben fast allen Markenprodukten können so vergleichbare Produkte der Eigenmarken Omnident und Smartdent angeboten werden.

Zu den grundlegenden Bausteinen des mittelständischen Dentaldepots gehört ebenso die dentale Technik. Montage, Reparatur, Wartung und Prüfung von Behandlungseinheiten, Sterilisatoren und anderen technischen Geräten werden durch geschultes Personal erledigt. Regelmäßige Weiterbildung bei allen großen Dentalherstellern halten die erfahrenen Servicetechniker immer auf dem neuesten Stand der Technik.

Für Praxisneugründungen, -umbauten und -renovierungen kommt die Planungsabteilung ins Spiel. Ein erfahrener Projektleiter und eine Architektin überführen Kundenwünsche in realisierbare Pläne. So



kann der Auftraggeber davon ausgehen, dass alle ausführenden Gewerke aufeinander abgestimmt sind und termingerecht arbeiten.

Um Praxismarketing kümmert sich eine spezialisierte Marketingabteilung. Hier werden Konzepte für individuelle Kommunikationsanforderungen erstellt und umgesetzt. Von der Bedarfsermittlung über Definition der Zielgruppe bis zur Planung und Auswahl passender Medien begleitet das Team die Auftraggeber individuell auch bei der Realisierung. Durch den dentalen Hintergrund weiß man hier genau, auf was es in einer Zahnarztpraxis ankommt.

Dieses Leistungsspektrum, kombiniert mit Regionalität und Persönlichkeit, machen KERN Dental zum leistungsfähigen Partner einer jeden Zahnarztpraxis. Seit diesem Jahr ist KERN Dental auch Mitglied im BVD. Es besteht eine lange Verbindung, da Herr Winfried Kern, Onkel von Christian Kern, viele Jahre das Amt des Präsidenten des BVD bekleidete. Nun möchte KERN Dental Herrn Linneweh bei der Neugestaltung des Bundesverband Dentalhandel unterstützen.



ANTON KERN GMBH

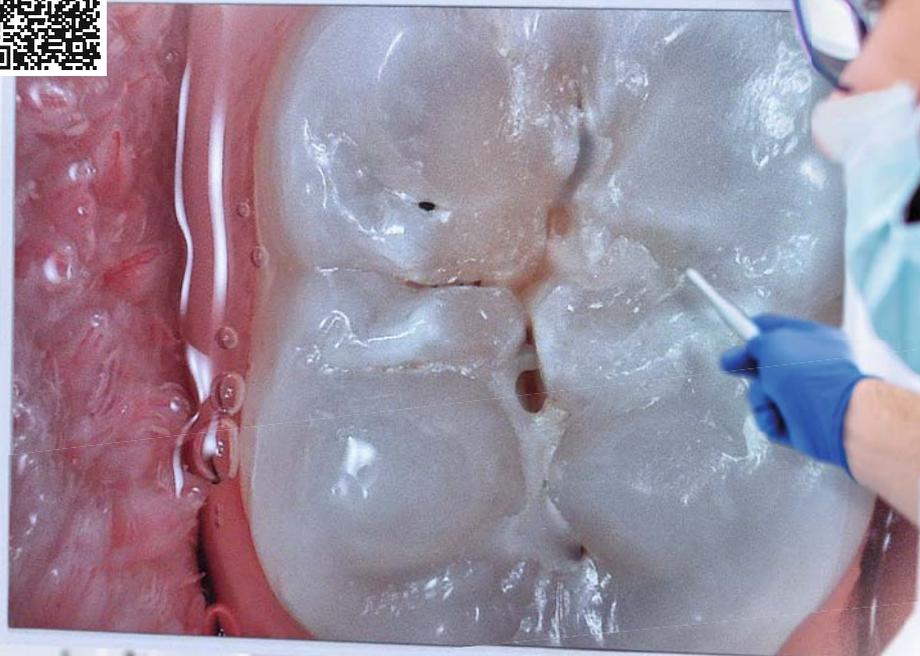
Unterdürnbacher Straße 200
97080 Würzburg
Tel.: +49 931 90888-0
info@kern-dental.de

IDS
2023

**NEUHEIT
HALLE 10.1
STAND E030-F049**



**JETZT
TERMIN
VEREINBAREN**



Riskontrol



NEUTRON



AIRNGO



Bliss
by Acteon



C50

C50

FULL HD CAMERA

**Das Schärfste,
was Sie je
gesehen haben.**

**Überzeugen Sie
sich selbst auf
der IDS 2023.**

**FULL HD
CAMERA**

Scharfe,
detailreiche
Bilder

**VISION
MODE**

Wiedergabe
natürlicher
Farben

**AUTO
FOCUS**

Zeitersparnis
& und höhere
Bildschärfe

**MAKRO
SICHT**

Bessere
Darstellung
von Fissuren
& Karies

**SCHÄRFEN-
TIEFE**

5 Modi* in einer
Kamera: Makro,
Portrait, Smile,
Tooth, Intraoral

ACTEON® Germany GmbH
Klaus-Bungert-Strasse 5 • 40468 Düsseldorf
www.acteongroup.com





© Andrey_Popov/Shutterstock.com

PRAXISMANAGEMENT // Vielen Zahnärzten fehlt es an den richtigen Prozessen, um Heil- und Kostenpläne ohne großen zusätzlichen Aufwand bei ihren Patienten umzusetzen. Dabei gehen ihnen so nennenswerte Mehreinnahmen verloren. Praxisberater und Betriebswirt Wolfgang Apel teilt zwei einfache Hacks, mit denen Praxisinhaber die Conversion Rate von Heil- und Kostenplänen in ihrer Zahnarztpraxis optimieren und so Umsatz und Gewinn langfristig signifikant erhöhen.

PRAXISTIPPS ZUR VERBESSERUNG DER HKP-CONVERSION

Wolfgang Apel/Nürnberg

Befragt man Zahnärzte nach der Umsetzung ihrer Heil- und Kostenpläne, gehen die meisten davon aus, dass 80 bis 90 % der Pläne realisiert werden. Im Rahmen einer Praxispotenzialanalyse zeigt sich im Normalfall jedoch, dass die Conversion Rate eher bei 60 bis 65 %, in wirklich guten

Fällen bei maximal 70 %, liegt. Tatsächlich geschieht es häufiger als gedacht, dass HKPs im stressigen Praxisalltag untergehen und nicht realisiert werden. Doch wie vermeiden Sie dieses Problem und steigern Ihre Conversion Rate mühelos auf tatsächliche 80 bis 90 %?

Nutzen vs. Preis aus Sicht der Patienten

Eine große Herausforderung beim Abschluss von HKPs ist die Abwägung von Nutzen und Preis aus Sicht des Patienten: Mit jedem Tag, der zwischen dem Ge-

sprach mit Ihnen und der endgültigen Entscheidung für die Umsetzung des HKPs vergeht, sinkt das Interesse des Patienten, Ihren Vorschlag umzusetzen. Das liegt daran, dass die Behandlung für den Patienten, solange er bei Ihnen in der Zahnarztpraxis ist, eine hohe Dringlichkeit und Relevanz hat. Er weiß genau, dass sie für ihn von Vorteil ist, auch wenn gewisse Kosten dabei entstehen. Somit besteht in diesem Moment seinerseits ein hohes Interesse, diese Behandlung umzusetzen.

Sobald er die Praxis verlässt, nimmt dieses Verständnis jedoch ab. Stellen Sie sich das wie zwei Waagschalen vor: Eine Waagschale steht für den Nutzen, die andere für den Preis. Mit jedem Tag, der nach dem Gespräch vergeht, wiegt der Nutzen aus Sicht des Patienten weniger, während der Preis immer schwerer wird. Alle Argumente, die auf Ihrem Behandlungsstuhl noch so viel Sinn gemacht haben, verlieren Tag für Tag an Bedeutung – bis die Patienten nur noch den hohen Preis, aber keinen Nutzen mehr sehen.

Hack Nr. 1: Die Zeitspanne verkürzen

Aus diesem Grund ist es wichtig, die Zeitspanne so kurz wie möglich zu halten. Hierbei spielen Ihnen übrigens auch die neuen eHKPs in die Hände. Während sich die Wartezeiten bis zur Genehmigung in der Vergangenheit lange hingezogen haben, vergehen heute nur noch wenige Tage.

Das bedeutet für Sie: Sobald ein HKP für einen Patienten erstellt wird, vereinbaren Sie sofort für die nächste Woche einen Termin zur Besprechung des Plans. So vergehen nur ein paar Tage, in denen der Patient sich noch sehr gut an das Gespräch mit Ihnen erinnern kann und weiterhin den hohen Nutzen in der Behandlung sieht. Die HKPs verlaufen nicht im Leeren, sondern werden zeitnah besprochen und signifikant häufiger umgesetzt.

Hack Nr. 2: Die Kosten strategisch kommunizieren

Im zweiten Schritt geht es um die Kosten, die auf den Patienten zukommen. Neh-

men wir einmal an, eine bestimmte Behandlung kostet 4.000€. Zwar ist der Nutzen der Behandlung dem Patienten im Moment vollkommen klar, doch 4.000€ sind für die meisten Menschen trotzdem sehr viel Geld. Darum ist es in diesem Schritt ganz entscheidend, wie Sie den Preis kommunizieren.

Erwähnen Sie zu Beginn des Gesprächs einen deutlich höheren Betrag, den kein Patient bereit wäre, zu zahlen, als Anker. Wenn Sie dann die tatsächlichen Kosten nennen, erscheinen diese neben der vorherigen Zahl schon nicht mehr ganz so furchtbar.

Im Patientengespräch könnte sich das beispielsweise folgendermaßen anhören: „Lieber Patient, ich kann Sie beruhigen: Diese Behandlung kostet Sie jetzt keine 10.000 oder 12.000€, sondern wir reden gerade mal über rund 4.000€. Und die werden von den meisten Patienten in bequemen monatlichen Teilzahlungen zwischen 100 und 150€ beglichen. Ist das eine Größenordnung, die für Sie okay ist?“

Ratenzahlung als Lösung

Zum Schluss folgt die bequeme Lösung der monatlichen Teilzahlung, und schon klingt die Behandlung für die große Mehrheit der Patienten absolut erschwinglich! Alles, was Sie brauchen, um eine solche Ratenzahlung anzubieten, ist ein Factoring-Unternehmen, das entsprechend variable Teilzahlungsmodelle anbietet. So erhöhen Sie auch bei den großen Summen die Abschlussquoten in Ihrer Zahnarztpraxis immens.

HKP-Gespräche abgeben

Als Arzt und Praxisinhaber fehlt Ihnen einfach die Zeit, all diese Heil- und Kostenpläne zu besprechen? Die gute Nachricht: Sie müssen das gar nicht selbst machen. Beauftragen Sie stattdessen eine Ihrer Mitarbeiterinnen, sich um alle Aufgaben rund um das Thema Heil- und Kostenpläne zu kümmern.

Diese Position des „Patient Coordinator“ gibt es in Amerika schon lange, und auch in Deutschland ist dieses Konzept inzwischen in diversen Praxen anzutreffen. Dabei handelt es sich um eine fortgebil-

dete ZFA, die gut kommunizieren und mit Zahlen umgehen kann. Als ZFA versteht sie die Inhalte der HKPs, kann diese den Patienten erklären und so die Besprechungstermine und den Abschluss mit dem Patienten für Sie zu einem Gutteil übernehmen.

Fazit

Die Zeit bis zur Besprechung des Plans und die Kosten für Patienten sind die beiden großen Herausforderungen, die es bei der Umsetzung von Heil- und Kostenplänen zu meistern gilt. Mit zwei einfachen Schritten schaffen Sie jedoch die nötigen Prozesse in Ihrer Zahnarztpraxis, um HKPs effizient anzusprechen und abzuschließen. So steigern Sie nicht nur Ihren Umsatz und Gewinn signifikant, sondern optimieren auch die medizinische Versorgung Ihrer Patienten, die von der Umsetzung der Pläne profitieren.

MEDIKOM CONSULTING GMBH

Obere Bergstraße 35
90607 Rückersdorf
Tel.: +49 911 99087030
info@medikom.org
www.medikom.org

ANZEIGE



PORTRÄT // Unternehmerisch steht fest, dass aktiver Werterhalt die Kosteneffizienz einer Zahnarztpraxis steigern kann – hierzu tragen auch bewusste Produktentscheidungen bei. Wer sich für Hand- und Winkelstücke aus dem Hause W&H entscheidet, der entscheidet sich gleichzeitig für umfassendes Know-how seit 1890 und absolut zuverlässige Praxisbegleiter. Besonders beliebt ist die Serie „Synea“ mit ihren zwei Ausstattungslinien. Diese feiert in diesem Jahr 25-jähriges Produktjubiläum.

A CENTURY OF INNOVATION – 100 JAHRE IVOCLAR

Kathrin Noe/Ellwangen

1923 in Zürich in der Schweiz gegründet, liegt der Hauptsitz von Ivoclar seit 1933 im Fürstentum Liechtenstein. Heute ist die einstige Zahnfabrik eine führende Anbieterin von integrierten Lösungen für hochwertige Dentalanwendungen. Mit umfassendem Produkt- und Systemportfolio für Zahnarztpraxen und zahntechnische Labore avancierte das Familienunternehmen in unterschiedlichen Produktsegmenten zum Weltmarktführer, so beispielsweise bei Brennöfen (Programat-Serie). Nicht zuletzt durch die Entwicklung eines der

bekanntesten Produkte aus der jüngeren Unternehmensgeschichte – die hochästhetische Lithium-Disilikat-Glaskeramik IPS e.max – läutete Ivoclar 2005 die sogenannte „Ästhetische Revolution“ ein und erlangte auch in diesem Segment eine globale Marktführerschaft. Dies gelang Ivoclar auch bei der Herstellung von hochästhetischem Zahnersatz, der seinen Ursprung in den Anfängen von Ivoclar hat und so symbolhaft die Brücke zwischen der Gründung und dem Jubiläumsjahr 2023 schlägt.

100 Jahre Innovation

Hundert Jahre Ivoclar sind verknüpft mit zahlreichen Weltneuheiten, welche die Branche nachhaltig prägten. Bei der regen Innovationstätigkeit eines der größten Forschungs- und Entwicklungszentren der Dentalbranche überrascht es nicht, dass Ivoclar mit dem Jubiläumsmotto „A Century of Innovation“ auf die eigene Innovationskraft anspielt. *„Um erfolgreich zu sein, setzen wir auf kundenrelevante Innovationen gepaart mit integrierten*

Abb. 1: Brückenschlag zum Jubiläumsjahr 2023: Der Ursprung der heute führenden Anbieterin von integrierten Lösungen für hochwertige Dentalanwendungen liegt in der Herstellung von hochästhetischem Zahnersatz. **Abb. 2:** Arbeiter in den 1950er-Jahren beim Zusammenmischen verschiedenen Rohstoffe zu einer Masse für die Kunstzahnproduktion. © Liechtensteinisches Landesarchiv





Abb. 3: Innovation aus dem Hause Ivoclar: Mit Ivotion ist es möglich, digitale Prothesen aus einer einzigen Scheibe in einem ununterbrochenen Fräsvorgang zu fertigen, ohne aufwendige manuelle Arbeitsschritte. **Abb. 4:** Diego Gabathuler, CEO der Ivoclar Gruppe. © Ivoclar Vivadent AG

Systemlösungen, effizienten Anwendungen, exzellente Qualität und konstante Zuverlässigkeit sowie partnerschaftliches Vertrauen und respektvolle Zusammenarbeit“, erklärt Diego Gabathuler, CEO der Ivoclar Gruppe, die Philosophie von Ivoclar. „Wir richten unseren Fokus dabei darauf, Menschen ein gesundes und schönes Lächeln sowie ein besseres Lebensgefühl zu schenken. Dafür liefern wir unsere Produkte in rund 130 Länder und beschäftigen weltweit rund 3.500 Mitarbeitende, die alle zusammen danach streben, das Angebot für integrierte Lösungen aus intelligenten Systemen, praxisorientierter Weiterbildung, durchdachten Serviceleistungen sowie viel Herzblut in der Kundenberatung täglich weiter zu optimieren“, so Gabathuler.

Im Jahr 2021 verzeichnete die Gruppe, die weltweit über 47 Tochtergesellschaften und Zweigniederlassungen sowie Produktionsstätten in Liechtenstein, Deutschland, Österreich, Italien, Schweden, den USA und auf den Philippinen verfügt, einen Rekordumsatz von 842 Mio. Schweizer Franken mit Umsatzsteigerungen in allen Märkten. Für das Geschäftsjahr 2022 konnte ein weiterer Umsatzzuwachs verbucht werden. „Der 100. Geburtstag der Ivoclar Gruppe fällt in eine dynamische Zeit. Dennoch bin ich mir sicher, dass das Unternehmen auch in Zukunft erfolgreich sein wird“, sagt Helmut Schuster, Verwaltungsratspräsident der Ivoclar Gruppe. „Warum ich so zuversichtlich bin? Weil die Unternehmenswerte Respektieren, Lächeln, Fokussieren, Handeln und Wachsen

tief im Unternehmen verankert sind und von seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, seinen Führungskräften und vor allem auch von Christina und Christoph Zeller sowie der nachfolgenden Generation der Unternehmerfamilie getragen werden.“

Highlights im Jubiläumsjahr

Das Dentalunternehmen pflegt langjährige und vertrauensvolle Partnerschaften mit Lieferanten, Kundinnen und Kunden sowie Universitäten auf der ganzen Welt. Sie sind ebenso Teil der Unternehmensmission „Making People Smile“ wie die Mitarbeitenden des Familienunternehmens. Im Jubiläumsjahr 2023 erwartet sie alle eine Reihe von Highlights und Aktivitäten, die von der Teilnahme an Fachmessen, über Weiterbildungsangebote bis zur Eröffnung des neuen Verwaltungs-, Besucher- und Ausbildungszentrum am Headquarter in Liechtenstein reichen und ein Jahrhundert Innovationskraft ins Zentrum rücken.

Weitere Informationen auf www.ivoclar.com/100years

Helmut Schuster, Verwaltungsratspräsident der Ivoclar Gruppe. © Ivoclar Vivadent AG



IVOCLAR VIVADENT GMBH

Dr.-Adolf-Schneider-Straße 2
73479 Ellwangen, Jagst
Tel.: +49 7961 889-0
www.ivoclar.com

PRODUKTJUBILÄUM // Eigentlich ist es ganz einfach: Nur mit einem leistungsstarken Bonding lässt sich auch eine nachhaltig haltbare Restauration umsetzen. Die Auswahl der am Markt erhältlichen Adhäsive ist jedoch groß, sodass sich eine Überprüfung des eigenen Materials (fast!) immer lohnt. Mit dem dualhärtenden Universal-Adhäsiv Futurabond U bietet VOCO ein Bond, das nicht nur zahlreiche Möglichkeiten erlaubt, sondern zugleich mit sehr guten Haftwerten punktet. Zudem ist es das einzige dualhärtende Universal-Adhäsiv in einer Einmalapplikationsform. So ist Bonden doch ganz einfach! Die innovative Technologie von Futurabond U überzeugt jetzt seit einem Jahrzehnt Zahnärzte weltweit.

ZEHNJÄHRIGE ERFOLGSGESCHICHTE: DAS UNIVERSAL-ADHÄSIV FUTURABOND U VON VOCO

Kerstin Hastedt/Cuxhaven

Futurabond U ist ein praktischer Allrounder, der in der Zahnarztpraxis für viel Flexibilität bei gleichzeitig höchster Qualität sorgt:

Freie Wahl bei der Ätztechnik

Ob Self-Etch, Selective-Etch oder Total-Etch: Der Zahnarzt hat je nach klinischer Situation oder persönlicher Vorliebe die freie Wahl bei der Konditionierung der Zahnhartsubstanz.

Praktische SingleDose: hygienisch, schnell und sicher

Das Präparat in der handlichen SingleDose ist genau für eine einzige Anwendung konzipiert: So bekommt jeder Patient sein ganz eigenes Produkt. Drittkontakte und weitere Kontaminationsmöglichkeiten werden so auf einfachem Wege unterbunden. Gleichzeitig ist das Material immer zu 100 Prozent frisch. Des Weiteren hält die praktische Einmalapplikationsform nicht nur stets die optimal abgestimmte Menge für genau eine

Behandlung bereit – und vermeidet somit eine Materialverschwendung –, auch Dosier- oder Mischfehler werden von vornherein ausgeschlossen. Futurabond U lässt sich aus der SingleDose schnell applizieren und unterstützt somit eine kurze Behandlungszeit.

Zahlreiche Anwendungsfelder

Futurabond U ist zu 100 Prozent kompatibel mit allen licht-, dual- und selbsthärten-

Abb. 1: Self-Etch. Abb. 2: Selective-Etch. Abb. 3: Total-Etch.





Futurabond U ist das einzige dualhärtende Universal-Adhäsiv in der SingleDose.

den Composites auf Methacrylatbasis. Es eignet sich daher sowohl für direkte als auch indirekte Restaurationen – und das ohne zusätzlichen Aktivator für Dualhärtung. Zudem trägt Futurabond U auch zur Desensibilisierung überempfindlicher Zahnhälse bei oder ist als Schutzlack für Glasionomerzement-Füllungen einsetzbar.

Sichere Haftung

In nur einer einzigen Schicht aufgetragen, sorgt Futurabond U für hohe Haftwerte an Schmelz und Dentin – und somit für einen dauerhaften randspaltfreien Verbund zwischen Zahnhartsubstanz und Füllungsmaterial. Selbst an Metall, Silikatkeramik, Zirkon- oder Aluminiumoxid haftet das Material zuverlässig ohne Verwendung eines Primers. Da es auch bei chemischer Härtung optimal haftet, ist Futurabond U auch ideal für die Stiftbefestigung im Wurzelkanal geeignet. Die gesamte Verarbeitungszeit beträgt nur 35 Sekunden.

Futurabond U ist feuchtigkeitstolerant und muss im Gegensatz zu vielen anderen Bondings nicht im Kühlschrank gelagert werden.

VOCO GMBH

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



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)

PRAXISAUSSTATTUNG // Unternehmerisch steht fest, dass aktiver Werterhalt die Kosteneffizienz einer Zahnarztpraxis steigern kann – hierzu tragen auch bewusste Produktentscheidungen bei. Wer sich für Hand- und Winkelstücke aus dem Hause W&H entscheidet, der entscheidet sich gleichzeitig für umfassendes Know-how seit 1890 und absolut zuverlässige Praxisbegleiter. Besonders beliebt ist die Serie „Synea“ mit ihren zwei Ausstattungslinien. Diese feiert in diesem Jahr 25-jähriges Produktjubiläum.

ÜBERTRAGUNGSINSTRUMENTE: KLEINE HELFER MIT WAHRER GRÖSSE

Christin Hiller / Leipzig

Mehr als 10 Millionen Hand- und Winkelstücke von W&H wurden seit dem Gründungsjahr 1890 verkauft und finden sich weltweit in den Behandlungszimmern wieder. Schon immer steht die Marke Synea für schlanke Formen, elegantes Monobloc-Design und zuverlässige Performance in der Zahnarztpraxis. Durch ihre kontinuierliche Weiterentwicklung ist sie damals wie heute als innovativ und leistungsstark zu bezeichnen.

Alle Instrumente werden ausschließlich im österreichischen Stammwerk in Büromos gefertigt und sind damit „made in

Austria“ mit einer sehr hohen Fertigungstiefe. Dass diese Maßgabe heute nicht mehr selbstverständlich ist, das weiß auch Dr. Joachim Schmalz-Mainka aus eigener Erfahrung zu berichten: *„Kürzlich hatte ich die Möglichkeit, das Werk in Büromos zu besuchen und mehr über die dortige Herstellung zu erfahren. Die Instrumente werden vor Ort mit viel Liebe und Herzblut gefertigt, nahezu alles aus Eigenherstellung bzw. via Zulieferung 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“, schwärmt der Inhaber der Sinziger Praxis DentalHochDrei®.

Erfahrung macht den Unterschied

In der auf ganzheitliche Zahnheilkunde ausgerichteten Praxis von Dr. Schmalz-Mainka sind aktuell 55 Handstücke, Winkelstücke und Turbinen von W&H im Umlauf sowie verschiedenen Kupplungen.

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





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

Ein Praxisumzug im Jahr 2018 mit Vergrößerung von drei auf fünf Stühle zog eine vollständige Neuanschaffung der Ausstattung mit sich. „Seit mehr als 10 Jahren arbeite ich mit Hand- und Winkelstücken von W&H. Durch Austesten und Ausprobieren bin ich zu diesem Hersteller gekommen. Immer, wenn ein Instrument meiner alten Ausstattung kaputt war, habe ich mich umgeschaut, was der Markt zu bieten hat, 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.“

Beim Umzug in die neue Praxis entschieden wir uns fast ausschließlich für Übertragungsinstrumente dieses Herstellers“, berichtet der erfahrene Zahnarzt, der sich zunächst 1988 in einer Einzelpraxis niederließ und heute unter der Marke DentalHochDrei® gemeinsam mit seiner Frau sowie seinen zwei Kindern moderne Zahnmedizin auf hohem Versorgungsniveau anbietet.

Service und Gesamtkonzept tragen zum Werteerhalt bei

Der Qualitätsanspruch von W&H spiegelt sich neben der grundsätzlichen Produktqualität auch im umfassenden Serviceversprechen wider, das unter anderem die ausschließliche Verwendung von Originalersatzteilen vorsieht sowie eine entsprechende Zertifizierung aller Servicepartner. Bei DentalHochDrei® ist dies jedoch aktuell kein Thema, denn seit mittlerweile fünf Jahren gibt es im Bereich Instrumente keinen Reparaturbedarf. „Früher, in der alten Praxis, mit anderen Instrumenten und anderer Hygieneausstattung, hatten wir immer wieder Ausfälle, Defekte und In-



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

Über Synea Fusion

Mit der Ausstattungslinie Synea Fusion bietet W&H Turbinen sowie Winkel- und Handstücke zu einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis. Vierfach-Sprays und eine ergonomische Oberfläche zählen dabei ebenso zum Standard wie das Monobloc-Design bei den Hand- und Winkelstücken oder Keramikugellager bei den Turbinen. Letztere überzeugen auch durch die vielen Vorteile von LED+, wie das stärkere Kontrastsehen durch einen hohen CRI-Wert oder das perfekt neutrale Licht.

Über Synea Vision

Das Synea Vision Hand- und Winkelstück-Sortiment bietet für jede Anwendungssituation die richtige Kopfgröße und damit beste Zugangsmöglichkeiten zum Behandlungsfeld. Gleichzeitig überzeugen sie durch einen ruhigen, vibrationsfreien Lauf basierend auf einer innovativen Verzahnungstechnologie. Die Hand- und Winkelstücke der Synea Vision Reihe glänzen mit spezieller kratzfesten Oberflächenbeschichtung für noch mehr Ästhetik, Hygiene und Langlebigkeit. Highlight der Reihe ist das 5-fach Ring LED+, das eine zu 100 Prozent schattenfreie Ausleuchtung der Präparationsstelle ermöglicht, sowie die Microturbine TK-100.

strumente mit Reparaturbedarf. Seit fünf Jahren nicht mehr!“

Hierzu trägt laut Schmalz-Mainka das W&H Gesamtkonzept bei: „Wir verwenden für die Aufbereitung der Übertragungsinstrumente die Lisa sowie Assitina. Die Hygienekosten in einer Praxis sind heute ohnehin schon hoch, neben Anschaffungskosten müssen immer auch Folgekosten berücksichtigt werden, wie beispielsweise für Geräte mit Validierungsbedarf. Dass alle Instrumente derzeit wie am ersten Tag funktionieren, führe ich auf die grundsätzliche Produktqualität des Herstellers zurück, alles ist aufeinander abgestimmt“, erklärt der Sinziger Praxisinhaber abschließend.

Abb. 1–3: © praxiskom

Abb. 4: © Dr. Schmalz-Mainka

W&H DEUTSCHLAND GMBH

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

NIEDERLASSUNG // Die Anzahl der Frauen und Männer unter den Existenzgründenden hielt sich die letzten Jahre in etwa die Waage – 2021 ist nun der Anteil der Zahnärztinnen, die sich zum ersten Mal niedergelassen haben, deutlich auf 56 Prozent gestiegen. Das zeigt die von der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) durchgeführte Analyse der zahnärztlichen Existenzgründungen im Jahr 2021.

FRAUEN 2021 ERSTMALS DEUTLICH IN DER MEHRHEIT

Anita Widera/Düsseldorf

„Der hohe Frauenanteil unter der angestellten Zahnärzteschaft ist schon lange zu beobachten – wir freuen uns, dass sich diese Entwicklung anscheinend zunehmend nun auch bei den Existenzgründungen abzeichnet“, sagt Daniel Zehnich, Leiter des Bereichs Gesundheitsmarkt und Beteiligungen bei der apoBank. „Die nächsten Jahre werden sicherlich zeigen,

ob sich diese Entwicklung auch zukünftig nachhaltig verfestigen wird. Generell gibt es einige geschlechtsspezifische Unterschiede bei dem Gründungsverhalten, die wir seit Jahren beobachten: Frauen investieren im Schnitt weniger, bevorzugen öfter Einzelpraxen und lassen sich in der Regel etwas später nieder als ihre männlichen Kollegen.“

Kaufpreise stabil

Die häufigste Art, sich niederzulassen – ob Mann oder Frau –, ist die Übernahme als Einzelpraxis. Die reinen Kaufpreise lagen 2021 mit 202.000 Euro in etwa auf Vorjahresniveau (2020: 208.000 Euro), und auch die gesamten Praxisinvestitionen sind mit 383.000 Euro nur geringfügig gestiegen

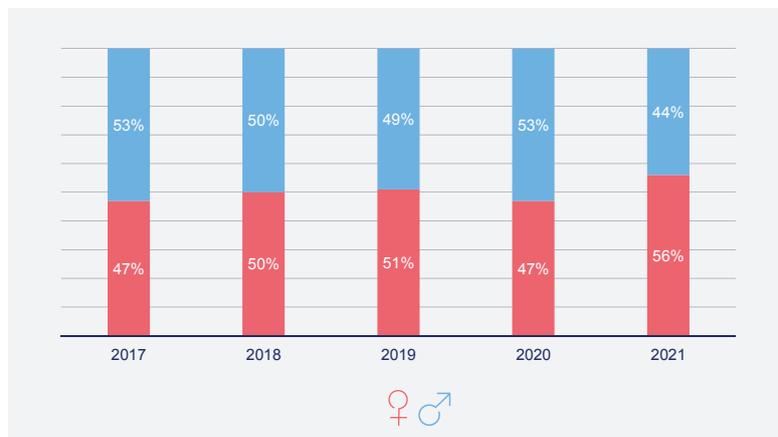
2021 erstmals deutlich mehr Frauen unter den Existenzgründenden.



Entwicklung Existenzgründer nach Geschlecht



→ Hoher Frauenanteil unter den angestellten Zahnärzten (64 %) spiegelt sich (noch) nicht gleichermaßen im Existenzgründungsgeschehen wider



Quelle: apoBank



(2020: 376.000 Euro). Die hier seit Jahren bestehende große Spanne bei den Praxisinvestitionen blieb auch 2021 bestehen. Auffällig ist, dass mittlerweile gut ein Viertel der Existenzgründenden (26 Prozent) mehr als eine halbe Million Euro in die Praxisübernahme zwecks anschließender Einzelpraxisniederlassung investiert.

Ein Vergleich nach Geschlechtern zeigt, dass bei Männern die durchschnittlichen Praxisinvestitionen mit 417.000 Euro 2021 zum ersten Mal stagnierten. Bei Frauen dagegen sind diese auf 357.000 Euro abermals leicht angestiegen. Die Differenz zwischen den Praxisinvestitionen entsteht vordergründig durch unterschiedlich hohe Kaufpreise: Männer zahlten 2021 mit 240.000 Euro im Schnitt einen rund 38 Prozent höheren Übernahmepreis als Frauen mit 174.000 Euro. Kaum Unterschiede gab es hingegen bei der Höhe von weiteren Investitionen in die Praxis, z.B. wenn es um die Modernisierung, Ausstattung oder um die Betriebsmittel ging.

Neuer Höchststand bei Investitionen in Neugründungen

Zahnärztinnen und Zahnärzte, die eine Einzelpraxis neu gründeten, haben verglichen mit den anderen zahnärztlichen Existenzgründern im Schnitt die höchsten Praxisinvestitionen getätigt (627.000 Euro). Im Vergleich zu den Vorjahren ist das ein deutlicher Anstieg von mehr als 100.000 Euro. „Gerade bei den von uns begleiteten Neugründungen konnten wir 2021 einen starken Fokus auf modernste medizinische Geräte und eine Praxisausstattung mit einem sehr hohen Digitalisierungsgrad sehen“, sagt Zehnich. „Hinzu kommen oftmals größere Praxisräumlichkeiten, um sich die Option für die Beschäftigung angestellter Zahnärztinnen und Zahnärzte offen zu halten. Das alles spiegelt sich natürlich auch in den Praxisinvestitionen wider.“

Die Niederlassung in einer gemeinsamen Praxis fiel pro Kopf etwas günstiger aus: Für die Neugründung einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) wurden je Partnerin bzw. Partner für einen Praxisanteil von 50 Prozent 418.000 Euro investiert. Grundsätzlich finden Praxisneugründungen seit Jahren eher selten statt, 2021 bevorzugte immerhin etwa jede bzw. jeder

siebte Existenzgründende (15 Prozent) diese Form der Niederlassung: Zehn Prozent der Zahnärztinnen und Zahnärzte entschieden sich, eine Einzelpraxis neu aufzubauen, fünf Prozent wählten die Neugründung einer BAG. Die meisten Zahnärztinnen und Zahnärzte nutzen bereits vorhandene Strukturen: 2021 wählten 61 Prozent die Übernahme als Einzelpraxis. Zehn Prozent übernahmen eine Praxis, um diese mit einem weiteren Partner als Gemeinschaftspraxis zu betreiben. zwölf Prozent entschieden sich, in eine vorhandene Praxis mit einzusteigen.

Die meisten gründen zwischen 30 und 39 Jahren

Insgesamt hat sich in den letzten Jahren kaum etwas an der Altersstruktur verändert: Die meisten zahnärztlichen Existenzgründenden lassen sich in einem Alter zwischen 30 und 39 Jahren nieder. Das Durchschnittsalter ist 2021 gegenüber den Vorjahren von 36,1 auf 36,8 Jahre etwas gestiegen. Ähnlich wie auch bei anderen Heilberufsgruppen entscheiden sich Zahnärztinnen im Durchschnitt etwas später für eine Niederlassung: So war 2021 die Hälfte der Männer bei ihrer Existenzgründung jünger als 35 Jahre, bei den Frauen waren es nur 35 Prozent. Insgesamt lag das Durchschnittsalter der Zahnärztinnen mit 37,7 Jahren ganze zwei Jahre über dem der männlichen Existenzgründer mit durchschnittlich 35,7 Jahren.

Methode

Analysiert wurden rund 400 durch die apoBank 2021 begleiteten zahnärztlichen Existenzgründungen. Die Daten wurden anonymisiert von der apoBank ausgewertet.

DEUTSCHE APOTHEKER- UND ÄRZTEBANK

Richard-Oskar-Mattern-Straße 6
 40547 Düsseldorf
www.apobank.de

#läuft

Auf jedem Endgerät.

Wenn schon streamen, dann das **Bildungsprogramm** von ZWP online.





PRAXISLIEBLING

DIE QUALIFIKATION EINES TECHNIKERS DES
DEUTSCHEN DENTALHANDELS WIRD DURCH
SEINEN BVD-AUSWEIS DOKUMENTIERT.
UND NATÜRLICH DURCH SEINE KOMPETENZ.

Der Techniker oder die Technikerin Ihres Vertrauens kann schon mal den Arbeitstag in Ihrer Praxis retten. Damit sie jahraus, jahrein sachkundig und verlässlich jedes Problem lösen können, werden sie regelmäßig geschult. Die Nachweise der fach- und produkt-spezifischen Schulungen werden im Auftrag des BVD unabhängig geprüft. So bleibt das Wissen frisch. Und Ihre Praxis auch.

Eine der vielen Leistungen Ihres BVD.
Mehr darüber hier: bvdental.de

DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



TEPE SHARE: NEUE TERMINE ONLINE



Vor zwei Jahren wurde TePe Share für zahnmedizinisches Fachpersonal ins Leben gerufen, um sich in verschiedenen Themen im Bereich Mundgesundheit weiterzubilden und zu informieren. Für 2023 stehen auf der Wissensplattform nun neue praxisnahe Webinare bereit, von denen einige zudem mit einem Fortbildungspunkt bewertet werden. Hier sind die bisher geplanten Termine im Überblick:

- **29. und 30. März 2023:** Periodontitis – it's time to look outside the mouth – Englisch, Online, 12 oder 19 Uhr, 45 Minuten + Fragerunde
- **12. April 2023:** Wir haben was gegen Biofilm – Interdentalreinigung zwischen Wissenschaft, Wunsch und Wirklichkeit (1 CME Punkt) – Online, 18 Uhr, 60 Minuten
- **14. Juni 2023:** Weiße Zähne, grünes Gewissen? Wie mehr Nachhaltigkeit in

Praxis und Klinik gelingt (1 CME Punkt) – Online, 18 Uhr, 60 Minuten

- **20. September 2023:** Auf den Zahn gefühlt – Beobachtungen, Fakten und Empfehlungen rund um Handzahnbürsten (1 CME-Punkt) – Online, 18 Uhr, 60 Minuten
- **8. November 2023:** Risikogebiet Interdentalraum? Diabetespatienten und ihre zahnmedizinischen Herausforderungen (1 CME-Punkt) – Online, 18 Uhr, 60 Minuten

Im Laufe des Jahres sind weitere Webinare geplant. Alle Termine sind mit regelmäßigen Updates auf TePe Share zu finden:



TEPE D-A-CH GMBH

Langenhorner Chaussee 44 a
22335 Hamburg
Tel.: +49 40 570123-0
kontakt@tepe.com
www.tepe.com

UNIVERSELLE MATERIALIEN VON 3M GEWINNEN TOP AWARD

Aufgeräumte Schublade, standardisierte und gestraffte Prozesse, übersichtliches Materiallager: Universelle Materialien können den Arbeitsalltag des Praxisteams an

vielen Stellen vereinfachen. Laut Dental Advisor sind die universellen Produkte von 3M besonders empfehlenswert: In den Kategorien „Bonding Agent: Universal“, „Composite: Universal“ und „Cement: Universal Resin“ gewann jeweils ein Material des Unternehmens den begehrten 2023 Top Award.

Ausgezeichnet wurden 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv, 3M Filtek Universal Restorative und 3M RelyX Universal Befestigungskomposit. Die Bewertungsgrundlagen bildeten in allen Fällen klinische Produkttests sowie in zwei Fällen zusätzliche Laboruntersuchungen.

Da die Produkttests des Dental Advisor in gewöhnlichen Zahnarztpraxen durchgeführt werden, sind die Ergebnisse beson-

ders aussagekräftig. Wer gern selbst einen Eindruck von den Vorteilen der Materialien gewinnen möchte, erhält am IDS-Messestand von 3M (Halle 4.2, Stand G090) die Gelegenheit dazu. Alternativ kann auf www.3M.de/Dental ein Termin für eine Produktdemonstration in der eigenen Praxis vereinbart werden.



3M DEUTSCHLAND GMBH

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



STARKE AKTIONEN, SMARTES LAYOUT – SCHNELL INS NEUE W&H GOODIEBOOK GESCHAUT

#whdentalwerk
wh.com

GOODIE BOOK

Aktionsangebote von W&H
Gültig: 01.03.–30.06.2023

*Bis zu 50% sparen

„Grün“ kommt das neue GoodieBook von W&H in diesem Frühjahr nicht nur optisch daher, sondern auch inhaltlich. Im Sinne des Nachhaltigkeitsgedanken verzichtet das Unternehmen bei allen Platzierungen in der dentalen Fachpresse bewusst auf den bisher bekannten 24-seitigen Booklet-Umfang in gedruckter Form und arbeitet stattdessen mit einer smarten Postkarte und QR-Code. Via Scan&Click erreichen alle Fans des beliebten Aktionsheftes unkompliziert die Online-Ausgabe.

2 Instrumente zum halben Preis

In dieser finden sich dann auf Seite 4 zum Beispiel die bewährte Instrumentenaktion „2 zum halben Preis“. Hier erhalten Kunden 50 Prozent Nachlass auf die Instrumente der Synea Fusion Serie. Die Hand- und Winkelstücke überzeugen durch ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, hohe Laufruhe, beste Sicht durch kleine Kopfgröße und einen optimalen Zugang.

Paket:

Implantmed Plus + Piezomed Modul

Zwischen 500 bis 1.400 Euro lassen sich dank GoodieBook im Bereich Chirurgie & Implantologie sparen. Neben dem Paket zum Implantmed Plus mit Licht inkl. kabelloser Fußsteuerung sowie dem chirurgischen Winkelstück WS-75 L wird auch das neue Piezomed Modul in zwei Varianten zum Aktionspreis angeboten. Mehr dazu auf Seite 12.

Über den Newcomer Piezomed Modul

Mit einem Add-on für Implantmed Plus, dem Piezomed Modul, durchbricht W&H gewohnte Abläufe: Implantologie und Piezochirurgie sind in einem Gerät vereint. Das vereinfacht klinisches Arbeiten und eröffnet neue Perspektiven in der Behandlung. Die einheitliche Bedienung des modularen Systems erleichtert zudem die täglichen Abläufe des Praxisteam. Darüber hinaus werden nur noch ein Sprayschlauch und eine Kochsalzlösung benö-

tigt, was ein optimiertes Handling mit sich bringt. Egal, ob im alltäglichen oder beim Intensiveinsatz – mit den zwei verfügbaren Modulvarianten „Piezomed Plus“ und „Piezomed Classic“ deckt W&H jeden piezochirurgischen Praxisbedarf.

Hier geht's zum
GoodieBook



W&H DEUTSCHLAND GMBH

Tel.: +49 8651 904244-0

www.wh.com

HYGIENE NEXT LEVEL

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



einem Amalgamabscheider oder einer Nassabsaugung ausgestattet werden. Alle Features können Besucher der IDS 2023 live in Halle 11.1 am Stand G010/H019 erleben.

**BELMONT TAKARA COMPANY
EUROPE GMBH**
Tel.: +49 69 506878-0
www.belmontdental.de

AUF DEN PUNKT GENAU MESSBARE OSSEOINTEGRATION



Ein aktueller Trend ist, nur sehr kurze oder überhaupt keine Zeit vor der Belastung eines Implantats verstreichen zu lassen. Eine unzureichende Primärstabilität kann jedoch das Risiko eines Implantatverlusts massiv erhöhen. Der Osseo 100 von NSK beugt diesem Problem vor, indem er die Stabilität und Osseointegration von Implantaten misst. Dazu wird ein MultiPeg™ (erhältlich für alle wichtigen Implantatsysteme) in das Innengewinde des Implantats eingeschraubt und mittels Magnetimpulsen des Osseo 100 in Vibration versetzt. Je höher der so ermittelte ISQ-Wert liegt, desto geringer ist die Mikromobilität zwischen Knochen und Implantatoberfläche. Behandler erhalten auf diese Weise unmittelbar Aufschluss über den richtigen Zeitpunkt der Belastung. Das Gerät ist jetzt auch als Osseo 100+ erhältlich: Dieses kann per Bluetooth® mit Surgic Pro2 verbunden werden, sodass die Übermittlung und Speicherung des ISQ-Werts über eine gemeinsame Schnittstelle möglich ist.

NSK EUROPE GMBH
Tel.: +49 6196 77606-0
www.nsk-europe.de





BPA-FREIES KOMPOSIT MIT EXZELLENTER FESTIGKEIT UND ÄSTHETIK

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

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

SDI GERMANY GMBH

Tel.: +49 2203 9255-0

www.sdi.com.au



SDI | LUNA 2 Das BPA-freie Universalkomposit

Ja, bitte schicken Sie mir mein persönliches Luna 2 Informationspaket.

Praxisstempel

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



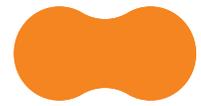
„CHAIRSIDE RESTORATION PLUS“

orangedental präsentiert dieses Jahr auf der IDS den offenen Chairside Workflow für das professionelle Praxislabor. Unter dem Slogan „Chairside Restoration plus“, vom Scan mit dem Intraoralscanner Fussen by orangedental über das Design mit exocad ChairsideCAD, der Herstellung mit den Dentalfräsen EVO deskMill bis hin zum Finish kann der Besucher alles live erleben, die Alternative zu bekannten Systemen, die einfach mehr bietet, als Kronen oder Inlays zu fräsen.

Die EVO deskMill5 verarbeitet Blöcke, Ronden oder andere Werkstücke in allen unterschiedlichen Materialien, nass oder

orangedental

premium innovations



trocken. Von diversen Schienen bis zu Vollprothesen bietet die EVO deskMill5 ein breites Spektrum an Fertigungsmöglichkeiten. Lange Werkzeug-Standzeiten und 24-Stunden-Betrieb machen die 5-Achs-Tischfräse zur rentablen Investition für die Zahnarztpraxis. Mit der EVO labMill5 stellt orangedental eine Dentalfräse der High-End-Klasse für das Den-

tallabor vor. Verarbeitung, Strategie, Präzision, Geschwindigkeit sowie Stand- und Rüstzeit entsprechen höchstem Industriestandard. Die verbauten Komponenten sind auf nahezu verschleißfreien, langlebigen Einsatz ausgelegt – das Herzstück bildet hierbei die hochwertige HF-Spindel und die Linearachsensteuerung. 15-fach-Blankwechsler sowie eine Software mit Jobmanager lassen bis zu 24 Stunden Betriebszeiten zu.

Neben den bekannten DVT-Green X und Nxt stellt orangedental im Röntgenbereich mit dem Green 2 ein professionelles Einsteiger-DVT der Extraklasse mit FOV bis zu 10x8 vor. Das bekannte OPG PaX-i findet mit dem PaX-i Plus einen Nachfolger im neuen Design. Ein ganz besonderes Highlight ist die Zehnjahresgarantie, die orangedental/Vatech rund um die IDS auf OPGs und DVTs ohne Mehrpreis anbietet. Das bringt dem Anwender Planungssicherheit und schützt vor finanziellen Überraschungen. Als eine der Möglichkeiten, bei orangedental die Anforderungen des § 114 StrSchV zu erfüllen, wird mit dem EzRay AIR W2 ein neues Intraoral-Röntgengerät mit Bluetooth-Übertragung der Aufnahmeparameter präsentiert. Die digitale Funktionsanalyse mit dem neu entwickelten digitalen Freecorder® Nxt und die Schnittstelle zu exocad Jaw Motion ermöglichen passgenaue Endprodukte unter Berücksichtigung der dynamischen Okklusion. Natürlich präsentiert orangedental ebenfalls die bekannten opt-on® Lupenbrillensysteme mit Licht sowie die pa-on Parosonde zur automatischen Befundung des Parodontalstatus.

orangedental premium innovations

Besuchen Sie unseren Stand
L020 / N029 in Halle 11.2
IDS 2023
in Köln
vom 14. bis 18. März 2023

vatech World Leader
in dental 3D X-ray

**ORANGEDENTAL
GMBH & CO. KG**

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

QUALITÄT ERLEBEN UND MITGESTALTEN

Die Möglichkeit, bei der Produktentwicklung aktiv mitzuwirken, bietet der deutsche Hersteller von hochwertigen A- und C-Silikonen für die Zahnarztpraxis und das Dental Labor Müller-Omicron GmbH & Co. KG in Lindlar erstmalig allen Anwendern auf der diesjährigen IDS an. Wie das genau funktioniert, erfährt der Besucher auf dem Messestand. Es dürfte ein „dufte“ Erlebnis werden, so der Hersteller. Ein weiteres Highlight werden die transparenten A-Silikone sein, die durch höchste Transparenz für eine perfekte visuelle Kontrolle und Lichtdurchlässigkeit sorgen. kristall PERFECT A70 mit seiner hohen Präzision, Shore-Härte und Reißfestigkeit findet in der Zahnarztpraxis Anwendung als Bissregistriermaterial und Silikonschlüssel zur schnelleren und einfacheren Seiten- und Frontzahnrestaurierung mit Kompositen sowie Übertragung von Brackets vom Modell in den Mund. Die Laborvariante kristall PERFECT LAB A70 wird zur Anfer-



tigung von temporären Kronen oder Veneers eingesetzt. Beide Materialien erleichtern und verkürzen den Fertigungsprozess und gewährleisten eine optimale Sichtkontrolle und sichere Polymerisation durch die präzise Abformung hindurch. Neben der Demonstration unserer klassischen Abformsilikone werden auch unsere kompletten Desinfektionsmittel, im speziellen die Flächendesinfektionstücher Dentalrapid SD wipes S/M/L/XL, erlebbar sein. Ganz gemäß dem

Motto: Live Qualität erleben! Ein Besuch lohnt sich also in jedem Fall.

MÜLLER-OMICRON GMBH & CO. KG

Schlosserstraße 1
51789 Lindlar
Tel.: +49 2266 47420
info@mueller-omicron.de
www.mueller-omicron.de

GRANDIO DISC MIT FRÄSGERÄTEN VON AMANN GIRRBACH KOMPATIBEL

Composite eignen sich längst nicht mehr nur als Füllungsmaterial: Auch in der CAD/CAM-Prothetik sind sie fest etabliert und sorgen für erstklassigen Zahnersatz. Neben dem exzellenten Material ist ebenso das Fräsgerät entscheidend für das optimale Ergebnis. Dank einer neuen Kooperation zwischen dem Dentalhersteller VOCO und der Amann Girrbach AG, dem Full-Service-Anbieter für dentale CAD/CAM-Technologie, ist es nun mög-

lich, das nanokeramische Hybrid-Material Grandio disc in den Fräsgeräten Ceramill Matik und Ceramill Motion mit einer eigens validierten Frässtrategie zu nutzen. Material und Fräsgeräte sind ideal aufeinander abgestimmt, was in einem aufwendigen mehrstufigen Prozess ausgearbeitet wurde. Hier wurden alle entscheidenden Parameter intensiv geprüft: von der generellen Umsetzbarkeit über die Materialvalidierung bis zur Integration.

Somit pflegen VOCO und Amann Girrbach mit der Gold-Partnerschaft die anspruchsvollste Kooperation. Besonders praktisch: Grandio disc ist sowohl in der CAD-Software (Ceramill Mind) aufgeführt als auch als Frässtrategie auf den Geräten bei Amann Girrbach enthalten.

Grandio disc

Dank eines Füllstoffgehalts von 86 Gew.-% punktet Grandio disc mit einer überdurchschnittlichen Materialfestigkeit. Auch weist die Biegefestigkeit Werte auf, wie sie sonst nur bei Silikat-Keramiken erreicht werden. Das Material ist sehr fein fräsbar und lässt sich leicht polieren, sodass die Versorgung sowohl optimal passt als auch hohen ästhetischen Ansprüchen entspricht.



VOCO GMBH

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

VIRTUAL REALITY & DIGAS FÜR EINE ERFOLGREICHE THERAPIE



Der Personalmangel, der stetig steigende Leistungsdruck sowie die hohe Krankheitsrate in den Zahn-, Arztpraxen und Kliniken führen zu einer schwindenden Teilnahme an Online- oder Frontalveranstaltungen. Die Auswirkungen liegen auf der Hand: Wenn das Fachwissen fehlt, entstehen schnell Wissenslücken in der Vor- und Versorgung. Von Heidelberg bis Erfurt arbeiten medizinische Einrichtungen daher zusammen

mit Praxismanagement Bublitz-Peters an einer digitalen Plattform für Menschen im Gesundheitswesen. Die Grundlage bildet ein neuer Verein („Partner für digitale Anwendungen im Gesundheitswesen e.V.“). Ziel ist es u. a., klinische Szenarien virtuell nachzubilden und DiGA-Anwendungen mithilfe von VR-Brillen nachhaltig zu gestalten. Die sektorenübergreifenden VR-Trainings können von zu Hause aus oder in Arbeitsräumen erfolgen. Am Beispiel von DiGAs in der Therapieanwendung oder Hygieneanwendungen im Praxisalltag ist alles möglich.

Grundlegendes zu VR-Brillen und DiGAs

Eine VR-Brille (Virtual Reality-Brille) ist ein Gerät, das verwendet wird, um in die computergenerierte Simulation von einer realen oder fiktionalen Umgebung einzutauchen. Die Brille wird über den Augen getragen und verwendet häufig einen Bildschirm oder ein Display, um die Simulation anzuzeigen, sowie Sensoren, die die Bewegungen des Kopfes und manchmal auch des Körpers verfolgen, um die

Sicht in der Simulation entsprechend anzupassen. Digitale Gesundheitsanwendungen (DiGA) sind Apps, die als Medizinprodukt zugelassen sind. Sie bieten eine zeitgemäße Form der medizinischen Grundversorgung. Patienten wenden die DiGA selbst an, in manchen Fällen zusammen mit dem Arzt oder Therapeuten. Der Verein „Partner für digitale Anwendungen im Gesundheitswesen e.V.“ unterstützt interessierte Parteien, DiGAs oder VR-Brillen gezielt Sektoren übergreifend einzusetzen. So wird die Therapie von der Studie über die Anwendung bis zum abschließenden Nutzen bewertet und verbessert.

PRAXISMANAGEMENT BUBLITZ-PETERS GMBH & CO. KG

Tel.: +49 6221 438500
www.bublitzpeters.de



NEUE INNOVATIONEN UND BEWÄHRTE PRODUKTE

Die IDS ist der Treffpunkt für unzählige Dentalexperten aus der ganzen Welt – das macht sie so besonders. Ultradent Products wächst international weiter – Jahr für Jahr. Davon profitieren auch Sie

als Kunde. Besuchen Sie den Stand J010/K029 in Halle 11.3. Das kompetente Ultradent Products Team erwartet Sie dort mit einem strahlenden Lächeln, vielerlei Informationen und spannenden Produktneuheiten, wie der vollständig neu designten **VALO™ X Polymerisationsleuchte**, dem herausragenden **Gemini™ EVO Diodenlaser** und dem übersichtlich organisierten **Halo™ Teilmatrizensystem**. Nehmen Sie an unserem Whitening Live-Test mit Opalescence Go™ teil und erfahren Sie, warum Anwender weltweit auf Opalescence™ vertrauen. Die Opalescence Produktfamilie eignet sich für nahezu alle Fälle. Darüber hinaus sind die Patienten von den Ergebnissen begeistert, die Opalescence seit Jahrzehnten erzielt! Die Produktpalette von Ultradent Products ist der ideale Begleiter für jede Praxis. Ultradent Products kom-

biert zuverlässige und erprobte Methoden mit neuen Technologien, um die Präventive Zahnheilkunde zu verbessern.

Wir freuen uns auf Sie! Ultradent Products: Halle 11.3, Stand J010/K029. Scannen Sie den QR Code für mehr Informationen zu unseren Aktivitäten rund um die IDS 2023.



ULTRADENT PRODUCTS GMBH

Tel.: +49 2203 3592-15
www.ultradentproducts.com



FREEPRINT® – 35 HOCHLEISTUNGSPOLYMERE FÜR DEN 3D-DRUCK

WELCOME TO THE NEXT LEVEL! Am DETAX Stand erwarten Sie wieder aktuelle Trends zum Thema „3D-DRUCK & MEDIZIN-PRODUKTE“. Überzeugen Sie sich beim Product Walk von der beeindruckenden Materialvielfalt an Hochleistungspolymeren und verabreden Sie sich zum Speeddating: DETAX Experten beantworten Ihre material-spezifischen und regulatorischen Fragen. Als innovativer Spezialist der Polymer-chemie bietet DETAX seinen Kunden ein hochwertiges und umfassend MDR-zertifiziertes Produktportfolio und positioniert sich als Vorreiter im hochdynamischen Umfeld medizinischer 3D-Druckmaterialien. DETAX Medizinprodukte zeichnen sich durch hochdifferenzierte Materialeigenschaften aus und tragen so wesentlich dazu bei, die Produktionsprozesse der Anwender zu optimieren. Mit FREEPRINT® steht eine komplette Produktlinie mit über 35 Hochleistungspolymeren für den 3D-Druck zur Verfügung. DETAX Druckkunststoffe lassen sich für alle dentalen Anwendungsbereiche einsetzen, haben eine Premiumhaltbarkeit von 36 Monaten und sind für alle gängigen Printer und Belichtungsgeräte validiert. Die Validierungsliste der Drucker- und Materialkompatibilitäten umfasst derzeit mehr als 40 Geräte und wird stetig erweitert (aktuelle Übersicht → DETAX.com). **NEU FREE-PRINT® CROWN:** Premium Kunststoff zum

VISIT US @IDS

**HALL 10.2
BOOTH M030**



Druck von **permanenten Einzelkronen**, Prothesenzähnen und langzeitprovisorischen Brücken. Das biokompatible Material bietet durch seine perfekt abgestimmte Transparenz und Opazität eine brillante und ästhetisch ansprechende Farbauswahl (A1, A2, A3, B1, B3, C2, D3, BL). Maximale Biege- und Abrasionsfestigkeit garantieren eine optimale Formstabilität. Die hohe Oberflächenqualität reduziert die Nachbearbeitungszeit erheblich. FREEPRINT® Medizinprodukte sind MDR-zertifiziert sowie in den meisten außereuropäischen Ländern zugelassen. Medizinprodukte der

Klasse IIa, wie FREEPRINT® CROWN, TEMP und DENTURE haben bereits eine FDA 510(k) Zulassung. Profitieren auch Sie von nahezu unbegrenzten Anwendungsmöglichkeiten, herausragenden Druckergebnissen und dem erstklassigen DETAX Expertentum!

DETAX GMBH

Carl-Zeiss-Straße 4
76275 Ettlingen
post@detax.com
www.detax.com

PROPHYLAXE-WORKFLOW: MEHR ALS EINE KOMPLETTLÖSUNG

auch weitergehende Aspekte wie eine verbesserte Patientenkommunikation und Compliance berücksichtigt. So leistet die neueste Generation der Newtron-Ultraschallgeneratoren neben einer schnellen und sicheren Identifikation auch eine präzise und schmerzfreie Beseitigung von Plaque und Zahnstein.

ACTEONs Handinstrumentenserie BLISS ergänzt die Behandlung mit dem Ultraschall optimal. Besonders leicht und griffig reduzieren die Instrumente Handermüdung und beugen berufsbedingten Gesundheitsproblemen vor. Anschlie-

ßend kommt der All-in-one-Airpolisher AIR-N-GO® easy zum Einsatz, besonders komfortabel bei der supra- und subgingivalen Behandlung von Parodontalerkrankungen. Die vielfältig einsetzbare Full-HD-Intraoral-kamera C50 rundet das Gesamtkonzept ab – zur Visualisierung von Mundhygienedefiziten im Vorfeld der Behandlung oder zur Nachkontrolle.



DIAGNOSE > DISCUSS > TREAT > REVIEW

Mit seinem Prophylaxe-Workflow bietet ACTEON® Zahnärzten weltweit nicht nur eine umfangreiche Komplettlösung, sondern ein umfassendes Produktkonzept, das

ACTEON GERMANY GMBH

Tel.: +49 211 169800-0
www.acteongroup.com

VERLAG

VERLAGSSITZ
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

VERLEGER

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

VERLAGSLEITUNG

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

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

PRODUKTIONSLEITUNG

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

ANZEIGENDISPOSITION

Lysann Reichardt +49 341 48474-208 l.reichardt@oemus-media.de
Bob Schliebe +49 341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

VERTRIEB/ABONNEMENT

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

ART-DIRECTION/GRAFIK

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

ANZEIGEN

| | |
|--------------------|-------------------------------|
| ACTEON | 45 |
| Belmont | 15 |
| BVD | 56, 57 |
| EMS | 68 |
| Henry Schein | 39 |
| KaVo | 21 |
| Koelnmesse | 51 |
| NSK | 5 |
| orangedental | 2 |
| Ultradent Products | 19 |
| W&H | 7, 27, 31, 33, 34, 35, 41, 47 |

BEILAGEN

| | |
|----------|---------|
| Garrison | Booklet |
| medmix | Beilage |
| NSK | Beilage |

HERAUSGEBER & REDAKTION

HERAUSGEBER

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

Erscheinungsweise Die DENTALZEITUNG erscheint 2023 mit 4 Ausgaben +
IDS Nachlese. Preisliste vom 01.01.2023

PRÄSIDENT

Jochen G. Linneweh

CHEFREDAKTION

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

REDAKTION

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

Redaktionsanschrift siehe Verlagsitz

KORREKTORAT

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

DRUCK

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

DRUCKAUFLAGE

35.000 Exemplare

Bezugspreis:

Einzelheft 5,60 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 20,00 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. zzgl. 5,00 Euro Versandkosten (Abo beinhaltet 4 Ausgaben – ohne Sonderausgaben). Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 14 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.

Verlags- und Urheberrecht:

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



Die Adressen der einzelnen
Dentalfachhändler finden Sie hier:
www.bvdental.de/fachhaendler

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

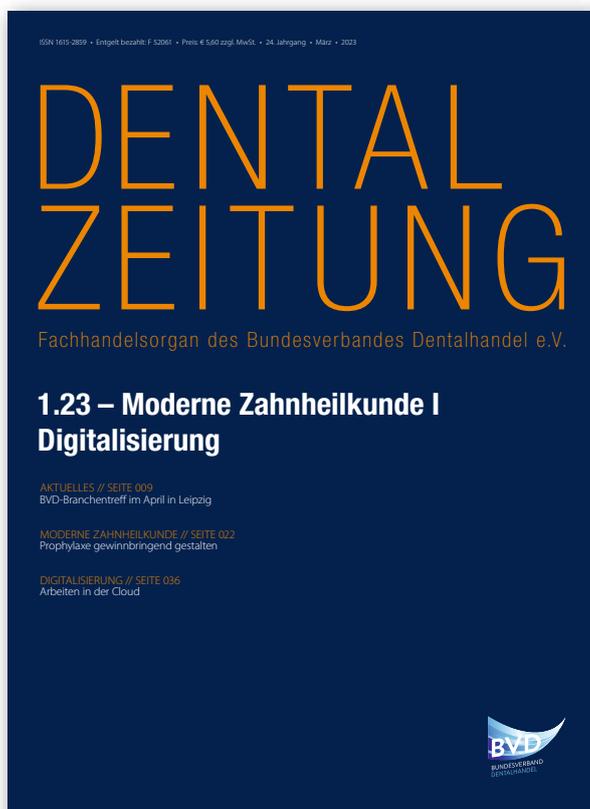


WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbekmarkt

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.



ABONNIEREN SIE JETZT!

**BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH UNTER:
WWW.OEMUS-SHOP.DE**

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

Praxis _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Ja, ich abonniere die **DENTALZEITUNG** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 25,- Euro inklusive gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum _____

Unterschrift _____

OEMUS MEDIA AG

Abonnement-Service
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-200
Fax: +49 341 48474-290
m.herrmann@oemus-media.de
www.oemus.com

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

Unterschrift _____



PATIENTEN LIEBEN GBT!

DIE «GUIDED BIOFILM THERAPY» **GBT** IST EIN EVIDENZBASIERTES, INDIKATIONSORIENTIERTES, SYSTEMATISCHES UND MODULARES PROTOKOLL FÜR PRÄVENTION, PROPHYLAXE UND THERAPIE.



TRY
GBT
HALLE
10.2

- ▶ NUR DAS ALLERBESTE FÜR MEINE PATIENTEN
- ▶ NUR DIE SCHWEIZER ORIGINALE

EMS 
MAKE ME SMILE.