

# cosmetic dentistry

Magazin für innovative Zahnmedizin



1 / 23

## Fachbeitrag

Ein Rundgang durch  
die dentofaziale Ästhetik

## Interview

Cosmetic Dentistry – ein Bereich  
für „Universal-Spezialisten“

## Praxisporträt

Von der Dampfbäckerei  
zur Zahnarztpraxis

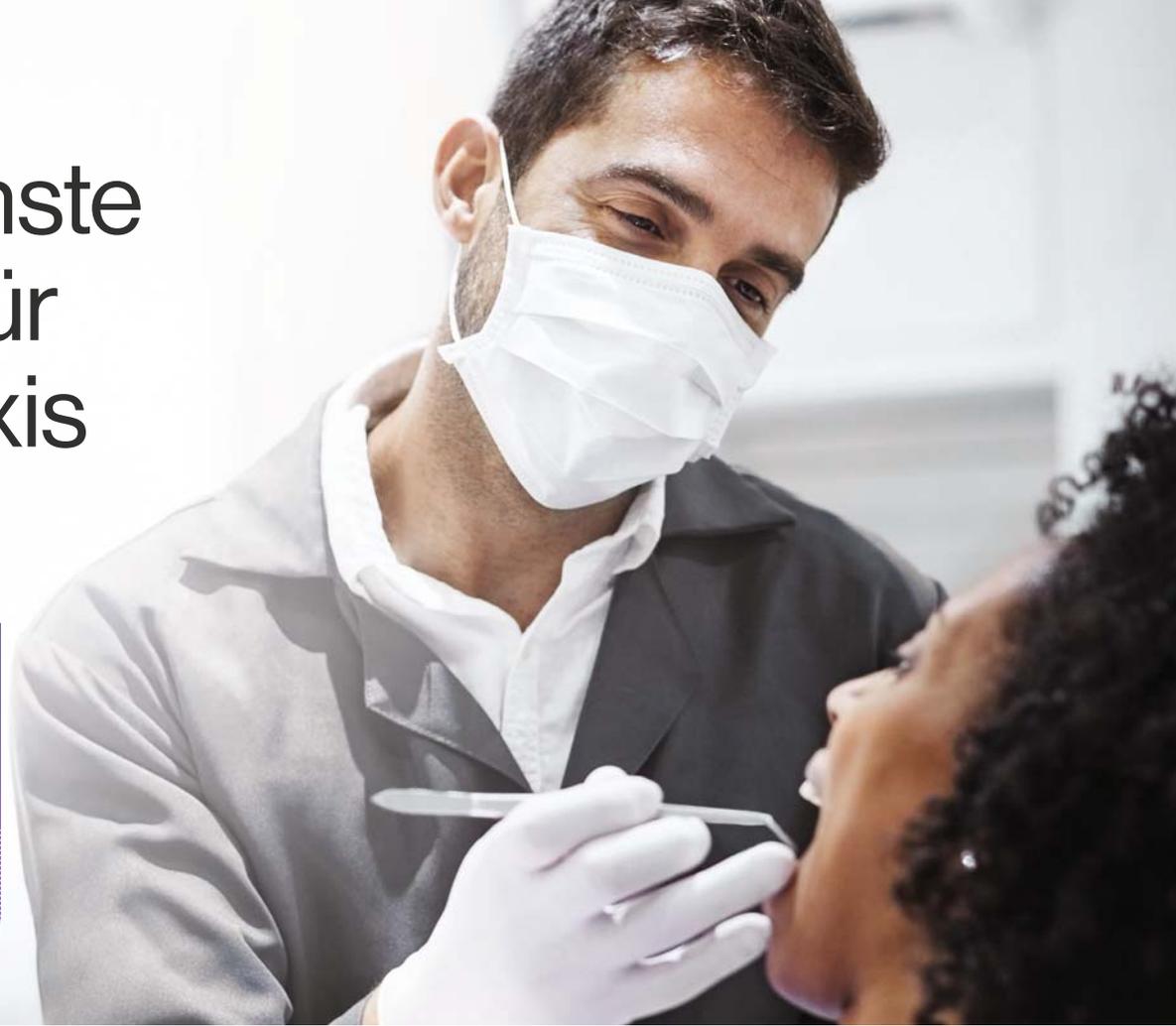


# invis is

## der nächste Schritt für Ihre Praxis

Find us at  
**IDS 2023**  
14-18<sup>th</sup> March

Hall 01.2,  
Booth A-050-C-051



### Treten Sie ein in eine neue Ära der Zahnmedizin.

Das speziell für Zahnärzte entwickelte **Invisalign Go™ System** soll es Ihnen ermöglichen, Ihren Patienten umfassendere Behandlungspläne mit **minimalinvasiven Eingriffen** anzubieten.

Aus diesem Grund lohnt es sich mehr als je zuvor zu überdenken, wie Ihre Patienten vom **Invisalign™ System in Ihrer Praxis profitieren könnten**.

Erfahren Sie mehr unter

[www.invisalign.de/provider](http://www.invisalign.de/provider)

SCAN MICH!



# invisalign go™

align™

Align Technology Switzerland GmbH, Suurstoffi 22, 6343 Rotkreuz, Schweiz

© 2023 ALIGN TECHNOLOGY, INC. ALLE RECHTE VORBEHALTEN. ALIGN, INVISALIGN, das INVISALIGN Logo und ITERO sowie weitere Bezeichnungen sind Handels- bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. oder seiner Tochtergesellschaften bzw. verbundenen Unternehmen, die in den USA und/oder anderen Ländern eingetragen sein können.

**Dr. Jürgen  
Wahlmann**  
Präsident der  
Deutschen  
Gesellschaft für  
Kosmetische  
Zahnmedizin e.V.



## 20 Jahre DGKZ – Cosmetic Dentistry interdisziplinär und erfolgreich

**L**iebe Kolleginnen und Kollegen,  
am 5. und 6. Mai findet in München unsere 19.  
Jahrestagung statt. Wir feiern das 20-jährige  
Jubiläum und kehren zugleich auch zu den  
Ursprüngen unserer Fachgesellschaft zurück.

Infos zum Autor



Heute kann sich kaum noch jemand vorstellen, dass die Gründung der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) im Jahr 2003 ein großes Politikum war, das zu heftigen Diskussionen bis hin zu Abhandlungen in diversen Publikationen oder „wissenschaftlichen Statements“ seitens der Vertreter der „Ästhetischen Zahnmedizin“ führte. Man baute ein Feindbild der „Unwissenschaftlichkeit“ auf oder rückte das Kürzel sogar in die braune Ecke.

Die Initiatoren unserer Fachgesellschaft ließen sich nicht auf diese Diskussion ein. In ihrem Verständnis gab es – auch international – keinen Dissens zwischen Ästhetik oder Cosmetic Dentistry. Die Frage war eher die Definition der Inhalte und Ziele, und hier ging die DGKZ in vielen Punkten über das Bisherige hinaus.

### INHALT

**03**

Editorial

Dr. Jürgen Wahlmann

**06**

Ein Rundgang durch  
die dentofaziale Ästhetik

Dr. Rebecca Komischke



**12**

Ästhetische Kronenverlängerung

Dr. Onur Deniz Polat, M.Sc., M.Sc.

**16**

Aligner als Teil eines ganzheitlichen  
ästhetischen Behandlungskonzepts

Dr. Alina Lazar



**20**

Cosmetic Dentistry – ein Bereich für  
„Universal-Spezialisten“

**24**

Soziodemografische  
Unterschiede bei Alignertherapien

**26**

Kompetent, kompakt und kostenfrei

Redaktion

**27**

Events



Cosmetic Dentistry wurde und wird von uns als High-End-Zahnmedizin mit interdisziplinärem Ansatz bis hin zur Ästhetischen Chirurgie gesehen. Das war damals neu und in gewissem Sinne auch revolutionär. Diesen interdisziplinären Ansatz verfolgt die DGKZ seit ihrer Gründung im Jahr 2003 mit Erfolg.

Anlässlich des 20-jährigen Bestehens unserer Fachgesellschaft wollen wir nicht nur im Rahmen einer hochkarätigen Expertenrunde Bilanz ziehen. Sie als Teilnehmer der Jahrestagung erwartet zum Jubiläum vor allem ein thematisch und strukturell breit gefächertes Programm, das sowohl die Entwicklungen aufzeigt als auch zugleich verdeutlicht, was heute auf diesem Gebiet „State of the Art“ ist.

Wie eingangs erwähnt, kehrt die DGKZ mit München als Veranstaltungsort, wenn man so will, zu den Ursprüngen zurück. Hier, im damals gerade neu eröffneten Hotel Bayerpost, fand mit knapp 200 Teilnehmerinnen und Teilnehmern der erste Kongress unserer noch jungen Fachgesellschaft statt.

Wir würden uns deshalb außerordentlich freuen, wenn wir Sie am 5. und 6. Mai in München, diesmal im H4 Hotel an der Messe, begrüßen können.

Mit herzlichen Grüßen  
Dr. Jürgen Wahlmann  
Präsident der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V.

ANZEIGE



**Dentale  
Schreibtalente  
gesucht!**

Sie können schreiben?  
Kontaktieren Sie uns.  
[dentalautoren.de](http://dentalautoren.de)

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland  
Tel.: +49 341 48474-0 · [info@oemus-media.de](mailto:info@oemus-media.de)

OEMUS MEDIA AG



## INHALT

**28**

20 Jahre DGKZ – Cosmetic Dentistry ist High-End-Zahnmedizin

Redaktion

**30**

Markt

**32**

Von der Dampfbäckerei zur Zahnarztpraxis

Nadja Reichert



**36**

Sportzahnmedizin: höchste Präzision und Technik für Leistungsverbesserung

Nadja Reichert



**38**

Wie Zahnärzte und Patienten gemeinsam besser performen

Maja Schneider

**42**

Events + Impressum

# 2 TAGE

## FORTBILDUNGSPOWER

 THE C.L.E.A.R.  
INSTITUTE  
Where dentists make the move

mit Dr. Stephane Reinhardt, dmd



Live Onlinekurs:  
**CLEAR ALIGNER PRINCIPLES**

**31.03.–01.04.2023**



**PACE**  
ACADEMY of  
GENERAL DENTISTRY  
PROGRAM APPROVAL  
FOR CONTINUING  
EDUCATION

The C.L.E.A.R. Institute is designated as an Approved PACE Program Provider by the Academy of General Dentistry. The formal continuing education programs of this program provider are accepted by the AGD for Fellowship/Mastership and membership maintenance credit. Approval does not imply acceptance by a state or provincial board of dentistry or AGD endorsement. The current term of approval extends from November 1, 2020 through October 31, 2023. Provider ID# 387294.

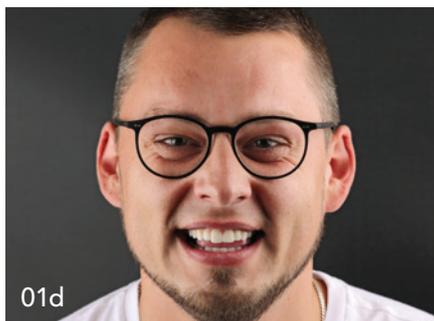
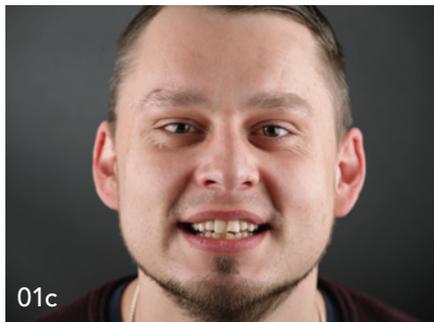
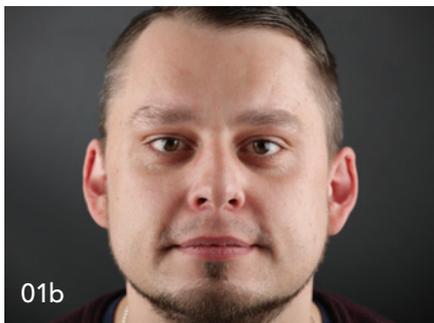


# Ein Rundgang durch die dento-faziale Ästhetik

## Einfache und praktische Tipps für die ästhetische Aligner-behandlung

Sie kennen es: Immer mehr Menschen kommen zu uns in die Praxen und wünschen sich eine Verbesserung ihres Lächelns. Oft geprägt durch die sozialen Medien, aber auch durch die Zeit der Pandemie, in der orale Gesundheit auch mit körperlicher Gesundheit gleichzusetzen war, nimmt die Zahl dieser Patienten zu.<sup>25</sup> Der folgende Fachbeitrag stellt die wichtigen Parameter und ihre Optimierungsmethoden für ein schönes Lächeln dar.

Dr. Rebecca Komischke



**01a–01d**  
Ein schönes Lächeln ist die Visitenkarte eines Menschen.

**02a–02c**  
Intraorale Fotos für die Auswertung der dento-fazialen Ästhetik.

**W**arum sollte ein Lächeln überhaupt evaluiert werden? Zum einen ist es oft ein tiefer Wunsch des Patienten, „schöner“ aussehen zu wollen. Es gibt aber auch wissenschaftliche Untersuchungen, die belegen, dass die Augen und der Mund immer die meiste Aufmerksamkeit des Betrachters auf sich ziehen.<sup>1,2</sup> Ob das nun daran liegt, dass es die kontrastreichsten Strukturen oder die beweglichsten Strukturen unseres Gesichts sind, sei dahingestellt.

Dieses hat natürlich zur Folge, dass das Lächeln eines Patienten eine große Rolle für die gesamte faziale Ästhetik spielt. Geht man noch einen Schritt weiter, so kann man davon ausgehen, dass vom Lächeln eines Menschen Rückschlüsse auf seine Persönlichkeit, wie etwa Intelligenz, emotionale Stabilität, Dominanz, Sexualität und soziales Verhalten, gezogen werden können.<sup>3</sup>

### Mit welchen Mitteln kann man ein Lächeln in der Praxis evaluieren?

Die Dentalfotografie ist nach wie vor der Goldstandard, um ein Lächeln zu evaluieren. Es ist aber natürlich möglich, Videos vom Mund eines Patienten zu machen, was über die Bewegungsmuster mehr Rückschlüsse ziehen lässt.<sup>4</sup> Anhand eines Fotostatus können folgende Befunde, die für die dento-faziale Ästhetik wichtig sind, erhoben werden:



- Gesichtssymmetrie
- Lippenprofil
- Mittellinie im Oberkiefer
- Mittellinie im Unterkiefer
- Bisslage nach Angle
- Okklusionsebene
- Zahnfehlstellungen im Ober- und Unterkiefer

Bei der ästhetischen Alignerbehandlung werden davon zumeist nur die anterioren Fehlstellungen, wie Mittellinienverschiebung, Engstände, Rotationen und Lücken, behoben. Änderungen der Bisslage, der Okklusionsebene oder der Gesichtssymmetrie sind beim ausgewachsenen Patienten entweder nur durch Kaschieren oder durch aufwendige kieferorthopädische Behandlungen in Zusammenarbeit mit der Dysgnathiechirurgie möglich. Nach Rubin<sup>5</sup> gibt es drei verschiedene Lächelmuster:

- Das Lächeln mit geschlossenen Lippen, was das höfliche Lächeln darstellt.
- Das Social-Media- oder Selfie-Lächeln, was nur die obere Front zeigt.
- Das spontane Lächeln, was wir nach Camara<sup>6</sup> als Basis für unsere ästhetische Planung wählen sollten. Davon ist natürlich das schwerste Foto zu machen, da man den Patienten aus der Reserve locken muss, um dieses „echte“ Lächeln zu bekommen.

**Autorentipp:** Machen Sie immer mindestens die acht Fotos für den Fotostatus und üben Sie daran, die wichtigen Befunde schnell darauf abzulesen. Inzwischen benutze ich hauptsächlich die Fotos für meine Alignerplanungen und die daran anschließenden Korrekturen. Machen Sie ruhig am Anfang ein paar Fotos mehr. Je mehr Bildmaterial Sie haben, umso leichter wird Ihnen die Planung fallen.

Welche anatomischen Strukturen gilt es, zu Beginn und am Ende einer Behandlung zu erfassen und auszuwerten? Für die dentofaziale Ästhetik ist immer der Oberkiefer ausschlaggebend. Im Folgenden wird gezeigt, auf welche ästhetischen Marker besonders geachtet werden muss, damit Zahnarzt und Patient am Ende zufrieden sind.

**Autorentipp:** Das heißt, ich plane bei meinen Alignerbehandlungen immer erst den Oberkiefer und passe daran den Unterkiefer an.

## Die oberen Incisivi und die Lachlinie

Die oberen Incisivi sind sicherlich die wichtigsten Marker eines Lächelns.<sup>7-9</sup> Beim idealen oberen frontalen Zahnbogen sollten die Schneidekanten der Kontur der Unterlippe folgen. Es beschreibt also einen konvexen Bogen.<sup>6-11</sup> Je konvexer die Schnei-

dekantenlinie und sichtbar die oberen Incisivi, umso jünger wirkt das Lächeln.<sup>12</sup> Es werden damit Schönheit, Lebensfreude und Sinnlichkeit verknüpft.

**Autorentipp:** Wenn ich also meine Alignerbehandlung plane und meine Fallplanung evaluiere, achte ich genauestens darauf, dass meine Schneidekanten der Unterlippe folgen und dass sie auf jeden Fall länger sind als die Eckzahnspitzen. Bei Männern kann auch eine gerade Linie toleriert werden.

## Mittellinie

In der Literatur wird beschrieben, dass Abweichungen der Mittellinie um bis zu 4 mm vom normalen Betrachter nicht wahrgenommen werden.<sup>13,14</sup> Das ist aber nicht das, was der erfahrene Behandler in der alltäglichen Praxis wahrnimmt. Da ist es sicherlich eher 1 mm, der vom Patienten toleriert wird. Abweichungen in der Inklination der Frontzähne werden jedenfalls sehr deutlich wahrgenommen.<sup>14</sup> Auch Diastema sind inzwischen völlig außer Mode gekommen. Es werden höchstens kleine Restlücken distal von 12 und 22 toleriert, wenn eine Boltondiskrepanz vorliegt.<sup>15</sup>

**Autorentipp:** Wenn ich meine Alignerbehandlungen plane, dann achte ich auf die Parallelität der beiden oberen mittleren Incisivi von der frontalen Ansicht sowie eine ansprechende Neigung der Front in der lateralen Ansicht. Ich persönlich toleriere nur eine Mittellinienabweichung von maximal 1 mm und versuche immer, diese komplett zu korrigieren. Diastema werden komplett geschlossen, und wenn ich die Boltondiskrepanz nicht ausgleichen kann, belasse ich distal von 12 und 22 Restlücken, die ich mit Komposit verschließe.

## Bukkalkorridor

Der Bukkalkorridor ist der beidseitige Platz zwischen Zahnbogen und Wange beim Lächeln.<sup>8,9</sup> Schön ist, wenn der Korridor noch als solcher zu erkennen ist, also nicht übermäßig breit ist, aber er darf dabei nicht zu schmal sein.<sup>16</sup>

**Autorentipp:** Bei der Planung meiner Alignerbehandlungen und auch bei der Analyse der frontalen oralen Fotoansicht stelle ich sehr häufig fest, dass die oberen Prämolaren einen negativen Torque haben. Richtet man diese auf, ist der Bukkalkorridor schon wesentlich ästhetischer.

## Gingivaverlauf

Als ästhetischer Gingivaverlauf wird beschrieben, dass dieser bei den Eckzähnen und mittleren Frontzähnen auf einer Höhe verläuft. Die Gingiva liegt bei den seitlichen Frontzähnen um etwa 0,5 mm tiefer. Am wichtigsten ist aber ein gleichmäßiger Verlauf. Dabei gibt es zwei Methoden, diesen zu korrigieren:



03a



03b



03c



04

**03a**  
Das echte  
Lächeln.

**03b**  
Das Selfie-  
Lächeln.

**03c**  
Das höfliche  
Lächeln.

**04**  
Die Oberkiefer-  
frontzähne folgen  
der Kurvatur der  
Unterlippe.

- durch Gingivektomie an der Stelle, wo die Gingiva zu tief verläuft
- durch eine Gingivaplastik, um fehlende Gingiva zu ersetzen.<sup>17</sup>

Ebenso spielt die Exposition der Gingiva beim Lächeln eine ästhetische Rolle. Ist zu viel Gingiva sichtbar, spricht man von einem „Gummy Smile“. In der Literatur werden 3 mm sichtbares Zahnfleisch als tolerierbar angesehen.<sup>11,14,18</sup> Aber auch hier zeigt die Erfahrung, dass dieser Wert mit steigendem ästhetischem Anspruch der Patienten immer kleiner wird.

**Autorentipp:** Bei meinen Patienten korrigiere ich die Gingivalinie immer erst am Ende der Behandlung, da sich oft unter der Alignertherapie etwas ändert. Viel häufiger als die Gingivaplastik ist die Gingivektomie, die auch benutzt wird, um ein „Gummy Smile“ zu beheben.

#### Zahnfarbe

Zu einem schönen Lächeln gehört auch eine natürlich helle Zahnfarbe. Es gibt auch inzwischen genügend Studien, die widerlegen, dass das Bleaching Auswirkung auf die Schmelzhärte oder Kariesprävalenz hat.<sup>19,20</sup>

**Autorentipp:** Bei meinen Alignerbehandlungen plane ich grundsätzlich eine Revision ein, bei der ich alle Attachments entferne und Feinkorrekturen vornehme. In dieser Phase lasse ich meine Patienten zu Hause mit ihren Revisions-Alignern mit 16 Prozent Carbamidperoxid für jeweils zwei Stunden täglich über zwei Wochen bleachen.

#### Zahnform

Ist die Zahnstellung korrigiert, sollte man noch das Verhältnis von Zahnbreite und -länge, das im besten Fall zwischen 75 und 85 Prozent liegen sollte, evaluieren.<sup>13</sup> Zu schmale seitliche Incisivi wirken unästhetisch. In diesem Fall sollten die lateralen Incisivi mit Komposit aufgebaut und so verbreitert werden. Genauso sollte der Schmelzverlust durch übermäßige Attrition und Abrasion durch Schmelzätztechnik und Komposit korrigiert werden.

Die Technik des Align-Bleach-Bond kommt aus dem amerikanischen Raum und findet in Europa immer mehr Anwendung. Es wird auch unter dem Begriff Progressive Smile Design geführt, weil Schritt für Schritt, die einzelnen Komponenten zu einem schönen Lächeln aufeinanderfolgend durchgeführt werden.<sup>22</sup>

**Autorentipp:** Hat man die Zähne vorher gebleicht, ist das Edge-Bonding mit Komposit wesentlich einfacher, da der Schmelz der gebleichten Zähne weniger transparent ist. Die Patienten bekommen auch die Anweisung, einmal im Jahr für zwei oder drei Tage zu rebleachen, um die helle Farbe zu erhalten und Verfärbungen an den Kompositrestaurationen zu vermeiden.

#### Overjet und Envelope of Function

Um wirklich schöne und langfristige Composite Edge-Bondings durchzuführen, ist es außer dem vorherigen Bleachen unermesslich wichtig,

Noch tiefer einsteigen?



Hier gibt's mehr  
**Bilder.**



**05a**  
 Zahn 21 ist stark prokliniert und die Schneiden sind nicht auf einer Linie.  
 Die Mittellinie weicht aufgrund des Engstandes im Ober- und Unterkiefer um 1 mm nach rechts ab.



**05b**  
 Die Inklination der Frontzähne ist eingestellt. Die Mittellinienabweichung im Unterkiefer entsteht dadurch, dass Zahn 31 entfernt wurde.



**06**  
 Der Bukkal-korridor ist weder zu breit noch zu schmal.

**07**  
 Die Gingiva verläuft bei Zahn 21 zu tief.

**08**  
 Die nicht befestigte Gingiva wird ausgemessen.



**09**  
 Mit einem Elektrotom wird die freie Gingiva vorsichtig entfernt.

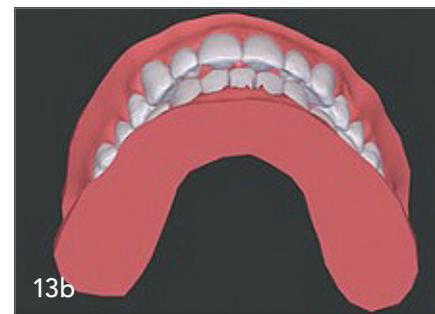
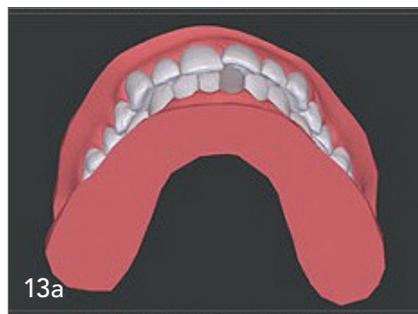
**10**  
 Vier Tage post OP, kein BOP.

**11a+11b**  
 Vor und nach dem Bleaching.



**12a+12b**  
Die Zähne des Patienten sind mit Alignern behandelt worden. Es wurde ein Bleaching und Edge-Bonding mit Komposit durchgeführt, um die Attrition der Oberkieferincisivi zu korrigieren.

**13a+13b**  
Ansicht des Overjets bzw. Envelope of Function vor und nach der Behandlung mit Alignern.



eine freie Front mit einer „Envelope of Function“ zu gewährleisten.<sup>22</sup> Das bedeutet, dass der Overjet mindestens 2 mm betragen sollte, und es sollten keine statischen Kontakte von 2-2 vorliegen. Durch Mesialdrift und Attrition findet ein Leben lang Druck auf die Eckzähne statt, die wiederum nach oral ausweichen, was zu einer Verschachtelung und Rotationen der Ober- und Unterkieferincisivi führt. Man spricht vom tertiären Engstand. Dieses kann nur durch das Aufrichten der Eckzähne und der Proklination und Derotation der Front behoben werden. Zumeist ist eine lebenslange Retention, um diesem Prozess entgegenzuwirken, notwendig, was aber die meisten Patienten durchaus akzeptieren, wenn es ihnen erklärt wird.<sup>22</sup>

**Autorentipp:** Bei der Evaluation meiner Alignerfallplanungen nutze ich immer diese Ansicht, um zu entscheiden, ob die Envelope of Function am Ende gewährleistet sein wird.

## Lippenästhetik

In der Literatur wird beschrieben, dass ein möglichst volles Lippenrot die dentale Ästhetik besonders gut unterstreicht. Dieses kann man durch optimale Positionierung der oberen Incisivi zum Teil erreichen.<sup>6,23</sup> Das ist aber biologisch begrenzt, da mit zunehmendem Alter das Lippenrot dünner und weniger füllig wird,<sup>23,24</sup> was schwer allein durch eine Zahnkorrektur zu verändern ist. Vielmehr ist das Arbeiten mit Fillern, wie etwa Hyaluronsäure, in Zusammenarbeit mit Dermatologen, eine effiziente Methode, um die Lippenfülle wiederherzustellen.<sup>23</sup>

## Fazit

Bei der ästhetischen Planung einer Alignerbehandlung gibt es wirklich nur wenige Punkte zu beachten. Macht man gute Fotos und nimmt man sich die Zeit bei der Fallplanung, kann man wirklich schöne und vorhersehbare Ergebnisse erreichen. Wenn man dann auch noch ein Bleaching miteinschließt und am Ende minimalinvasiv mit Composite die Zahnform ausgleicht oder den Gingivaverlauf korrigiert, hat man glückliche Patienten langfristig an die Praxis gebunden, ohne hohe Investitionen tätigen zu müssen.



**Dr. Rebecca Komischke**

Komischke & Kollegen  
Smile United Medebach MVZ GmbH  
Brunartstraße 5  
59964 Medebach  
dentista@dr-komischke.de



Literatur



Infos zur Autorin

Fotos: © Dr. Komischke

# PATIENTEN MIT SCHMERZEMPFINDLICHEN ZÄHNEN? EMPFEHLEN SIE DIE NR. 1 MARKE<sup>1</sup>



Jetzt kostenfreie Muster sichern!



## Sensodyne Repair\* & Protect – die Zahnpasta mit Zinnfluorid

- Bietet Rundumschutz bei Dentinhypersensibilität
- Tiefe und gezielte Reparatur\* innerhalb der Dentintubuli von schmerzempfindlichen Zähnen<sup>2,3</sup>
- Reduziert nachweislich die Schmerzempfindlichkeit<sup>\*,4</sup>

\* Eine Schutzschicht wird auf den schmerzempfindlichen Bereichen der Zähne gebildet und reicht in eine Tiefe von rund 17 µm (in Labortests). Regelmäßige Anwendung, 2 x täglich, liefert anhaltenden Schutz vor Schmerzempfindlichkeit.

1. Nielsen, MarketTrack, Zahnpasta, Sensitiv, Gesamtmarkt Deutschland, Österreich, Absatz in Packungen, MAT KW43/2022. 2. Earl J Langford RM. Am J Dent 2013; 26: 19A–24A. 3. GSK Data on File. In vitro Report G7322/014, 2020. 4. Parkinson C et al. Am J Dent 2015; 28(4): 190–196.

© 2023 Haleon oder Lizenzgeber. Marken sind Eigentum der Haleon Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG ist Teil der Haleon Unternehmensgruppe.

# Ästhetische Kronenverlängerung

Die chirurgische Kronenverlängerung ist ein parodontalchirurgischer resektiver Eingriff, der mehreren Zwecken dienen kann. Behandlungsindikationen können u. a. präprothetische Eingriffe bei geringer Zahnhartsubstanz, parodontalprophylaktische Therapien oder ästhetische Behandlungen sein. Der folgende Fachbeitrag stellt eine chirurgische Kronenverlängerung im Fall einer ästhetischen Rekonstruktion dar.

Dr. Onur Deniz Polat, M.Sc., M.Sc.



01+02  
Ausgangssituation.

**G**rundsätzlich sind verschiedene Vorgehensweisen bei der chirurgischen Kronenverlängerung möglich. Wichtig ist die Kenntnis über die anatomischen Gegebenheiten des dentogingivalen Komplexes. Dieser besteht aus einem epithelialen und bindegewebigen Attachment sowie dem Sulkus. Gargiulo et al. konnten bereits 1961 Durchschnittswerte für das Ausmaß des dentogingivalen Komplexes ermitteln.<sup>1</sup> Tabelle 1 zeigt diese Werte in einer Übersicht. Die drei dort genannten anatomischen Strukturen bilden gemeinsam die sogenannte biologische Breite. Diese gilt es, bei der Behandlung der ästhetischen Kronenverlängerung zu respektieren.<sup>2</sup>



**Tabelle 1:**  
Durchschnittswerte für das Ausmaß des dentogingivalen Komplexes.<sup>1</sup>

Anatomische Strukturen	Durchschnittliche Größe
Sulkus	0,69 mm
Epitheliales Attachment	0,97 mm
Bindegewebiges Attachment	1,07 mm



03



04

**03**  
Digitales Wax-up als Mock-up zu Simulationszwecken in den Mund transferiert.

**04**  
Surgical Guide zur Gingivektomie.

**05**  
Intraoperativer Status nach externer Gingivektomie.

**06**  
Intraoperativer Status nach Aufklappung des Mukoperiostlappens.



05



06

## Falldarstellung

Eine 25-jährige gesunde Patientin erschien mit dem Wunsch der ästhetischen Verbesserung in der Praxis. Sie empfindet ihre Zähne als zu klein und das Ausmaß an Zahnfleisch, das beim Lachen sichtbar wird, als zu groß (Abb. 1 und 2). Bei der klinischen Kontrolle werden mehrere Parameter erhoben:

- Länge des sichtbaren Anteils der Zähne
- Breite der mittleren Schneidezähne
- Breite der keratinisierten Gingiva
- Ausmaß des gingivalen Displays beim Lächeln/des „Gummy Smile“
- Bestimmung des gingivalen Biotyps
- Vorsichtiges Sondieren der Schmelz-Zement-Grenze
- Bone Sounding unter Lokalanästhesie

Diese klinischen Parameter liefern eine erste Einschätzung zur Vorgehensweise des chirurgischen Eingriffs. Die Therapie im vorliegenden Fall wird dadurch vereinfacht, dass keine prothetische Behandlung geplant ist, da es sich um naturgesunde Zähne handelt. Im vorliegenden Fall kann die chirurgische Kronenverlängerung nur bis zur Schmelz-Zement-Grenze erfolgen, da ein weiteres Reduzieren der Weichgewebe zu Rezessionen führen würde.

Sind restaurative Maßnahmen im Anschluss geplant, kann auch über die Schmelz-Zement-Grenze hinaus reseziert werden. Die Patientin muss vor Beginn der Behandlung über das erzielbare Ergebnis informiert werden. Das verhindert unrealistische Erwartungen vor der Ausführung der eigentlichen Behandlung. Um eine hohe therapeutische Sicherheit zu haben, wurde eine umfangreiche Diagnostik erhoben. Intraorale Scans, Fotos und

eine DVT-Aufnahme wurden neben der klinischen Diagnostik herangezogen, um eine chirurgische Schablone und ein digitales Wax-up herzustellen (Smilecloud Biometrics; Abb. 3). Anhand dieser Schablone kann die Gingivektomie am Zahnfleisch genau bis zur Schmelz-Zement-Grenze erfolgen (Abb. 4). Für die Behandlung wurde entschieden, die Gingivektomie und Osteotomie in der gleichen Sitzung zu vollziehen. Alternativ wäre auch die Gingivektomie zu einem späteren Zeitpunkt möglich. Zu bedenken ist, dass keine Gingivektomie erfolgen kann, falls nicht ausreichend keratinisierte Gingiva apikal der zu behandelnden Zähne vorliegt. In solchen Fällen ist ein apikaler Verschiebelappen zu bevorzugen.

Im vorliegenden Fall wurde Gingivektomie und Osteotomie, wie entschieden, simultan durchgeführt. Die externe Gingivektomie (Abb. 5) erfolgt mittels Elektrotom. Nach der Durchführung wer-



07



08



09



10

**07**  
Intraoperativer Status nach Konturierung des Alveolar-knochens.

**08**  
Zustand nach Nahtverschluss.

**09**  
Volles Lächeln drei Monate nach chirurgischer Kronenverlängerung.

**10**  
Detailaufnahme drei Monate nach chirurgischer Kronenverlängerung.

den die Zahnanteile, die ehemals subgingival lagen, sichtbar. Im Anschluss daran erfolgt die Bildung eines Mukoperiostlappens zur Resektion des Knochens (Abb. 6). Nach der Aufklappung wird das Level des Knochens sichtbar. In diesem Fall lag der Alveolarknochen teilweise direkt auf der Schmelz-Zement-Grenze und teilweise 0,5 bis 1 mm apikal davon.

Der folgende Schritt diente der Entfernung des Knochens, sodass ein Abstand von 2,5 bis 3 mm zwischen Schmelz-Zement-Grenze und krestalem Knochen entsteht (Abb. 7). Hierzu können rotierende Instrumente verwendet werden. Es eignen sich Rosenbohrer, um eine grobe initiale Reduktion durchzuführen. Im Anschluss daran kann mit diamantierten Ultraschallschulspitzen gearbeitet werden. Diese sind sehr schonend und verringern das Risiko einer Schädigung der Wurzeloberfläche.

Als letzter Schritt sind Handinstrumente wie Knochenmeißel zur Reduktion empfehlenswert. Es ist insbesondere darauf zu achten, dass die approximalen Bereiche ebenfalls instrumentiert werden. Bei ausbleibender Bearbeitung dieser Bereiche kommt es häufig zu dreieckigen Zahnformen. Final können zudem mit einer diamantierten Kugel prominente knöcherne Bereiche des labialen Alveolarknochens reduziert werden. Der Nahtverschluss erfolgt dann mit vertikalen Matratzennähten (Abb. 8), die aus ästhetischen Gründen palatinal geknüpft werden. Im Anschluss werden NSAR (Nicht-steroidale Analgetika und Antirheumatika) als Schmerzmedikation sowie eine 0,2%ige Chlorhexidinspülung verordnet. Für weiterführende prothetische Maßnahmen sollte drei bis sechs Monate gewartet werden (Abb. 9 und 10).

### Fazit

Zusammenfassend ist zu sagen, dass der vorliegende Fall nur eine von vielen Vorgehensweisen zur Durchführung einer chirurgischen Kronenverlängerung darstellt. Die Methode der Wahl ist abhängig von den anatomischen Gegebenheiten des Patienten und dem Ziel der Behandlung. Unabhängig von der gewählten Methode ist die Vermittlung von realistisch erzielbaren Ergebnissen bereits vor der Behandlung eminent, damit der Patient nach der Behandlung zufrieden statt enttäuscht ist.



**Dr. Onur Deniz Polat, M.Sc., M.Sc.**

edel + weiss Zahnärzte

Klotenerstrasse 50

8303 Bassersdorf, Schweiz

O.d.polat@bluewin.ch

Literatur



Infos zum Autor



# TRIERER

## FORUM FÜR INNOVATIVE IMPLANTOLOGIE

22. APRIL 2023

**HIER  
ANMELDEN**

[www.trierer-forum.de](http://www.trierer-forum.de)



# Aligner als Teil eines ganzheitlichen ästhetischen Behandlungskonzepts

Patienten sind heute oft gut informiert und kommen immer häufiger mit sehr klaren Vorstellungen in die zahnärztliche Praxis. Das gilt vor allem für ästhetische Anliegen. Der folgende Fall zeigt, dass Patientenwünsche in der Praxis konkretisiert und in ein ganzheitliches Behandlungskonzept integriert werden können. Dieses umfasste neben der additiven Versorgung auch eine leichte Korrektur von Zahnfehlstellungen mit Alignern und führte letztlich zu einem besseren und vor allem langzeitstabilen Ergebnis.

Dr. Alina Lazar

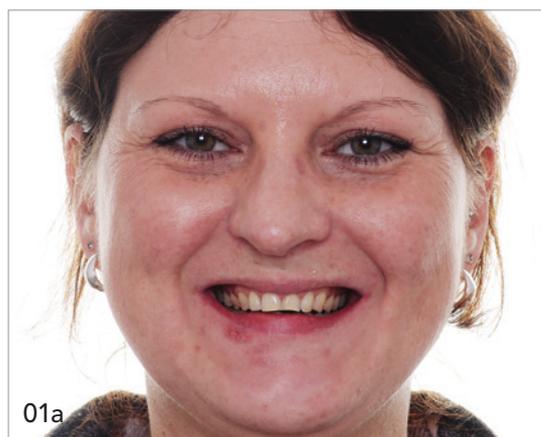
**H**at sich eine Praxis auf Ästhetische Zahnmedizin spezialisiert, kommen viele Patienten mit sehr konkreten Wünschen, die das Erscheinungsbild ihrer Zähne und ihres Lächelns betreffen. Diese Patienten zeigen häufig unregelmäßige Zahnabstände, Rotationen oder Abrasionsdefekte, wie sie durch Bruxismus entstehen können. Minimalinvasive Eingriffe sind ausdrücklich gewünscht. Keramikveneers, mit denen sich Form und Farbe der Zähne verändern lassen, spielen dabei eine wichtige Rolle. Die Herausforderung als behandelnder Zahnarzt besteht darin, Ästhetik und Funktion zusammenzubringen, denn eine Seite zu vernachlässigen, würde das Gesamtergebnis gefährden.<sup>1</sup>

Kieferorthopädische Behandlungen tragen wesentlich dazu bei, die Stabilität der definitiven Restaurationen langfristig sicherzustellen. Der nachstehend beschriebene Fall zeigt exemplarisch, dass eine kieferorthopädische Vorbehandlung das gewünschte Ergebnis ästhetisch noch übertreffen und zu einer langzeitstabilen Lösung führen kann.

## Kasuistik

In der Praxis stellte sich eine 34-jährige Patientin mit Schmerzen an Zahn 48 vor. Dieser wurde nach eingehender Befundung direkt schonend entfernt. Bei der routinemäßigen Untersuchung des Patientengebisses zeigten sich Chipping des Zahnschmelzes, Zahnschmelzdefekte an verschiedenen Zähnen, eine negative Front-Lachlinie sowie ein stark ausgeprägter bukkaler Korridor (Abb. 1).

Die Abrasionen in der Front sowie die wenig gefällige Lachlinie waren auch der Patientin bereits aufgefallen. Sie beobachtete in den vergangenen Jahren eine Verschlechterung



01a



01b

**01a**  
Ausgangssituation der Patientin: negative Lachlinie, deutliche Abrasionsdefekte an beiden Frontzähnen und ausgeprägter bukkaler Korridor.

**01b**  
Neue Lachlinie.



der Situation. Als Ursache für die Abrasion im Oberkiefer wurde ein Kieferengstand im Frontzahnbereich des Unterkiefers festgestellt. Um die Situation im Oberkiefer zu verbessern, würde also eine alleinige Behandlung der oberen Frontzähne keine nachhaltige Lösung bedeuten. Die von der Patientin zunächst bevorzugte alleinige Therapie mit Veneers für die Zähne 11 und 21 hätte die Ästhetik verschlechtert und zu einem hohen Risiko für Chipping der Keramikveneers geführt (Abb. 2a und b).

In Absprache mit der Patientin wurde ein Behandlungsplan erstellt, der zunächst die Ursache für Abrasionen beseitigen sollte und sowohl Ober- als auch Unterkiefer umfasste. Im Einzelnen sollte Zahn 22 derotiert sowie die Zähne 11 und 21 retrudiert werden. Die Unterkieferfront sollte begradigt, Zahn 31 retrudiert sowie die Zähne 33 und 34 nach bukkal protrudiert werden, um die Eckzahnführung wiederherzustellen. Das Ziel war, mithilfe von Alignern die korrekte Position der Frontzähne zu erreichen, sodass die beiden Frontzähne im Oberkiefer additiv mit je einem Veneer versorgt und eine ästhetische Lachlinie erzeugt werden konnte (Abb. 3 und 4). Der Plan sah die Verwendung von SureSmile® Alignern (Dentsply Sirona) vor, da mit diesem System eine gleichzeitige Behandlung von Ober- und Unterkiefer möglich ist.

### Behandlungsverlauf

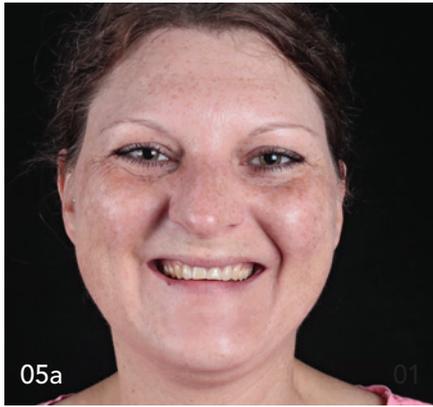
Die Patientin erhielt für den Zeitraum von zehn Wochen sowohl für den Ober-, als auch Unterkiefer neun SureSmile® Aligner (Abb. 5a und b). Bereits in der ersten Sitzung wurde eine interproximale Schmelzreduktion (IPR) gemäß Protokoll (Abb. 6) durchgeführt. Dank hoher Patienten-Compliance wurde in dieser kurzen Zeit ein sehr gutes Ergebnis erzielt (Abb. 7). Anschließend wurde für die Oberkieferfront ein Mock-up ange-

**02a+02b**  
Situation im Ober- und Unterkiefer: Die Eng- und Fehlstände im Unterkiefer bedingten die Abrasionen im Oberkiefer und hätten bei Nichtbehandlung die Stabilität der Veneers gefährdet.

**03**  
Frontsituation im Close-up.

**04**  
Ausgangssituation frontal.





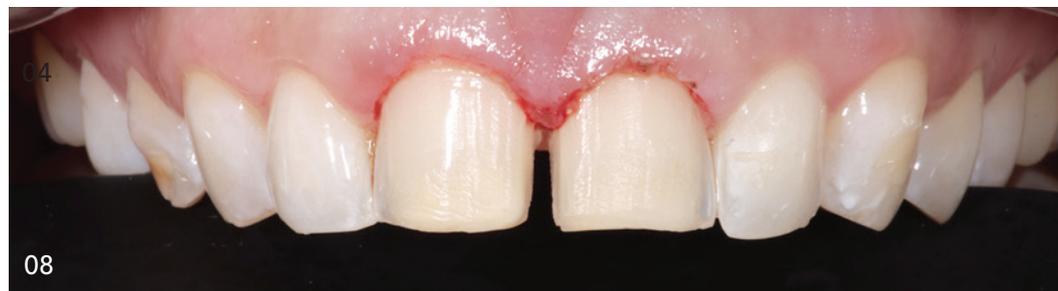
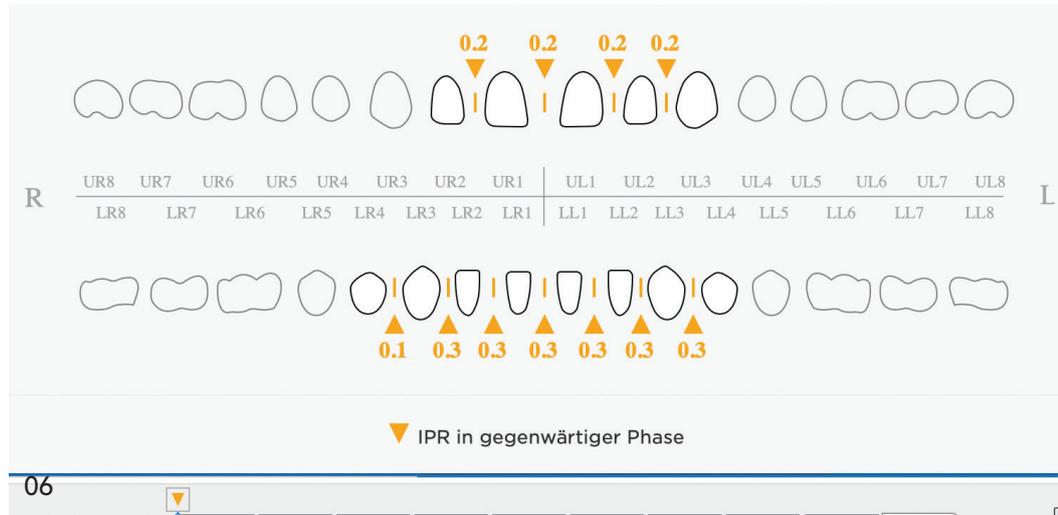
**05a+05b**  
Ergebnis nach der Behandlung mit neun SureSmile® Alignern (frontal, lateral links).

**06**  
Das IPR-Protokoll.



**07**  
Ergebnis frontal nach Behandlung mit SureSmile Alignern.

**08**  
Präparation der Zähne 11 und 21 inklusive Gingivektomie (0,5 mm Tiefe).



**09**  
Individuell geschichtete gefertigte Veneers.

**11**  
Neue Lachlinie.

**10**  
Situation nach Eingliederung der Veneers.



# „Bereits nach der Alignertherapie hatte sich die Situation positiv geändert und führte zur Steigerung der Motivation der Patientin.“

fertigt. Die Patientin erhielt ein In-Office-Bleaching (ZOOM!, Philips), um das harmonische Gesamtbild vorzubereiten und ihrem Wunsch nach helleren Zähnen zu entsprechen. Die beiden Zähne 11 und 21 wurden mit einer Gingivektomie präpariert (Abb. 8) und mit je einem laborgefertigten Veneer (Celtra® Press, Dentsply Sirona; Abb. 9 und 10) individuell geschichtet) versorgt (Labor: Zahntechniker Mario Pace, Koblenz). Zur Sicherstellung des Ergebnisses erhielt die Patientin einen Essix-Retainer für den Oberkiefer und einen lingualen Retainer für den Unterkiefer. Insgesamt dauerte die Behandlung 14 Wochen. Das Endergebnis zeigen die Abbildungen 11 und 12.

## Diskussion

Die initiale Behandlung mit SureSmile® Alignern war in diesem Fall die wichtige Grundlage für den Behandlungserfolg, da sie die Ursache des Problems beseitigte. Aus ästhetischer Perspektive hätte der sofortige Einsatz von zwei Veneers weder die Ästhetik verbessert noch den bukkalen Korridor verringert. Alternativ wäre eine komplette kieferorthopädische Behandlung bis zu den Molaren, die nach lingual gekippt waren, möglich gewesen. Anschließend hätten die Zähne von 25 bis 15 mit Veneers versorgt werden müssen – ein zeitaufwendiges und durchaus kostenintensives Verfahren, das für die Patientin nicht infrage kam.

Der tatsächlich umgesetzte Plan löste zwei Probleme: Durch die Vorbehandlung mit SureSmile® Alignern wurde der bukkale Korridor verbessert und die Position der Frontzähne so verändert, dass die gewünschten zwei Veneers platziert werden konnten. Bereits nach der Alignertherapie hatte sich die Situation positiv geändert und führte zur Steigerung der Motivation der Patientin. Dazu trug auch der hohe Tragekomfort der Aligner bei, der durch das girlandenförmige Design der Schnittkanten erzeugt werden konnte. Durch die beiden Veneers an den Zähnen 21 und 11 konnte eine schöne positive Lachlinie etabliert werden. Die Ausstrahlung der Patientin verbesserte sich sichtbar – die Patientin zeigte sich hochzufrieden.

Grundsätzlich ist die Kombination von kieferorthopädischen und restaurativen Maßnahmen ein etabliertes Behandlungskonzept, um gute Ergebnisse zu erreichen.<sup>2,3</sup> Zusätzlich muss dabei für die Ästhetik die Gingivasituation berücksichtigt werden,<sup>1</sup> was in diesem Fall über eine Gingivektomie erfolgte. Die Veneers ließen sich auf diese Weise so eingliedern, dass ein harmonisches Gesamtbild entstand.



12  
Lächeln, laterale Ansicht (rechts).



**Dr. Alina Lazar**

KOL Dentsply Sirona IAS Academy  
Clear Aligner Inman Aligner Trainer  
European Society of Cosmetic Dentistry (ESCD)  
COUNTRY CHAIRPERSON GERMANY

Vorderer Alter Berg 22  
76327 Pfinztal-Wöschbach  
Tel.: +49 7240 926890  
info@praxislazar.de

Infos zur Autorin



Literatur



# Cosmetic Dentistry – ein Bereich für „Universal-Spezialisten“

Im Jahr 2003 gründete sich die Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) in München. Das Ziel war und ist es, Zukunftsperspektiven in der Kosmetischen Zahnmedizin aufzuzeigen und den Mitgliedern der Fachgesellschaft mit Fortbildungsangeboten und Patienteninformationen nachhaltig zu unterstützen. In diesem Jahr wird die DGKZ nun 20 Jahre alt. Turnusgemäß hat Dr. Jürgen Wahlmann das Amt des Präsidenten übernommen. Im folgenden Interview spricht er über die Highlights der diesjährigen Jahrestagung und erklärt, warum Cosmetic Dentistry ein so interdisziplinärer Bereich der Zahnmedizin ist.

Nadja Reichert



**H**err Dr. Wahlmann, in diesem Jahr feiert die DGKZ ihr 20-jähriges Jubiläum. Was waren Ihre persönlichen Highlights aus den vergangenen 20 Jahren?

Unsere Jahrestagung ist definitiv immer ein Highlight, da möchte ich auch gar kein Jahr besonders herausstellen. Wir konnten immer großartige Programme zusammenstellen, die unseren Mitgliedern ein aktuelles Update zur kosmetisch-ästhetischen Zahnmedizin gegeben haben. Auch die Intensivkurse zu den Themen „Veneers von A–Z“ oder „Chirurgische Aspekte der rot-weißen Ästhetik“ haben sich immer großer Beliebtheit erfreut. Ein Highlight für mich waren aber auf jeden Fall die Gemeinschaftskongresse, die wir als DGKZ zusammen mit der IGÄM (Internationale Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V.) und ihrem Präsidenten Prof. Dr. Werner L. Mang, z.B. in Lindau am Bodensee, veranstalten konnten. Hier hat man das Thema Ästhetik so interdisziplinär, wie es nun mal ist, präsentieren können, und ich freue mich sehr, dass wir Prof. Mang auch 2023 zu unserer Jubiläumstagung wieder als Referenten begrüßen können.

Welchen Punkt ich auch noch herausstellen möchte, sind unsere digitalen Lerninhalte. Die Coronapandemie hat uns in puncto Präsenzveranstaltungen vor allem 2020 ja einen großen Strich durch die Rechnung gemacht. Aber wir konnten hier wunderbar reagieren und mit Tutorials, die zu verschiedenen Fragestellungen der Ästhetischen Zahnmedizin produziert wurden, unseren Mitgliedern auf der Verbandshomepage weiterhin kompetente Fortbildungsinhalte liefern.

**„Denn am Ende ist ein Lächeln nur dann wirklich schön, wenn es zum Gesicht eines Menschen passt.“**

## „Um diesen hohen Anforderungen und dem damit verbundenen Know-how zu entsprechen, bedarf es einer völlig neuen Gruppe von Spezialisten, de facto den ‚Universal-Spezialisten‘.“

**Passend zum Jubiläum kehrt die DGKZ quasi zu ihren Wurzeln zurück und veranstaltet Ihre Jahrestagung am 6. und 7. Mai in München. Welche Themen stehen im Fokus?**

München als Austragungsort unserer 19. Jahrestagung ist wirklich etwas ganz Besonderes, und wir freuen uns, in der Gründerstadt der DGKZ auch unser Jubiläum zu feiern. Die Jahrestagung steht unter dem Schwerpunktthema „Rot-weiße Ästhetik im Gesamtkonzept“, denn genau das macht ein schönes Lächeln aus. Zahnform und -farbe müssen zu einem harmonischen Gingivaverlauf passen. Die Vorträge in unserem Hauptpodium beschäftigen sich daher u.a. mit Themen wie Rezessionsdeckungen, Erosionen, schmerzempfindlichen Zähnen und deren Folgen für die Ästhetik. Gleichzeitig möchten wir aber auch auf aktuelle Trends in der Cosmetic Dentistry eingehen und sie in den Kontext mit anderen zahnmedizinischen und medizinischen Disziplinen setzen. Denn am Ende ist ein Lächeln nur dann wirklich schön, wenn es zum Gesicht eines Menschen passt. Daher haben wir uns auch entschieden, nicht nur die Zähne, sondern auch das gesamte Gesicht in den Fokus zu rücken. Unser Bereich ist immerhin so interdisziplinär wie wohl kaum ein anderer der Zahnmedizin. Aber das muss er auch sein, um für unsere Patienten das optimale Ergebnis zu erzielen.

**„Schönheit als Zukunftstrend“ ist auch das Thema des Expertentalks auf der diesjährigen Jahrestagung. Was wird von den Zahnmedizinern denn künftig erwartet?**

Das Streben nach optimalem Aussehen wird die Nachfragesituation in der Zahnmedizin grundsätzlich verändern. Neben der Wiederherstellung natürlicher funktionaler Verhältnisse im Mund-, Kiefer- und Gesichtsbereich geht es zunehmend auch darum, in diesem Zusammenhang auch optische Verbesserungen oder so-

gar Veränderungen zu erzielen. Ähnlich wie im traditionellen Bereich der Schönheitschirurgie sind auch wir Zahnärzte in der Lage, dem Bedürfnis nach einem jugendlichen, den allgemeinen Trends folgenden Aussehen zu entsprechen. Gleichzeitig eröffnen sich in der Kombination verschiedener Disziplinen der Zahnheilkunde bis hin zur Schnittstelle der Ästhetischen Chirurgie völlig neue Möglichkeiten. Um diesen hohen Anforderungen und dem damit verbundenen Know-how zu entsprechen, bedarf es einer völlig neuen Gruppe von Spezialisten, de facto den „Universal-Spezialisten“. Ich denke, dass Zahnärzte, die ihr erstklassiges Fachwissen in mehreren Disziplinen auf einer qualitativ völlig neuen Stufe – möglicherweise sogar bis hin zur Schnittstelle der Ästhetischen Chirurgie – umsetzen, in Zukunft sehr gefragt sein werden.

**Also ist Cosmetic Dentistry heute Bestandteil vieler Behandlungskonzepte. Wie definiert sie sich daher in der Zahnmedizin?**

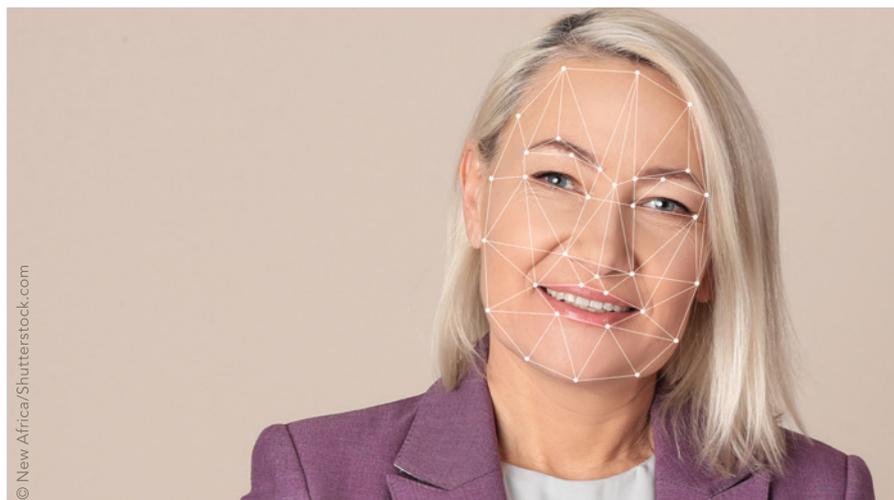
Schöne Zähne bedeuten auch gesunde Zähne – deshalb ist Cosmetic Dentistry auch so interdisziplinär aufgestellt. Sie können beispielsweise nur dann Veneers einsetzen oder ein Whitening durchführen, wenn die Zähne kariesfrei sind. Vor vielen restaurativen Behandlungen stehen oft Vorbehandlungen wie zum Beispiel parodontale, endodontische und/oder kieferorthopädische Behandlungen an. Das oberste Ziel ist und bleibt es, natürliche Zähne zu erhalten. Cosmetic Dentistry arbeitet dann möglichst noninvasiv mit den erhaltenen gesunden Zähnen und kann diese in Funktion, Form oder Farbe weiter optimieren.

Gleichzeitig sind wir auch ganz stark im restaurativen Bereich gefragt. Besonders der Frontzahnbereich ist dabei für Patienten entscheidend. Fehlstellungen, abgebrochene Zähne oder starke Verfärbungen führen



Rot-weiße Ästhetik ist essenziell für die (Re-)Konstruktion eines schönen Lächelns.

Für ein schönes Lächeln müssen nicht nur Zähne und Zahnfleisch, sondern auch verschiedene Parameter des Gesichts beachtet werden.



## „Dabei ist es unsere Aufgabe als Behandler, die Voraussetzungen des Patienten zu betrachten.“

nicht nur zu einer optischen, sondern damit auch psychischen Beeinträchtigung. Natürlich bedienen wir uns hierbei Behandlungsmethoden z. B. aus der Kieferorthopädie oder Implantologie. Das Ziel ist hierbei jedoch immer, das natürliche Lächeln unserer Patienten wiederherzustellen und ihnen somit ein neues und besseres Lebensgefühl zu geben.

### Eine abschließende Frage: Was gehört bei Cosmetic Dentistry für Sie heute zum „State of the Art“?

Diesen Punkt hatte ich bereits bei Ihrer Frage nach unserer Jahrestagung angeschnitten. Ein schönes Lächeln definiert sich nach ganz konkreten Punkten: dem optimalen Zusammenspiel von weißer und roter Ästhetik, Natürlichkeit sowie der Harmonie des Lächelns mit dem gesamten Gesicht des Patienten. Es gehört für mich daher ganz klar zu einer Behandlung dazu, das Lächeln nicht künstlich wirken zu lassen. Viele unserer Patienten möchten ein sogenanntes „Hollywood-Lächeln“ mit strahlend weißen Zähnen haben. Dabei ist es unsere Aufgabe als Behandler, die Voraussetzungen des Patienten zu betrachten: das Alter, die Lebenssituation des Patienten, die Langlebigkeit unserer Arbeit und natürlich das Gesicht und die Ausgangssituation des Gebisses. Gingivatyp und -verlauf sowie die ursprüngliche Zahnform und -farbe müssen evaluiert und deren Verbesserung wieder ins Gesamtbild des Gesichts gesetzt werden. Auch eine möglichst minimalinvasive Behandlung zum Beispiel durch kieferorthopädische Vorbehandlung gehört für mich heute zwingend zum Behandlungskonzept. „State of the Art“ beginnt daher für mich schon beim Aufklärungs- und Beratungsgespräch und nicht erst bei der Wahl des Kompositmaterials oder der Veneers.

Wenn man die Voraussetzungen, die der Patient selbst mitbringt, in die Behandlungsplanung einfließen lässt, kann die Therapie ideal auf diesen Patienten angepasst werden. Aus unserer täglichen Praxis wissen wir, dass zu viele Termine eher abschreckend auf die Patienten wirken. Daher ist schon im Vorfeld genau zu klären, welche Behandlungen denn überhaupt notwendig sind, um zum gewünschten Ergebnis zu kommen.

Bei der Planung selbst gehört es für mich heute dazu, die Endsituation für den Patienten mit abzubilden. Dank Intraoralscans, Planungssoftware und digitalem oder analogem Mock-up können wir Ergebnisse funktionell und ästhetisch überprüfen und für den Patienten greifbar machen. Ich finde, dass ist gerade in der Cosmetic Dentistry eine enorme Erleichterung. Ich sprach zuvor von der Natürlichkeit des Lächelns. Wenn die Endsituation schon vor Behandlungsbeginn digital veranschaulicht werden kann, hilft es den Patienten dabei, unsere Empfehlungen für oder gegen bestimmte Versorgungsbesser zu verstehen. Auf der anderen Seite können wir durch digitale Modelle z. B. die ideale Form und Länge für Veneers oder Kronen wählen. Die digitalen Möglichkeiten der heutigen Zahnmedizin zu nutzen, gehört für mich auf jeden Fall auch zum „State of the Art“.

Herr Dr. Wahlmann, vielen Dank für das Gespräch.

Infos zur  
Fachgesellschaft



Infos zum  
Interviewpartner



# 19. DGKZ JAHRESTAGUNG



**ROT-WEISSE ÄSTHETIK  
ALS GESAMTKONZEPT**

**5./6. MAI 2023  
MÜNCHEN**



**HIER  
ANMELDEN**

[www.dgkz-jahrestagung.de](http://www.dgkz-jahrestagung.de)



# 100 Jahre IDS: Motor für Innovationen der Dentalbranche

In diesem Jahr kann sich die Internationale Dental-Schau (IDS), die internationale Leitmesse der Dentalbranche, wieder in ihrem vollen Umfang präsentieren und ist dafür bestens aufgestellt. Dabei findet das globale Branchen-Highlight nicht nur zum 40. Mal statt, sondern feiert auch den 100. Geburtstag. „100 years IDS – shaping the dental future“: Die IDS gestaltet die dentale Zukunft seit nunmehr 100 Jahren und wird dies vom 14. bis 18. März 2023 erneut eindrucksvoll unterstreichen.

Katja Kupfer, Christin Hiller

**Z**ur international führenden Dentalmesse haben sich bereits rund 1.800 Unternehmen aus 60 Ländern angemeldet. Rund 75 Prozent der ausstellenden Unternehmen kommen aus dem Ausland – die starke internationale Beteiligung ist ein Beweis für die globale Strahlkraft der IDS. Neben der größten Beteiligung aus Deutschland stellen aktuell Italien, die Republik Korea, Frankreich, Japan, die Schweiz, Spanien, die Türkei und die USA die bedeutendsten internationalen Ausstellerbeteiligungen. Daneben sind wieder zahlreiche ausländische Gruppenbeteiligungen in Köln vertreten. Bisher haben sich 15 Gruppen aus 13 Ländern, beispielsweise aus Argentinien, Brasilien, Bulgarien, China, Israel, Italien, Japan, Hongkong, Korea, Singapur und den USA, zur IDS angemeldet.

Die IDS 2023 belegt die Hallen 1, 2, 3, 4, 5, 10 und 11 des Kölner Messegeländes mit einer Brutto-Ausstellungsfläche von rund 180.000 Quadratmeter. Alle Messehallen sind durch einen einfachen Rundlauf miteinander verbunden. Die vier Eingänge Süd, Ost, West und Messeboulevard sorgen für eine gleichmäßige Verteilung der Besucher.

## Oral health im internationalen Fokus

Im Rahmen einer Pressekonferenz zum diesjährigen Angebot der IDS gab Dr. Juliane Winkelmann, European Observatory of Health Systems and Policies, Brüssel, einen Überblick bleibt das Thema Mundgesundheit auf internationaler Ebene. Hierzu wurden Zahlen aus 31 Ländern im Rahmen einer Studie erhoben und miteinander verglichen. Festgestellt werden konnte u.A., dass 52 Prozent der Bevölkerung in Europa eine orale Erkrankung aufweisen, angeführt von Karies und Parodontitis. Die Pro-Kopf-Ausgaben für zahnärztliche Leistungen sind in Deutschland mit

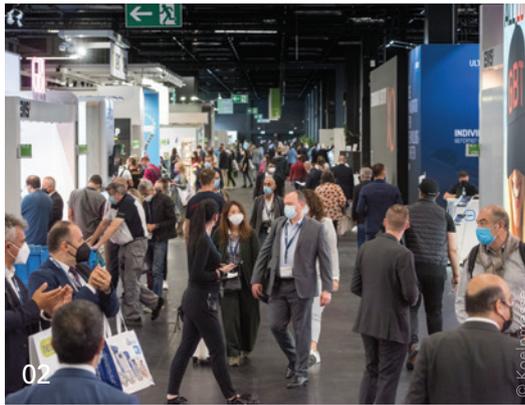
am höchsten. Zahnleistungen werden mehrheitlich privat bezahlt (59 Prozent). Insbesondere für Deutschland lässt sich laut Winkelmann feststellen, dass Zahngesundheit als wertvolles Gut erkannt werde und folglich alle Marktteilnehmer eine solide Basis für Erfolge finden. Gerade jedoch der internationale Blick eröffne mitunter große Defizite, beispielsweise in den Bereichen Ausbildung, Zahnarztdichte, Qualität und Begehrlichkeit einer Behandlung sowie Finanzierung. Wie ein vorzugswürdiges zahnmedizinisches Versorgungssystem aussehen könne, bleibe daher offen, eine Angleichung der länderspezifischen Gefälle sei Zielsetzung der Gesundheitspolitik, so Winkelmann.

## Schaufenster der Innovationen

Oliver Frese, Geschäftsführer der Koelnmesse GmbH, machte deutlich, dass die Krise der letzten Jahre für alle Verantwortlichen auch eine Chance war, diese jetzt besondere Jubiläumsmesse qualitativ zu strukturieren und in neuen Dimensionen zu gestalten. „Wir dürfen eine starke IDS-Jubiläumsausgabe erwarten – ohne Corona-Regularien, mit alten Freiheiten“, so Frese.

## IDS auch in 2023 als Hybrid

Oliver Frese ging außerdem auf den hochdigitalisierten Charakter der IDS 2023 ein. „Neben der Präsenzausstellung bietet die digitale Plattform IDSconnect Informationen über Produkte sowie Systemlösungen und ermöglicht das Streaming von Webinaren, Pressekonferenzen, Events sowie Eins-zu-eins-Kommunikation mit Entscheidern der Branche. Dies eröffnet eine gleichbleibende internationale Reichweite in Verbindung mit einem erfolgreichen Messeerlebnis. Fachbesucher der IDS können sich jederzeit live dazuschalten oder Inhalte genau dann abrufen, wenn sie Zeit haben.“



**01 + 02**  
Die Hallen der Koelnmesse werden zur IDS 2023 wieder mehr Besucher und Dentalaussteller als vor zwei Jahren begrüßen können.

**03**  
Im Rahmen einer Pressekonferenz mit (v.l.) Susanne Schöne (Moderatorin und Journalistin), Oliver Frese (Geschäftsführer Koelnmesse GmbH), Mark Stephen Pace (Vorsitzender des VDDI), Dr. Henner Bunke (Board Member Council of European Dentists) und Dr. Juliane Winkelmann (European Observatory of Health Systems and Policies, Brüssel).



Dr. Henner Bunke, Board Member Council of European Dentists (CED), widmete sich innerhalb der Gesprächsrunde vor allem dem Thema Digitalisierung aus Praxisperspektive. Diese bringe das Potenzial großer Chancen wie AI und KI mit sich, erfordere aber auch das technische „am Ball bleiben“ aller Beteiligten.

### Messebesuch mit dem Online-Ticket

Besucher können sich bequem ein Online-Ticket für die IDS 2023 herunterladen. Über den Link <https://www.ids-cologne.de/die-messe/tickets/tickets-kaufen/> kann jeder ein Ticket kaufen oder digitale Ticket-Codes einlösen. Zuvor ist eine Registrierung mit einem Koelnmesse-Account nötig. Messebesucher, die bereits bei der Koelnmesse registriert sind, können ihre bisherigen Zugangsdaten nutzen. Diese persönlichen Zugangsdaten des Accounts sind auch für den Zugang zur Messe-App und zur digitalen Event-Plattform IDSconnect gültig. Für neue Besucher gilt: Nach der Registrierung kann das IDS-Ticket gekauft oder der digitale Ticket-Code eingelöst werden. Die Bezahlung wird via PayPal oder Kreditkarte (MasterCard, VISA, American Express)

abgewickelt. Die Voraussetzung, das digitale Ticket am Eingang verwenden zu können, ist die IDS-App. Diese gibt es im App-Store (IOS) bzw. Play-Store (Android). Zusätzlich zum Zugangsticket erhält der Besucher den kostenlosen Fahrausweis in einer separaten E-Mail. Dieser 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).

**Koelnmesse GmbH**  
Messeplatz 1  
50679 Köln  
Tel.: +49 221821-0  
[www.ids-cologne.de](http://www.ids-cologne.de)



# Kompetent, kompakt und kostenfrei

## Die neue Webinarreihe von Permadental im Frühling 2023

Im ersten Halbjahr 2023 setzt Permadental seine campus-Webinarreihe für Zahnärzte, Kieferorthopäden und interessierte Praxismitarbeiter fort. Bereits zum vierten Mal offeriert das Unternehmen jeweils mittwochmittags von 13 bis 14 Uhr eine spannende Serie von aktuellen Online-Seminaren. Jedes der rund einstündigen Live-Webinare wird mit einem Fortbildungspunkt bewertet.

Redaktion

### Zahnmedizinischer und wirtschaftlicher Erfolg

„Für moderne patientenorientierte Praxen bieten die Webinare neue Anregungen und Ideen für den zahnmedizinischen und wirtschaftlichen Erfolg“, betont Christian Musiol, Sales Manager bei Permadental. „In nur einer Stunde profitieren Teilnehmer vom Know-how der Referenten und erhalten Informationen, die unmittelbar im Praxisalltag umgesetzt werden können. Ohne den Feierabend oder die Arbeitszeit zu unterbrechen und ohne aufwendige Reisen können sich Zahnmediziner und ihre Teams fortbilden und zu hochaktuellen Themen informieren – und das immer zeitsparend, ob am Praxis-PC oder daheim.“

### Lösungen für das ganze Praxisteam

Die neue Fortbildungsreihe informiert über aktuelle und praxisrelevante Themen. Von der kassenkonformen UK-Protrusionsschiene (Respire) über digital hergestellte Totalprothetik – kompatibel mit jedem klinischen Workflow (EVO fusion) – bis hin zu digital geplanter und vorbereiteter Composite-Injektionstechnik (F.I.T.). Auch der digital geplante Designvorschlag (permaView), der Einsatz moderner Scanner von Medit (i700/i700w) und Alignertherapien für Anfänger und Fortgeschrittene (TrioClear) werden behandelt. Zusätzlich in das Programm aufgenommen wurden jetzt auch kürzere Webinare, die Interessierten die Aligner-Basics vermitteln.



PERMADENTAL  
**WEBINAR-  
REIHE** \_\_\_\_\_  
FRÜHLING 2023

### Ab sofort auswählen und anmelden

Für alle Praxismitarbeiter, immer mittwochs von 13 bis 14 Uhr.

Tel.: +49 2822 71330-22

Fax: +49 2822 71330-99

[webinare@permadental.de](mailto:webinare@permadental.de)

[www.permadental.de/webinarreihe](http://www.permadental.de/webinarreihe)

**Permadental GmbH**

Marie-Curie-Straße 1

46446 Emmerich am Rhein

Tel.: +49 2822 71330

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

# Lernen vom Profi: Live-Kurs zu Clear Aligner-Prinzipien in Leipzig

Clear Aligner erobern bereits seit einigen Jahren erfolgreich die Zahnarztpraxen und erleichtern die tägliche Arbeit im Bereich der Kieferorthopädie. Aligner ermöglichen nicht nur minimalinvasive Therapien mit höchstästhetischen Ergebnissen, ihr unauffälliger Tragekomfort ist das Argument, welches vor allem Patienten überzeugt, die sich bislang vor konventionellen Therapien mit Brackets oder herausnehmbaren Zahnspangen scheuen. In einem zweitägigen Einsteigerkurs am 31. März und 1. April 2023 in Leipzig wird Dr. Stéphane Reinhardt, DMD die Grundlagen der Clear Aligner-Behandlung am Beispiel von Invisalign und der ClinCheck-Software erläutern. Ziel des Kurses ist es, den Teilnehmern die Prinzipien der Aligner-Therapie zu erläutern sowie Sicherheit in den Bereichen ASR (approximale Schmelzreduktion), Attachmentplatzierung und im Umgang mit der Planungssoftware zu geben. Die Teilnehmer erwarten spannende Fälle aus der täglichen Praxis, die den Einsatz von Alignern und die Notwendigkeit einer kieferorthopädischen Behandlung im ganzheitlichen zahnmedizinischen Ansatz zeigen. Sie möchten Ihren Patienten ein unvergesslich schönes Lächeln schenken? Dann melden Sie sich noch heute für den Live-Kurs in Leipzig an.

## Eckdaten

**Wo:** Die Tagungslounge, Katharinenstraße 6, 04109 Leipzig

**Wann:** Freitag, 31. März 2023 von 13.00–19.00 Uhr,

Samstag, 1. April 2023 von 8.00–16.00 Uhr

**Vortragssprachen:** Englisch, Deutsch

(Die meisten Vorträge erfolgen auf Englisch, ohne Übersetzung.)

**Referenten:** Dr. Stéphane Reinhardt, DMD, Kanada, und

Zahnärztin Michaela Sehnert, GP, Deutschland

**CE-Punkte:** 12

**Kosten:** 1.895 Euro

**Quelle:** Clear Institute



## Craniomandibuläre Dysfunktion (CMD) – das Resultat eines stressigen Alltags?

Unerwartete Planänderungen, mehr Arbeit, als an einem einzigen Tag machbar zu sein scheint? Stress ist für viele ein allgegenwärtiger Alltagsbegleiter und kann sich auch negativ auf die Mundgesundheit auswirken. Im Rahmen der diesjährigen Haleon Herbstakademie im November klärte daher Dr. Horst Kares, Zahnarzt und Experte auf dem Gebiet der craniomandibulären Dysfunktion (CMD), in seinem Webinar über 150 interessierte Teilnehmer über den Zusammenhang zwischen CMD und Stress auf. Der Fokus des Webcasts lag auf der Diagnose und Behandlung der Betroffenen mit praxisnahen Fallbeispielen und einfachen Tipps zur Selbsthilfe. Anhand von Patientenfällen zeigte Dr. Kares, dass jeder von CMD betroffen sein kann und die Symptome facettenreich sind. Diese können sich sowohl in schmerzhafter Form (sCMD) zeigen oder auch in nicht schmerzhafter Ausprägung (nsCMD) auftreten. Doch nicht in jedem Fall sind eine Okklusionsschiene oder ein Front-Jig die beste Behandlungsoption. Laut Dr. Kares sind vor allem Aspekte wie Aufklärung, Bewegung und Kiefergymnastik bzw. Physiotherapie essenzielle Bestandteile einer langfristigen Therapie, die bereits nach kurzer Zeit zur Verbesserung des Schmerzempfindens beitragen kann. Der Fokus sollte im zahnärztlichen Beratungsgespräch auf Hilfe zur Selbsthilfe gelegt werden. Fünf Übungen zur Entspannung der Mund-, Kiefer- und Gesichtsmuskulatur, weitere praktische Tipps für die zahnärztliche Beratung von CMD-Patienten sowie alle Vorträge der Haleon Herbstakademie Webinar-Serie im On-Demand-Video-Stream finden Sie bis zum 31.05.2023 auf dem Haleon Healthpartner Portal: [www.haleonhealthpartner.com/de-de/patient-care-resources/](http://www.haleonhealthpartner.com/de-de/patient-care-resources/)

# 2 TAGE

## FORTBILDUNGSPOWER

mit Dr. Stéphane Reinhardt, DMD

CLEAR  
INSTITUTE

Live-Kurs:  
Clear Aligner Principles

31.03.–01.04.2023



Information und  
Anmeldung



# 20 Jahre DGKZ – Cosmetic Dentistry ist High-End-Zahnmedizin

Am 5. und 6. Mai 2023 findet im Münchener H4 Hotel an der Messe die 19. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) statt. Die 2003 gegründete Fachgesellschaft feiert zu diesem Kongress ihr 20-jähriges Jubiläum und kehrt zu ihren Ursprüngen zurück.

Redaktion

01

Der Vorstand  
der DGKZ: (v.l.)  
Dr. Jens Voss,  
Dr. Martin Jörgens  
und Präsident  
Dr. Jürgen  
Wahlmann.



**H**eute kann sich kaum noch jemand vorstellen, dass die Gründung der DGKZ im Jahr 2003 ein großes Politikum war, das zu heftigen Diskussionen bis hin zu Abhandlungen in diversen Publikationen oder „wissenschaftlichen Statements“ seitens der Vertreter der „Ästhetischen Zahnmedizin“ führte. Die Initiatoren der neuen Fachgesellschaft ließen sich aber nicht auf diese Diskussion ein. In ihrem Verständnis gibt es auch international keinen Dissens zwischen Ästhetik oder Cosmetic Dentistry. Die Frage war die Definition der Inhalte und Ziele, und hier ging die DGKZ in vielen Punkten über das Bisherige hinaus. Cosmetic Dentistry wurde und wird als High-End-Zahnmedizin mit interdisziplinärem Ansatz bis hin zur Ästhetischen Chirurgie gesehen. Das war neu und in gewissem Sinne auch revolutionär.

## Bedürfnisse erfüllen und neue Möglichkeiten bieten

Die „Schönheit als Zukunftstrend“ hat inzwischen auch die Nachfragesituation in der Zahnmedizin grundsätzlich verändert. Neben der Wiederherstellung natürlicher funktionaler Verhältnisse im Mund-, Kiefer- und Gesichtsbereich geht es zunehmend auch um darüberhinausgehende, rein kosmetische und optische Verbesserungen oder Veränderungen. Um diesen hohen Anforderungen und dem damit verbundenen Know-how zu entsprechen, bedarf es nach Vorstellung der DGKZ einer völlig neuen Gruppe von „Universal-Spezialisten“: Zahnärzte, die ihr erstklassiges Fachwissen in mehreren Disziplinen auf einer qualitativ völlig neuen Stufe bis hin zur Schnittstelle der Ästhetischen Chirurgie umsetzen. Diesen interdisziplinären Ansatz verfolgt die DGKZ seit ihrer Gründung mit Erfolg.

## Zurück zu den Wurzeln

Anlässlich des 20-jährigen Bestehens der DGKZ soll nicht nur im Rahmen der 19. Jahrestagung einer hochkarätigen Expertenrunde Bilanz gezogen werden. Die Teilnehmer erwartet angesichts des Jubiläums ein thematisch und strukturell breit gefächertes Programm, das sowohl die Entwicklungen aufzeigt als auch zugleich verdeutlicht, was heute auf diesem Gebiet „State of the Art“ ist. Mit München als Veranstaltungsort kehrt die DGKZ, wenn man so will, zu den Ursprüngen zurück, denn hier, im damals gerade neu eröffneten Hotel Bayerpost, fand mit knapp 200 Teilnehmern der erste Kongress der noch jungen Fachgesellschaft statt.

### OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-308  
event@oemus-media.de  
www.dgkz-jahrestagung.de

Anmeldung und  
Informationen



Anmeldung



## Fit für Hygiene, QM und Dokumentation – die aktuelle Update-Reihe 2023

Praxisorganisatorische Aspekte wie Hygiene, Qualitätsmanagement und Dokumentation sind neben den zahnmedizinisch-fachlichen Herausforderungen entscheidend für den Erfolg in der täglichen Praxis. Regelmäßige Fortbildung für das gesamte Praxisteam ist essenziell notwendig, um auf veränderte Bedingungen und neue Herausforderungen reagieren zu können. Die „Update-Reihe“ mit Iris Wälter-Bergob und Christoph Jäger bietet hierfür ideale Voraussetzungen. Auf Wunsch vieler Teilnehmer wurde das Update Hygiene in der Zahnarztpraxis neu in das Programm aufgenommen und ersetzt seit 2022 das bisherige Seminar zur Hygienebeauftragten. Der eintägige Kurs vertieft bereits vorhandenes Wissen, gibt erweiterte Perspektiven für die relevanten Bereiche und informiert jeweils aktuell über Entwicklungen und Veränderungen. Ebenso wichtig wie Hygiene ist die richtige und rechtssichere Dokumentation. Im Seminar geht es inhaltlich u. a. um die Bedeutung der Dokumentation in der vertragszahnärztlichen Praxis, insbesondere im Arzthaftungsprozess. Hier spielen speziell die gesetzlichen Grundlagen nach § 30 Abs. 3 Heilberufe-Kammergesetz in Verbindung mit der Berufsordnung und den DSGVO-Vorschriften eine wichtige Rolle. Das Seminar Qualitätsmanagement wurde erneut inhaltlich überarbeitet, wei-

ter strukturell angepasst, beinhaltet zusätzlich den Programmpunkt Datenschutz und bietet so einen deutlichen Mehrwert. Die Kurse dauern acht (Hygiene und QM) bzw. vier Stunden (Dokumentation) und finden wie gewohnt bundesweit im Rahmen der Veranstaltungen der OEMUS MEDIA AG statt. Besondere Gruppenangebote machen die Teilnahme ganzer Praxisteams außerordentlich attraktiv.

**OEMUS MEDIA AG**  
**Holbeinstraße 29**  
**04229 Leipzig**  
**Tel.: +49 341 48474-308**  
**event@oemus-media.de**  
**www.praxisteam-kurse.de**



© RESTOCK images/Shutterstock.com

## Ostseekongress in Warnemünde – jetzt Frühbucherrabatt sichern

Auch im kommenden Jahr gehts nach Warnemünde. Sonne, Strand und Meer sowie ein attraktives wissenschaftliches Programm – das sind die Attribute, für die alljährlich der Ostseekongress/Norddeutsche Implantologietage steht. Am Christi-Himmelfahrt-Wochenende – 19./20. Mai – findet er zum 15. Mal statt. Auch zum Jubiläum gibt es zahlreiche gute Gründe, in das direkt am Strand von Rostock-Warnemünde gelegene Hotel NEPTUN zu kommen. Am Freitagvormittag ist für Interessierte im Rahmen des Pre-Congress Programms wieder die Besichtigung einer Implantatfertigung möglich. Ein weiteres Highlight wird sicher wieder der Hands-on-Kurs „Weichgewebemanagement“ mit Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc. Umfangreiche Übungen am Tierpräparat stehen hier im Fokus. Daneben bietet der Kurs „Implantatchirurgie“ mit Prof. Dr. Dr. Frank Palm eine gute Gelegenheit, sich über das aktuellste Know-how zu informieren. Weitere Workshops runden das Pre-Congress Programm am Nachmittag ab. Bei der Zusammenstellung des Fachprogramms haben sich die Veranstalter von dem Ziel leiten lassen, neueste Erkenntnisse aus Wissenschaft und Praxis anwenderorientiert aufzubereiten und zu vermitteln. Neben dem implantologischen Hauptpodium gibt es erneut ein Podium Allgemeine Zahnheilkunde – diesmal mit dem

Schwerpunkt „Zahnerhalt“. Mit Kids on the Beach im Vorfeld der Sunset Lounge (NEPTUN Strandbar – Düne 13) gibt es ein zusätzliches Angebot für die mitreisenden Familien. Höhepunkt des ersten Kongresstages ist traditionsgemäß die Kongressparty in der Sky-Bar des Hotel NEPTUN.

**OEMUS MEDIA AG**  
**Holbeinstraße 29**  
**04229 Leipzig**  
**Tel.: +49 341 48474-308**  
**event@oemus-media.de**  
**www.ostseekongress.com**

Anmeldung und Programm



© Eipisterra/Shutterstock.com



## Neues Aligner-System für Zahnärzte der D-A-CH-Region

Align Technology hat jüngst das Invisalign® Go™ Portfolio erweitert: Das neue Invisalign® Go Express System transparenter Aligner ist eine wirksame Behandlungsoption zur geringfügigen kieferorthopädischen Korrektur leichter Lücken, Engstände oder kieferorthopädischer Rezidive. Es basiert auf der gleichen patentierten Technologie für besser vorhersagbare Ergebnisse<sup>1</sup> wie der Rest des Invisalign® Go Portfolios. Das Invisalign® Go Express System kann eigenständig oder als Teil mehr ganzheitlich ausgerichteter orthorestaurativer Behandlungspläne Anwendung finden. Abhishkek Ganguly, Align Technology VP Sales GP Channel, Kernmärkte EMEA, sagte: „Die Nachfrage nach ästhetischen Behandlungen wächst unter Zahnärzten. Die Einführung des neuen Invisalign® Go Express Systems wird Zahnärzten einen erweiterten Anwendungsbereich bieten, um kleinere Zahnfehlstellungen zu behandeln oder ästhetische Korrekturen mit dem Invisalign® System vorzunehmen.“

### Anmerkungen

<sup>1</sup> Im Vergleich zu zuvor aus einschichtigem (EX30) Material gefertigten Invisalign Schienen.

Infos zum Unternehmen



Align Technology GmbH  
Tel.: 0800 2524990 · [www.invisalign-go.de](http://www.invisalign-go.de)



## Stabilisierung der gesunden Mundflora schon beim Zähneputzen

Mit zunehmenden Erkenntnissen über das orale Mikrobiom wird deutlich, dass nicht einzelne Keime für Karies und Parodontitis verantwortlich sind, sondern ein in seiner Gesamtheit gestörtes Mikrobiom: Die Symbiose aus gesunden Bakterien und der Mundhöhle ist aufgehoben, es kommt zu einer sogenannten Dysbiose mit den bekannten Folgen.

Spezielle Probiotika können die Mundflora unterstützen, sie reduzieren krankheits- oder mundgeruchsverursachende Bakterien und stabilisieren das orale Mikrobiom. Cumdente ist es mit OraLactin gelungen, Pre- und Postbiotika in der täglichen Zahnpflege verfügbar zu machen. Spezielle Prebiotika (bakterienfördernde Ballaststoffe) und Postbiotika (inaktivierte Lactobazillen und Signalstoffe) fördern das Wachstum der gesunden Keime und hemmen Krankheitserreger selektiv. Eine kleine Menge Nitrat unterstützt die für die Blutdruckregulation wichtigen nitratreduzierenden Bakterien v. a. auf der Zunge. L-Arginin stabilisiert den pH-Wert in den nachwachsenden Biofilmen. Die OraLactin Zahncreme enthält weiterhin das bewährte Fluorid in Kombination mit dem flüssigen Zahnschmelz von ApaCare. Die Zahnpasta, Mundspüllösung und probiotische Lutschtabletten sind ab sofort bei Cumdente und im einschlägigen Handel verfügbar.

### Literatur

„Oral microbiome findings challenge dentistry dogma“ *Nature.com*, 2021  
<https://www.nature.com/articles/d41586-021-02920-w>

Übersetzung: „Wie Mundbakterien die Gesundheit beeinflussen“  
*Spektrum d. Wiss.*, 2021

<https://www.spektrum.de/news/mikrobiom-wie-sich-mundbakterien-auf-die-gesundheit-auswirken/1955962>



Cumdente GmbH  
Tel.: +49 7071 9755721 · [www.apacare.de](http://www.apacare.de)

# ALLES NEU MACHT DER MÄRZ

Neuer Look für die Journalreihe der OEMUS MEDIA AG



EJ PJ OJ IJ



Wir verkürzen  
**unsere Wortmarken.**



Wir machen **das**  
**Layout luftiger.**



Wir modernisieren  
**die Farbigkeiten.**



Wir werden  
**crossmedialer.**



Besuchen Sie uns in  
den **Sozialen Medien.**



# Von der Dampfbäckerei zur Zahnarztpraxis

Im Norden Nürnbergs gibt es ein großes Industrieareal. Bekannt ist es vor allem durch seine ehemalige Dampfbäckerei. Hier wurde ein neues Gebäude erbaut, das vielen Unternehmen Bürofläche bietet. Aber nicht nur die Wirtschaft hat ein neues Zuhause gefunden. Im Gebäude C liegt eine Zahnarztpraxis. Dr. Miriam Fischer baute sich hier 2021 ihr neues Standbein auf. Aus den ehemaligen Hallen der alten Dampfbäckerei entstanden moderne Behandlungsräume, die den Patienten schon beim Betreten die Angst nehmen. Das Designkonzept überzeugte im vergangenen Jahr auch die Jury des ZWP-Designpreises „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ und bescherte Dr. Fischer einen Platz unter den ersten Zehn.

Nadja Reichert



**01**  
Im Eingangsbereich präsentiert sich bereits an der Rezeption das geschmackvolle Schwarz-Weiß-Design.

**02**  
Das Motto der Praxis „Good teeth. Good times.“ findet sich auch in der Praxis als dekorativer Schriftzug wieder.

**G**ood teeth. Good times.“ – das ist das Motto, unter dem Dr. Miriam Fischer in ihrer Praxis behandelt. Die Zahnärztin mit dem Tätigkeitsschwerpunkt Endodontie will genau diesen Leitsatz mit ihrer Praxis ausdrücken. „Jeder kennt den Moment beim Betreten einer Zahnarztpraxis: Die Tür geht auf und der Geruch lässt einen sofort wissen, dass man beim Arzt ist. Genau das wollte ich nicht“, betont die Praxisinhaberin. „Wohlfühlen in einer modernen Umgebung – das war mir wichtig.“

## Klassisches Schwarz-Weiß-Design mit warmen Holzakzenten

Für die Umsetzung dieses Konzepts wandte sich Dr. Fischer an 12:43 Architekten. Drei Schlagworte waren der Zahnärztin wichtig: bodenständig, warm und locker. Für deren Umsetzung entschieden sich die Architekten und Dr. Fischer für dezente Holzverkleidungen im Wartebereich und den Fluren. Diese wurden sporadisch gesetzt, um einen Kontrast zur Schwarz-Weiß-Optik zu bilden, welche die Optik ansonsten in allen Räumen dominiert. Die Praxis gliedert sich in Behandlungsräume, zwei eingestellte





03

**03**  
Die Schwarz-Weiß-Optik setzt sich auch im Wartebereich fort.

**04**  
Die klassische Optik wird mit warmer Holzverkleidung in passenden Akzenten aufgewertet.



04

Mittelblöcke für die bedienenden Räume und den Steri sowie die personellen Zimmer, die an der Nordfassade neben dem Wartebereich untergebracht sind. Gleichzeitig dienen diese Mittelblöcke als Leitsystem sowohl für die Patienten als auch das Praxisteam, das durch die Unterteilung nur kurze Laufwege hat.

Empfangen werden die Patienten an der in Weiß gehaltenen Rezeption. An deren Rückfront steht ein großer in schwarz gehaltener Kubus für das Backoffice, den Röntgenraum und integrierte Stauraummöbel. Der Schwarz-Weiß-Kontrast setzt sich auch in den Fluren und dem Wartebereich fort. Die Festverglasungen werden von den mit Holz belegten Wandscheiben gesäumt, die für eine optimale Raumakustik sorgen. Für den Lichteinfall in die Praxis sorgt die raumhohe Ganzglasanlage, die das Tageslicht bis in die Flure transportieren kann. Das lineare Lichtkonzept unterstreicht und begleitet stimmig die gerasterte Architektur. Runde Leuchten und dekoratives Licht in Form von Pendelleuchten brechen das stringente Raster, während die Leuchtenprofile ein Lichtspiel aus sich kreuzenden Up- und Downlights in unterschiedlichen Höhen bilden.

Die Wartebereiche der Patienten sind ebenfalls mit Möbeleinbauten in Schwarz und Weiß gehalten. Sie nehmen damit, wie bereits im Eingang, die Holzelemente zurück, die wiederum für den gemütlichen und kontrastreichen Charakter sorgen. Das optische Highlight im Wartebereich sind die dunklen Subway-Fliesen und Bleche mit hexagonaler Lochung. Diese erfüllen gleich mehrere Funktionen. Zum einen dienen sie als Raumtrenner. Gleichzeitig sind sie ein gestalterisches Element, das den Blick bewusst auf sich zieht. Zusammen mit der Möblierung und Beleuchtung entsteht so ein harmonisches Gesamtbild.



05



06

**05+06**  
Die dunklen Subway-Fliesen sind Eyecatcher und dienen als Raumtrenner.

**07**  
Bleche mit hexagonaler Lochung eignen sich ebenfalls ideal für die Abgrenzung der Areale im Wartebereich.



07

Betrifft man die Praxisräumlichkeiten, ist es schwer vorstellbar, dass hier einmal eine Dampfbäckerei ihr Geschäft betrieben hat. Doch für Dr. Fischer liegt gerade in der Geschichte des Gebäudes der große Charme. „Auf dem Gelände der alten Dampfbäckerei meine Praxis einzurichten, war insofern sehr interessant, da es alt und neu nebeneinander wunderbar kombiniert. Das alte Backsteingemäuer gibt dem ganzen Areal ein besonderes Flair, so fließt ein bisschen alte Geschichte in unsere neue Unternehmensgeschichte mit ein“, so die Praxisinhaberin.

## Herausforderung Patientengewinnung

Diese neue Unternehmensgeschichte ist, wie bei vielen neu gegründeten Praxen, am Anfang sehr aufregend. Das Praxisteam muss zusammenwachsen und selbst die neue Praxis kennenlernen, die Ausstattung aufgebaut und in Betrieb genommen, Instrumente und Geräte organisiert werden. Und schließlich braucht es einen starken Patientenstamm, um die Praxis wirtschaftlich erfolgreich führen zu können. Für Dr. Fischer war gerade die Gewinnung neuer Patienten am Anfang eine besondere Herausforderung. „Es war sicherlich

nicht leicht, trotz der Coronapandemie neue Patienten in unser etwas verstecktes Areal zu locken. Man hat einfach gemerkt, dass die Leute Arztbesuchen gegenüber generell noch etwas zurückhaltender und neuen Praxen vielleicht noch etwas skeptischer eingestellt waren.“

Um sich einen Patientenstamm aufzubauen, nutzte Dr. Fischer alle ihr zur Verfügung stehenden Mittel: Sie buchte Anzeigen, inserierte in den lokalen Anzeigenblättern, erstellte Praxis-Accounts in den sozialen Netzwerken. „Ich habe sogar im gesamten Norden Nürnbergs Flyer ausgetragen“, erinnert sie sich. „Wir haben uns auch wirklich über jeden einzelnen Patienten gefreut, der den Weg zu uns in die Praxis gefunden hat. Darüber hinaus legen wir ganz viel

**08**  
In den Behandlungsräumen wird das Schwarz-Weiß-Design von warmen Brauntönen ergänzt.

**09**  
Pendelleuchten sorgen im Wartebereich für dekoratives Licht.



08



Wert darauf, dass der Besuch bei uns auch gewissermaßen etwas Besonderes ist, sodass er positiv in Erinnerung bleibt. Für den einen oder anderen etwas unerwartet, weil es sich bei uns eben nicht wie in der klassischen Zahnarztpraxis anfühlt.“ Auch deshalb wählte die Praxisinhaberin ihr Motto: „Good teeth. Good times.“

„Es bedeutet für mich und mein Team, dass jeder Zahnarztbesuch bei uns etwas Angenehmes für jeden Patienten sein soll. Nur die wenigsten freuen sich auf ihren Zahnarzttermin, aber wir wollen zumindest dafür sorgen, dass der Aufenthalt bei uns so entspannt wie möglich ist. Schließlich bedeutet nicht jeder Termin gleich Schmerz, denn auch auf der Prophylaxe liegt bei uns ein wichtiger Fokus, sodass es in der Zukunft im allerbesten Fall nicht zu Zahnschmerzen kommen muss“, erklärt Dr. Fischer.

## Verknüpfung von Endodontie und Ästhetik

Prophylaxe ist dabei nur ein Baustein in ihrem umfangreichen Leistungsangebot. Dieses umfasst außerdem Ästhetische Zahnmedizin, Kiefergelenkdiagnostik, Prothetik, Kinderzahnheilkunde, ästhetische Faltenbehandlung und Endodontie. Auf Letzteres hat sich die Praxisinhaberin während ihres beruflichen Werdegangs spezialisiert. „Ich habe meinen Fokus auf die Endodontie gerichtet, da man durch die richtigen Mittel und Materialien, gerade auch mit Zuhilfenahme des Mikroskops, viele Zähne noch gut erhalten kann und sich so manche Extraktionen vermeiden lassen. Ganz im Sinne: Der eigene Zahn ist immer noch das beste Implantat“, erklärt Dr. Fischer. „Ich bin ein kleiner ‚Feinarbeiter‘ und mag es, mich mit Feinheiten auseinanderzusetzen. Und eben diese können bei einer Wurzelbehandlung den Unterschied machen, der den Zahn langfristig erhält.“ Die Praxis ist dahingehend ideal ausgestattet. So arbeitet Dr. Fischer mit einem Operationsmikroskop, das eine bis zu 40-fache Vergrößerung ermöglicht. Damit kann die Zahnärztin eine effiziente Wurzelkanalbehandlung gewährleisten und so die Zähne ihrer Patienten erhalten.

Und wenn Zähne erhalten werden können, sind sie auch optimierungsfähig, etwa durch Veneers oder Aufhellung. Dr. Fischer arbeitet im Bereich Veneers vor allem mit Keramik. Es dürfte bei einigen Patienten vielleicht für überraschte Gesichter sorgen, dass eine auf Zahnerhaltung spezialisierte Zahnarztpraxis auch ästhetische Behandlungen anbietet. Aber Dr. Fischer sieht hier keineswegs Widersprüche – ganz im Gegenteil. „Die Verknüpfung liegt hier für mich in der Feinarbeit. Auch bei der Ästhetik sind es oft die kleinen Dinge, Feinheiten der Inzisalkante, leichte Farbverläufe, ein Hauch Transluzenz, die den Unterschied machen, ob ein Lächeln als schön empfunden wird oder nicht“, erläutert die Zahnärztin. „Dabei bin ich kein Freund von Standards, ich bemühe mich immer auch, den Patienten vom unnatürlich aussehenden, perfekten hochweißen Look im Frontzahnbereich abzuraten bzw. einen individuellen Look zu bewahren. Wir wollen verschönern, nicht komplett verändern. Schließlich wollen wir nicht alle irgendwann mit den gleichen Zähnen unterwegs sein, oder?“

## Soziales Engagement

Dass sich das Lächeln dem Menschen angleichen muss, hat Dr. Fischer aus ihrer beruflichen Praxis gelernt – und diese hat sie nicht nur am Behandlungsstuhl in Deutschland gemacht. Sie kennt auch Gebisse, bei denen ein schönes Lächeln einfach gesunde „normale“ Zähne bedeutet. 2015 engagierte sie sich ehrenamtlich in Recife (Brasilien) über den Zahnärzte Brasilien e.V. Der 1988 gegründete gemeinnützige Verein ging aus einer privaten Initiative deutscher Zahnmediziner hervor. Er setzt sich in brasilianischen Favelas für humanitäre Hilfe und eine zahnärztliche Grundversorgung von Straßen- und Armenkindern ein. „Meine Zeit in Brasilien war toll, neben Land und Leuten habe ich auch viel über die zahnärztliche und medizinische Versorgung in einem weitaus weniger luxuriösen bzw. organisierten Umfeld gelernt, als ich es bisher aus unserem medizinischen Alltag kannte“, erinnert sich Dr. Fischer. Wie der Verein auf seiner Internetseite schreibt, sind seit dem Abklingen der Coronapandemie wieder Einsätze geplant. Dr. Fischer würde sich auch weiterhin gern an diesen Projekten beteiligen. „Allerdings fehlt mir leider noch die Zeit, da momentan meine ganze Energie im Aufbau meiner Praxis steckt. Aber ich bin mir sicher, die Zeit wird kommen, in der man sich auch solchen Herzensangelegenheiten wieder widmen kann.“

Die Vielfalt der Zahnmedizin und ihrer Effekte auf das Wohlbefinden der Menschen ist der Motor von Dr. Miriam Fischer, denn sie weiß um die vielen Feinheiten ihres Berufs. Es ist nicht alles schwarz und weiß – außer im Design ihrer Praxis.

© Fotografie: Christina Katzenberg

**Zahnarztpraxis  
Dr. Miriam Fischer**

Schleifweg 25, Gebäude C  
90409 Nürnberg  
Tel.: +49 911 37748222  
[www.zahnarztpraxis-drfischer.de](http://www.zahnarztpraxis-drfischer.de)

# Sportzahnmedizin: höchste Präzision und Technik für Leistungs- verbesserung

Viele Patienten fallen in bestimmte Gruppen. Sei es aufgrund des Alters, besonderer Lebensumstände bzw. -gewohnheiten oder Risikofaktoren. In den meisten Fällen raten die Zahnärzte gerade den Risikogruppen einen gesunden Lebensstil an, um die Zähne gesund und schön zu erhalten. Doch was ist mit Patienten, die aufgrund Ihres Berufs oder freizeithlichen Engagements bereits einen solchen Lebensstil mitbringen müssen? Was ist mit Sportlern? Bei diesen Patienten setzt man eine gesunde Ernährung und Fitness voraus, was viele der gängigen Risiken wie Rauchen oder Diabetes mellitus ausschließen sollte. Doch worauf kommt es dann bei dieser Patientengruppe an? Im folgenden Interview gibt Sportzahnmediziner Dr. Niels Hoffmann, mit eigener Praxis in Leipzig, darauf Antworten.

Nadja Reichert

**Herr Dr. Hoffmann, Sie haben in Leipzig die erste Praxis für Sportzahnmedizin eröffnet. Warum lohnt sich diese Spezialisierung und warum haben Sie sich als Zahnarzt für diesen Schwerpunkt entschieden?**

Seit dem Studium liegt mein Fokus auf Ästhetischer Zahnmedizin. Um auf höchstem Niveau bestmögliche Ergebnisse zu erzielen, ist das ideale Zusammenspiel von neuester Technik und maximaler Präzision erforderlich. Im Leistungssport entscheiden häufig Millisekunden über Sieg oder Niederlage. Die Sportzahnmedizin ist eine noch relativ junge Spezialisierung, die sich höchster Präzision und Technik bedient, um Leistungsverbesserungen zu erzielen – seien sie noch so klein. Sie stellt für mich deshalb eine logische Ergänzung zum Bereich der Ästhetischen Zahnmedizin dar. Neben der Leistungsoptimierung im Sport als Ziel sind auch Traumata im Frontzahnbereich Themen, die sich überlagern.

**Was macht die Sportzahnmedizin aus und sind Sportler eine spezielle Patientengruppe?**

Neben der Akutversorgung bei einer Sportverletzung liegt der Hauptfokus in einer intensiven Diagnostik zum akribischen Auffinden und Eliminieren leistungsmindernder Störfaktoren sowie der Leistungsverbesserung durch spezielle Aufbisshilfen. Hierbei ist eine enge Zusammenarbeit mit Sportmedizinern, Physiotherapeuten sowie Trainern unabdingbar. Der Sportler als spezielle Patientengruppe erwartet von uns als Spezialisten für Sportzahnmedizin dieselbe Leidenschaft, Hingabe und Genauigkeit, die er auch in sein Training investiert.

**Welchen oralen Krankheitsbildern stehen Sie in der Praxis bei Sportlern gegenüber und mit welchen Wünschen kommen diese Patienten zu Ihnen?**

Sportler, speziell im Ausdauerbereich, konsumieren häufig isotonische Getränke und kohlenhydratreiche Riegel. Die Säuren und der enthaltene Zucker greifen in Folge die Zahnoberfläche an. Eine Karies kann schnell entstehen, die wiederum zu Zahnfleischentzündungen und im schlimmsten Fall zu Parodontose führt. Eine Zahnerkrankung beginnt meist unbemerkt und schleichend und kann sich bereits im Anfangsstadium negativ auf die Leistungsfähigkeit und Regeneration des Sportlers auswirken. Umfassende Vorsorgemaßnahmen und eine individuelle Beratung sind essenziell, um die Folgen der sportorientierten Ernährungsweise auf die Zähne zu reduzieren und im Optimalfall zu vermeiden.

**Neben der Sportzahnmedizin gehört die Ästhetische Zahnmedizin zu Ihrem Tätigkeitsschwerpunkt. Wie erleben Sie als Praktiker den Wandel dieser Disziplin vom „reinen Bleaching“ hin zu einer Lifestyle-Zahnmedizin?**

Der Trend zur Selbstoptimierung ist auch in der Zahnmedizin ein zunehmend spürbares Thema. Ein gesundes und strahlendes Lächeln ist Ausdruck von Lebensfreude und sollte jedem Menschen vergönnt sein – heutzutage mehr denn je. Die bekanntesten Instagram-Influencer posten zu den Themen Beauty und Fashion. Ein perfektes Lächeln wird hier selbstverständlich dargestellt und damit auch Wunsch und Objekt der Begierde von Menschen, die von Natur aus nicht mit schönen Zähnen gesegnet sind. Ich habe mir das Ziel gesetzt, diesem Wunsch nach einem natürlichen und perfekten Lächeln nachzukommen und es zu realisieren.



**Dr. Niels Hoffmann**

hat sich in seiner Leipziger Praxis u. a. auf die Sportzahnmedizin spezialisiert.  
(Foto: © Eric Kemnitz)

**Zähne müssen nicht nur schön, sondern auch kräftig sein. Warum ist die Verbindung von Funktionalität und Ästhetik so essenziell?**

Auch in der Ästhetischen Zahnmedizin gilt das Credo: Form follows Function. Ich beobachte seit geraumer Zeit eine Zunahme der stressbedingten Abnutzung der Zähne durch nächtliches Knirschen. Eine Wiederherstellung der Ästhetik ist hier nur unter Berücksichtigung der Funktion möglich. Solche Fälle sind häufig multidisziplinär und erfordern alle Facetten der modernen Zahnmedizin für ein ideales Ergebnis. Meine Erfahrungen haben gezeigt, dass neben den bestehenden funktionsanalytischen Verfahren vor allem die Berücksichtigung des „Facial-driven Smiledesigns“ mit Einbeziehung zusätzlicher Punkte, wie Gesichtsform und Lachlinie, dem behandelnden Zahnarzt in der Therapieplanung und späteren Umsetzung eines Falls maximale Sicherheit und Unterstützung bieten und zusätzlich eine nie dagewesene Transparenz in der Patientenkommunikation ermöglichen.

**Was können Sie Kollegen raten, die ebenfalls in der Sportzahnmedizin starten wollen?**

Kollegen, die sich in diese Richtung weiter spezialisieren möchten, empfehle ich den Kontakt zu erfahrenen Kollegen, beispielsweise im Rahmen einer Hospitation. Mittlerweile besteht auch die Möglichkeit, über modulare Fortbildungsreihen (z. B. der DGSZM) die theoretischen Grundlagen zu vertiefen. Eine anschließend regelmäßige Weiterbildung ist absolut essenziell.

**Herr Dr. Hoffmann vielen Dank für das Gespräch.**

# Wie Zahnärzte und Patienten gemeinsam besser performen

Zahnärzte müssen nicht jeden Trend mitmachen. Sich gegen Unvermeidbares zu wehren, ergibt hingegen ebenfalls keinen Sinn. Deshalb müssen sich ästhetisch-kosmetische Behandler vor allem eines immer wieder bewusst machen: Neue medizinische und dentale Technologien befinden sich in stetiger Entwicklung und werden zeitnah den Markt bestimmen.

Maja Schneider

**S**chöne neue (Dentistry-)Welt? Oder eher Schrecken der Zahnmedizin? Wie auch immer High-End-Zahnärzte, Kieferorthopäden oder Implantologen das Geschehen empfinden – beeinflussen wird es den Verlauf nicht.

## Der 3D-Druck als Vorreiter

Durch das Fortschreiten des 3D-Drucks lässt sich bereits jetzt erahnen, welchen Einfluss die additive Fertigung auf den Workflow in Labor und Praxis sowie auf zahnmedizinische Produkte und Services haben wird. Wie schnell dies voranschreiten und wie entscheidend es für unterschiedliche Behandlungen sein wird, zeigt uns die Zukunft.

Folgendes lässt sich allerdings heute schon erkennen. Patienten sind heutzutage immer weniger gewillt, zu warten, keine Antworten auf wichtige Fragen zu erhalten oder sich anderweitig schlecht behandeln zu lassen.

Der Druck auf Zahnarztpraxen wächst in jeder Hinsicht. Was bedeutet das für die (Dienst-)Leistungsfähigkeit, den Mitarbeiter- und Patientenservice sowie die Performance im Allgemeinen? Schauen wir uns die Trends 2023 etwas genauer an.



## Trend 1: Virtuelle Erlebnisse in Echtzeit

Die Behandlungs- und Entscheidungsfindung wird sich sowohl bei Zahnärzten als auch bei Patienten grundlegend ändern. Eine Simulation der Wirklichkeit entführt uns in neue Welten, in denen Anbieter und Kunden unabhängig von Zeitpunkt und Ort zusammenkommen können. Die in den vergangenen Jahren entstandenen Touchpoints erfahren dadurch eine neue Dimension: In virtuellen Echtzeit-Erlebniswelten werden real-digitale Begegnungen und Erfahrungen möglich. Die Zeiten einer nachvollziehbaren linearen Customer-Journey sind vorbei. Die Grenzen verschwimmen. Patienten switchen nahtlos zwischen verschiedenen Channels, auf denen Zahnärzte zukünftig Informationen, Behandlungsweisen und Serviceleistungen darstellen und anbieten müssen, um sich von Marktbegleitern abzuheben und Wachstum zu generieren.

Die drei aufgeführten Punkte sind nur ein kleiner Ausblick auf die Schlüsselfaktoren, die entscheidend für Gewinn oder Verlust sind, Erfolg oder Niederlage im Kampf um die Wahrnehmung, Aufmerksamkeit und schließlich das Geld des Patienten. Nur wenn die Cosmetic Dentistry-Branche es schafft, sich noch schneller auf die Bedürfnisse des Marktes bzw. der Patienten einzustellen als bisher, gelingt die Service-Performance 2023.



### **Trend 2:** Individuelle Behandlung mit Empathie

Wir wollen immer stärker als Individuum mit speziellen Ansprüchen und Werten wahrgenommen, dabei aber trotzdem von der Gesellschaft gesehen, verstanden und anerkannt werden. Bei allen individuellen und digital präsentierten Behandlungsoptionen wollen wir deshalb gerne die Empathie des Behandlers spüren. Dementsprechend müssen sich Zahnärzte in Zukunft sowohl auf technischer als auch auf emotionaler Seite weiterentwickeln. Die Empathie auf Anbieterseite kommt dem Streben der Patienten nach persönlichem Wohlbefinden entgegen, das durch Produkte und Services, so individualisierbar diese auch sein mögen, nicht befriedigt werden kann.



### **Trend 3:** (Mental) Health für Human Beings

Krisen und Katastrophen brechen immer öfter über uns herein. Oft fühlen wir uns einsam, ausgeliefert und entmutigt. Dabei wollen wir statt all der erlebten Isolation, Enttäuschung und Gereiztheit doch nichts anderes als uns körperlich und geistig wohlfühlen. Dafür können auch Zahnärzte sorgen, indem sie Patienten das Gefühl der Sicherheit und Geborgenheit geben. Anbieter, die dieses Vertrauen haben, setzen nicht auf eine schnelle, sondern auf eine nachhaltige Behandlung inklusive innovativer Dentalprodukte und einem individuellen Patientenservice. Die persönliche Gesundheit und Ästhetik steht dabei ebenso im Fokus, wie der Klimaschutz und die Gesunderhaltung unserer Umwelt.



**Maja Schneider**

Smiling Customer

Berliner Straße 123

14467 Potsdam

Tel.: +49 331 2900617

[schneider@smiling-customer.de](mailto:schneider@smiling-customer.de)

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

# J E T Z T M I T G L I E D W E R D E N !

## KOSTENLOSE MITGLIEDER-HOMEPAGE

Die Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. stellt allen aktiven Mitgliedern eine kostenlose individuelle Mitglieder-Homepage auf ihrer Webseite [www.dgkz.com](http://www.dgkz.com) zur Verfügung, über die der Patient per Link mit der Praxis-Homepage verbunden wird.

## ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Profitieren Sie von einer starken Gemeinschaft, die durch Öffentlichkeitsarbeit auch Ihr Praxismarketing unterstützt.

## KOSTENLOSE FACHZEITSCHRIFT

Lesen Sie kostenlos „cosmetic dentistry“ – die qualitativ außergewöhnliche Mitgliederzeitschrift informiert Sie über alle relevanten Themen der Kosmetischen Zahnmedizin. Auch als E-Paper mit Archivfunktion auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info) verfügbar.

## ERMÄßIGTE KONGRESSTEILNAHME

Besuchen Sie die Jahrestagungen der DGKZ und nutzen Sie die für Mitglieder ermäßigten Teilnahmegebühren.

**Nutzen Sie die Vorteile der Mitgliedschaft in der DGKZ und treten Sie jetzt dieser starken Gemeinschaft bei! Die einfache bzw. passive Mitgliedschaft kostet 200 €, die aktive Mitgliedschaft 300 € jährlich. Für Studenten ist die Mitgliedschaft kostenfrei.**

[WWW.DGKZ.COM](http://WWW.DGKZ.COM)



### Weitere Infos:

Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V.  
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Deutschland  
Tel.: +49 341 48474-202, Fax: +49 341 48474-290  
[info@dgkz.info](mailto:info@dgkz.info), [www.dgkz.com](http://www.dgkz.com)



**DGKZ**  
Deutsche Gesellschaft für  
Kosmetische Zahnmedizin

# MITGLIEDS ANTRAG



## Hiermit beantrage ich die Mitgliedschaft in der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V.

Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Deutschland, Tel.: +49 341 48474-202, Fax: +49 341 48474-290

**Präsident:** Dr. Jürgen Wahlmann  
**Generalsekretär:** Jörg Warschat LL.M.

Name ..... Vorname .....

Straße ..... PLZ, Ort .....

Telefon ..... Fax ..... Geburtsdatum .....

E-Mail-Adresse .....

Kammer, KZV-Bereich .....

Besondere Fachgebiete oder Qualifikationen .....

Sprachkenntnisse in Wort und Schrift .....

**EINFACHE BZW. PASSIVE MITGLIEDSCHAFT** Jahresbeitrag 200,- €   
Leistungen wie beschrieben

**AKTIVE MITGLIEDSCHAFT** Jahresbeitrag 300,- €   
Leistungen wie beschrieben  
zusätzlich: 1. personalisierte Mitgliedshomepage  
2. Stimmrecht

Assistenten mit Nachweis erhalten 50 % Nachlass auf den Mitgliedsbeitrag

Studenten mit Nachweis erhalten eine kostenfreie Mitgliedschaft

**FÖRDERNDE MITGLIEDSCHAFT (UNTERNEHMEN)** Jahresbeitrag 500,- €

Gläubiger-Identifikationsnummer: DE67ZZZ00001208450

Mandatsreferenz: **wird separat mitgeteilt**

### SEPA-LASTSCHRIFTMANDAT

Hiermit ermächtige ich die Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. widerruflich, Zahlungen von meinem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die von der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. auf mein Konto gezogenen Lastschriften einzulösen. **Hinweis:** Ich kann innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrages verlangen. Es gelten dabei die mit meinem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

Vorname, Name (Kontoinhaber) .....

Straße ..... PLZ, Ort .....

IBAN \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_

BIC \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ Kreditinstitut .....

Datum ..... Unterschrift .....

**BITTE SENDEN SIE DEN ANTRAG IM ORIGINAL PER POST AN: DGKZ E.V., HOLBEINSTRASSE 29, 04229 LEIPZIG  
(Ihre Originalunterschrift ist für die Durchführung des SEPA-Lastschriftverfahrens erforderlich.)**

# Events



## Seminar Hygiene

22. April 2023 in Trier  
29. April 2023 in Mainz  
20. Mai 2023 in  
Rostock-Warnemünde

Tel.: +49 341 48474-308  
Fax: +49 341 48474-290  
www.praxisteam-kurse.de



## Trierer Forum für Innovative Implantologie

22. April 2023

Veranstaltungsort: Trier  
Tel.: +49 341 48474-308  
Fax: +49 341 48474-290  
www.trierer-forum.de



## 19. Jahrestagung der DGKZ

5./6. Mai 2023

Veranstaltungsort: München  
Tel.: +49 341 48474-308  
Fax: +49 341 48474-290  
www.dgkz-jahrestagung.de



## Ostseekongress/ 15. Norddeutsche Implantologietage

19./20. Mai 2023

Veranstaltungsort:  
Rostock/Warnemünde  
Tel.: +49 341 48474-308  
Fax: +49 341 48474-290  
www.ostseekongress.com



## Giornate Veronesi

16./17. Juni 2023

Veranstaltungsort:  
Valpolicella (Italien)  
Tel.: +49 341 48474-308  
Fax: +49 341 48474-290  
www.giornate-veronesi.info



## weitere Veranstaltungen

www.oemus.com

# Impressum

### Erscheinungsweise/Bezugspreis

cosmetic dentistry – Magazin für innovative Zahnmedizin – Info der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. erscheint 4x jährlich. Der Bezugspreis ist für Mitglieder über den Mitgliedsbeitrag in der DGKZ abgegolten. Einzelheft 10€ ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 44€ ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. 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.

### Editorische Notiz

Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

### 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 Verfassername 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.

### Herausgeber

Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V.

### Verleger

Torsten R. Oemus

### Verlag

Oemus Media AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-0  
Fax: +49 341 48474-290  
kontakt@oemus-media.de

IBAN: DE20 8607 0000 0150 1501 00  
BIC: DEUTDE33XXX  
Deutsche Bank AG, Leipzig

### Aufsichtsrat

RA Jörg Warschat LL.M. (Vorsitzender)

### Vorstand

Ingolf Döbbecke (Vorsitzender)  
Dipl.-Betriebswirt Lutz V. Hiller

### Chairman Science & BD

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

### Projekt- und Anzeigenleitung

Stefan Reichardt  
Tel.: +49 341 48474-222  
reichardt@oemus-media.de

### Chefredaktion

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

### Redaktionsleitung

Nadja Reichert, M.A.  
Tel.: +49 341 48474-102  
n.reichert@oemus-media.de

### Produktionsleitung

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

### Korrektur

Frank Sperling  
Tel.: +49 341 48474-125  
Marion Herner  
Tel.: +49 341 48474-126

### Art Direction und Layout

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn  
Tel.: +49 341 48474-139  
a.jahn@oemus-media.de

### Abonnement

Sylvia Schmehl  
Tel.: +49 341 48474-201  
s.schmehl@oemus-media.de

### Druck

Silber Druck oHG  
Otto-Hahn-Straße 25  
34253 Lohfelden



www.cd-magazine.de

# GIORNATE VERONESI

**IMPLANTOLOGIE UND  
ALLGEMEINE ZAHNHEILKUNDE**

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

**OEMUS  
EVENT  
SELECTION**

**HIER  
ANMELDEN**

[www.giornate-veronesi.info](http://www.giornate-veronesi.info)



© Kommy/Shutterstock.com

**permadental**<sup>®</sup>  
Modern Dental Group

PERMADENTAL.DE  
0 28 22 -71330



## INSPIRATION UND INFORMATION

Der neue 60-seitige Zahnersatzkatalog für Behandler und Praxismitarbeiter



Bestellen Sie sich Ihr kostenloses Exemplar des neuen Kataloges als Printversion oder E-Paper  
02822-71330-22 | kundenservice@permadental.de  
[kurzelinks.de/katalog-23](https://kurzelinks.de/katalog-23)

WEIT MEHR ALS NUR KRONEN UND BRÜCKEN