

ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

4.23

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

WIRTSCHAFT

Die digitale Zusammen-
arbeit mit dem Steuer-
berater

/// 10

DIGITALER WORKFLOW

Analog abformen,
digital fertigen: Eine Fall-
darstellung

/// 50

PLUS

#reingehört goes dentale Frauenpower 24

ZWP spezial Review zur IDS 2023 Beilage

DIE ZWP IM NETZ: zwp-online.info

SCHWERPUNKT **Digitaler Workflow** /// 36

Jetzt bewerben!

Werden Sie „Deutschlands
schönste Zahnarztpraxis“!

Weitere Infos
auf Seite 6

oemus



DIE DAISY

Schneller. Mehr Wissen.

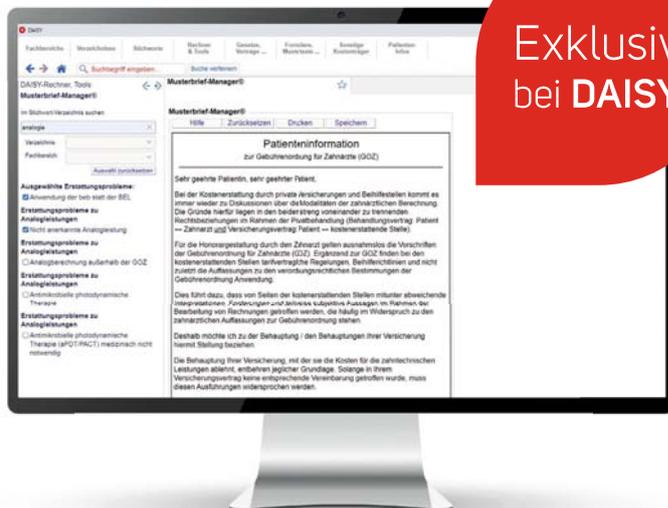
Sie kennen das nur zu gut: Ihre Patienten bitten Sie um Stellungnahme und Unterstützung bei sogenannten „Beanstandungsschreiben“ der PKV. Mit Hilfe des neuen **DAISY-Musterbrief-Managers**[®] finden Sie garantiert die richtige Antwort auf jedes Erstattungsproblem und sparen gleichzeitig wertvolle Zeit.

DIE DAISY hat's mal wieder drauf – schneller als alle anderen!

Ihre Vorteile:

- ✓ perfekt in die Praxissoftware integriert
- ✓ offline + online + Tablet-App für unterwegs
- ✓ ZWP-Special: DAISY-Abrechnungswissen die ersten 3 Monate kostenlos!

Jetzt bestellen – mit Aktionscode **zwp23** auf daisy.de oder einfach über den QR-Code!



Exklusiv
bei **DAISY**

Prof. Dr. Bernd Kordaß – Infos zum Autor



© Prof. Dr. Kordaß

Digitale Technik: Ein Mehrwert für alle Seiten

Die technologische Entwicklung beeinflusst sowohl die Zahntechnik als auch die Zahnmedizin im großen Maße – das schließt die Digitalisierung der Okklusionsdarstellung und -analyse ein. Damit wird ein neues Fenster geöffnet, das eine viel umfassendere Sicht auf die Okklusion ermöglicht. Erstmals lässt sich die Komplexität des okklusalen Funktionsgeschehens im „Dschungel der Verzahnungsbeziehungen“ sichtbar machen – insbesondere dann, wenn andere Informationen als nur die reinen Kontaktbeziehungen als solche gefragt sind. Gerade in dieser Hinsicht unterscheiden sich analoge und digitale Techniken deutlich. Denn für die Nutzung und Auswertung analoger Methoden müssen alle wesentlichen Informationen zuerst zusammengetragen werden; wohingegen es uns die digitale Welt erlaubt, alle Daten zu implementieren und zu einem Gesamtmodell, das zudem „dynamisch“ entwickelt und dem jeweiligen Veränderungszustand angepasst werden kann, zusammenzuführen.

Mit den neuen technischen Möglichkeiten gilt es aber auch, Faktoren zu beachten, die analoge Methoden nicht gefordert haben: Bei der digitalen Okklusion kommt es nicht zu einer Okklusion im eigentlichen Sinne, denn es interagieren keine festen, sondern nur eingescannte Oberflächen, die mit Punktwolken oder Dreiecksnetzen dargestellt werden. Diese können sich durchdringen, was im Mund des Patienten unmöglich ist. Deswegen stellt sich in der digitalen Welt noch vielmehr die Frage, wann ein

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 10 Die digitale Zusammenarbeit mit dem Steuerberater
- 14 Arbeitsrechtliche Aufgaben digitalisieren und revisions sicher dokumentieren
- 16 Die starke Marke als Erfolgskonzept
- 20 Instagram und Co. delegieren und Personal binden
- 22 Gestaltungsspielraum (Berufs-)Leben
- 24 #reingehört goes dentale Frauenpower

SEITE → **24**

ZWP ONLINE

Dentale Frauenpower

Im Gespräch mit
**Dr. Doris Seiz und
Dr. Maik F. Behschad**

#reingehört

TIPPS

- 26 Zur Abrechnung der „kleinen“ PAR-Therapie
- 28 Growth-Aktien versus Value-Aktien
- 30 Durch Anteilnahme Compliance und Mundhygiene steigern
- 32 Mit drei Belichtungswerten zu perfekten Zahnfotos
- 34 Her mit weiblichen Vorbildern

DIGITALER WORKFLOW

- 36 Fokus
- 38 Ein Blick in die digitale Zukunft
- 40 Wir sind und bleiben die Experten!
- 42 Digitale Lehre: Als Molaren-Avatar im virtuellen Raum
- 44 Digitale Kompetenz: Ein Muss für die moderne Zahnmedizin!
- 48 „Es gibt viele kleine digitale Helferlein, die den Praxisalltag erleichtern“
- 50 Analog abformen, digital fertigen: Eine Falldarstellung
- 56 Vorhersagbare Fallplanung mit integrierten Softwareanwendungen

okklusaler Kontakt ein Kontakt ist und wie die Kontaktsituation im Mund des Patienten in der digitalen Modellwelt dargestellt werden kann. Momentan agieren im digitalen Raum noch rigide „starr“ konstruierte Körper und Oberflächen, was nicht den biomechanischen und biologischen Bedingungen entspricht. In Wirklichkeit zeichnen sich die Zähne aber durch eine physiologische Eigenbeweglichkeit aus, die bei Kraftschluss zu Positionverschiebungen im Zahnbogen führt. Zukünftig wird es aber sicher Modelle geben, die diese biologische Variabilität abbilden können. In jedem Fall steckt in der Digitalisierung der Okklusion ein deutlicher Mehrwert: Zusätzliche Informationen können gewonnen werden, indem man z. B. okkludierende Bewegungsmuster und deren Häufigkeit betrachtet, mit der eine Annäherung zwischen den okkludierenden Kauflächen stattfindet. Zur Optimierung dieses Informationspotenzials bedarf es aber einer Kopplung mit elektronischen Messsystemen zur Aufzeichnung der Unterkieferfunktion.

Ausgehend von aktuellen Betrachtungen und Auffassungen zur Okklusion müssen Methoden zur Darstellung der digitalen Okklusion und deren Analyse mit digitalen Möglichkeiten – wie auch andere Methoden der digitalen Zahntechnik sowie Zahnmedizin – weiter vorangebracht werden, um die Behandlung unserer Patienten zu verbessern. Entwicklung ist zwingend notwendig – davon profitieren wir am Ende alle!

Prof. Dr. Bernd Kordaß

Abteilung für Digitale Zahnmedizin • Okklusions- und Kaufunktionstherapie • Zentrum für ZMK der Universitätsmedizin Greifswald

PRAXIS

- 60 Fokus
- 66 „Praxen schätzen proaktive Services und planbare Wartungen“
- 68 DIAO: Für mehr Effizienz im Behandlungsalltag
- 70 „Entgegen dem allgemeinen Trend haben wir die Linse der Leuchte bewusst vergrößert“
- 74 „Alle Anwendungen erleichtern mir den Praxisalltag“

DENTALWELT

- 77 Fokus
- 82 Aus der Babypause in die digitale Dentisterie
- 84 „Alle sind glücklich, dass endlich nicht mehr das Telefon klingelt“
- 86 FQ Endo endlich einfach
- 88 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 98 Impressum/Inserenten

ANZEIGE






Made in Sweden

NEU:
Besonders milde
Zahnpasta





Wir zeigen Karies den Vogel.

Jetzt auch mit Zahnpasta von TePe

ZWP

Review zur IDS 2023

SPEZIAL

Deine nachhaltige Lösung gegen Wasser-Hygieneprobleme



Unser SAFEDENTAL System über 1.500 mal erfolgreich bei Deinen Kollegen und Kolleginnen umgesetzt

Hawaii: Bildgrafik© vorzichtig verwenden. Bei Gebrauch nicht Ethik- und Produktinformationen lesen.

In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial Review zur IDS 2023

Einfach immer saugünstig!

Die NETdental Instrumentenwoche
vom 17. bis 21. April 2023

Ihr **10-EUR-**
Spar-Gutschein*
GT107IAK

BIS ZU
**60%
SPAREN**
BEIM KAUF VON HAND-
UND WINKEL-
STÜCKEN



Neben einem 10,00-Euro-Gutschein* erhalten Praxisteams
Instrumente namhafter Hersteller zum absoluten Sparpreis.
www.netdental.de/instrumentenwoche

SCAN ME



* Gutschein über 10,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 1.000,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheinodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Geben Sie den Code im Warenkorb unter www.netdental.de ein und die 10,00 € werden automatisch abgezogen. Der Gutscheincode ist vom 17.04. bis 21.04.23 für Sie gültig. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt im Onlineshop.

NETdental

www.netdental.de/instrumentenwoche

So einfach ist das.

WUSSTEN
SIE SCHON,
DASS ...?

ZWP Designpreis 2023: JETZT BEWERBEN (und Designwissen testen)

Der ZWP Designpreis sucht auch in diesem Jahr wieder „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“. Als Countdown zum Einsendeschluss des Wettbewerbs am 1. Juli stellen wir in jeder ZWP-Ausgabe eine Quizfrage zum Thema **INTERIOR DESIGN UND MOBILIAR**. Bisherige Fragen kreisten um die Designobjekte Stuhl, Garderobenständer und Leuchte. In der vorliegenden Ausgabe geht es um die Kreation Tisch, doch nicht um ein 08/15-Modell, sondern das als „Adjustable Table“ bekannte Design aus Stahlrohr.

Wer hat den zum Designklassiker gewordenen höhenverstellbaren Tisch mit dem Namen E. 1027 erfunden?

Hier geht es zur Auflösung.



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

WWW.DESIGNPREIS.ORG



Foto: © Hersteller ClassiCon (www.classicon.com) autorisiert von The World Licence Holder Aram Designs Ltd.

GOLDENE ZEITEN FÜR CHIP(S)HERSTELLER

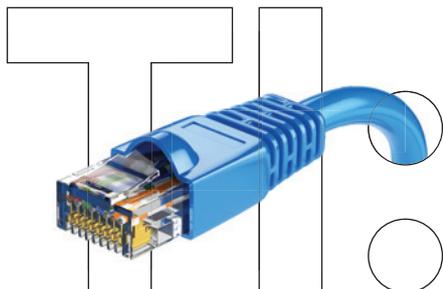


Frisch vom Mezger

Digitalisierungs- index 2022

Die Wirtschaft in Deutschland ist im Jahr 2022 im Vergleich zum Jahr 2021 nur geringfügig digitaler geworden: Der Digitalisierungsindex stieg von 107,9 auf 108,9 Punkte. Nach dem starken Anstieg im Jahr 2021 stagnierte die Digitalisierung 2022.

Quelle: www.de.digital, Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz



Highspeed-Konnektor erübrigt dezentrale Konnektoren

secunet, einer der führenden Hersteller von Konnektoren für die Telematikinfrastruktur (TI), unterstützt seit Jahren die fortschreitende Digitalisierung des deutschen Gesundheitswesens. Nun hat das Unternehmen einen Highspeed-Konnektor entwickelt, der künftig einen TI-Zugang „as a service“ ermöglicht und somit den Weg zur TI 2.0 ebnet. Dezentrale Konnektoren, zum Beispiel in (Zahn-)Arztpraxen, sind beim Einsatz eines Highspeed-Konnektors nicht mehr notwendig. Die Lösung durchläuft zurzeit das Zulassungsverfahren der gematik. secunet rechnet mit einer Zulassung im Sommer dieses Jahres.

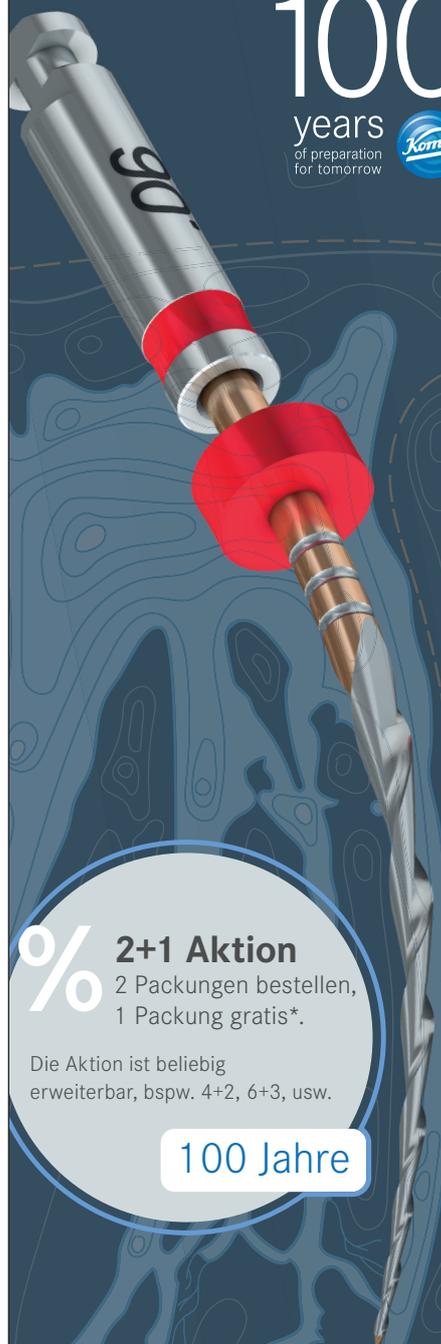
Quelle: secunet Security Networks AG

Entwickler digitaler Therapien soll medizinische Versorgung voranbringen

Das Public Health Unternehmen GAIA gilt als einer der Vorreiter im Bereich Forschung und Entwicklung digitaler Therapien. Seit Jahresbeginn ist GAIA Mitglied im Verband forschender Pharma-Unternehmen (vfa) in Deutschland. Aktuell hat das Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) sechs digitale Therapeutika von GAIA aufgrund der Studienlage für erstattungsfähig erklärt. Mit dem Beitritt in den vfa wird GAIA die Entwicklung von innovativen digitalen Therapien unter Wahrung der höchsten Sicherheitsstandards noch intensiver vorantreiben können und so die Etablierung digitaler Therapien als festen Baustein der medizinischen Versorgung weiter unterstützen.

Quelle: gaia-group.com

100
years
of preparation
for tomorrow



% 2+1 Aktion
2 Packungen bestellen,
1 Packung gratis*.

Die Aktion ist beliebig
erweiterbar, bspw. 4+2, 6+3, usw.

100 Jahre

FQ.
Der Weg
zur sicheren
Endo.

Unser Angebot
zum Verkaufsstart:



www.kometstore.de/fq-aktion

gematik wird DIGITALAGENTUR *was jetzt?*

DREI FRAGEN AN ... **Dr. Romy Ermler (BZÄK)**



Infos zur Person

© BZÄK Lopata

EINS

Das Bundesministerium für Gesundheit (BMG) hat sich entschieden, die gematik GmbH in eine Digitalagentur umzuwandeln, die vom Bund getragen wird – welche Konsequenz hat diese Entscheidung für die Zahnärzteschaft?

Die Entscheidung bedeutet, dass die Zahnärzteschaft – genauso wie die anderen Organisationen der Selbstverwaltung – bei der gematik ihre Einflussmöglichkeiten verliert. Ein rein staatlicher Dirigismus wird aber sicher nicht dazu beitragen, dass das Vertrauen und die Akzeptanz in die sowieso schon pannenbehaftete Telematikinfrastruktur (TI) bei den Kolleginnen und Kollegen wächst. Es ist zu befürchten, dass die Anregungen der Bundeszahnärztekammer, Anwendungen wie die elektronische Patientenakte (ePA) oder das E-Rezept ausreichend zu testen und zu evaluieren, bevor sie eingesetzt werden, und mehr auf die Anforderungen in der Praxis zu achten, künftig auf komplett taube Ohren stoßen werden. Dabei wäre gerade das Praxiswissen der Zahnärztinnen und Zahnärzte wichtig für die Praktikabilität der TI-Anwendungen.

ZWEI

Stichwort Datenschutzniveau – wieso ist genau dieser Punkt durch die neue Entwicklung gefährdet?

Da das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) bei der ePA künftig nur noch beratend tätig ist, befürchtet die BZÄK, dass das Datenschutzniveau herabgesenkt werden könnte. Dabei steht und fällt die Akzeptanz der Gesundheitsanwendungen mit dem Vertrauen, dass die Daten dort gut aufgehoben sind. Auch der Punkt, dass Gesundheitsdaten für Forschungszwecke bereitgestellt werden sollen, muss aus unserer Sicht gesellschaftlich breit diskutiert werden, bevor diese hochsensiblen Patientendaten verwendet werden.

DREI

Die Telematik leidet, etwas salopp gesagt, unter einem ernsten „Imageproblem“ – was bräuchte es Ihrer Meinung nach, um mehr Akzeptanz bei Zahnärzten, Ärzten und Apothekern zu erzielen?

Die Akzeptanz steht und fällt mit dem Nutzen und der Praktikabilität. Zahnärztinnen und Zahnärzte sind von Haus aus eigentlich digitalaffin, die Anwendungen müssen aber nutzerfreundlich und bezahlbar sein, eine Verbesserung für die Versorgung mit sich bringen und einen guten Datenschutz gewährleisten. Das alles traf leider in der Vergangenheit oft genug nicht auf die TI zu. Die aktuelle ePA scheitert insbesondere daran, dass die Versicherten zu schlecht darüber informiert wurden und dass die Einrichtung für sie recht aufwendig ist. Dadurch wird die ePA nahezu nicht genutzt. Ob die Umstellung auf ein Opt-out-Verfahren diese Probleme aus der Welt schaffen wird, bleibt abzuwarten.

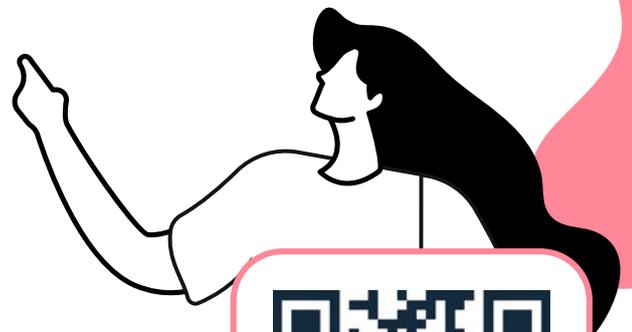
HAUSMESSEN



IDS-Nachlesen **IDS**

TERMINE

Hamburg	10.05.2023	13:00-20:00 Uhr
Berlin	10.05.2023	14:00-19:00 Uhr
Hannover	12.05.2023	13:00-19:00 Uhr
Bremen	19.05.2023	10:00-16:00 Uhr
Rostock	24.05.2023	14:00-19:00 Uhr
Kiel	02.06.2023	14:00-19:00 Uhr
Würzburg	16.06.2023	14:00-20:00 Uhr
Dresden	23.06.2023	13:00-19:00 Uhr
Villingen-Schwenningen	30.06.2023	14:00-18:00 Uhr
München	07.07.2023	15:00-20:00 Uhr
Bielefeld	25.08.2023	14:00-19:00 Uhr
Köln	01.09.2023	13:00-20:00 Uhr
Essen	22.09.2023	14:00-19:00 Uhr



SCANNEN & ANMELDEN!



Die DIGITALE

Zusammenarbeit mit

dem STEUERBERATER

Ein Beitrag von Marcel Nehlsen und Michael Stolz

PRAXISMANAGEMENT /// Digitalisierung ist in den meisten Praxen Alltag. Sei es das digitale Röntgenbild, der digitale Abdruck oder die digitale Zusammenarbeit mit dem Labor. Der Austausch von Buchhaltungsunterlagen mit dem Steuerbüro gehört ebenfalls zum Alltag vieler Zahnarztpraxen und eignet sich genauso für digitale Optimierungen.

Marcel Nehlsen
Infos zum Autor



Michael Stolz
Infos zum Autor



Um durch die Digitalisierung eine echte Effizienz zu schaffen, müssen beide Seiten, sowohl die Praxis als auch der Steuerberater, einer digitalen Zusammenarbeit offen gegenüberstehen und diese gemeinsam umsetzen. Dazu sollte man miteinander die vorhandenen, zumeist analogen Prozesse hinterfragen und prüfen, ob diese durch digitale Schnittstellen optimiert werden können. Das gilt sowohl für den Daten- und Informationsaustausch in Richtung des Steuerberaters als auch von dort zurück in die Praxis.

Um zu verstehen, wo Optimierungspotenzial vorhanden ist, schauen wir uns zunächst den klassischen Weg einer Papierrechnung an.

Die Reise einer analogen Eingangsrechnung (bisher):

Die in der Zahnarztpraxis eingehende Rechnung eines Lieferanten wie z. B. bei einer Materialbestellung verursacht in der Praxis und in der Steuerkanzlei typischerweise folgende Arbeitsschritte:

ANALOG

1. Eingang der Rechnung in der Praxis
2. Rechnung wird geprüft
3. Rechnung wird dem Inhaber übergeben
4. Rechnung wird bezahlt
5. Rechnung wird im Ordner „Bezahlte Rechnungen“ abgelegt
6. Bankkontoauszüge gehen in der Praxis ein
7. Originalrechnung und Kontoauszüge werden zusammensortiert
8. Versand an das Steuerbüro
9. Eingang der Belege und Verteilung an den zuständigen Bearbeiter in der Steuerkanzlei
10. Verbuchung der Belege in der Steuerkanzlei
11. Erstellung der Buchhaltungsauswertung (BWA)
12. Versand der BWA inklusive Belege zurück an die Praxis
13. Eingang und Empfang der Belege und BWA in der Praxis
14. Ablage der Belege und BWA im Archiv der Praxis

WIRTSCHAFT

Sollten einmal nicht alle Belege vorliegen, dann verbucht das Steuerbüro diese in der Regel auf ein Buchhaltungskonto „Zu klärende Posten“. Dieses Konto muss zeitnah geklärt werden und verursacht zusätzlichen Aufwand auf beiden Seiten. Im Vorfeld sollte man sich daher gut überlegen, wie man die Beschaffung der Belege vereinfachen kann. Ein Dauerthema sind zum Beispiel Rechnungen von Amazon. Viele Praxisinhaber nutzen bei Amazon ein Konto für den Einkauf privater Dinge und für den Einkauf betrieblicher Dinge. Es bietet sich an, einen eigenen Business-Account für die Praxis anzulegen, zu dem auch die Mitarbeiter Zugriff haben. Der Vorteil: Rechnungen werden direkt bereitgestellt und es gibt keine Vermischung zwischen privaten und betrieblichen Ausgaben.

Die Arbeitsschritte einer analogen Rechnung lassen sich nahezu halbieren, wobei drei davon auch noch weitgehend automatisch ausgeführt werden können:

Die Reise einer digitalen Eingangsrechnung (zukünftig):

1. Eingang der Rechnung in der Praxis
2. Rechnung wird geprüft
3. Rechnung wird gescannt

DIGITAL

ANZEIGE

3M Science.
Applied to Life.™

Aufgeräumte Schublade – optimierte Abläufe.

Mit den Universal Produkten der 3M.

3M™ Filtek™ Universal Restorative

3M™ RelyX™ Universal Befestigungskomposit

3M™ Scotchbond™ Universal Plus Adhäsiv



Mehr Informationen
finden Sie unter:
3m.de/dental



4. Rechnung wird unsortiert abgelegt
5. Rechnung wird online bezahlt
6. Rechnung wird online (durch integrierte EDV-Schnittstelle) dem Steuerberater bereitgestellt
7. Verbuchung durch den Steuerberater
8. BWA wird online erstellt und bereitgestellt

Wodurch entsteht jetzt der Mehrwert?

Nicht das Scannen der Eingangsrechnung selbst bewirkt einen Effizienzgewinn. Er entsteht durch die nachgelagerten Prozesse wie Bezahlung, Verbuchung und Ablage. Dabei sollte man die Arbeitsschritte innerhalb der Praxis weniger als Vorbereitung der Buchhaltung, sondern als Rechnungsmanagement verstehen. Mittels digitaler Texterkennung entsteht aus einem Beleg ein digitaler Datensatz, der die automatische Bezahlung, optimierte Verbuchung und Ablage ermöglicht. Dabei liest das Programm jede Information, wie z. B. Rechnungssteller, Zahlungsbetrag, IBAN und Zahlungsziel, automatisch aus und stellt diese Information im Rahmen der Bearbeitung automatisch bereit. Die gängigen Programme werden dabei durch eine künstliche Intelligenz unterstützt, die lernfähig ist und die Verarbeitung der Belege im Hintergrund optimiert.

Durch die Umwandlung in einen digitalen Datensatz ist auch die Suche nach alten Belegen spielend einfach. Man kann nach Euro-Beträgen oder Schlagwörtern suchen. Sie suchen zum Beispiel einen Beleg, weil Sie die Garantie für ein Praxisgerät in Anspruch nehmen möchten? Kein Problem. Durch die Suchfunktion findet man jeden Beleg, ohne dafür ins Archiv gehen zu müssen.

Wesentlich für die Optimierung der Abläufe in der Praxis ist, dass ein Rechnungsbeleg im Idealfall nur noch einmal in die Hand genommen oder im Posteingang aufgegriffen werden muss. Selbst bei anstehenden Betriebsprüfungen entfallen die Vorbereitungsarbeiten weitestgehend, da sämtliche Kontoauszüge und Belege elektronisch gespeichert sind und dem Prüfer zur Verfügung gestellt werden können.

Mehrere Programme bieten Unterstützung

Es gibt mehrere Programme, die zusammen mit dem Steuerberater eine digitale Lösung für die Rechnungsmanagement- und Buchhaltungsprozesse bieten. Sprechen Sie am besten mit Ihrem Steuerberater im Vorfeld darüber, welche Lösung er bevorzugt und regelmäßig verwendet.

Durch weitere Schnittstellen lassen sich die Buchhaltungsdaten auch in cloudbasierte BWAs überspielen. In diesen Cloud-Anwendungen ist zahnarzt spezifisches Controlling möglich, also eine aussagefähige Liquiditätsrechnung („Wo ist das Geld geblieben?“), Profitcenter-Rechnungen (Abteilungsrechnung für unterschiedliche Praxisbereiche wie Labor, PZR, Verwaltung), eine Analyse der Personalkosten und vieles mehr. Nutzen Sie den Jahreswechsel, um Ihre Prozesse zu hinterfragen, zu optimieren und im Ergebnis zu einem aktuelleren Controlling in Ihrer Praxis zu gelangen. Ihr Steuerberater unterstützt Sie gerne dabei.

Wenn man seine Lieferanten dahingehend erzieht, dass alle Rechnungen per Mail geschickt werden, z. B. an die eingerichtete Adresse *rechnung@zahnarztpraxis.de*, dann spart man sich auch den Schritt des Scannens. Falls nötig, dann erfolgt das Scannen sinnvollerweise durch einen leistungsfähigen Scanner mit Einzelblatteinzug und der Möglichkeit, auch Belege außerhalb eines DIN-A-Formats zu verarbeiten. Der Scanner kann von der praxiseigenen IT-Firma in Abstimmung mit dem Steuerberater so eingerichtet werden, dass ein Datenpfad hinterlegt wird, der das Dokument direkt an der richtigen Stelle ablegt, damit nicht noch manuell Ordner angelegt werden müssen. Dabei muss der Scanner nicht zwangsläufig an einen PC angeschlossen sein. Ein Stand-alone-Scanner im Backoffice mit Einbindung in das Netzwerk reicht schon aus.

Das Programm selbst, welches die Rechnungen verarbeitet, ist cloudbasiert. Dies bedeutet, dass keine Software lokal auf dem Rechner installiert werden muss, sondern die Verarbeitung durch eine sichere Schnittstelle online erfolgt.

INFORMATION ///

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

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

E4



SAME-DAY DENTISTRY:

EASY



Erstklassige Dentalrestaurationen – EASY. Fräsen Sie schnell und einfach alle gängigen Indikationen in Laborqualität. Die E4 arbeitet dabei problemlos mit allen Intraoral-scannern und CAD-Anwendungen zusammen. Erfahren Sie mehr über die neue E4 von vhf – einem führenden Hersteller von Dentalfräsmaschinen: ease.vhf.com

vhf
CREATING PERFECTION

Arbeitsrechtliche Aufgaben

digitalisieren und revisionssicher dokumentieren

Ein Beitrag von Christian Erbacher, LL.M.

RECHT /// Die Digitalisierung mag in aller Munde sein, die deutsche Bürokratie ist jedoch nach wie vor geprägt von der analogen Schriftform. Dabei ist das Faxgerät in der Kommunikation mit den Behörden der Goldstandard. Und auch das Arbeitsrecht fußt auf dem schriftlichen Papierverkehr. So sieht das Gesetz in § 623 BGB beispielsweise vor, dass eine Kündigung oder ein Aufhebungsvertrag zu ihrer Wirksamkeit die Schriftform benötigt. Konkret bedeutet dies, dass das Dokument im Original unterzeichnet wird und dem anderen im Original übergeben (rechtlich: zugegangen) sein muss. Was bedeutet dies für die Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor?

Nach § 2 des Nachweisgesetzes (NachwG) hat der Arbeitgeber spätestens einen Monat nach dem vereinbarten Beginn des Arbeitsverhältnisses die wesentlichen Vertragsbedingungen schriftlich niederzulegen, die Niederschrift zu unterzeichnen und dem Arbeitnehmer auszuhändigen. Diese Vorschrift ist vielen Arbeitgebern nicht bekannt, was auch daran liegt, dass im NachwG selbst keine Folgen für einen Verstoß geregelt sind. Wenn der Arbeitnehmer dann allerdings – beispielsweise vor Gericht – behauptet, dass ihm noch x Urlaubstage und/oder x Gehälter zustehen, ist der Arbeitgeber in der Pflicht, diese Behauptungen zu widerlegen. Das wird ihm ohne einen schriftlichen Arbeitsvertrag kaum gelingen.

Nach geltender Rechtslage müssen Arbeitgeber insbesondere folgende Nachweispflichten erfüllen beziehungsweise schriftlich festhalten:

- **Befristungen:** Es muss die vorhersehbare Dauer oder (neu!) die genaue Angabe des Enddatums angegeben werden.
- **Homeoffice-Regelungen:** Es muss der konkrete Hinweis erfolgen, dass der Arbeitsort frei gewählt werden kann.
- **Probezeit:** Es muss, sofern vereinbart, die Dauer der Probezeit angegeben werden.
- **Vergütung/Sonderzahlungen/Überstunden**
- **Es müssen die genaue Zusammensetzung** und Höhe des Arbeitsentgelts einschließlich der Vergütung von Überstunden, Zuschlägen, Zulagen, Prämien und Sonderzahlungen sowie andere Bestandteile des Arbeitsentgelts getrennt angegeben werden. Weiterhin muss die jeweilige Fälligkeit und Art der Auszahlung festgehalten werden.

- **Arbeitszeit:** Es müssen die vereinbarte Arbeitszeit, vereinbarte Ruhepausen und Ruhezeiten sowie bei vereinbarter Schichtarbeit das Schichtsystem, der Schichtrhythmus und Voraussetzungen für Schichtänderungen festgehalten werden.
- **Bei Arbeit auf Abruf nach § 12 TzBfG:** Es müssen die Vereinbarung, dass der Arbeitnehmer seine Arbeitsleistung entsprechend dem Arbeitsanfall zu leisten hat, die Zahl der mindestens zu vergütenden Stunden, der durch Referenztage und Referenzstunden festgelegte Zeitrahmen, die Mitteilungsfrist des Arbeitgebers sowie die Möglichkeit der Anordnung von Überstunden und deren Voraussetzungen schriftlich festgehalten werden.
- **Fortbildungen:** Ein etwaiger Anspruch auf vom Arbeitgeber bereitgestellte Fortbildungen muss ebenfalls fixiert werden.
- **Betriebliche Altersvorsorge:** Hier müssen der Name und die Anschrift des Versorgungsträgers schriftlich vereinbart werden.
- **Kündigungen:** Außerdem müssen das Schriftformerfordernis, die Kündigungsfristen sowie die Frist zur Erhebung einer Kündigungsschutzklage nach § 4 KSchG schriftlich festgehalten werden.

Achtung Minijobber

Minijobber dürfen maximal 520 EUR im Monat verdienen. Vereinbart der Arbeitgeber mit dem geringfügig Beschäftigten einen schriftlichen Arbeitsvertrag, ist nach der Gesetzeslage für 2022 darauf zu achten, dass der Mindestlohn von 12 EUR eingehalten wird. Problematisch wird es dann, wenn kein schrift-

licher Arbeitsvertrag existiert. Denn: Ist der Arbeitsvertrag nur in mündlicher Form geschlossen, wird eine wöchentliche Arbeitszeit von 20 Stunden fingiert. Dies führt dann dazu, dass die 520-Euro-Grenze überschritten wird. Das bedeutet, dass einerseits die Rentenversicherung den Arbeitgeber zum finanziellen Ausgleich der nicht gezahlten Sozialversicherungsabgaben verpflichten kann. Zu beachten ist, dass gesetzlich hierfür eine Nachforderung von bis zu vier Jahren möglich ist.

Andererseits kann der Arbeitnehmer selbstverständlich den entsprechenden höheren Lohn fordern und/oder z. B. eine höhere Abfindungszahlung. Empfindliche Strafen sieht daneben auch das Mindestlohngesetz (MiLoG) in § 21 vor. Wird gegen die Regelungen dieses Gesetzes verstoßen, eröffnet der Zoll ein Bußgeldverfahren. Insgesamt drohen Geldstrafen von bis 30.000 EUR und sogar bis zu 500.000 EUR.

Haftung des Zahnarztes für sein Labor

Nicht bewusst ist vielen Zahnärzten, dass sie nicht nur für die Einhaltung des Mindestlohns bei eigenen Arbeitnehmern haften, sondern möglicherweise auch bei Arbeitnehmern von ihnen beauftragter Unternehmen. In der Praxis betrifft dies regelmäßig die Arbeitnehmer von gewerblich tätigen Dentallaboren. Über § 13 des Mindestlohngesetzes (MiLoG) und § 14 des Arbeitnehmer-Entsendegesetzes wird geregelt, dass ein Unternehmer, der einen anderen Unternehmer mit der Erbringung von Werk- oder Dienstleistungen beauftragt, für die Verpflichtungen dieses Unternehmers zur Zahlung des Mindestentgelts an dessen Arbeitnehmer haftet. Ziel der Regelung ist es, dass sich ein Unternehmer nicht dadurch seinen eigenen Verpflichtungen aus dem MiLoG entziehen können soll, dass er eine Werk- oder Dienstleistung nicht mit eigenen Angestellten erbringt, sondern Nachunternehmer einsetzt. Hieraus folgt wiederum, dass die Regelung nur dann gelten soll, wenn sich der Unternehmer zur Erfüllung eigener Pflichten, die er gegenüber Dritten hat, an Nachunternehmen wendet. Für Werk- oder Dienstleistungen, die dem Eigenbedarf des Unternehmers dienen, ist dies nicht der Fall.

Für Zahnärzte bedeutet dies, dass sie nicht für die Einhaltung des Mindestlohns bei der Reinigungsfirma, die für die eigene Praxis engagiert ist, haftbar gemacht werden können, wohl aber für die Zahlung des Mindestlohns durch ein beauftragtes Fremdlabor. Bei der Beauftragung eines gewerblichen Dentallabors werden regelmäßig werkvertragliche Pflichten weitergegeben, die der Zahnarzt gegenüber den Patienten übernommen hat.

Fazit

Indem Sie als Praxis- oder Laborinhaber die arbeitsrechtlichen Gestaltungsmittel einsetzen, klare und verbindliche Handlungsabläufe aufstellen sowie Ihr arbeitsrechtliches Direktionsrecht nutzen, können Sie Ihr Unternehmen effektiv führen und sind damit den Herausforderungen des modernen Praxisalltags bestens gewachsen.



Infos zum Autor



Lyck + Pätzold. healthcare.recht
Infos zum Unternehmen

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

Lyck+Pätzold. healthcare.recht • www.medizinwaelte.de

3D Druck, der einfach funktioniert

Phrozen Sonic XL 4K

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



Qualified by Dreve

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

phrozen.dreve.de



DIE STARKE MARKE ALS ERFOLGSKONZEPT



Ein Beitrag von Marlene Hartinger

PRAXISMARKETING III Eine Markenentwicklung ist ein Prozess, der nie erfolgreich abgeschlossen ist, sondern immer wieder neuen Input benötigt. Es gibt Profis, die das Ganze begleiten und dabei helfen, aus Markenarbeit Teamarbeit zu machen. Die Markenagentur WHITEVISION bietet mit einer neuen Akademiesparte nachhaltigen Support bei der Entwicklung und insbesondere der langfristigen Pflege von WHITEBRANDS. Im Interview erklärt Rabea Hahn, Gründerin der WHITEVISION GmbH, die Angebote der WHITEVISION Akademie.

Frau Hahn, welchen Mehrwert bietet die neue WHITEVISION Akademie Praxen?

Wir als Agentur stehen für einen ganzheitlichen Ansatz, die Marke in allen Dimensionen stark zu machen – und vor allem auch stark zu halten. Markenbildung ist nicht mit der Erstellung der sichtbaren Dinge wie Corporate Design, Website, Drucksachen, Interieur und Co. abgeschlossen. Das, was Marken nachhaltig glaubhaft, stark und erfolgreich macht, sind die inneren Werte, das „Wie“ und die damit verbundene Philosophie. Diesen Transfer möchte die Akademie leisten, denn egal, wie gut wir als Agentur unseren Job erledigen, final sind es immer die Menschen bzw. das Team, die eine Marke zum Leben erwecken und für Patienten erlebbar machen. Wir wissen aus Erfahrung, wie wichtig es ist, das Konzept hinter einer Markenentwicklung mit dem gesamten Team zu teilen und die Mitarbeiter bestenfalls schon im Entstehungsprozess zu integrieren. Markenarbeit ist definitiv nicht nur Chefsache, sondern muss von allen in der Praxis oder Klinik verstanden, befürwortet und jeden Tag mit Überzeugung gelebt werden. Sonst bleibt die Marke eine schöne Hülle und ein nettes Konzept, kann ihre volle Strahlkraft aber nie entfalten.

ANZEIGE

Welche Highlights umfasst das WHITEVISION Akademie-Programm?

Wir möchten unsere Kunden unterstützen, sich und ihre Unternehmung zukunftssicher aufzustellen. Für weiße Berufe bieten wir daher Unternehmer-Sparring und vielfältige Angebote zu Themen wie Kommunikation, Führung, Teambuilding und Change Management. Hier treten wir als Berater und/oder Coaches in Aktion und unterstützen bei Veränderungsprozessen, immer mit dem Ziel, das Beste aus den vorhandenen Möglichkeiten herauszuholen. Die Aufgabenstellungen sind dabei so individuell wie die Praxen und Kliniken.

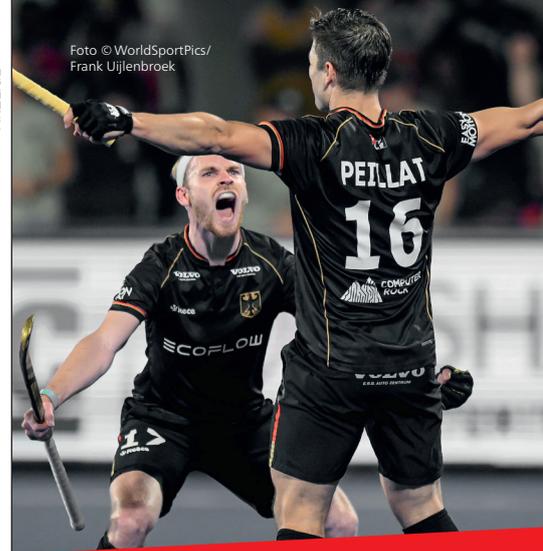


Rabea Hahn
Infos zur Person



Zum Team WHITEVISION gehören Rabea Hahn (rechts im Bild), Gründerin der WHITEVISION GmbH, geschäftsführende Gesellschafterin und innerhalb der Agentur verantwortlich für die WHITEVISION Akademie, Frederike Goblirsch (Bildmitte), Leiterin der UNIT Digitales und innerhalb der Agentur verantwortlich für das ganzheitliche WHITEVISION Online- und Self-Marketing sowie Jens Lichte (vorne links im Bild), geschäftsführender Gesellschafter und Leiter der UNIT Weiße Berufe, Strategie, Markenexperte und mit Leidenschaft im Agenturbusiness zu Hause.

ANZEIGE



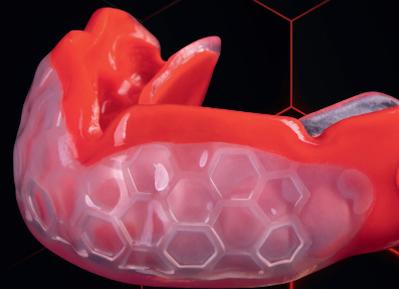
*Wir gratulieren zum WM-Titel!
Dreve ist offizieller Ausrüster des
Deutschen Hockey-Bundes e.V.*

Dreve Mouthguard professional 3D

Weltmeisterlich!

Jetzt neu: Unser erster Mundschutz mit 3D gedruckter Einlage für beste Schutzwirkung und Passgenauigkeit. Die zukunftsweisende Einlage mit markanter Wabenstruktur besteht aus einem digital gedruckten Silikonmaterial mit hochflexiblen Eigenschaften. Durch ihre hexagonale Grundform nimmt sie Druck- und Zugkräfte perfekt auf und leitet sie sicher ab.

- Überlegene Formkonstanz
- Bessere Schutzwirkung
- Erhöhter Tragekomfort



BrandNewDay:

Aus Mitarbeiter wird Markenbotschafter

Im Idealfall nehmen wir schon bei der Konzeptarbeit das ganze Team mit; mindestens aber wenn das Konzept steht, holen wir alle an Bord. Dazu kommen wir in die Praxis, um die Marke und die verschiedenen neuen Medien (Website, Kampagne, Imagebroschüre o.Ä.) in all ihren Facetten vorzustellen. In Form eines eintägigen Workshops, dem „BrandNewDay“, erarbeiten wir dann gemeinsam mit dem Team, was die Markenwerte für das eigene Jobprofil bedeuten, wie sich die Markenphilosophie in der Kommunikation gegenüber Patienten und Kollegen ausdrückt oder was das Markenversprechen mit Vertrauen und Qualität zu tun hat. Kurz: Wir machen das abstrakte Thema „Marke“ greifbar und vermitteln, was es ganz konkret für den einzelnen bedeutet, ein Markenbotschafter zu sein.

Welche weiteren Themenschwerpunkte gibt es?

Eine glaubhafte und dabei attraktive Arbeitgebermarke zu werden, ist eine wichtige Challenge für unsere Kunden. Der herrschende Fachkräftemangel ist ein Katalysator, sich spätestens jetzt mit Themen zu beschäftigen, die bisher weniger relevant waren. Mitarbeiter haben eine klare Erwartungshaltung an ihren Arbeitgeber, und rein monetäre Anreize genügen längst nicht mehr, um ein Team stabil zu halten. Wir erarbeiten hier gemeinsam mit der Praxis ein authentisches Employee Branding Konzept, das nachhaltig funktioniert. In Trainings schulen wir zudem in relevanten Zeitgeistthemen, wie z. B. Social-Media-Kompetenz, proaktivem Reputationsmanagement, Touchpoint Management und vielem mehr. Meine Kollegin Frederike Goblirsch ist für den gesamten digitalen Bereich verantwortlich, ich kümmere mich um die Themen „Marke und Service“.

... ist ein effizientes und intuitives Tool, die Servicequalität in der Praxis konstant zu steigern. Es geht darum, als Team sämtliche Berührungspunkte, die ein Patient mit der Praxis hat, zu erkennen und dann bestmöglich zu gestalten. Durch die intensive Beschäftigung mit dieser Thematik wird die Wahrnehmung für die Bedürfnisse der verschiedenen Patientengruppen geschärft. Durch den klar strukturierten Prozess lernen Teams eigenständig anhand selbst definierter Kriterien, Standards nicht nur zu erhalten, sondern beständig und mit klarem Fokus auf die verschiedenen Patientenbedürfnisse zu verbessern. Ein Tagesseminar bildet die Grundlage, danach wird das Touchpoint Management ein Teil der Routine und von den Teams eigenständig weitergeführt.

Einen Blogbeitrag zu diesem Thema gibt es auf whitevision.de

Starke Marke macht ein starkes Team

Menschen wünschen sich Sinn in ihrem Tun, denn wenn sie verstehen, warum sie etwas tun sollen, fällt das Umsetzen deutlich leichter – es wird mehr Verantwortung übernommen und eigenständiger agiert. Eine starke Marke mit einer individuellen Philosophie und verbindlichen Werten ist daher ein starkes Führungsinstrument. Klug eingesetzt bietet sie Mitarbeitern Identifikation, schafft die Motivation und das Verständnis, im Sinne des großen Ganzen zu handeln.

Wichtig dabei: Markenbildung ist keine einmalige Sache. Es geht darum, den Status quo immer wieder zu hinterfragen. Aktive Arbeit an der eigenen Marke ist essenziell um „on track“ zu bleiben. Es macht daher Sinn, mindestens einmal im Jahr ein Marken-Review einzuplanen.

Was haben Sie noch mit der Akademie vor?

Für den WHITEBRANDS Podcast nehme ich wieder neue Interviewfolgen mit interessanten Gästen zu ganz unterschiedlichen Themen auf. Parallel entwickeln wir gerade die „WHITEBRANDS Study Clubs“ – spannende Seminare und Fortbildungen rund um das Topic „Mensch & Marke“. Ich kann mir gut vorstellen, dass Veranstaltungen unter diesem Label folgen werden. Die WHITEVISION Akademie ist für mich ein echtes Herzensprojekt: Ich liebe die Arbeit mit Menschen, begeistere mich für unkonventionelle Konzepte und Visionäre, die etwas bewegen wollen. Persönlich bilde ich mich in den Bereichen Coaching, Teamentwicklung und Change Management weiter, um unsere Kunden noch umfangreicher begleiten zu können. Zusammen mit meinem Geschäftspartner Jens Lichte planen wir neben der klassischen Agenturarbeit den Beratungspart weiter auszubauen.

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

Scan me



zum Problem

Hohe Kosten für Reparaturen, Biofilmremovings, Wasserproben und Kreuzkontamination von dentalen Wasserwegen aus Absauganlagen sind Probleme, die in vielen Praxen auch infektiologisch relevant sind. Zusätzlich verursachen vielen deutschen Zahnarztpraxen, nach europäischem Recht, nicht mehr verkehrsfähige Wasserdesinfektionsmittel weitere Wasserscherzen. Wie soll das Wasser von betroffenen Zahnarztstühlen jetzt desinfiziert werden?



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

Jan Papenbrock
Geschäftsführer & Co-Gründer BLUE SAFETY GmbH



SAFEDENTAL löst Wasserscherzen

Unser Hygienesystem über 1.500 mal erfolgreich bei Deinen Kollegen und Kolleginnen umgesetzt.

Scan me



zur Lösung

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

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

Jan Papenbrock
Geschäftsführer & Co-Gründer BLUE SAFETY GmbH



BLUE SAFETY

Die Wasserexperten

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

Scan me



zum Erstgespräch

Hervorragend 4,8



571 Bewertungen auf Trustpilot



Ein Beitrag von Kirsten Gregus

PRAXISMARKETING /// Gutes Personal ist nicht nur schwer zu finden, sondern auch schwer zu halten. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ist es wichtig, jedes Teammitglied zu begeistern. Ein faires Miteinander, Fortbildungsmöglichkeiten und die Chance für Mitgestaltung sind wichtige Faktoren bei nachhaltiger Mitarbeiterführung. Eine gute Stimmung in der Praxis unter den Teammitgliedern wirkt sich zudem positiv auf Patienten aus. Viele Praxen nutzen soziale Medien wie Instagram, um ein positives Gefühl nach außen zu tragen.



Infos zur Autorin

Content wie kleine Filme oder Fotos wirken auf Instagram-Unser leicht und schwerelos. Dennoch muss ein Instagram-Kanal regelmäßig gepflegt und mit neuen Inhalten gefüllt werden, damit er funktioniert. Das kann eine Aufgabe für ein Teammitglied sein. Gerade für Kollegen, die privat ohnehin viel in den sozialen Medien unterwegs sind, kann das eine Aufgabe sein, die sie mit Stolz erfüllt und an die Praxis bindet. Aber auch für Teammitglieder, die sich in diesem Bereich noch nicht so gut auskennen, kann

sich diese Aufgabe anbieten. Durch Schulungen können sie Zusatzqualifikationen erwerben und sich in ein neues Thema einarbeiten. Denn ganz ohne Einarbeitung geht es nicht, da es auch in den locker erscheinenden sozialen Medien Regeln und rechtliche Rahmenbedingungen gibt, die eine Zahnarztpraxis einhalten muss.

Vorher-Nachher-Bilder

Das Posten von Vorher-Nachher-Bildern ist bei Zahnärzten beliebt. Rechtlich ist es unter bestimmten Bedingungen erlaubt. Dennoch sind solche Bilder nicht unkritisch. Zu schnell ist unerwarteterweise das Persönlichkeitsrecht verletzt. Besser geeignet sind Bilder, die zeigen, wie es im Idealfall aussehen kann.

Auch auf Bilder von Kieferoperationen oder Zahnentfernungen sollte verzichtet werden. Patienten empfinden sie oft als unangenehm. Zudem ist die Sichtbarkeit von Bildern, auf denen zum Beispiel viel Blut zu sehen ist, auf Facebook oder Instagram nur eingeschränkt möglich. Außerdem erscheint ein Warnhinweis, dass es sich bei diesen Bildern um Gewaltdarstellungen oder unangemessene Inhalte handeln könne. Solche Bilder bringen also wenig Vorteile, wenn man ein positives Image der Praxis vermitteln möchte.

Zu vermeiden, auch wenn es lustig gemeint ist, ist alles, was das Persönlichkeitsrecht verletzen könnte, zum Beispiel:

- Beleidigende oder verletzende Inhalte (So müde oder faul sind manche Kollegen → Bild zeigt schlafenden Kollegen auf Zahnarztstuhl)
- Gerüchte über Personen (was da wohl bald kommt → Bild zeigt Kollegin mit Kissen unterm Pulli)
- Fremde Inhalte, die nicht als solche gekennzeichnet sind. Besondere Vorsicht ist bei fremdem Bildmaterial (Stockfotos) geboten.
- Negative Sprüche über Patienten, Kollegen, Vorgesetzte etc. (Solche Patienten brauchen wir wirklich nicht → Spur von dreckigen Patientenschuhen)
- Infos zu persönlichen Abwesenheiten erhöhen die Einbruchgefahr (Kollegin ist vom ... bis ... im Urlaub und fliegt in die Sonne, wir freuen uns mit ihr)

Rechtliche Rahmenbedingungen: Urheberrecht

- Fremde Musik ohne Urheberrechtsverletzung posten, funktioniert nur, wenn die GEMA-Lizenzen bezahlt sind oder eine Zustimmung des Urhebers (Komponist, Textschreiber, Interpret, ggf. Produktionsfirma) vorliegt.
- Architektonische Bauten: Die Veröffentlichung von Fotos allgemein zugänglicher Bauwerke ist unbedenklich. Bei privaten Grundstücken und Gebäuden sind die Rechte des Eigentümers bzw. deren Hausrecht zu beachten.
- Videos: Fremde Videos sind urheberrechtlich geschützt, sofern sie das Ergebnis einer geistigen Leistung mit gewisser Gestalthöhe sind und hinreichenden individuellen Charakter besitzen. Bei selbst erstellten Videos ist unbedingt die schriftliche Einwilligung zur Veröffentlichung bei allen im Video auftretenden Akteuren einzuholen.
- Texte: können als Sprachwerk urheberrechtlich geschützt sein, die Textlänge ist dabei unerheblich.

Teilen und weiterleiten

Teilen und weiterleiten von Inhalten ist unbedenklich. Derjenige, der den Beitrag hochgeladen bzw. veröffentlicht hat, entscheidet allein darüber, ob der Beitrag zugänglich bleibt oder nicht. Der Teilende hat keinen Einfluss darauf, ob der Beitrag auf seinem Profil abrufbar bleibt. Denn bei einem Löschen des Inhalts auf der Ausgangsseite ist der Beitrag nicht mehr über das Profil abrufbar. Allerdings ist darauf zu achten, mit welcher Privatsphäre-Einstellung der Rechteinhaber seinen urheberrechtlich geschützten Beitrag online gestellt hat. Wer allerdings fremde Inhalte hochlädt, speichert oder herunterlädt, vervielfältigt diese. Bei einem Vervielfältigungsvorgang bedarf es zwingend der Zustimmung des Urhebers bzw. Rechteinhabers.

Partner wie goDentis – Deutschlands größtes Qualitätssystem für Zahnärzte und Kieferorthopäden – unterstützen Zahnärzte und ihre Teams bei Social-Media-Fragen. Bilder und Vorlagen in den eigenen Praxisfarben sowie regelmäßige Posting-Vorschläge werden für goDentis-Partnerzahnarztpraxen kostenfrei zur Verfügung gestellt. Wer goDentis besser kennenlernen möchte, kann einen Blick auf www.godentis.de werfen und findet dort Infos.

ANZEIGE

Digitale Okklusionsprüfung

I ♥ OccluSense!



Setzen auch Sie ab sofort auf das preisgekrönte OccluSense®-System

- 60µ dünne, flexible Einweg-Drucksensoren erfassen statische sowie dynamische Okklusion.
- Datenübertragung an OccluSense®-iPad-App per WLAN.
- Rote Farbschicht markiert zusätzlich die okklusalen Kontakte auf den Zähnen Ihrer Patienten.
- Vermeiden Sie Fehlbelastungen bei implantatgetragenen Suprakonstruktionen und beteiligter Strukturen.
- Erkennen Sie Frühkontakte vor und während okklusaler Korrekturen sowie Fehlbelastungen auf der Laterotrusions- und Mediotrusionsseite.
- Dokumentieren Sie okklusale Veränderungen während kieferorthopädischer Behandlungen.
- Verbessern Sie die Kommunikation mit Ihren Patienten durch die visuelle Darstellung der Okklusion.



WE MAKE OKCLUSION VISIBLE

zoom **NEU:**

Erfahren Sie, wie Sie das OccluSense-System in Ihre tägliche Praxis integrieren

- Kostenloses Zoom Webinar
- zu regelmäßigen Terminen

Anmeldung:
www.occlusense.com/webinar

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG | Oskar-Schindler-Str. 4 | 50769 Köln
Tel.: 0221-709360 | Fax: 0221-70936-66 | info@occlusense.com | www.occlusense.com

Bausch and OccluSense are trademarks of Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG, registered in Germany and other countries. Apple and iPad are trademarks of Apple Inc., registered in the U.S. and other countries.

Mehr Information:
www.occlusense.com
und YouTube



GESTALTUNGSSPIELRAUM

(Berufs-) Leben



Dr. Carla Benz – Infos zur Person

© DZJ/Sebastian Gabisch

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// Zahnärztin, Kommunikationsexpertin und Autorin Dr. Carla Benz bietet Lesern mit ihrem Buch *TigerGulasch* wertvolle Tipps für ein glückliches Berufsleben. Wie wichtig dabei der Blick nach innen ist, lässt die Autorin im Kurzinterview anklagen.

Frau Dr. Benz, in aller Kürze, worum geht es in Ihrem Buch?

Während meiner Weiterbildung in zahnärztlicher Hypnose und Kommunikation ist mir aufgefallen, welche entscheidende Rolle die Persönlichkeit der Zahnärzte in der Interaktion mit Patienten sowie Mitarbeitenden spielt. Um unser Gegenüber wirklich zu erreichen, reicht es nicht, Kommunikationstechniken wie „Kochrezepte“ zu erlernen und zu befolgen, wir müssen vor allem authentisch und kongruent sein. Dies hat einen erheblichen Einfluss auf unseren beruflichen und letztlich auch auf unseren privaten Erfolg (weil wir ja oftmals die Dinge „mit nach Hause“ nehmen). Die Art, wie wir kommunizieren, wirkt sich zudem auf unsere mentale Gesundheit aus. Innerhalb der (Zahn-)Medizin gibt es aktuell zu diesem Thema wenig vergleichbare Literatur. Im Kern möchte das Buch die Leser bei der Beantwortung der Frage „Was macht für mich ein glückliches und erfolgreiches Berufsleben aus und wie erlange ich es?“ unterstützen. Wer hier eindeutige Handlungsanweisungen erwartet, wird jedoch enttäuscht werden. Wir neigen dazu, die Verantwortung für unser Glück wie für unser Unglück stets im Außen zu suchen. Dabei sollten wir uns bei der Beantwortung der obigen Frage immer erst auf uns selbst besinnen. Der Schwerpunkt



Das Buch von Dr. Carla Benz ist im Handel erhältlich.
Die Autorin ist auch auf Instagram unter
www.instagram.com/carla.i.benz zu finden.

des Buches liegt daher auf der eigenen mentalen Haltung und ihrer Auswirkung auf unser alltägliches Leben. Ich möchte verdeutlichen, welchen immensen Gestaltungsspielraum wir für unser eigenes (Berufs-)Leben haben. Dies alles äußert sich zunächst darin, wie ich mit mir selbst kommuniziere, aber insbesondere auch darin, auf welche Weise ich mit meiner Umwelt kommuniziere.

Was verbirgt sich hinter dem besonderen Buchtitel *TigerGulasch*?

Einerseits sollte man den Titel nicht allzu ernst nehmen. Andererseits hat er für mich persönlich eine sehr große Bedeutung. Während meiner hypno-kommunikativen Ausbildung dachte ich oft: Es ist doch eigentlich so leicht – die Übersetzung ins alltägliche Leben dafür aber umso schwerer!? Das Buch bietet ein paar grundlegende Kommunikationstechniken, die man kennen sollte, wenn man mit Menschen arbeitet. Techniken sollten jedoch nur als Grundrezepte angesehen werden. Ergo: Mit dem passenden Rezept kann jeder ein Gulasch zubereiten. Es geht aber um viel mehr als das! Die meiste Zeit unseres Lebens werden wir praktizierend in der zahnärztlichen Praxis verbringen. Dabei sollten wir uns möglichst wohlfühlen, um am Ende des eigenen Lebens sagen zu können: „Ich habe eine wunderbare Zeit gehabt!“ Das zu erreichen, ist eine große Herausforderung, und daher vergleiche ich dies mit dem Fangen des eigenen inneren Tigers.

#whdentalwerk



iodent.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08651 904 244-0

office.de@wh.com, wh.com



Innovative Instrumentenaufbereitung mit ioDent®-System



Smartes ioDent®-System für die Lisa Remote Plus Sterilisatoren

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



#reingehört goes

DENTALE FRAUENPOWER

In unserer Audioreihe **#reingehört goes dentale frauenpower** stellen wir erfolgreiche Frauen der Zahnmedizin vor, die sich sichtbar für ihr Berufsfeld engagieren. In der aktuellen Folge stehen uns erstmals zwei Personen Rede und Antwort, neben Dr. Doris Seiz nähert sich Dr. Maik F. Behschad dem Thema Frauenpower aus männlicher Perspektive.



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



... mit der Präsidentin der LZK Hessen

Dr. Doris Seiz



Im Januar 2023 wurde Dr. Doris Seiz als langjähriges Mitglied der LZK Hessen mit großer Mehrheit zur neuen Präsidentin gewählt.



2013 bat mich Dr. Michael Frank, jahrelanger Präsident der LZK Hessen, für ein Amt im Vorstand zu kandidieren, und meine erste Reaktion war: **Das kann ich doch gar nicht!** Woraufhin er meinte, wer, wenn nicht Sie? Sie können das! Ich wäre selbst niemals auf die Idee gekommen, weil ich das gar nicht für mich auf dem Schirm hatte. Jetzt weiß ich: Das war die beste Entscheidung, die ich treffen konnte.

... und dem Vizepräsidenten der LZK Hessen

Dr. Maik F. Behschad



Ebenso wie Dr. Doris Seiz war auch der in Kassel niedergelassene Zahnarzt Dr. Maik F. Behschad Mitglied im Vorstand der LZK Hessen, bevor er zum Vizepräsidenten gewählt wurde.



Männer und Frauen haben unterschiedliche Herangehensweisen an Probleme – Frauen sind mehr lösungsorientiert und kompromissbereiter, wir Männer eher konfliktfreudiger. Genau dieser Mix aus beidem macht die Qualität unserer Vorstandsarbeit aus. **Ich habe überhaupt kein Problem damit, unter einer Präsidentin zu arbeiten, wir vertrauen und schätzen einander sehr.** Auch in der Praxis, die ich zusammen mit meiner Frau führe, spiele ich, durch die zusätzlichen Vorstandsaufgaben, eher den zweiten Part.

PATIENTEN MIT SCHMERZEMPFLINDLICHEN ZÄHNEN? EMPFEHLEN SIE DIE NR. 1 MARKE¹



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^{2,3}
- Reduziert nachweislich die Schmerzempfindlichkeit^{*,4}

* 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.

ZUR ABRECHNUNG DER „kleinen“ PAR-Therapie

Kürzlich wurde ich um Hilfe bei einem Streitfall gebeten, bei dem es um die sogenannte „kleine“ PAR-Therapie an zwei nebeneinanderstehenden Zähnen ging. Entsprechend der Beschlussvorlage der zuständigen KZV wurde diese Therapie mittels der Geb.-Nr. BEMA 50 (Exz2) als PAR-Ersatztherapiemaßnahme – bei maximal bis zu drei Zähnen – abgerechnet.

Die kostentragende Krankenkasse hat daraufhin einen Berichtigungsantrag gestellt, der von der KZV mit der Bitte um Stellungnahme an die betroffene Praxis weitergeleitet wurde. In der Stellungnahme bezog sich die Praxis auf die Beschlussvorlage der KZV, die diese Abrechnung befürwortete, woraufhin die KZV den Berichtigungsantrag der Kasse sowie die Honorarrückforderung unter Bezug auf § 24 BMV-Z ablehnte.

EIN UMWEG ÜBER PAR-ANTRAG UND BEMA-TEIL 4

Damit war die Kasse wiederum nicht einverstanden und legte Widerspruch gegen diese Entscheidung ein. In der Begründung hierzu heißt es:

„... Bereits nach dem eindeutigen Wortlaut der Leistungsbeschreibung zur Gebührennummer 50 kann eine – ggf. auch nur partielle – (systematische) Parodontitisbehandlung nicht unter diese Gebührenposition fallen. Insoweit lassen weder der Gebührentext noch die Erläuterungen bzw. Bestimmungen hierzu eine Anwendbarkeit der BEMA-Nr. 50 zu. Vielmehr finden sich für die Behandlung einer Parodontitis im BEMA-Teil 4 entsprechende Leistungspositionen. Die BEMA-Nr. 50 ist daher auch nicht zur Intervention bei einer akut entzündlichen Parodontitis abrechnungsfähig.“

Auch aus der neuen Richtlinie zur systematischen Behandlung von Parodontitis und anderer Parodontalerkrankungen und dem Beschluss des Bewertungsausschusses für die zahnärztlichen Leistungen zum 1.7.2021 lässt sich keine Abrechnungs-

fähigkeit der BEMA-Nr. 50 in den hier in Rede stehenden Fällen herleiten. Die Übergangsregelungen zur Abrechnung von Leistungen zur Parodontitisbehandlung nach dem BEMA-Teil 4 aufgrund des Inkrafttretens der neuen Bestimmungen zum 1.7.2021 (Ziffer 6 der allgemeinen Bestimmungen zum BEMA) beinhalten ebenfalls keinerlei Ausnahmestände, die eine Abrechnung parodontalchirurgischer Maßnahmen außerhalb des hierfür vorgesehenen Leistungskataloges des BEMA-Teils 4 begründen bzw. rechtfertigen. Ein analoger Ansatz von BEMA-Z-Positionen für Leistungen, die nicht im BEMA Z einschließlich der abrechnungsfähigen Leistungen nach der GOÄ enthalten sind, scheidet ebenfalls aus. Leistungsbeschreibungen dürfen nach der gesicherten Rechtsprechung des BSG weder ausdehnend ausgelegt, noch analog angewendet werden (vgl. das Urteil des BSG vom 16.5.2018, Az B 6 KA 16/17 R, mit Verweis auf die ständige Rechtsprechung). Bei Notwendigkeit einer Parodontitisbehandlung hat die Abrechnung also ausschließlich nach den hierfür einschlägigen Positionen aus dem BEMA-Teil 4 über einen Parodontalstatus zu erfolgen. Dies gilt auch, wenn die Behandlung nur einen Zahn oder einige wenige Zähne betrifft.“

Wenn man nun den Zeitaufwand für die Bearbeitung eines solchen Falls in Relation zu dem bestrittenen Honorar von circa 80 EUR setzt, kann man nur zu dem Schluss kommen, dass eine Abrechnung der „kleinen“ PAR-Therapie grundsätzlich über einen PAR-Antrag und die Positionen aus dem BEMA-Teil 4 erfolgen sollte – auch wenn die zuständige KZV dies anders sehen sollte.

In meinen aktuellen Online-Seminaren bespreche ich auch weitere Abrechnungsmöglichkeiten wie beispielsweise das Verfahren der Kostenerstattung, bei dem Behandlungen auf hohem fachlichen Niveau ohne die Gefahr von Regressen und zeitraubendem Schriftwechsel leistungsgerecht abgerechnet werden können. Details zu Terminen und Inhalten meiner Webinare findet man unter www.synadoc.ch

INFORMATION ///

Synadoc AG

Gabi Schäfer
Tel.: +41 61 5080314
kontakt@synadoc.ch
www.synadoc.ch

Gabi Schäfer
Infos zur Autorin



Infos zum
Unternehmen





Ihre All-in-One-Software Planmeca Romexis®



Ihre All-in-One-Lösung: alle Daten, Werkzeuge, Planungstools und Indikationen in einer Software für Windows und MacOS.

Gestalten Sie alle Ihre 2D-, 3D- oder CAD/CAM-Workflows nach Ihren Bedürfnissen. Ein Workflow-Assistent und die intuitive Benutzeroberfläche helfen dabei, Komplexes einfach zu machen. Funktionsleisten, Ansichten und Fenster passen Sie nach Ihrem Geschmack an. Sie bestimmen, wer etwas sehen darf und können alle Daten in offenen Standards importieren und exportieren. Während Sie wissen, dass Romexis alles sicher und rechtskonform verwaltet, können Sie sich einfach um anderes kümmern.

www.planmeca.com/de/software

CE 0598 MD Planmeca Romexis



www.planmeca.de

PLANMECA

Plandent

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

Growth-Aktien versus Value-Aktien

Einfach mal los und Wertpapiere von Unternehmen kaufen? Besser man hat eine genaue Idee davon, in welche Richtung es gehen soll, denn für die Investition in Aktien gibt es verschiedene Strategien, die man verfolgen kann. Außerdem ist es äußerst hilfreich, zu wissen, welche Strategie zu den eigenen Finanzen und Erwartungen passt. Es gibt beispielsweise Buy-and-hold-Strategie, Dividendenstrategie (sehr beliebt), Index-Strategie, Growth-Strategie sowie Value-Strategie.

Der vorliegende Tipp schaut sich die letzten beiden Strategien an. Was genau steckt hinter der Bewertung von Aktien nach Wert und Wachstum? Um es gleich vorwegzusagen: Es gibt nicht den einen, besten Weg. Vielmehr Phasen, in denen Growth-Titel vorne liegen oder in denen sich besonders Value-Titel als Investitionsweg anbieten. Wie immer beim Investieren sollte die Regel „nicht alle Eier in einen Korb legen“ beherzigt werden.

Von Growth-Aktien spricht man, wenn die Wertpapiere von einem wahnsinnig schnell wachsenden Unternehmen (etwa in Bezug auf Umsatz, Gewinn oder Profitabilität) stammen, die gerade gehypt werden. Die Hoffnung ist häufig, dass steigende Umsätze sich in gute Gewinne umwandeln lassen, die sich wiederum in einer hohen Dividendenausschüttung bemerkbar machen könnten, oder der Aktienkurs so hochsteigt, dass der Verkauf der Aktien sich angenehm auf dem Konto bemerkbar macht. Oft gibt es aber keine oder nur niedrige Dividenden, da die ganze Kraft in das Wachstum geleitet wird. Ein Beispiel:* Während der Coronapandemie, als Deutschland im Lockdown war, ist Peloton enorm gewachsen. Pandemiegetrieben ist viel neues Geld in die Firma geflossen, aber seit 2022 sind die Umsätze etwas geschrumpft und die Verluste explodiert. Ein anderes Beispiel:* ZOOM hat enorm von Homeoffice und Remote Work profitiert – und ist auch heute noch profitabel, obwohl die Umsätze nur noch geringfügig wachsen. Für die Kurse der beiden Unternehmen hat das starke Umsatzwachstum zu einer Kursvervielfachung geführt, aber im Zuge der Wachstumsverlangsamung sind die Kurse wieder eingebrochen. Gerade solche Beispiele zeigen, wie wichtig es ist, Unternehmen richtig zu „lesen“. Amazon hat übrigens früher auch zu dieser Kategorie gehört.

Value-Aktien sind das Gegengewicht zu Growth-Aktien; sie sind weniger spektakulär in der Entwicklung, dafür aber solide zum Beispiel in der Dividendenausschüttung. Value-Aktien bezeichnen Wertpapiere von Unternehmen, die an der Börse eher unter Wert gehandelt werden. Einer der bekanntesten Vertreter dieser Strategie ist Warren Buffet, Chef von Berkshire Hathaway und Investment-Legende. Mit diesem Investment-Stil hat er ein Vermögen von über 100 Milliarden US-Dollar erwirtschaftet. Value-Aktien stammen von etablierten Unternehmen, die sich oft über Jahrzehnte bewährt haben. Diese Unternehmen zeichnen sich durch eine stetige Dividendenausschüttung und auch oft durch eine kontinuierliche Dividendenerhöhung aus. Beispiele für Value-Aktien* sind Coca-Cola, IBM, BASF und Pfizer.

Wählen Sie die für Sie passende Art der Aktien und das damit einhergehende Entwicklungstempo. Wer auf Growth setzt, muss stetig am Ball bleiben und vorausschauend checken, wohin die Reise geht; wer Value bevorzugt, kann auf Stabilität vertrauen.

Sabine Nemeč, Dipl.-Wirtsch.-Ing. • sn@snhc.de • www.snhc.de • www.finsista.de
Auf Facebook und Instagram @myfinsista



Infos zur Autorin

* Hinweis: Der Tipp ist keine Anlageberatung.



Take FIVE to match them all!



Admira Fusion 5 – Einfach schneller. Einfach ästhetisch.

Mit nur 5 Cluster-Shades alle 16 VITA® classical Farben abdecken.

- Universell: Für höchste Ansprüche im Front- und Seitenzahnbereich
- Schnell: 10 Sekunden Lichtpolymerisation für alle Farben
- Exzellent biokompatibel: Keine klassischen Monomere
- Erstklassig: Mit Abstand niedrigster Schrumpfung (1,25 Vol.-%)



DURCH ANTEILNAHME Compliance und Mundhygiene steigern

Seien wir mal ehrlich: Innerhalb unseres beruflichen Alltags setzen wir bei unseren Patienten ein hohes Maß an Eigenverantwortung voraus, welches sie unter Umständen aus eigener Kraft gar nicht erfüllen können. Wenn es um die häusliche Mundhygiene geht, können wir es nicht nachvollziehen, wie jemand seine oder ihre orale Hygiene vernachlässigen kann.

Wie wichtig jedoch unsere persönliche Rolle bezüglich der häuslichen Therapieadhärenz und der Compliance ist, zeigt die folgende klinische Untersuchung.

Mit dem Titel „Oral hygiene compliance in orthodontic patient: a randomized controlled study on the effects of a post-treatment communication“ wurden die Ergebnisse einer Untersuchung (Juli bis Oktober 2014) des Departments Kieferorthopädie der Klinik Giannina Gaslini im Journal *Progress in Orthodontics* veröffentlicht.

Das Ziel der Untersuchung war es, die Auswirkungen auf das häusliche Mundhygieneverhalten zu ermitteln, wenn die Patienten einige Stunden nach Eingliederung der kieferorthopädischen Apparatur erneut zu Hause kontaktiert werden. Hierzu wurden die Teilnehmenden der Interventionsgruppen telefonisch oder per Textnachricht über mögliche Gründe für Schmerzen und Unbehagen aufgeklärt. Sie wurden zudem zu angemessener Mundhygiene ermutigt und die Bedeutung einer positiven Einstellung zur Behandlung wurde betont. Sekundäres Ziel war es, zu erfahren, welcher der bessere Weg sei, um mit Patienten in Kontakt zu treten.

Zu den Probanden der Kontrollgruppe wurde bis zum nächsten Kontrolltermin kein Kontakt aufgenommen.

Während zwischen beiden Interventionsgruppen keine signifikanten Unterschiede gemessen wurden, konnte nachgewiesen werden, dass die Probanden, zu denen posttherapeutisch Kontakt aufgenommen worden war, eine statistisch signifikant bessere Mundhygiene aufwiesen als die Kontrollgruppe.

Was bedeutet dies für unsere alltägliche Praxis? Zunächst einmal wurde dadurch wissenschaftlich bestätigt, welcher positiven Einfluss die Kommunikation und die Interaktion auf die Compliance unserer Patienten hat. Die Rolle der Behandler steht dabei im Fokus. Egal, ob Anruf oder Textnachricht, wir zeigen durch posttherapeutische Kontaktaufnahme Interesse, Wertschätzung und Unterstützung. Dadurch kann ein besonders stabiles Behandlungsverhältnis entstehen, welches vonseiten der Patienten mit einer erhöhten Compliance honoriert wird. Vollziehen Sie immer öfter einen Perspektivenwechsel, um sich selbst von der Wirksamkeit der posttherapeutischen Kontaktaufnahme zu überzeugen. Stellen Sie sich vor, Sie müssten sich einem ambulanten Eingriff unterziehen und am

Abend kontaktiert Sie Ihr Arzt, um sich kurz nach Ihrem Wohlbefinden zu erkundigen und möglicherweise aufgetretene Fragen zu beantworten. Für Sie als Behandler bzw. Therapeut sind diese Situationen Tagesgeschäft, für die Patienten jedoch häufig Ausnahmesituationen – ein kurzer (unerwarteter) Anruf kann dazu führen, dass das Arzt-Patienten-Verhältnis nachhaltig positiv bewertet wird.

Natürlich sollten Sie selektieren, wen Sie persönlich telefonisch kontaktieren. Die Untersuchungsergebnisse zeigen auch, dass sogar eine standardisierte Textnachricht signifikant besser ist als überhaupt kein Kontakt!

Egal, ob Anruf oder Textnachricht, wir zeigen durch posttherapeutische Kontaktaufnahme Interesse, Wertschätzung und Unterstützung.

INFORMATION ///

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

Infos zur Autorin



green



5 Mal mehr Ergiebigkeit bei 0 Plastik



Tuchmaterial aus
plastikfreien und
klimaneutralen Fasern



Gesteigerte Reich-
weite und mehr
Ergiebigkeit pro Tuch



Natürliche Fasern
aus zertifizierter
Forstwirtschaft



Effizienter und
umweltschonender
Produktionsprozess



So einfach bringen Sie Nachhaltigkeit in Ihre Praxishygiene. Die neuen Desinfektionstücher FD 350 green sowie die trockenen Vliestücher FD multi wipes green und FD multi wipes compact green sind aus plastikfreien Naturfasern und umweltschonend produziert. Dennoch überzeugen sie mit mehr Flächeneffizienz, neuer Tuchqualität und desinfizieren so zuverlässig, wie Sie es von DÜRR DENTAL gewohnt sind. Bewusst in Richtung Zukunft.
[Mehr auf www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)

Bei diesem Foto wurden die Werte ISO 100, Blende 25 und Verschlusszeit 1/125 verwendet.

MIT DREI BELICHTUNGSWERTEN zu perfekten Zahnfotos

Um hochwertige Dentalfotografien zu erstellen, braucht es neben einer sinnvollen Basisausstattung (siehe dazu den Tipp in der ZWP 3/23) vor allem die richtige Belichtung. Der Schlüssel zur richtigen Belichtung liegt in der richtigen Einstellung wesentlicher Parameter an der Kamera. Zu diesen Parametern gehören der ISO-Wert, die Blende und die Verschlusszeit. Wenn Sie diese drei Regler richtig bedienen, steht perfekten Zahnfotos kaum noch etwas im Wege. Um die Einstellungen vornehmen zu können, muss man bei Spiegelreflexkameras den manuellen Modus wählen.

Doch was genau steckt hinter diesen drei Steuerelementen? Der ISO-Wert reguliert die Lichtempfindlichkeit des Sensors in der Kamera. Deshalb ist der ISO-Wert, vereinfacht gesagt, dafür verantwortlich, wie hell oder wie dunkel Fotografien werden. Je höher der ISO-Wert, desto heller die Bilder, je geringer der ISO-Wert, desto dunkler. Die Blende regelt die Menge an Licht, die auf den Kamerasensor trifft. Je größer und damit offener die Blende, desto mehr Licht kommt rein und das Bild wird heller. Ist die Blende kleiner, wird das Bild dunkler. Über die Blende regelt sich auch die Schärfentiefe. Eine weit geöffnete Blende führt zu einer geringen Schärfentiefe, eine kleine Blendenöffnung erhöht wiederum die Schärfentiefe. Über die Verschlusszeit, auch Belichtungszeit genannt, lässt sich die Geschwindigkeit einstellen, mit der sich der Kameraverschluss schließt. Auch hier gilt, analog zur Blende, je länger die Verschlusszeit, desto mehr Licht fällt auf den Sensor und desto heller wird das Bild. Die Kunst der Fotografie liegt nun darin, diese drei Belichtungswerte zueinander passend einzustellen.

Für qualitativ hochwertige Zahnfotos möchte ich Ihnen drei feste Werte an die Hand geben. Wenn Sie den ISO-Wert auf 100, die Blende auf 25 und die Verschlusszeit auf 1/125 Sekunden ein-

stellen, erhalten Sie qualitativ hochwertige Zahnfotos, wie das abgebildete. Diese festen Werte beziehen sich ausschließlich auf Zahnfotos und nicht, beispielsweise, auf Porträtaufnahmen. Um in der Zahnarztpraxis ein Porträt zu fotografieren, verwende ich kein spezielles Porträtobjektiv, sondern benutze das 100 mm Makroobjektiv, was sich als Allroundtalent beweist. Für Porträtaufnahmen gelten die folgenden Einstellungen: ISO 100, Blende 9, Belichtungszeit 1/125 Sekunden.

Zusätzlich zu der beschriebenen Belichtungssteuerung an der Kamera sollte auf die richtige Blitzauswahl geachtet werden. Verwenden Sie am besten entweder einen Ringblitz, Laterallblitz oder Studioliicht und positionieren Sie das Licht so, dass es direkt auf den Patienten gerichtet ist.

Nehmen Sie sich die Zeit und experimentieren Sie mit den Einstellungswerten, um die daraus resultierenden Unterschiede zu verstehen, und prägen Sie sich die vorgegebenen Parameter ein. Wenn Sie die Grundlagen der Belichtung verinnerlichen und verschiedene Techniken ausprobieren, können Sie eine perfekte Belichtung erzielen und beeindruckende Fotos machen.

Interesse an mehr? Für Tipps und Tricks rund um die perfekte Belichtung lädt die Autorin zu ihren Workshops ein, die auch direkt in der Praxis stattfinden können. Weitere Informationen unter: www.dental-shooting.de

INFORMATION ///

Kirsten von Bukowski
Coach und Experte für Dentalfotografie
www.dental-shooting.de

Infos zur Autorin





Instrumenten-Reinigungssystem



Abnehmbare Griffe und Abdeckung



Saugschlauch-Reinigungssystem



Autoklavierbare Köchereinsätze

Her mit WEIBLICHEN Vorbildern!



Ich kann nicht verstehen, warum Männer so einen Wirbel um den Mount Everest machen. Es ist nur ein Berg.

Junko Tabei

Junko Tabei war eine japanische Bergsteigerin, die am 16. Mai 1975 als erste Frau den Gipfel des Mount Everest bestiegen hat.

Stellen Sie sich bitte folgende Situation vor: Ein Vorgesetzter bittet eine Mitarbeiterin und einen Mitarbeiter, einen Standort für eine neue Praxis zu suchen und eine Marktanalyse durchzuführen. Beide haben so etwas noch nie gemacht. Was glauben Sie, wie die Antworten der beiden Kollegen lauten? Richtig! „No risk, no fun, irgendwie werde ich es schon hinbekommen“, wird der Kollege sich möglicherweise sagen, die Chance zur beruflichen Entwicklung sehen und sofort zusagen. Und die Kollegin? Sie wird vermutlich zögern, um Bedenkzeit bitten. „Ich habe doch keine Erfahrung damit! Was passiert, wenn es schiefgeht? Werde ich meiner Familie zeitlich noch gerecht?“ Das sind vielleicht die Fragen, die ihr durch den Kopf gehen und die spontane Zusage verhindern.

Größter Unterschied: Körperbeschaffenheit

Woran liegt es, dass Frauen selbstkritischer sind, oft weniger Selbstbewusstsein zeigen, schlecht die Verantwortung an Familie und Partner abgeben können? Die Wissenschaft hat in den vergangenen Jahren mit zahllosen Gehirnschans, Tests und Experimenten versucht, herauszufinden, wie Frauen und Männer sich hinsichtlich der Gehirnstruktur, der Hormone und des Verhaltens unterscheiden. So hat zum Beispiel Janet Shibley Hyde, Professorin an der Universität Wisconsin – Madison, 46 Metaanalysen mit mehreren Tausend Studien ausgewertet. Sie überprüfte mathematische und sprachliche Leistungen, Wahrnehmung, Motorik, aber auch Aspekte wie Aggression, Sexualverhalten oder Lebenszufriedenheit. Der größte Geschlechterunterschied, den sie dabei fand, war die Körperbeschaffenheit: Männer werfen ein Wurfgeschoss schneller und weiter als Frauen, sprinten schneller und haben einen härteren Griff.

Raus aus der Komfortzone!

Aber woran liegt es denn nun, dass Frauen selbstkritischer sind? Möglicherweise spielt der höhere Testosteronspiegel der Männer eine Rolle, eventuell liegt es auch an der Sozialisation. Letztendlich ist die Ursachensuche müßig. Wichtig ist, wie Sie **zukünftig** mit neuen Herausforderungen umgehen möchten!

Sagen Sie das nächste Mal einfach „ja“, wenn jemand eine neue Aufgabe an Sie heranträgt. Formulieren Sie selbstbewusst, was Sie vom Gegenüber benötigen, um die Herausforderung gut zu meistern. Suchen Sie sich weibliche Vorbilder, die mutig vorangegangen sind.

Wie heißt es so schön: Man wächst mit seinen Aufgaben. Jede Erweiterung der eigenen Komfortzone macht Sie selbstbewusster. Seien Sie mutig und trauen Sie sich, den nächsten Schritt zu gehen!

Infos zur Autorin

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



KaVo ProXam

Die Zukunft
der digitalen
Diagnostik.

KaVo Imaging – die nächste
Generation von Dental Excellence.

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

www.kavo.com

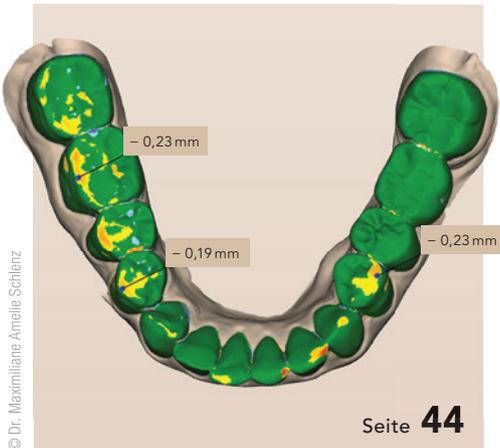
KAVO
Dental Excellence



© Toxicoz – stock.adobe.com

Seite 42

**DIGITALE LEHRE:
Als Molaren-Avatar im
virtuellen Raum**



© Dr. Maximiliane Amelie Schlenz

Seite 44

**DIGITALE KOMPETENZ:
Ein MUSS für die moderne
Zahnmedizin!**



© Dr. Holger Ziebolz

Seite 50

**ANALOG ABFORMEN,
DIGITAL FERTIGEN:
Eine Falldarstellung**

Austausch und Fortbildung zur

**DIGITALEN
PRAXIS**

BONUS

Für alle Labore/Praxen,
bei denen Zahntechniker und
Zahnärzte den Kongress gemein-
sam besuchen, gibt es einen
attraktiven Teampreis.

Die Veranstaltung „Digitale Dentale Technologien“ (DDT) findet am 12. und 13. Mai 2023 im Kongresszentrum Dortmund statt. Unter der wissenschaftlichen Leitung von ZTM Jürgen Sieger/Herdecke und Prof. Dr. Dr.

Andree Piwowarczyk/Witten ist die Veranstaltung in den vergangenen 15 Jahren eines der wichtigsten Foren zum Austausch über die Entwicklungen der Digitalisierung in Zahntechnik und Zahnmedizin geworden. Auch in 2023 gibt es wieder zahlreiche Workshops und Vorträge hochkarätiger Referenten. Die Themen reichen dabei von Digitalisierung und digitaler Transformation in der zahnärztlichen Therapie pflegebedürftiger Patienten über Wege durch den Materialdschungel bei Zirkonoxid in der Implantatprothetik bis hin zu Intraoralscannern und Funktionsaufzeichnung im digitalen Workflow. Darüber hinaus rücken auch subtraktive Fertigungsverfahren im Vergleich zu additiven Fertigungsverfahren am Beispiel von Schienen, Sekundärteilen bzw. Totalprothesen in den Fokus. Eine umfangreiche Industrieausstellung begleitet den Kongress an beiden Tagen.



Die 15. Digitalen Dentale Technologien vertiefen somit in 2023 einmal mehr das breite Spektrum und die Vielseitigkeit, die die Digitalisierung für die Zahnmedizin und Zahntechnik bereithält. Weiterhin erscheint das *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien* im Rahmen des Kongresses auch in einer umfassend überarbeiteten Neuauflage. Alle Teilnehmenden erhalten ein kostenfreies Exemplar dieses hochwertigen Kompendiums.

Weitere Informationen zur Veranstaltung unter www.ddt-info.de

Quelle: OEMUS MEDIA AG



**Jetzt die Chance nutzen und
direkt online anmelden.**

WWW.DDT-INFO.DE

Interview

„Die DDT ist wie eine kleine IDS fürs Digitale“

ZTM Jürgen Sieger, wissenschaftlicher Leiter der Veranstaltung „Digitale Dentale Technologien (DDT)“, spricht über aktuelle Zahntechnikrends.



Jürgen Sieger
Infos zur Person



Aus prothetischer Sicht: Worauf lag der Fokus der IDS 2023?

Die Herstellung von Totalprothesen und Prothesen zur provisorischen Versorgung aus Kunststoff war ein interessantes Thema. Bisher selten verwendete Werkstoffe wie z. B. Polyamid werden verstärkt eingesetzt. Der Gesichtsscan als Tool zur Ästhetikoptimierung wird zunehmend in den Workflow integriert. Außerdem gewinnen Systeme zur Korrektur von Zahnfehlstellungen an Bedeutung. Systeme für die additive Fertigung mit Metallen und Kunststoffen waren ebenfalls ein prominentes Thema. Die Softwareanbieter schrauben an den Feineinstellungen in allen Bereichen ihrer CAD-Software und suchen nach Kooperationsmöglichkeiten.

Wie bewahrt man im Angebotsdschungel den Überblick?

Es ist gar nicht so wichtig, wofür Sie sich bei Ihrem ersten System entscheiden, sondern dass Sie anfangen digital zu arbeiten und zu denken. Digitale Arbeitsprozesse muss man erleben, um sie mit allen Auswirkungen auf Praxis und Labor zu verstehen. Lassen wir uns darauf ein, werden wir mit Genauigkeit, Wirtschaftlichkeit und vor allem weniger Zeiteinsatz für Vorbereitung sowie Nacharbeiten belohnt.

IT'S A MATCH: DAS PASSENDE SYSTEM ZUM TEAM

Wenn Praxis und Labor auch „digital“ gut zusammenarbeiten wollen, sollten sie miteinander reden und den Neustart beziehungsweise Weiterentwicklungen gemeinsam planen. Die DDT ist hier wie eine kleine IDS fürs Digitale. Insgesamt acht knackige Vorträge am Samstag sollen dazu anregen, sich mit dem jeweils behandelten Thema näher zu beschäftigen. Parallel informieren unsere Industriepartner die Teilnehmenden persönlich in der Ausstellung und stellen am Freitag ihre Produkte in Workshops vor. Wo sonst gibt es so konzentrierte Informationen zum Thema Digitalisierung in Zahnarztpraxis und Dentallabor?

ANZEIGE

Trolley Dolly
Flugzeugtrolleys
perfekt für den Einsatz
in Ihrer Zahnarztpraxis!

jetzt entdecken!

www.trolley-dolly.de

EIN BLICK IN DIE DIGITALE

ZUKUNFT



„Wer macht morgen die Arbeit?“ titelte eine große deutsche Wirtschaftszeitung im letzten Jahr und sprach dabei den bevorstehenden demografischen Wandel und die Konsequenzen für unsere Wirtschaft und das Zusammenleben in Deutschland an. In einigen Feldern – unter anderem bei uns in der Zahnmedizin – ist der demografische Wandel bereits jetzt zu spüren. In Ostdeutschland tritt innerhalb der nächsten zehn Jahre die Hälfte der niedergelassenen Kollegen in den Ruhestand, was zu beträchtlichen Herausforderungen führen wird. Zahnmedizinische Fachangestellte sind mittlerweile „Mangelware“ und haben oft zahlreiche Angebote zur Auswahl. Demnach können sie hohe Anforderungen an ihren zukünftigen Arbeitsplatz stellen. Gerade in der Zahnmedizin, wo Produktivität an die Leistungserbringer und ihr Team gebunden ist, wird die sinkende Verfügbarkeit von „Humankapital“ für die Praxen, mehr noch aber für die Patienten der Zukunft zu einem Problem werden. Wie können wir trotz dieses demografischen Wandels die Versorgungsqualität in Deutschland sichern? Neben einer Reihe von anderen Maßnahmen wird immer wieder auch die Digitalisierung genannt. Bisher ist die Erfahrung jedoch anders – Digitalisierung hat Prozesse nicht verschlankt, sondern vornehmlich verändert: Positiven Aspekten wie einer umfassenderen Dokumentation stehen bisher oft die zusätzlich notwendige Infrastruktur oder aufwendige Prozesse nach der Umstellung von Analog auf Digital gegenüber. Bringen neue digitale Tools nun den langersehnten Vorteil – und können sie helfen, Praxen schlanker und Prozesse effizienter zu machen? Gerade das neue Feld der künstlichen Intelligenz (KI) wird hierbei heiß diskutiert, um ebendiese Ziele zu erreichen. KI ist dabei in der Lage, große Datenmengen effizient und reproduzierbar auszuwerten, weshalb datenbasierte Abläufe zukünftig automatisiert werden können.

Die KI-gestützte Praxis der Zukunft könnte umfänglich profitieren und sich wie folgt gestalten:

- 1 _____ Die erste Kontaktaufnahme zur Praxis findet über ein telezahnmedizinisches Konsil statt. Der Patient kann auf einem Anamnesebogen, welcher auf seine Akte abgestimmt ist, Ergänzungen machen und über einen KI-gesteuerten Chatbot erste Fragen klären sowie Informationen erhalten. In unserem modellierten Szenario wird dem Patienten die Vorstellung in einer Zahnarztpraxis empfohlen. Die bereits erfassten Informationen werden vorab an die Praxis seiner Wahl übermittelt und es wird ein Termin vereinbart.
- 2 _____ Direkt bei der Vorstellung in der Praxis scannt eine Zahnmedizinische Fachangestellte zunächst beide Kiefer und die Schleimhaut und der Scan wird automatisiert ausgewertet. Hierdurch können der zahnärztliche Befund vorausgefüllt und mögliche Auffälligkeiten direkt mit intraoralen Bildern im Befund hinterlegt werden.
- 3 _____ Während der Patient auf den behandelnden Zahnarzt wartet, kann er sich bereits durch seine Patienteninformationen einen ersten Überblick verschaffen und bei Bedarf mit dem Chatbot erste Fragen klären.
- 4 _____ Ein Zahnarzt analysiert den Scan, etwaige KI-generierte Risikoprofile und Symptommuster und begibt sich nun zu einem ersten Kennenlerngespräch. Anschließend überprüft der Zahnarzt die Vorbefunde und ändert diese bei Bedarf mittels Sprachsteuerung. Röntgenbilder können veranlasst werden, auch diese werden KI-gestützt vorausgewertet, in die Akte eingepflegt und mit dem Scan-gestützten Befund verlinkt. Der Zahnarzt verifiziert diese vor der finalen Therapieabsprache.
- 5 _____ Therapieplan, Kostenaufklärung und etwaige Anträge an Kostenerstatter werden automatisiert erstellt, übermittelt und in der E-Akte abgelegt. Eine etwaige Abrechnung etc. erfolgt vollständig digital.

Ein solcher Ablauf ist teils noch Zukunftsmusik, teils schon Realität. Neben möglicher Begeisterung wird sich bei vielen von Ihnen Sorge mit in das Bild mischen und eine Reihe von Fragen oder Diskussionspunkten aufkommen – wir teilen diese. Allerdings müssen wir uns nichts vormachen, der Zug in Richtung datengetriebener Zahnmedizin rollt. Wir als Berufsstand sind gefordert, diesen Zug zum Wohle unserer Patientinnen und Patienten zu steuern, positive Aspekte zu befördern und etwaige Leitplanken zu setzen, um Fehlentwicklungen zu verhindern. Deutlich wird jedoch: KI wird vermutlich keinen einzigen Zahnarzt überflüssig machen – sie wird uns viel mehr helfen, die Herausforderungen von morgen zu meistern und eine qualitativ hochwertige Versorgung zu sichern.

Univ.-Prof. Dr. Falk Schwendicke

Direktor • Abteilung für Orale Diagnostik, Digitale Zahnheilkunde und Versorgungsforschung • Charité – Universitätsmedizin Berlin

Dr. Sascha Herbst

Oberarzt • Abteilung für Orale Diagnostik, Digitale Zahnheilkunde und Versorgungsforschung • Charité – Universitätsmedizin Berlin

Dr. Herbst
Infos zum Autor



Univ.-Prof. Dr. Schwendicke
Infos zum Autor



DENTALDESIGN FÜR INDIVIDUALISTEN MADE BY DENTAL BAUER



ERLEBEN SIE
MASSGESCHNEIDERTE
PRAXISPLANUNG UND
AUSDRUCKSSTARKE
DESIGNKONZEPTE
JENSEITS DER STANDARDS.



INDIVIDUALITÄT UND EXKLUSIVITÄT

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

DESIGN TRIFFT FUNKTION

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

LEBEN SIE IHREN STIL IN DEN RÄUMEN IHRER PRAXIS.



DENTALBAUER.GMBH



DENTALBAUER

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

DESIGNKONZEPT^{db}

WIR SIND UND BLEIBEN DIE EXPERTEN!



KI ist Trend- und Reizthema zugleich. Bei allen Vorteilen sollte sie steuerbar und kontrollierbar sein.

INTERVIEW /// Zahntechnikermeister Thorsten Peter, M.Sc. ist Leiter für Dentale Technologien des Carolinum Zahnärztliches Universitäts-Institut am Zentrum der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Goethe-Universität Frankfurt am Main. Im Q&A beantwortet uns der Experte drei Fragen zu seinem Fachgebiet.

Herr Peter, welche Trends bestimmen derzeit die Sparte Dentale Technologien?

Die Digitalisierung dominiert schon seit einigen Jahren das Geschehen in unserem Laboralltag und wird in Zukunft noch weiter voranschreiten. Schnittstellen rücken enger zusammen, womit dann die Arbeitsprozesse zwischen Zahnarzt und Zahntechniker immer reibungsloser ablaufen. Die stetig wachsende Materialvielfalt stellt uns Zahntechniker vor eine große Herausforderung. Sehr oft erlebe ich den Zahnarzt als Entscheidungsträger in der Materialwahl, um bestmögliche zahntechnische Restaurationen herstellen zu können. Diesen Vorteil sollte man sich in seinem Berufsfeld zunutze machen, um mit dem Behandler am Patienten eine fachkompetente Beratung zu bieten. Der aktuelle Trend geht in die Integration der künstlichen Intelligenz (KI) im zahntechnischen Arbeitsablauf. Wobei der Schwerpunkt hier bei der Arbeit am virtuellen Patienten in Verbindung mit 3D-gedruckten Implantatpositionen und der Darstellung verschiedener Strukturen anhand digitaler Röntgenaufnahmen liegt.

Wie sieht der Datenexport aus der Praxis in das zahntechnische Labor 2023 aus – was ist hier Standard und was Zukunftsmusik?
Der Weg Intraoralscan, Datenversand ins Labor und Weiterverarbeitung der Scandaten durch den Zahntechniker sollte bei digital ausgerichteten Strukturen der Zahnarztpraxis und des zahntechnischen Labors zu einem standardisierten Prozess gehören. Der sicherlich weitverbreitetste Weg ist der USB-Stick oder das Nutzen von „allgemeinen“ Cloudsystemen, wobei hier ein Augenmerk auf den Datenschutz gelegt werden sollte. Mittlerweile bieten sehr viele Industriefirmen, welche sich mit dem Thema CAD/CAM und Intraoralscanner beschäftigen, eigene in den Workflow implementierte Cloudsysteme an.

Was kann und sollte eine praxistaugliche Laborsoftware leisten?
Auf der einen Seite sollte eine CAD-Software einfach und intuitiv bedienbar sein. Auf der anderen Seite sollte sie dem Anwender die Möglichkeit geben, innerhalb des Designprozesses auf alle Einstellungen und Variationsmöglichkeiten für Konstruktionen direkten Einfluss nehmen zu können. Das Besondere an unserem Beruf sind die Individualität und Kreativität, welche durch eine Software nicht eingeschränkt werden sollten. Wir sind und bleiben die Experten, die sich einer Software bedienen, aber nicht durch sie ersetzt werden, zumindest noch nicht.



Thorsten Peter – Infos zur Person



DTX Studio™ Clinic von Menschen betrieben durch AI unterstützt

Effizienzsteigerung und intuitiver Einsatz Ihrer digitalen Diagnostik und Ihres Workflows, unterstützt durch Assistierende Intelligenz (AI).

DEXIS™ Imaging eröffnet unbegrenzte Möglichkeiten durch DTX Studio Clinic, der nächsten Generation der DEXIS Software.

In Kombination mit dem marktführenden DEXIS Röntgenportfolio offeriert die AI-basierte, preisgekrönte DTX Studio Clinic Software eine Vielzahl von intelligenten, vollständig integrierten Funktionalitäten um Ihren klinischen Alltag und Ihre Workflows effizienter und einfacher zu gestalten, sowohl für Ihre 2D-, 3D- und klinische Bildgebung.



DTX Studio Clinic ermöglicht AI-gestützte(s):

- Zahnerkennung und -nummerierung sowie Orientierung und Sortierung von intraoralen 2D Röntgenbildern
- Erkennung und Markierung von möglichen Anomalien auf intraoralen 2D Röntgenbildern
- Fusionierung von DVT-Bildern mit digitalen Abdrücken von intraoralen Scannern
- Einzeichnen des Nervus Mandibularis auf DVT Volumina
- Gruppieren von klinischen Fotos mit den korrespondierenden intraoralen 2D Röntgenbildern

**Entdecken Sie
die innovative,
digitale Welt
von DEXIS!**



DIGITALE LEHRE: Als Molaren-Avatar im virtuellen Raum

Ein Beitrag von Univ.-Prof. Dr. Anja Liebermann, M.Sc.

LEHRE /// Die Digitale Zahnmedizin kommt nicht erst in der Praxis, sondern schon im Studium zum Tragen. Durch das frühzeitige Erproben digitaler Möglichkeiten erkunden Studierende nicht nur ihr Fachgebiet, sondern erlangen auch die Kompetenz, ihren späteren Arbeitsalltag digital gestalten zu können. Univ.-Prof. Anja Liebermann, Direktorin der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik am Universitätsklinikum Köln, liegt die Vermittlung digitaler Lehrinhalte besonders am Herzen. Im folgenden Beitrag gibt sie einen kurzen Einblick in die virtuelle Welt an den Lehrstandorten München und Köln.

Die Idee zu virtuellen Seminaren für Studierende der Zahnmedizin entstand schon lange vor der Coronapandemie und zusammen mit dem Forschungsingenieur Dipl.-Ing. Dr. Kurt Erdelt, der zuvor mit mir schon verschiedene Konzepte für die Digitale Lehre an der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik des Klinikums der Universität München entwickelt hatte. Anfänglich bereitete uns die finanzielle Unterstützung Probleme. Es gibt nur wenige Fördertöpfe, bei denen solche Projekte eingereicht werden können. Für die erste Phase kam uns die Fachschaft in München zu Hilfe, später konnten wir über Stiftungsgelder einen großen Anteil der Programmierung, insbesondere die Programmierung der sogenannten Multi-User-Umgebung als Grundelement, um virtuelle Seminare überhaupt durchführen zu können, verbessern. Durch die Coronapandemie und den plötzlich starken Fokus auf die Digitale Lehre wurde das Projekt schnell in den Mittelpunkt gerückt.

Die Seminare finden für circa 40 Minuten im virtuellen Raum statt. Jeder Studierende sowie der Dozierende haben eine separate VR-Brille, die zu Hause oder in der Universität mobil genutzt werden kann. Studierende können bei Interesse an ein oder zwei Seminaren teilnehmen. Die Dozierenden werden im Vorfeld spezifisch geschult.



Virtuelle prothetische Fallplanung

Das virtuelle prothetische Fallplanungsseminar besteht aus zwei Umgebungen. Beim Start der Brille und beim Aufsetzen gelangt der Teilnehmer zunächst in einen ersten Raum, in dem er zwischen zehn verschiedenen Patientenfällen mit aufsteigendem Schwierigkeitsgrad wählen kann. Der Studierende kann entweder das Selbststudium wählen, alle Patientenfälle nacheinander ansehen oder einem Seminar beitreten. Zur Teilnahme am virtuellen prothetischen Fallplanungsseminar muss der Dozierende das Seminar zunächst öffnen – zu festen Seminarzeiten – und der Studierende kann anschließend eintreten. Es können maximal zehn Personen an einem Seminar teilnehmen und man erscheint dort als Avatar in Form eines Molaren. Diesen kann man mit seinem Namen im Vorfeld beschriften, sodass jeder weiß, wer wer ist. Der Dozierende wird als roter Molar-Avatar und die Studierenden als graue Molar-Avatare präsentiert. In der virtuellen Patientenfallplanungsumgebung sind alle wichtigen Patientenfalldaten (Anamnese, Modelle, Fotos, Röntgenbilder, FaceScan etc.) enthalten. Diese werden dann in der gemeinsamen Runde besprochen. Im virtuellen Raum kann man sich mit Mikrofonen unterhalten und über Laserpointer auf Punkte zeigen. In der Regel funktioniert die Kommunikation sehr gut und macht enormen Spaß, da einzelne Objekte im Raum zusätzlich bewegt werden können.



VR als Motivationstreiber

Bisher sehen wir die Lehre mittels virtueller Realität eher als Add-on, was den Studierenden zur Motivation und weiterführenden Lehre sehr gut zur Verfügung gestellt werden kann. Das konventionelle Lernen mittels Lehrbücher wird aber so schnell nicht davon abgelöst werden. Man muss VR eher als Chance der Motivation und Vertiefung sehen, genauso wie als Möglichkeit zur wichtigen dreidimensionalen Darstellung in vielen Bereichen. Die Digitalisierung wird fraglos immer mehr Einfluss auf die Studierenden im Lernen nehmen, angefangen von virtuellen und digitalen Vorlesungen und Seminaren bis beispielsweise hin zur intensiveren Lehre des digitalen Workflows bei der prothetischen Zahnersatzherstellung.

Die virtuellen prothetischen Fallplanungsseminare werden mithilfe von VR-Brillen mit je zwei Handcontrollern durchgeführt. Die VR-Brille ist eine sogenannte Stand-alone-Brille (Oculus Quest 2, Meta) und hat den „Computerprozessor“, das Mikrofon und ähnliche Komponenten bereits in der Brille integriert. Die Brille kann mobil verwendet werden, also entweder zu Hause, unterwegs oder in Räumlichkeiten der Universität. Man benötigt lediglich eine Internetverbindung, um sich zu vernetzen.

Zahnärztliche Prothetik und Digitalisierung

Die Digitalisierung und der Einsatz digitaler Hilfsmittel sind in der Zahnärztlichen Prothetik nicht mehr wegzudenken. Natürlich muss man – falls man auf dem klassisch konventionellen Weg bleiben möchte – digitale Wege nicht zwangsläufig beschreiten. Jedoch sind die digitalen Tools eine hervorragende Bereicherung des klinischen Alltags und machen ihn auch ein Stück weit vorhersehbarer. Gerade minimalinvasive Gesamtrehabilitationen profitieren enorm von einer vorherigen Möglichkeit der Visualisierung des Endergebnisses und den breiten Einsatzmöglichkeiten von CAD/CAM-Materialien.



Molarillustrationen: © www.3d-stock.adobe.com

© Dr. Anja Liebermann



Univ.-Prof.
Dr. Anja Liebermann
Infos zur Autorin



DIGITALE KOMPETENZ:

Ein MUSS für die moderne Zahnmedizin!

Ein Beitrag von Alicia Hartmann

INTERVIEW /// In der modernen Zahnmedizin nimmt die Bedeutung der Digitalisierung immer mehr zu – gerade auch im Kontext der interdisziplinären Zusammenarbeit. Im Interview spricht Oberärztin Priv.-Doz. Dr. Maximiliane Amelie Schlenz, M.Sc. über digitale Möglichkeiten in der Behandlung, macht aber auch deutlich, dass Fortbildung unerlässlich ist und man sich als Praxis zwingend fragen sollte, ob die Entscheidung für die Digitalisierung des eigenen Workflows am Ende überhaupt nachhaltig ist.

Frau Dr. Schlenz, worin sehen Sie das Kernpotenzial der Digitalen Zahnmedizin und was sind dabei Ihre persönlichen digitalen Highlights?

In meinen Augen haben wir in der Zahnmedizin – wie auch in anderen Bereichen – zwei zentrale Herausforderungen: Auf der einen Seite die Knappheit der Ressourcen – sei es jetzt personell aufgrund des Fachkräftemangels oder auch aus der Perspektive der Nachhaltigkeit – und auf der anderen Seite den demografischen Wandel mit immer älter werdenden Patientinnen und Patienten. Gerade in den letzten Jahrzehnten hat sich aufgrund des medizinischen Fortschritts die zahnärztliche Versorgung dieser Altersgruppe verändert. Bei immer mehr Patientinnen und Patienten kann ein großer Teil der Zähne bis ins hohe Alter erhalten werden. Das macht sowohl die zahnärztliche Versorgung als auch die häusliche Mundhygiene komplexer. So sehen wir heute schon vollbezahnte 95-Jährige, aber auch 65-jährige Zahnlose sowie alles dazwischen. Seniorenzahnmedizin ist damit hochindividuell – oder kurz: patientenspezifisch! Aber nicht nur im höheren Alter, sondern auch

bei jüngeren Patientinnen und Patienten scheint es eine große patientenspezifische Komponente in Bezug auf den Zahnerhalt zu geben. Wir haben junge Menschen zwischen 18 und 25 Jahren in einer prospektiven klinischen Studie in Bezug auf Verschleiß an natürlichen Zähnen (Attrition/Erosion) untersucht und konnten zeigen, dass bei einigen Menschen der Verschleiß innerhalb kürzester Zeit stark zunimmt und bei anderen gar keine oder nur eine geringe Progredienz zu beobachten ist. Hier schließt sich der Kreis wieder zum Kernpotenzial der Digitalen Zahnmedizin: Diese ermöglicht nämlich erstmals ein sinnvolles, im Praxisalltag umsetzbares, patientenindividuelles Monitoring. Sei es beim Verschleiß natürlicher Zähne oder von Zahnersatz (Abb. 1), aber auch bei der Diagnostik von möglichen Zahnwänderungen oder Karies. Hier werden in den kommenden Jahren auf jeden Fall noch weitere intelligente Digitalisierungskonzepte entwickelt werden. Man muss sich aber bewusst machen, dass dies nur mithilfe interdisziplinärer Zusammenarbeit sinnvoll umgesetzt werden kann. Denn Digitalisierung schafft

Dr. Schlenz, M.Sc.
Infos zur Person



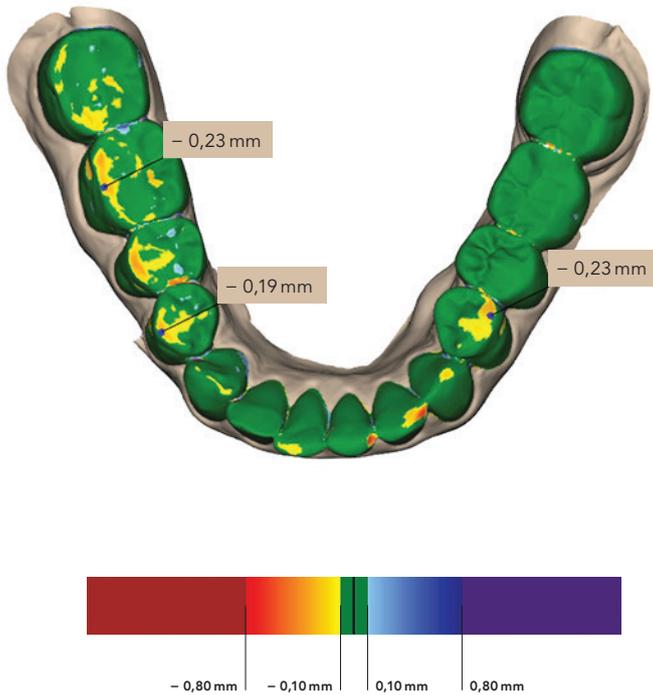


Abb. 1: Beispiel eines digitalen Monitorings mittels Intraoralscanner nach einem Beobachtungszeitraum von 2,5 Jahren – Zahn 35–37 monolithische Zirkoniumdioxidbrücke, Zähne 34, 44–47 CAM-Komposit okklusale Veneers, Zähne 33-43 Kompositaufbauten.

Transparenz, vereinfacht die Kommunikation zwischen allen Beteiligten, ermöglicht neue Visualisierungsoptionen und kann damit auch das Verständnis der Patientinnen und Patienten für die eigenen Zähne deutlich erhöhen.

Die Digitale Zahnmedizin ermöglicht die Verwendung neuer Restaurationsmaterialien. Können Sie uns bitte etwas zu diesen neuen Restaurationsmaterialien sagen – was können diese Materialien und wie sehen das Handling und der digitale Workflow mit diesen Materialien aus?

Entwicklungen im Bereich Digitalisierung sind immer eng an Entwicklungen in der Werkstofftechnologie geknüpft. So haben wir im Bereich der zahnfarbenen CAD/CAM-Restaurationsmaterialien heute ein großes Spektrum von CAM-Kompositen, über Silikatkeramiken hin zu den verschiedenen Zirkoniumdioxiden. Mit der additiven Fertigungstechnologie – umgangssprachlich dem 3D-Druck – kommen nun weitere Produkte hinzu. Dabei gilt es aber nicht, nur die Restaurationsmaterialien im Blick zu behalten, sondern auch die

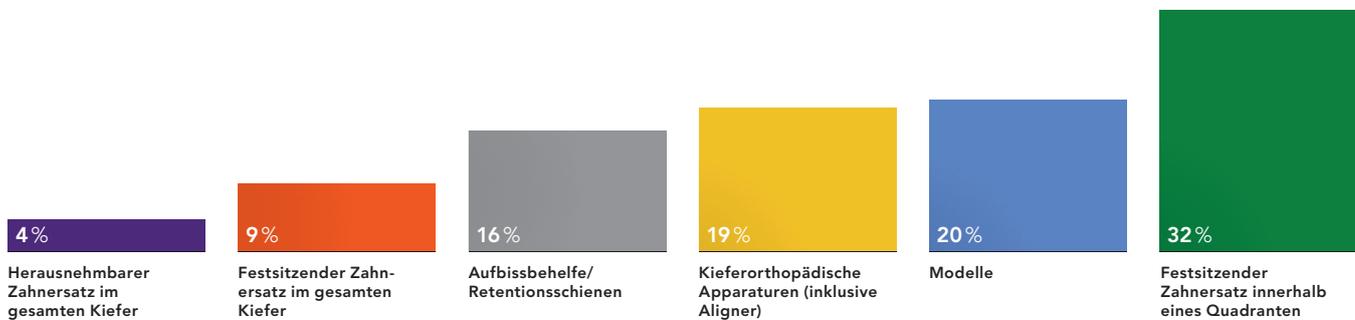
NEU!



VALO™ X
 DIE NEUE ÄRA
 DER LICHTPOLYMERISATION



QR-CODE SCANNEN
UM MEHR ZU ERFAHREN



Häufigkeit der Nutzung von Intraoralscannern nach Anwendungsbereich.

PILOTUMFRAGE: Wie viele Zahnarztpraxen haben einen Intraoralscanner?

In Zusammenarbeit mit der Landes Zahnärztekammer Hessen haben wir im letzten Jahr eine Pilotumfrage zum Stand der Digitalisierung von Zahnarztpraxen in Hessen durchgeführt. Denn es gibt zwar durchaus Verkaufszahlen aus der Industrie, die beispielsweise belegen können, wie viele Intraoralscanner in den letzten Jahren verkauft wurden, aber darüber, ob diese dann auch tatsächlich genutzt werden, konnten wir vorher nur Vermutungen anstellen. So waren wir überrascht, dass unter den Rückmeldungen immerhin knapp ein Drittel einen Intraoralscanner in der Zahnarztpraxis zur Verfügung hat, auch wenn die Anwendung überwiegend auf die Herstellung von kleineren Restaurationen innerhalb eines Quadranten beschränkt ist (Diagramm). Die immer größer werdende Akzeptanz digitaler Technologien im Praxisalltag macht deutlich, dass die Digitale Zahnmedizin auch Teil der Curricula wie dem Curriculum Digitale Zahnmedizin der Zahnärztekammer Hamburg werden sollte.

entsprechenden Befestigungssysteme zu kennen. Viele Restaurationsmaterialien benötigen eine adhäsive Befestigung, und damit ist ihr Anwendungsbereich auf die absolute Trockenlegung beschränkt. Trotz aller Begeisterung für Digitalisierung und neue Restaurationsmaterialien gilt es, immer genau abzuwägen, ob die Innovation wirklich eine Verbesserung oder eine intelligente Ergänzung zum bestehenden Portfolio darstellt oder die Behandlung tatsächlich besser mit herkömmlichen Materialien oder Workflows umgesetzt werden kann, wo es

sowohl langjährige Anwendungserfahrung als auch klinische Langzeitdaten gibt. In der Zukunft wird es noch viele spannende Entwicklungen geben, manche werden sinnvoller für den Praxisalltag sein und manche weniger sinnvoll. Daher ist es gerade unsere Aufgabe als wissenschaftlich tätige Zahnärztinnen und Zahnärzte an den Universitäten, Daten zu neuen Werkstoffen zu erheben und diese für die zahnärztlichen Kolleginnen und Kollegen in der Praxis aufzubereiten und in die bestehende Literatur einzuordnen.

ANZEIGE



Wie kann digitale Technik die Behandlung der Patienten unterstützen? Würden Sie uns die von Ihnen mitentwickelte App vorstellen?

Die bei uns in der Abteilung entwickelte Mini Dental Assessment-(MDA-)App basiert auf dem vor vielen Jahren entwickelten papierbasierten MDA, welcher zum Download von unserer Internetseite frei zur Verfügung steht (www.ukgm.de/ugm_2/deu/ugi_zap/43371.html). Die Idee ist dabei, anhand des Zerkleinerungsgrades eines 2x1 cm großen Karottenstücks und weiteren Informationen wie dem Alter des vorhandenen Zahnersatzes und dem Jahr des letzten Zahnarztbesuches einen Score zu berechnen. Das MDA kann dabei keine zahnärztliche Untersuchung ersetzen, aber einen Hinweis darauf geben, wie gut mit dem vorhandenen Zahnersatz eine Zerkleinerung von Nahrungsmitteln möglich ist. Mit der MDA-App soll vor allem den Menschen, die nicht mehr so mobil sind, eine schnelle Überprüfung der Kauffunktion ermöglicht werden. Wir sind davon überzeugt, dass eine einfach und intuitiv zu bedienende App verstärkter genutzt wird



Abb. 2: Intraoralscans eines immobilen, pflegebedürftigen Patienten (links: Seitenansicht 1./4. Quadrant, mittig: Frontalansicht, rechts: Aufbiss Oberkiefer).

als eine solche Dokumentation auf Papier. Gerade im ambulanten Bereich sowie in Pflegeeinrichtungen kann die Nutzung einer solchen App ein deutlicher Gewinn für die Mundgesundheit der Patienten darstellen. Allerdings gibt es auch Limitationen, denn die App gibt weder einen Hinweis auf die Mundhygiene noch auf Mundschleimhautveränderungen oder kariöse Läsionen. In einer gerade beendeten Studie haben wir deshalb neben der MDA-App auch Intraoralscans angefertigt, um zusätzliche Informationen zu gewinnen, die einen zahnärztlichen Besuch in Alten- und Pflegeheimen planbarer machen (Abb. 2). Die ersten Ergebnisse sind vielversprechend, allerdings müssen vor einer flächendeckenden Anwendung noch weitere Untersuchungen folgen und regulatorische Aspekte geklärt werden. So kann die MDA-App zurzeit nur im Rahmen von Studien verwendet werden. Wir arbeiten aber an einer frei zugänglichen Lösung, denn es ist uns daran gelegen, dass die App weite Verbreitung findet. Wichtig ist mir an dieser Stelle auch, zu betonen, dass Digitalisierung ein Gemeinschaftsprojekt ist, an dem Universitäten, Praxen und die Dentalindustrie gleichermaßen beteiligt sein sollten, um gemeinsam die Zukunft der Zahnmedizin zu gestalten!

Ist digitale Abformung nachhaltig?

Analoge Abformungen produzieren Müll und verursachen mehr Transportwege – das sind Tatsachen, aber macht das die digitale Abformung zu einer nachhaltigeren Lösung? Nachhaltig können Intraoralscanner und Co. nur dann sein, wenn sie auch wirklich in die Workflows integriert werden können. Deshalb gilt: Als Zahnarzt sollte man sich vorab genau damit auseinandersetzen, was für die eigene Praxis sinnvoll ist und was weniger. Um sich mit diesen Aspekten näher zu beschäftigen, startet Frau Dr. Schlenz deshalb gemeinsam mit der Technischen Hochschule Hessen und einem Partner aus der Dentalindustrie eine Studie zum Thema Nachhaltigkeit Digitaler Zahnmedizin – Ergebnisse werden für nächstes Jahr erwartet.

ANZEIGE

Dr. Wolfgang Bolz,
Leiter des AllDent Implantatzentrums

EHRlich. RICHTIG. GUT.

ENTFALTEN SIE IHR POTENZIAL!

WIR MACHEN SIE ZUM EXPERTEN

Wir setzen uns für Ihre Fortbildung ein. Profitieren Sie von unseren exklusiven Inhouse-Curricula z. B. Implantologie, Endodontie, Prothetik/Ästhetik oder „Feste Dritte Zähne an einem Tag“ in Kooperation mit namhaften Universitäten und Referenten. Die Kosten für unsere Zahnärzte übernehmen wir komplett. Neue Kollegen sind herzlich willkommen.

Alexander Lehmann
Telefon/Whatsapp
0173 7099 218
E-Mail
a.lehmann@alldent.de
Web
www.alldent-karriere.de

AllDent

ZAHNZENTRUM

„Es gibt viele kleine digitale Helferlein, die den Praxisalltag erleichtern“

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// Wie sieht eine „Digitalisierung light“ in der Praxis aus? Dr. Jan Behring, Zahnarzt in eigener Praxis in Hamburg und Referent des Curriculum Digitale Zahnmedizin der LZK Hamburg, schätzt das Ganze im Kurzinterview ein.



Infos zur Person

Herr Dr. Behring, Ihr Curriculum-Referat hat den pfiffigen Titel „Pimp my Desktop“. Worauf wollen Sie mit der Headline hinaus?

Die Digitale Zahnmedizin ist Realität. Von der digitalen Abrechnung bis zum Smile Design ist heute fast alles möglich – wenn auch nicht immer nötig. Ich verfare persönlich so, dass ich versuche, die digitale Welt für mich zu nutzen, um mir das Leben zu erleichtern. Nicht jeder Trend ist gut und nicht jede Innovation hält diesem Wunsch stand. Mit dem Vortragstitel will ich genau in diese Richtung denken: Es gibt oft viele kleine digitale Helferlein, die den Praxisalltag erleichtern können, ohne viel Fortbildungszeit zu kosten.

Braucht Digitalisierung immer große Investitionen?

Ich würde das verneinen, denn oft braucht es keine aufwendigen Lösungen der Dentalindustrie oder spezielle Software, um digitale Potenziale zu nutzen. Schon Microsoft Windows und Microsoft Office bieten Tools, beispielsweise das Snipping Tool, welche bei richtigem Einsatz viel Zeit sparen können. Auch kleinere Anwendungen wie PhraseExpress oder DisplayFusion können buchstäblich ganze Arbeitstage einsparen.

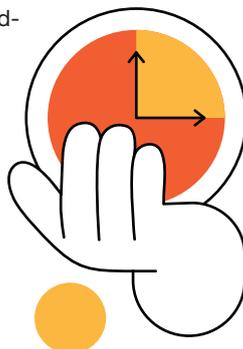
Welche Vorteile bietet Ihnen die digitale Behandlungsplanung?

Bei der digitalen Behandlungsplanung geht es mir nicht um Smile Design oder 3D-Implantatplanung, sondern um die Planung der Abläufe einer Behandlung. Gerade bei komplexen Behandlungen brauche ich ein zentrales Dokument, welches als Drehscheibe zwischen Behandlung, Labor, Dental-

hygiene, Anmeldung und Büro dient. Das geht weit über Möglichkeiten der oft abrechnungsorientierten Praxisprogramme hinaus. Mit so einem Dokument kann jeder Beteiligte binnen Sekunden sehen, wie der Stand ist. Auch spart ein solcher Plan viel Zeit und gibt Kapazitäten im Kopf frei: Ich muss mich einmal in Ruhe mit der Behandlungsplanung beschäftigen und kann danach den fertigen Plan step-by-step abarbeiten, ohne jedes Mal neu denken zu müssen.

Stichwort Kommunikation zwischen Praxis und Labor: Was gewinnen beide Seiten durch die wachsende Digitalisierung der Dentalbranche?

Hierzu bin ich vielleicht nicht der optimale Ansprechpartner, weil wir in der Praxis noch nicht alle digitalen Möglichkeiten ausnutzen. Allein die Verwendung von Abdruckscannern hat mein Universum jedoch schon sichtbar verändert. Seit meinem ersten Scanner vor fast zehn Jahren hat sich auch hier viel getan. Dabei steht weniger die Präzision im Vordergrund, die passte auch damals selbst bei Cross-Arch-Versorgungen schon erstaunlich gut. Vielmehr sind die Workflows einfacher und flexibler geworden. Eines ist mir aber schon lange klar: Das digitale Zeitalter bedroht den Beruf des Zahntechnikers in keiner Weise. Auch wenn sich bestimmt viel Arbeit auf In-Office-Produktion oder auf professionelle Fräs- und Druckzentren verlagern wird: Je komplexer die Arbeit, desto mehr wird ein Techniker benötigt, vor Ort oder im Fräszentrum. Der Beruf wird sicher anders werden, aber auf welche Branche trifft das nicht zu?



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

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

Dr. Martina Pionier: 12:05
Warum?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Jetzt kostenfrei Starterpaket bestellen!



Tel.: 0231 – 586 886 – 0



www.dentapart.de

Einfach bessere Zähne.
dent.apart®

Analog abformen, DIGITAL FERTIGEN:

Eine Falldarstellung

Ein Beitrag von Dr. Holger Ziebolz

FACHBEITRAG /// Die dreidimensional exakte Erfassung der intraoralen Situation mittels einer digitalen oder konventionellen Abformung bildet die Basis der zahntechnischen Herstellung einer indirekten Restauration. Trotz zahlreicher Vorteile der digitalen Abformung, wie zum Beispiel Erfassung der Daten in Echtzeit, leichte Wiederholbarkeit, schrittweises Erfassen relevanter Bereiche, keine Abformungsdesinfektion, softwaregestützte Analyseoptionen und schneller Datenversand ans Labor sowie eine platzsparende Archivierung,¹ wird die überwiegende Mehrzahl prothetischer Restaurationen derzeit noch auf der Basis analoger Abformungen gefertigt.

Vor diesem Hintergrund sind mögliche Optimierungen bei analogen Abformungen sicherlich auch heute noch von praktischer Relevanz. Insbesondere die irreversiblen, elastischen Abformmaterialien auf Polysiloxanbasis, wozu auch die Aquasil® Ultra+ (Dentsply Sirona) Materialien gehören, sind in den letzten Jahrzehnten weitgehend materialtechnisch optimiert worden.²

Es stellt sich also die Frage, was man bei der analogen Abformung sinnvollerweise noch optimieren kann. In der täglichen praktischen Anwendung fällt auf, dass die marktgängigen Applikationssysteme für Abformmaterialien zwar gute Mischergebnisse liefern, aber die großvolumigen Mischkanülen doch auch zu einem vergleichsweise hohen Materialverlust führen. Ebenso besteht beim Wechsel der Mischkanülen immer das Risiko einer Kreuzkontamination von Basis- und Katalysatorpaste, was bei nachfolgenden Anwendungen zu Mischungs- und damit zu Abformfehlern führen kann.

Neues Mischkanüelendesign

Genau in diesem Bereich liefert das neue Applikations- und Kartuschensystem für das Polysiloxanmaterial Aquasil Ultra+ einen Beitrag zur Lösung einiger praktisch relevanter Probleme. Vor allem die Einfachheit der Anwendung sowie die effiziente Nutzung des Materials stehen im Fokus. Entscheidend ist das neu entwickelte Design der Mischkanüle: Sie lässt sich mit einem Drehflügel und einem kleinen Ausrichtstift leicht auf der Kartusche anbringen. Dabei wird durch einen entsprechenden Verbindungsmechanismus das Risiko einer Kreuzkontamination zwischen der Basis- und der Katalysator-

Infos zum Autor



Literatur





Abb. 1: Komponenten des neuen Kartuschen-systems für das Polysiloxan-Abformmaterial Aquasil Ultra+ (Dentsply Sirona).

komponente reduziert. In Kombination mit der volumenreduzierten Kanüle lässt sich nach Herstellerangaben so der Materialverwurf um bis zu 64 Prozent verringern und die Zahl der Applikationen pro Kartuschen um zehn zusätzliche Anwendungen erhöhen. Die farblich aufeinander abgestimmten Kartuschen und Mischkanülen helfen, die Kartuschen mit der jeweils passenden Kanüle zu verbinden (Abb. 1).

Klinische Studien zeigen perfekte Abformung

Aquasil Ultra+ gehört, wie bereits erwähnt, zur Gruppe der materialtechnisch optimierten Polysiloxanmaterialien.³⁻⁶ Insbesondere die Doppelmischtechnik mit einer Kombination aus dünnfließendem Material (Aquasil Ultra+ XLV, Dentsply Sirona) und einem hochviskosen Löffelmaterial (Aquasil Ultra+ Heavy, Dentsply Sirona) ist universell einsetzbar und zeigte in klinischen Studien einen hohen Anteil perfekter Abformungen (96 Prozent).^{7,8} Nachfolgend soll der Einsatz dieser langjährig bewährten Materialkombination (Aquasil Ultra+ XLV und Aquasil Ultra+ Heavy) mit dem neuen Applikationssystem in einem hybriden Workflow für die Anfertigung von vier vollkeramischen Frontzahnkronen aufgezeigt werden.

Falldarstellung

Eine 49-jährige Patientin stellte sich mit dem Wunsch nach einer prothetischen Neuversorgung der zentralen und lateralen Frontzähne im Oberkiefer in unserer Praxisklinik vor. Die Patientin wünschte eine farbliche Korrektur mit einer Harmonisierung der Farbgebung der betreffenden Zähne, darüber hinaus eine Wiederherstellung der ursprünglichen Zahnform, die sich aufgrund multipler Füllungsfrakturen in der letzten Zeit nachteilig verändert hatte (Abb. 2).

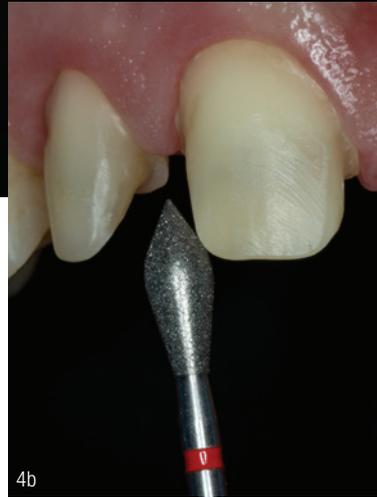


Abb. 2: Klinische Ausgangssituation. Für die Patientin war eine Änderung und Harmonisierung der Farbe der Frontzähne und eine Wiederherstellung der Zahnform wichtig.

Abb. 3: Für die Präparation der Frontzähne wurden im ersten Schritt Tiefenmarkierungsgrillen angelegt und farblich markiert.



4a

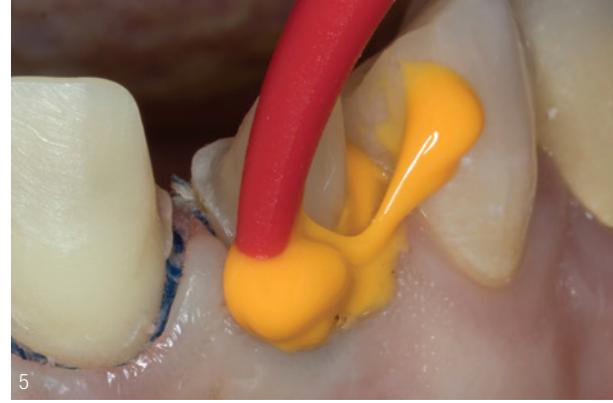


4b

Abb. 4a und b: Die Gestaltung der Präparationsgrenze erfolgte als 90° Hohlkehle mit einer Präparationstiefe von circa 1 mm. Für die Gestaltung der Palatinalflächen wurde ein raute-förmiges Diamantinstrument (8899.314.027, Komet Dental) genutzt.

Abb. 5: Für die Applikation der dünnfließenden Komponente des Abformmaterials wird der rote Intraoraltip des neuen Applikationssystems so nah wie möglich an die Präparationsgrenze geführt. Der Oberfaden wird direkt vor der Materialapplikation entfernt.

Abb. 6: Die präparierten Zähne werden komplett mit der dünnfließenden Materialkomponente (Aquasil Ultra + XLV) bedeckt.



5



6



Abb. 7: Sofern ein bis vier Zähne oder Implantate abgeformt werden, kann die Befüllung des Abformlöffels zeitgleich mit der Applikation der dünnfließenden Komponente erfolgen.

Abb. 8: Abformergebnis mit komplett blasenfreier zirkulärer Erfassung der Präparationsgrenze sowie eines 0,5–1 mm breiten, weiter apikal gelegenen Bereiches der Zahnstümpfe.

Sämtliche Zähne zeigten eine positive Reaktion auf die Vitalitätsprüfung und die präprothetische Röntgendiagnostik gab keine Hinweise auf pathologische apikale Befunde. Die Neuversorgung sollte mit teilverblendeten vollkeramischen Kronen aus einem transluzenten Zirkonoxid der fünften Generation erfolgen (Cercon ht ML, Dentsply Sirona). Im Rahmen der präprothetischen Planung erfolgt zunächst die Anfertigung von Situationsmodellen. Diese Modelle wurden dann für die Herstellung eines Wax-ups zur Optimierung der Zahnform und -stellung genutzt. Auf der Basis des Wax-ups wurde ein Formteil für die Herstellung der Provisorien gefertigt. Hierfür wurde eine Tiefziehschiene aus einem flexiblen Material (Erkoflex, Erkodent) genutzt. Darüber hinaus wurde vor Beginn der prothetischen Maßnahmen eine professionelle Zahnreinigung durchgeführt. Für die Präparation der Fronzähne wurden zunächst vestibuläre Tiefmarkierungsgrillen mit einer Schnitttiefe von 1 mm angelegt und farblich markiert, sodass ein definierter Substanzabtrag erfolgen konnte (Abb. 3).

Die Präparationsgrenzen wurden als 90° Hohlkehlen mit einem vor Kopf runden Zylinder ausgeführt (8881.314.016, Komet Dental). Die Übergänge von den axialen zu den inzisalen Flächen wurden gerundet, um bei der späteren CAD/CAM-gestützten Fertigung eine gute interne Passung der Restaurationen zu ermöglichen (Abb. 4).

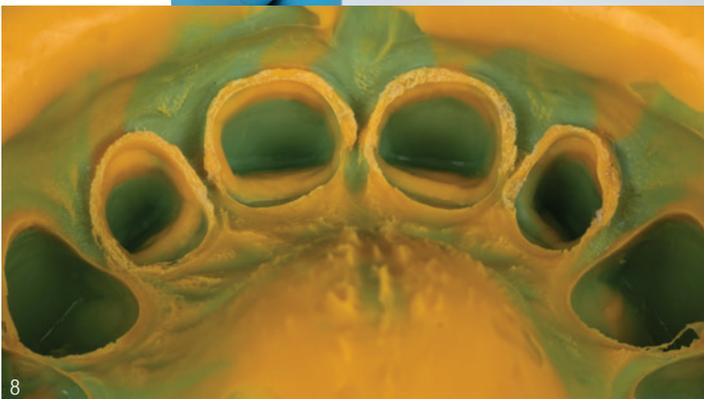
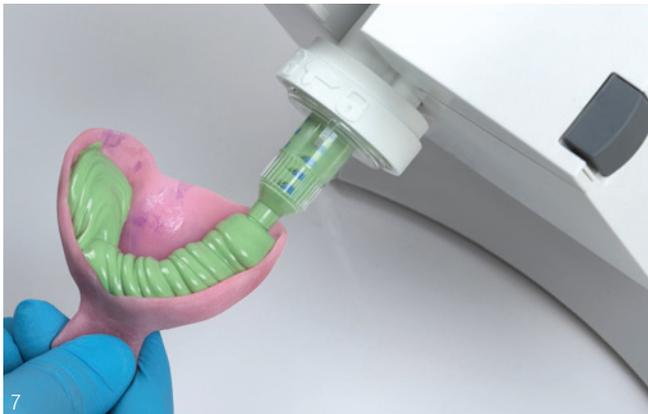
Die Abformung erfolgte mit einem Polyvinylsiloxan (Aquasil Ultra+) in der Doppelmischtechnik unter Verwendung eines individuellen Löffels. Damit eine sichere und genaue Darstellung der Präparationsgrenze erfolgen konnte, wurden Retraktionsfäden in der Doppelfadentechnik angewendet. Durch die Kombination aus einem dünnen Unterfaden der Größe 0 und einem dickeren Oberfaden der Größe 1 wird eine hohe laterale Verdrängung der Weichgewebe im Bereich der Präparationsgrenze gewährleistet. Mit dieser Technik wird erreicht, dass das Abformmaterial gut in den Sulkus eingespritzt werden kann und die Präparationsgrenze sicher von Abformmaterial umfasst wird. Dieser Schritt ist essenziell für den Erfolg einer analogen Abformung. Basierend auf den Ergebnissen einer klinischen Studie ist davon auszugehen, dass 15 Prozent der nicht brauchbaren Abformungen auf eine unzureichende Retraktion der Weichgewebe zurückzuführen sind.⁹ In einer weiteren klinischen Studie konnte gezeigt werden, dass durch die Anwendung der Doppelfadentechnik das Risiko der Notwendigkeit einer Wiederholung der Abformung bei subgingivalen Präparationen signifikant reduziert

werden konnte.¹⁰ Direkt vor der Applikation des Abformmaterials wird der Oberfaden entfernt und die Applikationskanüle direkt auf der Präparationsgrenze positioniert (Abb. 5).

Basierend auf den Ergebnissen einer weiteren klinischen Studie ist es für ein optimales Abformergebnis empfehlenswert, dass alle präparierten Zähne komplett mit der dünnfließenden Komponente des Abformmaterials (Aquasil Ultra+ XLV) bedeckt werden (Abb. 5).¹¹ Dieses Vorgehen verhindert das Auftreten von Fließfalten im Bereich des Übergangs vom dünnfließenden Material zum hochvisköseren Löffelmaterial (Aquasil Ultra+ Heavy). Ferner sollten alle Kauflächen der nicht präparierten Zähne mit dem dünnfließenden Material aus der Kartusche bedeckt werden (Abb. 6).

Sofern ein bis vier Zähne abgeformt werden sollen, kann der individuelle Löffel gleichzeitig mit der Applikation der dünnfließenden Komponente befüllt werden. So ist gewährleistet, dass der Abformlöffel komplett befüllt ist, wenn auch das Umspritzen der präparierten Zähne mit der dünnfließenden Komponente beendet ist. Für ein optimales Abformergebnis ist die Verwendung eines laborgefertigten individuellen Löffels zweckmäßig. Der individuelle Löffel sollte am Beginn des Abformtermins zunächst einprobiert und falls notwendig noch einmal korrigiert oder angepasst werden. Dann wird der Abformlöffel mit einem geeigneten Adhäsiv beschichtet, das vor der Applikation des Abformmaterials noch trocknen sollte (Zeitraum etwa zwei Minuten). Bei der Befüllung des Löffels ist sicherzustellen, dass die Mischkanüle kontinuierlich im Abformmaterial geführt wird, um Lufteinschlüsse zu verhindern (Abb. 7).

Standardmäßig erfolgt die Befüllung des individuellen Löffels bis circa 1–2 mm unterhalb des Löffelrandes. Bei Oberkieferlöffeln sollte zudem darauf geachtet werden, dass auch eine dünne Materialschicht im Bereich des Gaumens appliziert wird. Dies erhöht den Staudruck und reduziert das Risiko palatinaler Fließfalten.



für schmerzfreie Injektionen



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

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

Mehr Lesen
QR Code scannen
oder besuchen Sie
www.calaject.de



RØNVIG Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Daugaard • Kurt Goldstein
Tel.: +49 171 77177937 • E-mail: kurtgoldstein@me.com



Abb. 9a und b: Eindeutige und blasenfreie Darstellung der kompletten Präparationsgrenze an allen präparierten Zähnen. Durch die Erfassung apikal gelegener Zahnanteile erhält der Zahntechniker zudem Informationen zur korrekten Gestaltung der Kontur der späteren Restauration.

Abb. 10a und b: Fertig gestellte Kronengerüste aus einer Zirkonoxidkeramik der fünften Generation (Cercon ht ML). Die Gerüststärke kann aufgrund der vergleichsweise hohen Festigkeit für Einzelkronen im Bereich der Verblendung auf 0,4–0,5 mm reduziert werden. Für die monolithischen Anteile im palatinalen Bereich sind Mindestmaterialschichtstärken von 0,6–0,8 mm sinnvoll. Die vestibuläre Verblendung erfolgt dann mit geeigneten Keramikmassen.

Nach einer Abbindezeit von fünf Minuten (bei Verwendung der Materialvariante Regular Set) kann die Abformung entnommen und gereinigt werden. Aufgrund der angewendeten Doppelfadentechnik zeigt sich eine komplette Umfassung der zirkulären Präparationsgrenze von 0,5–1 mm. Aufgrund der hohen Reißfestigkeit des verwendeten Materials kommt es auch in dünn auslaufenden Materialbereichen nicht zu Materialabrissen (Abb. 8).

Direkt nach der Entformung der Arbeitsmodelle zeigt sich dann eine allseitig komplett dargestellte Präparationsgrenze. Durch die Erfassung auch apikal gelegener Bereiche des Zahnstumpfes ist eine eindeutige Festlegung der Präparationsgrenze einfach möglich (Abb. 9a und b).

Im nächsten Schritt erfolgten dann das Einscannen der Arbeitsmodelle mit einem Desktopscanner und das Design der vestibulär verblendeten Kronenrestorationen. Bei der Gestaltung der Gerüste sollte einerseits auf eine ausreichende Unterstützung der späteren Verblendung im inzisalen Bereich geachtet werden, gleichzeitig sollten aber das Design und die Strukturierung der Gerüstoberfläche im Verblendbereich bereits im Sinne eines Dentinkerns erfolgen. Dies ermöglicht eine gleichmäßige Schichtstärke der Verblendung und vereinfacht die Schichtung der Verblendkeramik. Durch die Verwendung einer Zirkonoxidkeramik der fünften Generation kann bereits mit dem Gerüst ein natürlicher Farb- und Transluzenzverlauf erreicht werden (Abb. 10a und b). Die Zementierung der teilverblendeten Zirkonoxidkeramikronen erfolgte nach einer Konditionierung der Kroneninnenflächen (Sandstrahlprozess, 1–2 bar, 50 µm Aluminiumoxid) mit einem selbstadhäsiven Zement (Calibra® Universal, Dentsply Sirona) (Abb. 11). Nach der Eingliederung mit einem selbstadhäsiven Zement zeigten sich innerhalb der ersten zwei Wochen keine postoperativen Sensitivitäten. Die Patientin war mit dem erzielten ästhetischen und funktionellen Ergebnis der Versorgung sehr zufrieden (Abb. 12).

Schlussfolgerung

Trotz klinisch nachweisbarer Vorteile der digitalen Abformung im Bereich der Versorgung mit Einzelkronen und kleineren Brücken auf natürlichen Zähnen und Implantaten wird derzeit die überwiegende Zahl der prothetischen Restaurationen noch auf der

ANZEIGE

Basis eines hybriden Workflows mit analoger Abformung und nachfolgender Digitalisierung des Arbeitsmodells im zahntechnischen Labor gefertigt. Durch diesen hybriden Workflow ist es möglich, auch bei Anwendung der analogen Abformung zahntechnische Restaurationen aus Materialien wie z. B. Zirkonoxidkeramiken oder Hochleistungspolymeren zu fertigen, die nur mit dem Einsatz der CAD/CAM-Technologie verarbeitet werden können.

Für den klinischen Erfolg einer konventionellen Abformung sind jedoch nicht nur optimierte Materialeigenschaften, sondern auch die einfache und sichere Anwendung ausschlaggebend. Mit dem hier vorgestellten neuen Applikations- und Kartuschensystem können in diesem Bereich einige Fortschritte erzielt werden. So führt das neue Kartuschensystem durch die Verwendung neuer, kürzerer Mischkanülen zu einem geringeren Materialverlust und einer verbesserten Mischungsqualität. Dies hat einen positiven Einfluss auf die Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit. Durch das neu entwickelte Design der Mischkanüle wird zudem das Risiko einer Kreuzkontamination zwischen der Basis- und der Katalysatorkomponente reduziert. Bei allen Vorteilen bleibt das Kartuschensystem weiterhin mit allen marktgängigen Statikmischsystemen kompatibel.

Aufgrund der breiten Anwendung des hybriden Workflows, wie er auch in der vorliegenden Falldarstellung beschrieben wurde, ist eine Verbesserung des Applikationssystems für ein konventionelles Abformmaterial auch heute noch relevant für Praxis und Labor.

Fotos: © Dr. Holger Ziebolz



Abb. 11: Nach einer Vorhärtung des Befestigungsmaterials für zwei Sekunden lassen sich die Zementüberschüsse einfach mit einem Scaler entfernen.

Abb. 12: Klinische Situation zwei Wochen nach der Insertion der Kronen mit einem selbstadhäsiven Zement.

INFORMATION ///

Dr. Holger Ziebolz
Praxisklinik für Zahnmedizin/Hanau
ziebolz@ihr-laecheln.com

FilaPrintM

Die Revolution unter den 3D-Druckern!



JETZT!
Eldy Plus®
auch zum
Drucken!

Ihre Vorteile mit dem FilaPrintM von Heimerle + Meule:

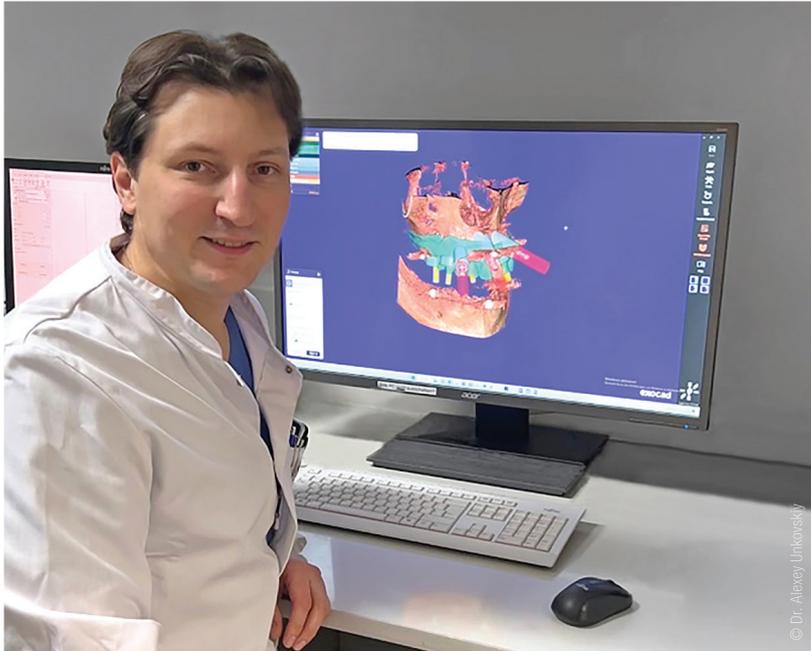
- Drive Belt, ermöglicht effizientes 24/7-Drucken ohne Pause
- Integrierte Kamera zur optischen Kontrolle vom Arbeitsplatz oder von Zuhause aus (durch Cloud-Lösung)
- Temperatur kann für jeden Druckvorgang variabel eingestellt werden
- Dual-Düsen ermöglichen Fertigung einer Kunststoffprothese mit Zähnen in einem Arbeitsschritt

 **Heimerle + Meule**
Heimerle + Meule Group

Vereinbaren Sie einen persönlichen Beratungstermin unter Freecall 0800 13 58 950.

Heimerle + Meule GmbH · Gold- und Silberscheideanstalt
Dennigstr. 16 · 75179 Pforzheim · Deutschland
Freecall 0800 13 58 950 · www.heimerle-meule.com

VORHERSAGBARE FALLPLANUNG



mit integrierten Software- anwendungen

Ein Beitrag von Eva-Maria Hübner

„Scannt alles, was zu scannen ist. Es gibt kein Zuviel davon für die digitale Planung und Umsetzung“, so der Rat von Priv.-Doz. Dr. Alexey Unkovskiy an Studierende und Kollegen.

INTERVIEW /// Zuverlässig in einem konsistenten digitalen Workflow arbeiten, das können Nutzer mit der exocad Software Smile Creator, exoplan und DentalCAD. Priv.-Doz. Dr. Alexey Unkovskiy, Funktionsoberarzt in der Abteilung für Zahnärztliche Prothetik, Alterszahnmedizin und Funktionslehre an der Charité Berlin, erläutert im Interview wie er diese Softwarelösungen nutzt, um einfache bis komplexe (implantat)prothetische Fälle vorhersagbar planen und umsetzen zu können.



exocad GmbH
Infos zum Unternehmen

Herr Dr. Unkovskiy, seit wann arbeiten Sie mit der exocad Software?

Begonnen habe ich 2017 mit der Laborsoftware DentalCAD. Meine ersten digitalen Designs waren Aufbisschienen. Virtuelle Designs von Set-ups und Wax-ups kamen später dazu. Dass wir Zahnärzte einfachere zahntechnische Arbeiten digital erledigen, war mit den Zahn Technikern, damals noch an der Universität Tübingen, abgesprochen und von ihrer Seite willkommen. Die Implantatplanungssoftware exoplan nutze ich, seitdem diese auf dem Markt ist.

In welchen Fällen nutzen Sie Smile Creator?

Smile Creator ist ein relativ einfach zu handhabendes Tool, mit dem die Umsetzung prothetischer Designs vorhersagbar wird. Mit den einfachen 2D-Porträt-Fotos oder mit einem Gesichtsscan erhalte ich in Smile Creator zugleich eine dreidimensionale Zahnaufstellung und kann beurteilen, ob sich die geplante Prothetik tatsächlich



3D-Zahnaufstellung in Smile Creator.

umsetzen lässt. Daher nutze ich dieses Modul für die Planung aller implantatprothetischen Arbeiten von Einzelimplantaten im Frontzahnggebiet über Kombi-Zahnersatz bis zu All-on-4-/All-on-6-Versorgungen.

Wie reagieren Patienten auf Smile Creator?

Bei den meisten Patienten kommt die virtuelle Vorschau mit dem geplanten Zahnersatz sehr gut an – einige sind geradezu fasziniert. Digital affinen Patienten können wir die Ansicht mit der simulierten Restauration zusenden, weil sich über die digitale Kommunikation mit virtuellen Mock-ups auf deren Smartphones Termine für die Einprobe analoger Mock-ups in manchen Fällen reduzieren lassen. Was ich auch bemerke: Mit Smile Creator wird die Planungsarbeit für die Patienten transparent. Sie verstehen die Arbeitsschritte besser, die hinter ihrem Zahnersatz stehen. Damit erhält die Arbeit von Zahnarzt und Zahntechniker eine höhere Wertigkeit.

Lässt sich denn mit DentalCAD, exoplan und Smile Creator ein nahtloser digitaler Workflow realisieren?

Ja, wir können mit der exocad Software durchgängig digital arbeiten. Zum Beispiel lässt sich die 3D-Szene aus Smile Creator in DentalCAD und exoplan importieren, sodass ich diese dann als Basis für die Umsetzung der Prothetik und/oder für eine Implantatplanung nutzen kann. Implantatgetragener Zahnersatz lässt sich virtuell im Backward Planning von Smile Creator über exoplan bis zur Umsetzung der geplanten Prothetik in DentalCAD realisieren. Beispielsweise lassen sich Implantatpositionen von exoplan in DentalCAD für die „digitale Sofortbelastung“ importieren und andersherum beispielsweise ein Wax-up von DentalCAD in exoplan – das gibt mir viel Flexibilität.

Weitere Informationen zu Smile Creator, exoplan und DentalCAD unter www.exocad.com

IN EINEM DURCH!

Applizieren. Trocknen. Lichthärten.



CLEARFIL™ Universal Bond Quick

Applizieren, trocknen und lichthärten. Keine Wartezeit, kein mehrfaches Applizieren und kein intensives Einreiben. Die Anwendung ohne Wartezeit reduziert das Kontaminationsrisiko. Ein zuverlässiges Bonding für alle direkten Restaurationen, Stumpfaufbauten, indirekte Restaurationen und Reparaturen. Komfortable Anwendung bei jeder gewählten Ätztechnik: Self-Etch, Selektive-Etch oder Total-Etch, ganz wie Sie möchten.

CLEARFIL™ Universal Bond Quick – das Universal Bonding für Ihren Praxisalltag.



Applizieren.



Trocknen.



Lichthärten.



#whdentalwerk



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08651 904 244-0

office.de@wh.com, wh.com

Synea Fusion: Das erfolgreichste Winkelstück Deutschlands von W&H

2 zum
halben
Preis*

Ein echter Champion

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

* mehr Infos unter shop.wh.com





syneq FUSION



VOLLDIGITALER ZAHNKREDIT

Sofort-Honorar vor Behandlungsbeginn

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

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

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

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

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

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

dent.apart – Einfach bessere Zähne GmbH

Tel.: +49 231 586886-0
www.dentapart.de/zahnarzt

ANZEIGE



Digitale Zahnheilkunde LIVE ERLEBEN

Mit der Roadshow „Digitaler Workflow“ bringt dental bauer geballtes Fachwissen in insgesamt vier Metropolen in ganz Deutschland. CAD/CAM-Spezialist und Referent Christian Bene erwartet Zahnärzte und Kieferorthopäden zu interessanten Workshops in den Bereichen CEREC, Digitale Abformung und 3D-Druck. Die Teilnehmenden entscheiden dabei selbst, ob sie die komplette Veranstaltung besuchen oder nur spezifische Themenblöcke wählen.

Themenblock 1: CEREC CHAIRSIDE (14.00–15.15 Uhr)

Präzise, ästhetisch und wirtschaftlich: In diesem Themenblock informiert Christian Bene über die neuen Möglichkeiten, Chairside-Restaurationen aus einer Vielzahl von Materialien selbst in der Praxis herzustellen. Der Fokus liegt insbesondere auf der Präzision der CEREC Primescan in Verbindung mit der CEREC Primemill Schleifeinheit.

Themenblock 2: Digitale Abformung (15.30–16.45 Uhr)

Im zweiten Workshop erfahren Teilnehmende mehr über die Vorteile der digitalen Abformung, welche Indikationen abgebildet werden können und wie die Zusammenarbeit mit dem Labor optimiert werden kann. Dafür wird zunächst ein Überblick über die Vor- und Nachteile gegeben und im Anschluss der Dentsply Sirona Primescan und der 3Shape TRIOS Scanner miteinander verglichen.

Themenblock 3: 3D-Druck in der Zahnarztpraxis (17.00–18.30 Uhr)

Der Einstieg in die Welt des 3D-Drucks ist spannend, aber mit vielen Fragezeichen verbunden. Wie die Implementierung in den Praxisworkflow gelingen und die selbstständige Fertigung von Modellen oder Schienen umgesetzt werden kann, erfahren Teilnehmer im dritten Part der Roadshow. Ob Einstieg in die Inhouse-Produktion oder optimale Ausschöpfung der Möglichkeiten eines Intraoralscanners oder des CEREC Systems – Spezialist Christian Bene informiert Interessierte umfassend und bietet eine erste Produktübersicht. Als Highlight präsentiert er live den SprintRay 3D-Drucker.

Jetzt kostenlos anmelden:

ROADSHOW DIGITALER WORKFLOW

- 10.5.2023 – Stuttgart
- 17.5.2023 – Nürnberg
- 14.6.2023 – München
- 21.6.2023 – Freiburg im Breisgau



Jeweils 14 bis 18.30 Uhr in den Räumlichkeiten der jeweiligen dental bauer-Niederlassung.

Anmeldung unter Anne Egerer
Tel.: +49 911 59833143
anne.egerer@dentalbauer.de

Jetzt online
anmelden.



dental bauer GmbH & Co. KG
Tel.: +49 7071 9777-0 • www.dentalbauer.de

Infos zum Unternehmen



Hier geht's zum
Interview
mit **Christian Bene** auf
ZWP online

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

DANK DER RD GMBH

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

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

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

Wir beraten Sie gern:

0211 699 38 502

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

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

**PS: Profitieren Sie
vom Profi!**



REZEPTIONSDIENSTE
FÜR ÄRZTE NACH BEDARF

Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH
Burgunderstraße 35 | 40549 Düsseldorf

NICO-Krankheitsbildern nachgehen mit Integrative Oral Medizin (IOM)

Seit Jahren gibt es in der Zahnärzteschaft eine Diskussion um die Anerkennung bestimmter Krankheitsbilder im Kieferbereich, der sogenannten NICO-Krankheitsbilder. Einige Zahnärzte erkennen diese Krankheitsbilder an und behandeln sie, während andere sie als erfunden abtun. NICO steht für „Neuralgia Inducing Cavitational Osteonecrosis“ (Neuralgie induzierende hohlraumbildende Osteonekrosen).

Ich habe festgestellt, dass es hier eine doppelte Verwirrung in Bezug auf NICO gibt: Zum einen aufgrund der populistischen Terminologie und zum anderen aufgrund der ungeklärten Pathologie in bildgebenden Verfahren wie OPG und DVT. Als Ausweg aus diesem gewissermaßen „Kulturkampf“ schlage ich die Integrative Oral Medizin (IOM) vor, die mit wissenschaftlich-medizinischen Analysen hilft, chronisch-entzündliche Erkrankungen genau zu definieren und zu behandeln. Denn Wissenschaft ist kein definiertes Thema, sondern ein sich entwickelnder Prozess, der auch vor der Frage der immunologischen Nachhaltigkeit zahnärztlicher Maßnahmen nicht zurückweicht. IOM ermächtigt diesen Prozess und eröffnet neue Wissensbereiche zum Jawbone Detox® mit modernen digitalen Methoden auf www.icosim.de und www.cavitau.de

Die IOM kann als integrative Herangehensweise zur Diagnose und Behandlung von Krankheitsbildern im Kieferbereich eine vielversprechende Alternative darstellen und versteht sich als Sammelbecken von Daten und neuen Einsichten in der modernen Forschung von Osseointegration und Osteoimmunologie.

Über das ICOSIM Education Portal der IOM können Interessenten weitere Informationen erhalten und sich für Schulungen anmelden: <https://icosim.de/academy-informationen/>

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

ANZEIGE



BIS ZU 50% SPAREN

W&H

NICO ist die Abkürzung für Neuralgia Inducing Cavitational Osteonecrosis. Diese wird auch als fettig degenerative Osteonekrose (FDOK) oder Osteolyse des Kieferknochens bezeichnet. Dabei handelt es sich um eine spezielle Form des entzündlichen Störfelds im Kiefer. FDOK stellt besondere Anforderungen an die Diagnostik, da sie oftmals mit herkömmlichen Verfahren zur Bildgebung nur sehr schwer darzustellen ist.



Infos zum Autor



© Dr. Dr. Lechner



Eine Publikationsübersicht zur grundsätzlichen IOM-Literatur findet sich hier:



DIE
DENTALE
WELT
ZU GAST IN
IHRER REGION.

BERATUNG.
INNOVATION.
FORTBILDUNG.

NEUE. WEGE.
FÜR DENTALE THEMEN
REGIONAL. PERSÖNLICH. DIREKT.

Ausstelleranmeldung zu id infotage dental in Frankfurt am Main

Ab sofort können Aussteller ihre individuelle Standfläche für die id infotage dental Frankfurt, die am 10. und 11. November stattfindet, buchen. Zur großen Freude vieler Aussteller ist der Neubau der Messehalle 5 abgeschlossen. Damit findet die regionale Dentalfachmesse 2023 in einer top modernen Location an zentraler Stelle statt. Nach einer erfolgreichen IDS blickt die Veranstalterin der id infotage dental, die LDF GmbH, voller Erwartungen auf den Messeherbst. Die Anmeldeunterlagen für Frankfurt stehen auf der Website zur Verfügung und können digital ausgefüllt werden. Die id infotage dental München sind 2023 wegen der dicht gedrängten bayerischen Veranstaltungslage in das Frühjahr 2024 verschoben worden und finden am 15. und 16. März 2024 statt.

Weitere Infos unter www.infotage-dental.de

Quelle: LDF GmbH

ANZEIGE

Rückenschmerzen?



Auf die **HALTUNG** kommt es an!



Schmerzfrei positioniert mit dem
Bambach® Sattelsitz

- ✓ Der Einzige mit der patentierten Wölbung
- ✓ Mindert signifikant den Bandscheibendruck

Jetzt gratis
testen!



Regelmäßige Fortbildungen steigern Praxiserfolg

„Der Laptop steht bereit, die Dokumentationsmappe liegt aufgeschlagen daneben. Das kleine Zähnchen auf dem gelben Textmarker bringt mich schon wieder zum Lächeln und das Bitte nicht stören-Schild hängt an der Tür – mal sehen, ob sich dieses Mal alle daran halten. Jetzt nur noch den Zugangscode eingeben ... perfekt! Der Countdown läuft schon. Noch 4:23 ... 22 ... 21. Ich bin bereit!“

So macht Fortbildung Spaß: Was bereits seit über 25 Jahren bei Präsenzseminaren zu MEHR Abrechnungswissen bei Tausenden zufriedenen Teilnehmer/-innen sorgt, ist längst auch bei Online-Fortbildungen Standard. Ob bei Live-Webinaren oder Streaming-Videos – bei DAISY-Fortbildungen bleiben keine Wünsche offen. Das Themenangebot erstreckt sich auch in diesem Jahr erneut über das gesamte Spektrum der Oralmedizin. Neben dem MUSS für jede Praxis: Vor dem Herbstseminar 2023 wird das Fortbildungsportfolio stets auf Aktualität überprüft und erweitert. Ein Blick auf das umfassende Themenangebot lohnt sich daher immer.

daisy.de



DAISY Akademie + Verlag GmbH

Tel.: +49 6221 40670

www.daisy.de



Neues
Eventformat
für junge
Zahnärzte

ANZEIGE

Der Bundesverband der Zahnmedizinischen Alumni (BdZA) lädt alle Absolventen der zahnmedizinischen Studiengänge sowie Studierende ab dem 8. Semester zum neuen Veranstaltungsformat AluFaTa ein, das vom 12. bis 14. Mai 2023 stattfindet. Die Veranstaltung richtet sich speziell an Assistenzärzte, frisch niedergelassene und angestellte Zahnärzte, die auf der Suche nach praxisnahen Fortbildungen und einem Kollegennetzwerk sind. Die AluFaTa bietet den Teilnehmenden ein abwechslungsreiches Programm aus Vorträgen, Podiumsdiskussionen und Workshops. Der Veranstaltungsort ist in Neuss-Uedesheim auf dem Gelände der Firma Hager & Meisinger.

Weitere Informationen unter: www.bdza.de/alufata

Quelle: BdZA

DGZI „Implant Dentistry Award“ und Digitale Poster-Präsentation



www.dgzi-jahreskongress.de



QR-Code scannen und
Abstract digital einreichen.

Die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) verleiht anlässlich des 52. Internationalen Jahreskongresses der DGZI am 6. und 7. Oktober 2023 in Hamburg ihren „Implant Dentistry Award“. Prämiiert werden wissenschaftliche Arbeiten in Form von Postern, die internetbasiert präsentiert werden. Der DGZI „Implant Dentistry Award“ stellt die höchste Auszeichnung einer wissenschaftlichen Leistung durch die DGZI dar. Mit der Digitalen Poster-Präsentation (DPP) verfügt die DGZI über eine der innovativsten Präsentationsformen. Dabei verfügt jedes Poster über ein eigenes Media-Center für Bilder und Videos, welche sich über Smartphones und Tablets abrufen lassen. Die DPP-Lounge ist zudem über den gesamten Kongresszeitraum geöffnet, so können die Poster vor, während und nach dem Kongress digital angesehen werden. Alle interessierten Zahnärzte, Zahntechniker und erstmals auch zahnärztliches Praxispersonal können ihre Arbeiten anmelden und eigenständig im DPP-Portal hochladen.

OEMUS MEDIA AG • www.dgzi-jahreskongress.de

invis is der nächste Schritt für Ihre Praxis



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

SCAN MICH!



invisalign go™

align™

Align Technology Switzerland GmbH, Saurestrasse 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.

„Praxen schätzen proaktive Services und planbare Wartungen“

Ein Beitrag von Christin Hiller

INTERVIEW /// Arbeitet der Sterilisator einwandfrei? Steht ein Service an? Oder gibt es einen Störfall? – ioDent® von W&H hat ein neues Zeitalter eröffnet. Ein vitales Monitoring, das im Hintergrund arbeitet, erhöht die Sicherheit in Praxen und ermöglicht es ihnen gleichzeitig, vorausschauend zu planen. Am Beispiel des Lisa Sterilisators erläutert Kevin Wilson, Servicetechniker bei van der Ven – Dental in Ratingen, relevante technische Parameter und gibt Einblicke, warum digitale Lösungen wie ioDent® für smarte Abläufe unverzichtbar sind.



Kevin Wilson, Servicetechniker bei van der Ven – Dental.

Herr Wilson, Sie sind Techniker im Außendienst. Wie muss man sich Ihren regulären Arbeitstag vorstellen?

Bei van der Ven – Dental arbeite ich als Techniker mit Schwerpunkt Hygienetechnik; W&H ist einer unserer Partner. Täglich bearbeite ich unterschiedlichste Aufträge im Bereich Hygiene, die ich durch unsere Disposition erhalte. Konkret sind das die Themen Wartung/Reparatur oder Neumontage/Demontage und Einweisung.

Inwiefern kann ioDent® Ihre Einsätze verändern bzw. verbessern und warum?

Durch ioDent® können die Einsätze schneller und sicherer eingeplant werden, da das Gerät den Fehlerfall direkt über die Cloud unserer Disposition und/oder dem Techniker weiterleitet, ohne dass der Kunde in diesen Prozess integriert ist. Durch diese Funktion wird die Vorbereitung stark verbessert, da der Disponent direkt die passenden Ersatzteile bestimmen kann und dementsprechend den Techniker einplant.

Welche Chancen und Möglichkeiten bieten Lösungen wie ioDent® aus Ihrer Perspektive für Hersteller, Praxis und Techniker?

Als großen Vorteil sehe ich hier die Themen Planung und Fehlerbehebung. „Leerfahrten“ entfallen und der Praxis kann unmittelbar geholfen werden. Dadurch reduzieren sich die Ausfallzeiten am Gerät auf ein Minimum, was für die Aufrechterhaltung der eigentlichen Praxisabläufe wichtig ist. Auch die Informationstiefe ist durch ioDent® eine ganze andere, als dies bisher möglich war. Ich erhalte ganz konkrete Informationen zu einem Fehler und werde auf möglicherweise in der Zukunft auftretende Fehler aufmerksam gemacht. Die Software erkennt Probleme, bevor sich diese bemerkbar machen, Ausfälle können frühzeitig vermieden werden.



W&H bietet mit der digitalen Marke ioDent® intelligente und vernetzte Produktlösungen im Dentalbereich. Das cloud-basierte System kommuniziert mit den verbundenen Geräten, der Datenaustausch erfolgt sicher und einfach.

Bitte skizzieren Sie uns den Bereich Remote Service/Fernwartung.

Ist der Sterilisator Lisa mit ioDent® konfiguriert, können die Protokolle auf dem verbundenen PC abgespeichert werden. Sollte ein Fehler auftreten, wird dieser direkt aus der Cloud an das Depot übermittelt, es entfällt folglich der Zwischenschritt, bei dem sonst das Praxisteam zunächst im Depot anrufen muss. Wir wissen also unmittelbar Bescheid und können sofort reagieren. Dies bedeutet schnellere Hilfe im Störfall und gleichzeitig Vorbeugen und Vermeiden von Ausfällen am Gerät. Manchmal ist ein Problem technisch auch im Hintergrund lösbar, ohne dass ein Techniker vor Ort benötigt wird. Das geht dann natürlich grundsätzlich sehr schnell und alle sind zufrieden.

ioDent® ist eine logische Entwicklung mit Blick auf die allgegenwärtige Digitalisierung. Nun müsste man meinen, dass hochtechnisierte Geräte wie der Lisa-Sterilisator damit gleichzeitig auch fehleranfälliger sind – oder nicht?

Ich kann aus meiner Erfahrung sagen, dass dem nicht so ist. Interessenten mit Skepsis oder Einwänden empfehle ich das Erleben und Testen der Produkte, wie es zum Beispiel auf Messen oder bei Fachhändlern möglich ist. Technische Parameter zu beschreiben, ist immer schwierig, sie in der Anwendung zu erleben, ein ganz anderes Szenario.

Warum ist Gerätevernetzung Ihrer Meinung nach heute so wichtig?

Wichtig ist es zum Beispiel für die Protokollierung und für das QM-Management, da ich in der Cloud unter anderem auch das Einweisungsprotokoll sowie die Gebrauchsanweisung ablegen kann. Für den Endverbraucher ist es auch nützlicher, alles digital zu haben, da viel weniger Ordner/Papiere abzulegen und aufzubewahren sind. Sowohl die Praxis als auch der Techniker profitieren von der Vielzahl an Informationen, welche die Vernetzung eröffnet.

Zu guter Letzt: Gibt es einen Einsatz, der Ihnen in besonderer Erinnerung geblieben ist?

Ich hatte vor Kurzem einen Einsatz, bei dem ein Fehler von ioDent® gemeldet wurde, den die Praxis gar nicht bemerkt hatte. Über Fernwartung wurde ein Software-Update ausgelöst, das die Praxis über den Bildschirm nur bestätigen musste, und der Fehler war behoben. So einfach kann Technik heute sein.

Vielen Dank für das Gespräch!

INFORMATION ///

W&H Deutschland GmbH

Tel.: +49 8651 904244-0

www.wh.com



Infos zum Unternehmen

van der Ven – Dental GmbH & Co. KG

www.vanderven.de



Infos zum Unternehmen

DIAO



Die neuartige Diamantierung bei DIAO mit Keramikperlen zwischen den Diamantkörnern sorgt für überlegene Schärfe, die lange anhält. Das führt zu herausragender Kontrolle bei der Präparation.

Für mehr Effizienz im Behandlungsaltag

Ein Beitrag von Dr. Katharina Wedegärtner

ANWENDERBERICHT /// Zahnärztin Dr. Katharina Wedegärtner aus Bielefeld möchte DIAO, die neue Diamantengeneration von Komet Dental, nicht mehr missen. Die Keramikperlen sorgen für einen größeren Abstand zwischen den einzelnen Diamanten und damit für mehr Qualität bei der Kronenpräparation. Was heißt das konkret im Praxisalltag?

Wenn ich mich heute zurückerinnere, was mein erster Eindruck war, als ich zum ersten Mal DIAO Diamanten zur Kronenpräparation einsetzte, dann war das pure Begeisterung. Mir fiel sofort die neue Schärfe auf, mit der diese Instrumente am Zahn arbeiten. Dies hat wiederum zur Folge, dass ich wunderbar kontrolliert Kronen und Kavitäten präparieren kann. Dank DIAO werden Arbeitsschritte, die zur zahnärztlichen Routine gehören, optimiert, und das empfinde ich im Praxisalltag als eine wertvolle Erleichterung. Was ist neu an dieser Beschichtung? Und weshalb können die Instrumente mit mehr Biss und Kontrolle geführt werden?

Präzise Kraftkonzentration

Bei DIAO Instrumenten werden Keramikperlen in die Beschichtung des Arbeitsteils integriert, die einen größeren Abstand zwischen den einzelnen Diamanten sicherstellen. Dadurch werden die Abstände so optimiert, dass die Spitzen präzise hervortreten und es zu einer Kraftkonzentration kommt. Das spüre ich, sie dringen leichter in den Schmelz ein. Der Effekt zeigt sich besonders eindrücklich, wenn ich DIAO für die Kronenpräparation einsetze. Der Kronenrand kann noch exakter und präziser angelegt werden.

Komet Dental
Infos zum Unternehmen



DIAO

für die Kavitätenpräparation

Die innovative Diamantengeneration DIAO wurde zur IDS 2023 auf die Instrumente der Kavitätenpräparation übertragen. Auch hier sorgen die Keramikperlen für den Innovationssprung. Das DIAO-Portfolio für die Kavitätenpräparation entspricht dem der bekannten S-Diamanten. Hinzu kommen außerdem acht neue Formen.

Dr. Katharina Wedegärtner arbeitet gemeinsam mit drei weiteren Zahnärztinnen in der Bielefelder Praxis Zahnfreunde Dornberg.



DIAO für die Kronenpräparation

Unsere Praxis ist volligital aufgestellt. Das beginnt bei der Patientenanamnese und zieht sich über die Intraoralkamera bis hin zum Intraoralscanner für die abdruckfreie Abformung der Zähne. Und genau hier kommt der Kronenrand ins Spiel: Ich bekomme das Ergebnis jeder meiner Kronenpräparationen nach der digitalen Abdrucknahme auf den Bildschirm projiziert. Hier habe ich die Möglichkeit, im Großformat eine doppelte Qualitätskontrolle vorzunehmen, wohl wissend, dass die Kronenrandpräzision entscheidenden Einfluss auf den weiteren Workflow bis hin zur passgenauen Eingliederung der Krone am Patienten haben wird. Alle weiteren zahntechnischen Fertigungsprozesse hängen schließlich davon ab. Deshalb trägt die Optimierung des Kronenrandes dank DIAO insgesamt zu einem Qualitätssprung in unserer Prothetik bei.



Check durch die Lupenbrille

Grundsätzlich arbeite ich in der Praxis mit Lupenbrille und dabei fallen mir immer zwei weitere Punkte positiv auf: DIAO Schleifer hinterlassen nach dem Trockenpusten eine supersaubere Oberfläche, ganz ohne Kratzer, Wellen oder Doppelstufe. Anschließend arbeite ich immer nur mit Polierscheiben nach, fertig! Beim Blick durch die Lupenbrille bemerke ich auch, dass sich die Instrumente nicht so leicht mit Schleifmaterial zusetzen. Es entsteht kein störender Schmierfilm.



Standzeit und Farbe

Komet Dental hat in Laborversuchen herausgefunden, dass DIAO Instrumente über eine durchschnittlich 34 Prozent höhere Standzeit verfügen. Aus der Praxiserfahrung heraus kann ich dies mit keiner konkreten Zahl belegen, kann aber sehr wohl feststellen, dass sie definitiv länger als herkömmliche Schleifer scharf bleiben.

Die letzten Zeilen will ich schließlich der Optik widmen, diesem wunderschönen Roségold. Ich wette, alle Kollegen wären sich einig, dass hier eine absolute stylische Trendfarbe getroffen wurde. Der eigentliche Vorteil erschloss sich mir aber erst im täglichen Einsatz. Diese unverwechselbare Farbe sticht auf dem Instrumententray klar hervor und sorgt durch die schnelle Wiedererkennbarkeit für Ordnung und geregelte Abläufe bei Behandler und Helferinnen. Mir gefällt dieser Hauch von Ästhetik, der die vorab genannten Vorteile wunderschön abrundet.

Weitere Informationen zu Dr. Katharina Wedegärtner unter www.zahnfreunde-dornberg.de



Die VALO™ X
wurde Anfang 2023
als Weiterentwicklung
vorgestellt.

„Entgegen dem allgemeinen Trend haben wir die Linse der Leuchte bewusst vergrößert“

Ein Beitrag von Christin Hiller

INTERVIEW /// Dr. Rafael Beolchi ist Zahnarzt mit brasilianischen Wurzeln. Derzeit lebt er in Portugal und geht neben seiner klinischen Laufbahn Tätigkeiten im Bereich Forschung und Lehre nach – hierzu zählt auch sein Engagement bei Ultradent Products: In seiner Funktion als Clinical Advisor hat er die Produkteinführung der neuen Polymerisationsleuchte VALO™ X aktiv mitgestaltet. Ein Interview über technische Kennzahlen einer bestmöglichen Photopolymerisation und die Besonderheiten der neuen Leuchte.

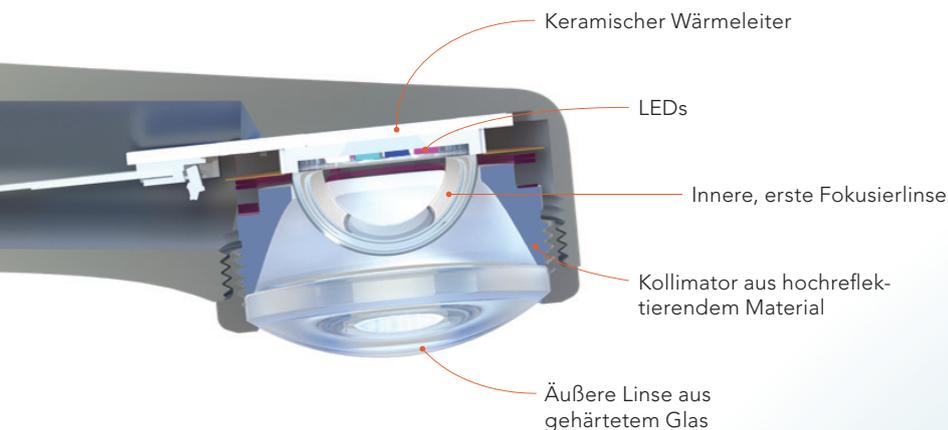
Herr Dr. Beolchi, die VALO™ X wird mit den Worten „die neue Ära der Lichtpolymerisation“ beworben. Bitte geben Sie uns Einblicke in diese neue Ära.

Unsere ursprüngliche Polymerisationsleuchte VALO™ hat seit ihrer Markteinführung im Bereich Photopolymerisation großartiges geleistet. Jetzt ist die Zeit der neuen VALO X angebrochen, und auch diese Leuchte bringt eine Reihe von Durchbrüchen mit sich, die ihresgleichen suchen. Der vielleicht wichtigste ist, dass sie die erste Polymerisationsleuchte ist, welche die Grenze von 1,0 cm² Lichtaustrittsfläche durchbricht und jetzt eine Grundfläche von etwa 1,2 cm² hat. Das widerspricht dem Trend vieler anderer Hersteller, die ihre Lichtleiter in den

letzten Jahren verkleinert haben. Das ist etwas, das sowohl wirtschaftlich (weil es gewinnbringender ist) als auch technologisch (weil es einfacher zu bewerkstelligen ist) sinnvoller sein könnte. Leider wird durch eine kleinere Lichtaustrittsfläche die Bestrahlungsstärke künstlich erhöht, was irreführend ist, da dichtes Licht in kleinen Bereichen nicht unbedingt leistungsstark ist. Vielmehr sind mehrere Lichtzyklen erforderlich, um eine größere Restauration abzudecken. Es ist nicht einfach, eine Lampe mit einer größeren Grundfläche zu entwickeln, die die benötigte Energiemenge erzeugen kann – und das ist wahrscheinlich der größte Durchbruch von VALO X. Zudem verfügt VALO X über zwei neue Diagnosemodi, von denen einer ein ausgewogenes, reines Weißlicht (im Bereich von 5.500 K) bietet, das ideal für die intraorale Beleuchtung und Farbauswahl ist. Daneben gibt es noch den Schwarzlichtmodus, der besonders nützlich für die Visualisierung von Kompositrestaurationen ist. Erwähnenswert ist auch der neue Beschleunigungssensor, der es uns ermöglicht, die Modi nur durch seitliches Schwenken der Lampe oder durch eine Trommelschlagbewegung zu wechseln.



Die Linse der VALO X



Handelt es sich bei der VALO X um eine Neuentwicklung oder Weiterentwicklung? Worin liegen die Unterschiede zu den anderen Modellen der VALO-Familie?

VALO X ist eine Weiterentwicklung. Sowohl VALO™ als auch VALO™ Grand haben sich im letzten Jahrzehnt einen Namen gemacht und wurden schnell zum Goldstandard für die Photopolymerisation, sowohl klinisch als auch in der Wissenschaft. Die gesamte VALO-Familie (einschließlich VALO X) bietet eine echte Breitband LED-Polymerisationsleuchte, aber die Chipsätze des neuen Geräts und der vorherigen Generation sind unterschiedlich. Sowohl VALO als auch VALO Grand verfügen über einen LED-Chipsatz, der ein Licht erzeugt, das eine gleichmäßige Aushärtung der gesamten Restauration ermöglicht, sowie drei Spitzenwellenlängen oder Farben von Blau und Violett, die eine effektive Polymerisation aller lichthärtenden Dentalmaterialien ermöglichen. VALO X bietet dieselben Vorteile, aber jetzt mit einem größeren und leistungsfähigeren LED-Chipsatz, der aus zwölf LEDs besteht. Die neue VALO X kann Dank des Adapters beliebig mit Kabel oder kabellos verwendet werden.



© OEMUS MEDIA AG



Die Zahnärzteschaft zeigte auf der diesjährigen IDS großes Interesse für die neue VALO X. Die neuen, verbesserten Funktionen und ihre klinische Relevanz fanden breiten Zuspruch – und das nicht nur von Nutzern, denen die Vorgänger von VALO X bereits bekannt waren.

Dr. Rafael Beolchi

(Clinical Advisor bei Ultradent Products)





Weißlicht-Modus



Schwarzlicht-Modus

Welche Aktivitäten im Bereich Forschung und Entwicklung gingen der Produkteinführung voraus?

Wie bereits erwähnt, erforderten der neue Chipsatz mit zwölf LEDs und die größere Lichtaustrittsfläche eine neue Linse, die in der Lage ist, den neuen größeren Lichtstrahl zu bündeln, zu fokussieren und zu homogenisieren. Ähnlich wie die vorherigen VALO-Generationen behält die neue VALO X ihr niedriges Profil bei, was von grundlegender Bedeutung ist, um auch schwer zugängliche Stellen im Mund präzise und im richtigen Winkel zu erreichen und sicherzustellen, dass das Licht direkt und ohne Hindernisse auf das auszuhärtende Material fällt.



Mit einer größeren Lichtaustrittsfläche und einem starken Lichtstrahl ermöglicht VALO X eine bessere Polymerisation des Komposits. Gut polymerisierte Dentalkunststoffe haben bessere mechanische Eigenschaften und damit auch eine bessere klinische Leistung.

Dr. Rafael Beolchi

Wo genau wird die Leuchte hergestellt? Bitte geben Sie uns einen Einblick in den Produktionsprozess.

Der Metallstab wird aus einem einzigen Stück Flugzeugaluminium via CNC-Verfahren in der Ultradent Products-Hauptniederlassung in Utah, USA, gefertigt. Aufgrund ihrer Aluminium-Unibody-Konstruktion ist VALO eine der haltbarsten (sturzgetesteten) Polymerisationsleuchten auf dem Markt. Die kratzfeste, saphirharte Beschichtung lässt sich leicht reinigen, und da die VALO nur wenige Nähte oder Spalten aufweist, ist es unwahrscheinlich, dass sich Schmutz und Ablagerungen festsetzen.

Welche klinische Relevanz haben die technischen Parameter der neuen Leuchte?

Es ist bekannt, dass schlecht ausgehärtete Kompositfüllungen zu Problemen wie Mikroleckagen, Verfärbungen, erhöhtem Abrieb, Abnutzung des Füllungsmaterials und sogar Pulpaempfindlichkeit führen können. Mit einer größeren Lichtaustrittsfläche und einem starken Lichtstrahl ermöglicht VALO X eine bessere Polymerisation des Komposits. Gut polymerisierte Dentalkunststoffe haben bessere mechanische Eigenschaften und damit auch eine bessere klinische Leistung. Dies ist besonders wichtig, da Kompositharze für die zahnärztliche Anwendung anspruchsvolle Materialien sind, was die Handhabung angeht, und die Mundhöhle selbst eine unwirtliche Umgebung ist. Im Zeitalter der minimalinvasiven Zahnheilkunde, in der ästhetische Ansprüche Realität sind und die Notwendigkeit besteht, dass Restaurationen über einen längeren Zeitraum schön und an Ort und Stelle bleiben, kann VALO X jederzeit eine hochwertige Aushärtung gewährleisten.

zero Plaque

by Lumoral.

Die Innovation aus Skandinavien

Für die Mundgesundheit
Ihrer Patient:innen

QR-Code scannen
und ein kostenloses Expert:innen Kit
im Wert von EUR 229,- anfordern:



Expert:innen
gesucht!



Klinisch
getestet ✓

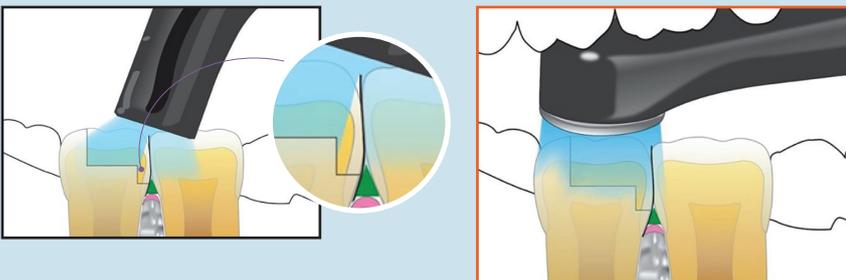


Interproximal-Linse: Vereinfachte Erkennung
von approximaler Karies (Schatten, Anomalien)
mithilfe von Weißlicht.

Nehmen wir an, ein Zahnarzt interessiert sich für eine neue Polymerisationsleuchte. Auf welche Kennzahlen sollte er achten?

Themen wie Energiedichte, Lichtkollimation, welche Fotoinitiatoren im Kompositarz verwendet werden und Strahlenhomogenität sind einige Beispiele dafür, was man wissen sollte, um Kompositrestaurationen richtig zu polymerisieren. Die VALO-Familie hat sich schon immer um diese grundlegenden und wichtigen Anforderungen gekümmert. Die neue VALO X verfügt über eine größere Stellfläche, die einen ganzen Zahn in einem einzigen Aushärtungszyklus abdecken kann, sowie über neue Diagnosemodi, die in unserem klinischen Alltag sehr hilfreich sind. Mit einer größeren Fläche und einer höheren Lichtenergie können schnellere Aushärtungszyklen erreicht werden. Mit anderen Worten: Zahnärzte können jetzt besser aushärtende Komposite mit kürzeren Aushärtungszyklen herstellen. Mit ihrem schlanken und anatomischen Design ist VALO X außerdem in der Lage, jede Stelle und jede Art von Restauration zu erreichen, sodass der Lichtwinkel und der Abstand zwischen der Lichtaustrittsspitze und der Restauration keine Rolle spielen.

Die Relevanz der Zugänglichkeit



Warum lohnt sich die Investition in die VALO X objektiv?

Gut polymerisierte Dentalkunststoffe mit besseren mechanischen Eigenschaften und damit besserer klinischer Leistung und Langlebigkeit würden allein schon die Investition rechtfertigen. Aktuell kann VALO X wohl als innovativste Polymerisationsleuchte am Markt bezeichnet werden. Sie ist sowohl äußerlich als auch innerlich unglaublich langlebig. Die LED-Chips der VALO sind nicht überlastet und behalten daher ihre Helligkeit ein Leben lang. Noch mehr Vielseitigkeit und Flexibilität ermöglichen die integrierten Diagnosehilfsmodi mit Weiß- und Schwarzlicht sowie fünf Linsen, die im Lieferumfang enthalten sind.

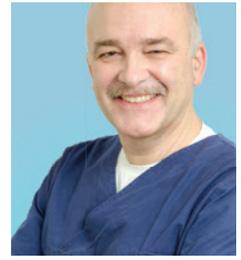
„Alle Anwendungen

erleichtern



mir den

Praxisalltag“



© Dr. Reißmann

Dr. Dirk Reißmann war fast 28 Jahre in einer Gemeinschaftspraxis in Düsseldorf-Gerresheim tätig. Seine Schwerpunkte liegen in der Implantologie und Endodontologie. Seit Mitte Februar dieses Jahres wirkt er als angestellter Zahnarzt in Erkrath. In beiden Praxen kommen die Doctolib-Anwendungen mit Erfolg zum Einsatz.

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

INTERVIEW /// Doctolib bietet eine Reihe an digitalen Lösungen für die Praxis, die Anwender effektiv bei zahlreichen Aufgaben unterstützen und so den Praxis-Doctolib-Alltag um ein Vielfaches erleichtern. Ein Anwender ist Dr. Dirk Reißmann. Im Kurzinterview erläutert der Düsseldorfer Zahnarzt, welche Anwendungen er mit welchem Mehrwert verwendet.

Herr Dr. Reißmann, Sie sind Doctolib-Anwender – können Sie uns erläutern, welche Doctolib-Produkte Sie in welchem Umfang in Ihrer Praxis einsetzen?

Ich habe sowohl in meiner alten wie jetzt auch in meiner neuen Praxis die folgenden Doctolib-Applikationen im Einsatz: Terminplaner, Erinnerungsdienst, Recall, Teamkommunikation (interne Mails) und das Patientenmanagement. Alle diese Anwendungen, die ich seit Jahren erfolgreich nutze, erleichtern mir das Praxismanagement nachhaltig.

Was gewinnen Sie konkret durch den Einsatz der erwähnten digitalen Lösungen?

Mein Praxisteam und ich gewinnen dadurch Zeit, denn an der Rezeption treffen weniger Anrufe ein, da Patienten die Möglichkeit haben, sich selber Termine für Kontrollen, Durchsichten oder Beratungen zu geben. Das scheint im ersten Moment kein großer Zeitposten, das Abwickeln von Telefonaten summiert sich aber und

bündelt am Ende doch immer mehr Ressourcen als man denkt. Wir erleben auch deutlich weniger Terminausfälle, da wir immer wieder unzuverlässige Patienten sperren können. Auch das Recallmanagement optimiert unsere Arbeitsauslastung und hilft uns bei der Einhaltung der PAR-Beratungs- und Versorgungsstrecke.

Was sind derzeit die größten Herausforderungen in der Praxisführung für Sie und welchen Support würden Sie sich vonseiten der Landespolitik und Industrie wünschen?

Zu den aktuellen Herausforderungen gehören die immer weiter wuchernde Bürokratie, angefangen von den zahlreichen Aspekten des QM (Mitarbeiterschulungen, Arbeitssicherheit, Validierung, Wartung, Hygieneprotokolle etc.) bis hin zur rudimentären Umsetzung von KIM, eAU, ePA, eRezept und Ähnliches. Hier denkt die Gesundheitspolitik, mit immer neuen Vorgaben alte Fehler ausgleichen zu können, und setzt immer wieder neue Vorschriften fest, ohne mit uns, den Ausführenden bzw. Betroffenen in den Praxen, in den direkten Austausch gegangen zu sein. Man hat immer mehr den Eindruck, dass alles reglementiert werden soll, wir als Ärzte zum Bürokratiebündel werden und die unangegorenen Experimente der Gesundheitspolitik auszubaden haben. Dazu kommen dann noch solche Querschläger wie das Abwürgen der erst mit großem Tamtam eingeführten PAR-Strecke. Diese Entwicklungen bremsen uns aus, führen zu Frust und erschweren den Versorgungsalltag. Von der Landespolitik erwarte ich mir inzwischen – bis auf ganz wenige Ausnahmen – gar nichts mehr, von der Industrie, dass sie uns funktionierende Systeme liefert und uns in unserer Berufung und Professionalität unterstützt und dabei nicht das monetäre Geschäft im Mittelpunkt steht.



Durch die digitalen Anwendungen von Doctolib erleben wir auch deutlich weniger Terminausfälle.



ANZEIGE

TRIOS Share

Digitalisieren Sie alle Prozesse in Ihrer Praxis mit einem einzigen TRIOS Wireless-Scanner



Scannen Sie Ihre Patienten in jedem beliebigen Behandlungsraum



Behandlungsplan auf allen PCs



Maximieren Sie den Nutzen Ihrer Investition

Nutzen Sie den Scanner und seine Möglichkeiten gemeinsam

Die erste Lösung, die es Ihnen ermöglicht, TRIOS Wireless-Scanner über WLAN auf jedem PC in Ihrer Praxis zu verwenden.

Entdecken Sie die Freiheit, mit dem preisgekrönten kabellosen 3Shape TRIOS Intraoralscanner zu planen und zu scannen, wo immer Sie sich in der Praxis befinden.

Weitere Informationen unter:
3shape.com/share



3shape



Scannen Sie und erfahren Sie mehr über TRIOS Share

Tholuck-Medaille 2022 für Dr. Sebastian Ziller, MPH



Dr. Sebastian Ziller, MPH
Infos zur Person



V. l. n. r.: Harald Kaiser (VfZ Vorstand), Alexandra Rabeler (VfZ Vorstand), Dr. Sebastian Ziller, MPH, Prof. Dr. Christoph Benz (Präsident der Bundeszahnärztekammer), Dr. Romy Ermler MBA (Vizepräsidentin der Bundeszahnärztekammer), Wolfgang Dezor (VfZ Vorstand), Dr. Christian Rath (VfZ Geschäftsführer).

Jahrzehntelanger Einsatz für die Verbesserung der Mundgesundheit ist die Maßgabe für die Ehrung und Verleihung der Tholuck-Medaille, welche seit 1973 an Persönlichkeiten aus dem großen Feld der Zahn- und Mundhygiene für deren Verdienste vom Verein für Zahnhygiene e.V. (VfZ) verliehen wird. Im vergangenen Jahr wurde Dr. Sebastian Ziller, MPH als neuer Preisträger ausgewählt. Die Tholuck-Medaille hat sich als Oscar der Präventivzahnmedizin etabliert und wurde auf der kürzlich stattgefundenen IDS vom Verein für Zahnhygiene an Dr. Ziller übergeben.

Dr. Sebastian Ziller, MPH hat während seiner Karriere auf verschiedenen Ebenen des Gesundheitswesens gearbeitet und sich dabei auf die Prävention und Gesundheitsförderung spezialisiert. Seine Arbeitsschwerpunkte umfassen unter anderem die Mundgesundheit, Fragen des Gesundheitssystems und die Förderung der Gesundheitschancengleichheit. Er hat zahlreiche Erfolge erzielt, die sich auf verschiedene Aspekte der zahnmedizinischen Versorgung und Prävention beziehen.

Besonders hervorzuheben sind seine Erfolge bei der Etablierung der professionellen Zahnreinigung (PZR) in Zahnarztpraxen und bei der Entwicklung und Umsetzung von präventionsorientierten Leistungen für Pflegebedürftige und Menschen mit Behinderungen, die seit 2018 in der GKV verankert sind. Auch seine Arbeit an der Umsetzung von präventionsorientierten Leistungen für Kleinkinder und die Entwicklung eines Parodontalerkrankungskonzepts für GKV-Patienten sind eine Lebensleistung.

Neben seiner Arbeit an konkreten Projekten hat Dr. Ziller auch an der Erarbeitung von Leitlinien und Expertenstandards für die zahnmedizinische Versorgung mitgewirkt. Insbesondere die Mitarbeit am „Expertenstandard zur Förderung der Mundgesundheit in der Pflege“ zeigt sein Engagement für die Verbesserung der Mundgesundheit bei vulnerablen Gruppen.

Quelle: Verein für Zahnhygiene e.V.

Gemeinnützige Arbeitsgemeinschaft zur Förderung der Mund- und Zahnpflege

Der gemeinnützige Verein für Zahnhygiene (VfZ) mit Sitz in Darmstadt klärt bundesweit zum Thema Mundgesundheit und Zahnpflege auf. Dabei stehen neben der Förderung der Mundgesundheit der gesamten Bevölkerung vor allem die Mundhygiene jener im Fokus, die einer besonderen Förderung bedürfen, und jene Bereiche, in denen kein kommerzielles Interesse seitens der Industrie vorhanden oder zu erwarten ist. Seit mehr als 60 Jahren engagiert sich der VfZ vor allem im Bereich Kinder- und Jugendprophylaxe und bietet Informationsmaterial für Kindergärten, Schulen, Gesundheitsämter und Arbeitskreise, das speziell an sehr junge Zielgruppen angepasst ist. In vielen Einrichtungen sind die beliebten Spiel- und Lernprodukte ein fester Bestandteil der pädagogischen Aktivitäten. Derzeit baut der Verein sein Engagement in den Bereichen Alterszahnmedizin, Mundhygiene bei Handicap oder die Förderung der Mundhygiene in Pflegeeinrichtungen durch Schulungen vor Ort weiter aus. 1973 stiftete der VfZ erstmals die „Tholuck-Medaille“ für Verdienste auf dem Gebiet der Zahngesundheitsförderung.

Auszeichnung von „The Dental Advisor“

Empfehlungen von erfahrenen Kollegen erleichtern die Produktauswahl und schaffen Vertrauen. Vertrauen, das sich bewährt: „The Dental Advisor“ hat die diesjährigen TOP und bevorzugten Produkte veröffentlicht. Ganz vorne mit dabei: die Kulzer-Weltneuheit Venus® Bulk Flow ONE, das erste einfarbige Bulk Flow-Komposit mit Schichtstärken bis vier Millimeter – ohne zusätzliche Deckschicht. In der Produktkategorie „Bulk Fill Flowable Composite“ überzeugte das im Jahr 2022 eingeführte Komposit die Jury von 36 ausgewählten unabhängigen Gutachtern im Rahmen von rund 525 Anwendungen mit einer klinischen Bewertung von insgesamt 92 Prozent. Besonders hervorgehoben wurden u. a. die exzellente Handhabung und Farbanpassung des Einfarbkonzpts (Universalfarbe A1–D4) sowie der Vorteil, dass eine zusätzliche abschließende Deckschicht aus traditionellem Komposit nicht länger notwendig ist. Für den Praxisalltag bedeutet dies eine deutliche Vereinfachung. Die gesamte klinische Erhebung des „The Dental Advisor“ sowie die Dokumentation klinischer Studien sind nachzulesen unter kulzer.de/venus-bulk-flow-one



Infos zum Unternehmen

Kulzer GmbH

Tel.: 0800 4372522
www.kulzer.de

WEBINAR

27. April 2023

Nach dem großen Erfolg des Webinars „Neue Materialkonzepte für die wirtschaftliche und effiziente Seitenzahnversorgung aus Komposit“ mit über 600 Teilnehmenden in 2022 bringt Kulzer das exklusive Fortbildungsangebot nun zurück auf die Bildschirme. Im Rahmen des rund 90 Minuten dauernden Webinars am 27. April werden neue Materialkonzepte in der Zahnmedizin und deren Relevanz für den Praxisalltag beleuchtet. Im ersten Teil wird Herr Univ.-Prof. Dr. Noack aktuelle Standards, wissenschaftliche Aspekte und Erkenntnisse zu neuen Materialkonzepten näher beleuchten. Im zweiten Teil des Webinars liegt der Fokus stärker auf praxisbezogenen Inhalten. Frau Dr. Joos berichtet authentisch zu gemachten Erfahrungen in der Praxis mit den neuen Materialkonzepten und deren Einsatz im klinischen Alltag. Aha-Erlebnisse inklusive!

Termin:

Donnerstag, 27. April 2023 • 18 Uhr
(bis zu 2 Fortbildungspunkte gemäß BZÄK und DGZMK)

Kostenfreie Anmeldung unter
kulzer.de/webinar-vbfone

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing B E M A + G O Z



DER Kommentar



Abrechnung? Ohne Wirrwarr!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

**Jetzt 10 Tage kostenlos testen:
www.bema-go.de**

SPARPREISE bei der Instrumentenwoche

Einfach immer saugünstig!
Die NETdental Instrumentenwoche
vom 17. bis 21. April 2023

Ihr **10-EUR-Spar-Gutschein***
GT107IAK

BIS ZU **60% SPAREN**
BEIM KAUF VON HAND- UND WINKELSTÜCKEN

Infos zum Unternehmen

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

SCHNELL, EINFACH UND BEQUEM – das ist das Prinzip von NETdental. Der Onlinehandel für zahnärztliches Verbrauchsmaterial ist die erste (Internet-)Adresse für alle Praxisteams, die sich unkompliziert, schnell und günstig für den täglichen Bedarf eindecken wollen. Zur Instrumentenwoche vom 17. bis 21. April 2023 bietet der NETdental Onlineshop auf www.netdental.de/instrumentenwoche die Instrumente namhafter Hersteller wie KaVo, W&H und NSK zu besonders attraktiven Preisen und lässt Zahnarztpraxen beim Materialeinkauf ordentlich sparen: Neben einem 10-Euro-Gutschein erhalten Praxisteams bis zu 60 Prozent Rabatt bei der Bestellung von Hand- und Winkelstücken! Das gesamte NETdental-Angebot von über 70.000 Artikeln bietet täglich verlässlich günstig kalkulierte Preise und macht auch die sonst oft übliche komplizierte Rabatt-Rechnerei zum lohnenden Kinderspiel. Abgerundet wird das NETdental-Sortiment durch die Eigenmarke: Über alle Produktgruppen hinweg finden Kunden zertifizierte, zuverlässige Produktqualität zu attraktiven Preisen. Dank individueller Favoritenlisten und persönlicher Bestellhistorien lassen sich Artikel blitzschnell finden. Darüber kann man den Bezahlstatus seiner Bestellungen einsehen, Rechnungskopien ausdrucken oder sich Rechnungen bequem per E-Mail zukommen lassen.

Das macht NETdental aus: Einfache Bestellung, kompetente Beratung, attraktive Preise und ein zuverlässiger 24-Stunden-Lieferservice. **SO EINFACH IST DAS!**

Gründer von American Dental Systems Günther Jerney verstorben

In Trauer nehmen die Familie Jerney und das gesamte Team von American Dental Systems Abschied von Günther Jerney, der nach langer schwerer Krankheit im Alter von 77 Jahren am 6. März 2023 friedlich eingeschlafen ist. Der Gründer und langjährige Geschäftsführer des Familienunternehmens war seit gut 50 Jahren fest in der Dentalbranche verwurzelt und ein Mensch mit Unternehmergeist. Angefangen hatte alles mit einem kleinen Koffer, vollgepackt mit Dentalprodukten, den Günther Jerney bei Praxisbesuchen oder auf Veranstaltungen präsentierte. Beim kleinen Koffer blieb es jedoch nicht – Günther Jerney reiste schon bald mit großem Gepäck zu Messen und Kunden, unterstützte zahnmedizinische Fachgesellschaften und Fortbildungsinstitute, wurde zum Wegbegleiter vieler Koryphäen und baute so eine Brücke zwischen Dentalhandel und zahnärztlicher Fortbildung. Heute hat das Unternehmen über 50 Beschäftigte und verfolgt nach wie vor das Ziel, Zahnärzten neue Techniken und innovative Produkte aus aller Welt zugänglich zu machen. Inzwischen steht bereits die dritte Generation in den Startlöchern, um das Familienunternehmen American Dental Systems weiter in die Zukunft zu führen. Dabei wird Günther Jerney als lebensfroher Mensch in Erinnerung behalten, der den kommunikativen Austausch liebte und immer gerne zu Scherzen aufgelegt war.

In stiller Trauer und im Namen der Familie Jerney.

American Dental Systems GmbH
Tel.: +49 8106 300-300
www.ADSsystems.de

Infos zum Unternehmen



VENUS BULK FLOW ONE

Ohne
zusätzliche
Deckschicht!



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

Venus® Bulk Flow ONE.

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



Weitere Informationen, Studien
und das 3+1 Kennenlernangebot unter
kulzer.de/venus-bulk-flow-one



Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Bausch feiert 70-jähriges Bestehen

Seit 1953 ist die Entwicklung und Produktion drucksensitiver Artikulationspapiere und Okklusionsprüffolien zur farbschattierten Darstellung von unterschiedlichen Kaukräften das Hauptkennzeichen der Firma Bausch. Als einer der weltweit führenden Hersteller bietet Bausch ein umfassendes Sortiment an verschiedenen Artikulationspapieren und Okklusionsprüffolien in unterschiedlichen Stärken, Formen und Farben. Bausch Produkte werden in mehr als 120 Ländern verwendet und über den Fachhandel sowie die Niederlassungen in den USA, Australien, Japan, Brasilien und Südkorea vertrieben. Der Gründer Dr. Hans Bausch hat durch seine Ideen und Visionen den Grundstein für moderne Okklusionsprüfmittel gelegt. Als Familienunternehmen in zweiter Generation setzt Bausch auch zukünftig auf Innovation und konsequente Weiterentwicklung der Produkte. So wurde 2019 das OccluSense®-System vorgestellt, das die klassische Okklusionsprüfung um eine digitale Variante erweitert.



Familie mit Tradition: Evelyn Bausch mit ihren Söhnen André (links) und Peter Bausch, die seit 1998 Geschäftsführer der Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG sind.

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG

Tel.: +49 221 70936-0

www.bauschdental.com

SCHEU GROUP mit neuem CEO

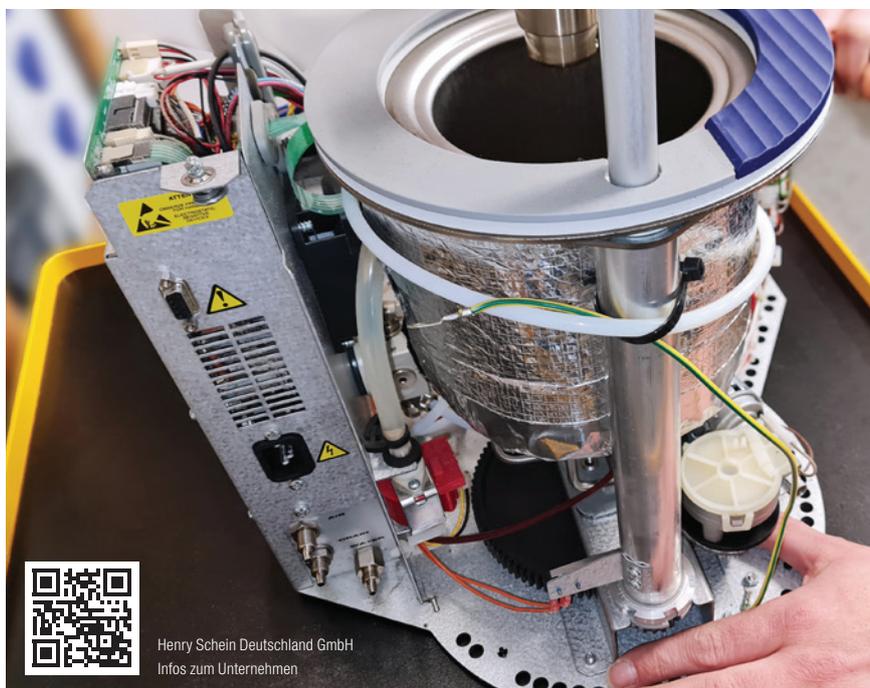
Albert Sterkenburg ist neuer Vorsitzender der Geschäftsführung bei der SCHEU GROUP. Der gebürtige Niederländer verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Dentalbranche, viele davon in leitender Position. Als CEO der SCHEU GROUP will er der Erfolgsgeschichte der Unternehmensgruppe ein weiteres Kapitel hinzufügen. Albert Sterkenburg schloss ein kombiniertes Studium der Zahnmedizin und der Betriebswirtschaft an der Universität Groningen, Niederlande, ab. Seine Karriere startete er im Vertrieb für Panoramaröntgengeräte und CEREC CAD/CAM-Technologien bei der Firma Siemens Dental in Benelux. Im Anschluss war er Geschäftsführer der Ethicon Endo Surgery (Johnson & Johnson) in Hamburg und Frankreich, der VDW GmbH in München und der DeguDent GmbH. Nach mehr als 20 Jahren bei Dentsply Sirona, in denen er unter anderem die weltweite Verantwortung für die Röntgen- und Behandlungseinheiten sowie den Geschäftsbereich der Kieferorthopädie von Dentsply Sirona übernahm, kehrte Albert Sterkenburg vorübergehend in die Humanmedizin zurück. Als CEO der SCHEU GROUP stellt er sein Wissen und seine langjährige internationale Erfahrung wieder in den Dienst der Zahnmedizin. Albert Sterkenburg ist es wichtig, den Austausch zwischen der Dentalbranche und Humanmedizin voranzutreiben, um wegweisende Innovationen auf den Markt zu bringen. Seine neue Wirkungsstätte sieht er als idealen Ort dafür an. „Die SCHEU GROUP, die sich der Kieferorthopädie und Tiefziehtechnik verschrieben hat, selbst Forschung und Entwicklung betreibt und dazu in Deutschland produziert, bietet dem Kunden eine Gesamtpalette an Produkten an und vermarktet Innovationen, die holistisch und interdisziplinär entwickelt worden sind.“

Quelle: SCHEU GROUP



SCHEU GROUP
Infos zum Unternehmen

Neue Kleingerätewerkstatt von Henry Schein eröffnet



Henry Schein Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen



Von Polymerisationslampen über sämtliche Hygienegeräte bis zum Laborequipment – fast alle Kleingeräte aus Praxis und Labor können direkt bei uns im Haus repariert werden. Unsere geschulten Mitarbeiter sorgen dafür, dass die Kunden ihre Geräte besonders schnell wieder voll funktionstüchtig zurückerhalten [...]

Alexander Toscher

(Leiter Technischer Service bei Henry Schein)

Seit Beginn des Jahres verstärkt eine Spezialwerkstatt für Kleingeräte den umfangreichen Reparaturservice von Henry Schein ProRepair. In der neuen Werkstatt kümmert sich ein Team aus spezialisierten Technikern um defekte Praxis-, Hygiene- und Laborgeräte. Neben allen Reparaturarbeiten wird unter anderem auch die Durchführung von Siegelnahtprüfungen angeboten. Die einfache Auftragserteilung erfolgt in altbewährter Form über die Homepage von Henry Schein. Während die neue Werkstatt auf Kleingeräte spezialisiert ist, werden Hand- und Winkelstücke von Kunden aus ganz Deutschland weiterhin durch die Mitarbeiter der seit über 20 Jahren bestehenden ProRepair-Werkstatt in Hamburg repariert und gewartet. Ebenso wie der Standort in Hamburg ist die neue Werkstatt mit einer modernen Hygieneschleuse in der Warenannahme ausgestattet und gewährleistet einen hohen Standard im Qualitätsmanagement. Der Kleingeräteservice steht Zahnarztpraxen und Dentallaboren aus dem ganzen Bundesgebiet und Kunden aus Österreich, der Schweiz und den Benelux-Ländern zur Verfügung.

Kundenkontakt zum Technischen Service:

Tel.: 0800 8329833

www.henryschein-dental.de/technischer-service

Quelle: Henry Schein Dental Deutschland GmbH

ANZEIGE

SPEIKO

#hypohypo

Hypochlorit-SPEIKO in drei Konzentrationen:

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

5,25%

3%

1%

Hypochlorit-SPEIKO %
Natriumhypochlorit
100 ml Flüssigkeit

Aus der Babypause in die DIGITALE DENTISTERIE

Ein Beitrag von Maria Reitzki

INTERVIEW /// Dr. Elena Angel ist selbstständige Zahnärztin für Digitale Zahnmedizin – und junge Mutter. In ihrer Babypause erfüllte sie sich mit der „Dentisterie Unterallgäu“ ihren Traum von der eigenen Praxis. Seit Sommer 2022 setzt die Ingenieurin für Medizintechnik und promovierte Zahnärztin im bayrischen Heimertingen einen besonderen Fokus auf die Digitale Zahnmedizin. Was ihr bei der Gründung besonders wichtig war, verrät Dr. Elena Angel im Interview.

Planmeca Oy
Infos zum Unternehmen



Frau Dr. Angel, worauf haben Sie bei der Konzeption Ihrer Praxis besonderen Wert gelegt?

Sowohl die Praxis als auch das Gebäude sind komplett neu, daher hatte ich einen großen Gestaltungsfreiraum. Besonderen Wert legte ich auf die optische Erscheinung der Praxis und eine sinnvolle Anordnung der Räumlichkeiten, um sowohl den Patienten als auch dem Team unnötige Laufwege zu ersparen. Bei der Farbkombination entschied ich mich bewusst für zeitlose und dezente Farben wie Weiß, Braun und Gold statt für extreme Farben wie Pink oder Limettengrün, die mir vermutlich in ein paar Jahren nicht mehr gefallen werden. Mir ist es wichtig, dass sich alle in ihrem täglichen Arbeitsumfeld langfristig wohlfühlen. Bei der Anordnung der Räumlichkeiten achtete ich darauf, den Steri als zentralen Raum zu definieren. So lässt er sich von allen Behandlungszimmern aus gut erreichen. Auch die Patienten genießen viele Vorteile der Praxiskonzeption. Beispielsweise stehen ihnen Parkplätze direkt hinter dem Haus zur Verfügung. Zudem befindet sich an jedem Behandlungsstuhl ein Kleinröntgengerät. Meinen Schwerpunkt setze ich auf die Digitale Zahnmedizin. Implantologische Fragestellungen können digital analysiert und geplant werden und computergestützte Technik ermöglicht Zahnersatz an nur einem Tag.

Welche Vorteile sehen Sie im Röntgen direkt am Behandlungsstuhl und wie haben Sie es realisiert?

Ein Kleinröntgengerät an jedem Stuhl erspart Patienten Wartezeiten und unnötige Laufwege zum Röntgenraum. Im Anschluss können die Bilder direkt am Monitor im Behandlungszimmer besprochen werden. Meine Patienten schätzen diesen Ablauf sehr. Baulich ist es sehr schön gelöst worden: Das Steuergerät wurde geschickt an



Dr. Angel nutzt als intraorales Kleinröntgengerät am Stuhl vier Planmeca ProX.



den Behandlungszeilen verbaut. Auslöser und Menütasten wurden außen neben der Zimmertür in das Praxisdesign integriert. Möglich wurde dieses Konzept dank Planmeca, einem finnischen Dentalgerätehersteller, mit dem ich meine Praxis weitgehend ausgestattet habe.

Wie sind Sie denn auf Planmeca aufmerksam geworden und was hat zu Ihrer Entscheidung für diesen Hersteller beigetragen?

Ich hatte bereits gute Erfahrungen mit 2D-Röntgengeräten von Planmeca gemacht. Ich mag es nicht, Geräte verschiedener Hersteller zu kombinieren, denn jede unnötige Computerschnittstelle liefert Möglichkeiten für Fehlerquellen. Und so ist jetzt alles von Planmeca und alles eins. Beim intraoralen Kleinröntgen am Stuhl nutze ich vier ProX-Geräte. Beim Großröntgen habe ich mich für das Planmeca-DVT ProMax 3D Classic entschieden, das sowohl die 2D- als auch die 3D-Bildgebung unterstützt. Auf die Planmeca-Behandlungseinheiten kam ich erst etwas später: Da ich vom Körperbau eher klein bin, war mir ein Stuhl mit einer schmalen Lehne wichtig, damit ich gut an den Kopf der Patienten komme. Daher schieden ein paar Hersteller für mich direkt aus. Ich brauchte ein Stuhl-Design, das zu meiner Körpergröße passt. Und das fiel zugunsten von Planmeca aus. Ein weiterer ausschlaggebender Punkt für Planmeca war das sehr gute Preis-Leistungs-Verhältnis: So konnte ich alle Zimmer mit den gleichen hochwertigen Stühlen ausstatten, die identisch funktionieren. Jetzt habe ich vier Planmeca-Einheiten Compact i5, alle mit Schwingbügel ausgestattet, und kann in jedem Zimmer gleichermaßen behandeln.



Alle Behandlungszimmer sind mit den gleichen Stühlen ausgestattet.

Warum haben Sie sich für das Schwingbügelssystem entschieden?

Ein Grund war die Arbeitsergonomie: Man muss sich nicht so weit nach rechts drehen, sondern kann das Instrument bequem von vorn holen. Mein Handgelenk wird entlastet, weil sich die Instrumente durch die Art der Aufhängung viel leichter anfühlen. Der andere Grund war die einfachere Reinigung: Beim Putzen fielen häufig Motoren und Winkelstücke herunter und mussten repariert werden. Das kommt dank Schwingbügel nicht vor – auf lange Sicht spare ich dadurch sicher viele Reparaturen ein.

Wodurch bereichert Planmeca Ihren Arbeitsalltag besonders?

Am meisten freue ich mich darüber, dass in jedem Behandlungszimmer die gleiche Einheit steht. Zudem bin ich glücklich, dass es die superweichen Ultra-Relax-Polster der Einheiten in meiner Wunschfarbe gab. Planmeca bietet eine große Farbauswahl, sodass jeder sicherlich den passenden Ton findet, der optimal ins individuelle Farbkonzept der Praxis passt.

Der Planmeca Vertrieb Deutschland läuft über Plandent GmbH & Co. KG. Weitere Informationen zu Planmeca unter: www.plandent.de

Zahnärztin, Chefin und Mutter

Praxis ihres Vaters und einer weiteren Zahnarztpraxis in der Region. Nach einer kurzen Babypause startete sie direkt mit der eigenen Praxis. Von der ersten Idee bis zur Eröffnung vergingen dabei knapp zwei Jahre. Neben den neuen Aufgabenfeldern, die der Praxisstart mit sich brachte, wollte die junge Zahnärztin natürlich auch ihrer Rolle als Mutter gerecht werden. Kein leichtes Multitasking! Umso glücklicher ist sie jetzt, dass sich der Arbeitsalltag gut eingespielt hat und auch der Patientenstamm größer wird.

Ursprünglich hat Elena Angel Medizintechnik und danach Zahnmedizin studiert. Erfahrungen als angestellte Zahnärztin sammelte sie in der

„Alle sind glücklich, dass endlich nicht mehr das Telefon klingelt“

ZU WENIG
MITARBEITER.
ZU VIELE
ANRUFEN. KEIN
„OHR“ FREI.

**RD GMBH
HILFT!**

Ein Beitrag von Daniela Grass

INTERVIEW /// Was tun, wenn die Praxis nicht genug Manpower hat, um durchweg telefonisch erreichbar zu sein? Ganz einfach: die Telefonie auslagern. Dabei sollte man die Dienste eines Profis in Anspruch nehmen, der weiß, worauf es im hektischen Praxisalltag ankommt. Zahnärztin Dr. Andrea Kreuter aus Hilden verrät im Interview, wem sie ihre Anrufe übergeben hat.

Was hat Sie bewogen die RD GmbH als Dienstleister zu wählen und die Telefonie auszulagern?

Unsere Praxis hat wenige Mitarbeiter und es ist mir nicht möglich, die Rezeption dauerhaft zu besetzen. Nicht während der Sprechzeiten und schon gar nicht von 7 bis 20 Uhr. Das wäre nicht wirtschaftlich und deshalb habe ich schon lange nach einem Rezeptions-Telefonservice gesucht. Ich habe mir mehrere Firmen angesehen. Der klare Vorteil der RD GmbH ist, dass die Rezeptionisten der RD GmbH in meiner Praxissoftware remote arbeiten. Bei anderen Marktteilnehmern ist es notwendig, deren Terminkalender zu nutzen. Das wollte ich auf gar keinen Fall, die Terminvergabe erfolgt ausschließlich in meinem Terminbuch. Zusätzliche Arbeit wollte ich vermeiden – wir wollen durch den Service entlastet werden.

Was waren Ihre größten Bedenken, bevor Sie die Zusammenarbeit gestartet haben?

Bedenken gab es keine, da ich durch Zufall bei einem Kollegen von mir auf die RD aufmerksam wurde. Vorab hatte ich mir bereits andere Dienstleister zum Vergleich angesehen. Der Kollege hat mir von der reibungslosen Zusammenarbeit mit diesem Dienstleister berichtet und betont, dass vor allem Ruhe in den Praxisalltag einzieht, da alle Telefongespräche direkt nach Düsseldorf geleitet werden. Die einzigen Bedenken hatte ich der Terminvergabe wegen, ob diese passend für unsere Praxis ver-

geben werden. Meine Mitarbeiterinnen wissen, wie viel Zeit ich jeweils benötige. Nachdem wir die entsprechenden Terminarten mit den korrekten Zeiten angelegt hatten, war aber auch das kein Problem mehr.

Wo liegt für Sie der Vorteil, die RD GmbH als Dienstleister zu buchen?

Der Vorteil dieser Kooperation ist für mich immens. Ich habe Ruhe, meine Mitarbeiter und ich können uns auf unsere Kernkompetenz konzentrieren! Ich weiß auch, dass meine Patienten nicht mit einem Computer reden, sondern menschliche Ansprechpartner haben. Das ist mir sehr wichtig. Zusätzlich haben wir uns gemeinsam Gedanken über Vorgaben gemacht, unsere



Praxissoftware optimiert und das Know-how unserer Mitarbeiter in der Praxissoftware abgebildet. Das hat den sehr angenehmen Nebeneffekt, dass wir zukünftig viel schneller neue Kolleginnen in der Praxis einarbeiten können. Kürzlich habe ich die Terminerinnerung für längere Termine dazugebucht, um die Ausfallquote zu verringern und Leerzeiten zu vermeiden.

Machen sich die wirtschaftlichen Vorteile für Ihre Praxis bereits bemerkbar?

Meine Kosten bei der RD GmbH entsprechen etwa einem Mitarbeiter, aber um das zu leisten, was die RD GmbH für mich leistet, müsste ich 2,5 Mitarbeiter einstellen. Da liegt der Vorteil klar auf der Hand. Durch die Terminerinnerungen kommen mehr Patienten zur Behandlung, die abrechenbar sind, oder machen Terminslots frei, die schnellstmöglich neu vergeben werden können. Zusätzlich kann ich meine Praxis im Urlaub – oder wie gerade erst zu Karneval – schließen und völlig entspannt wegfahren, da mir keine Neupatienten verloren gehen. Früher musste eine Mitarbeiterin in der Praxis Telefondienst leisten. Das sind nur einige unmittelbar offensichtlichen, wirtschaftlichen Vorteile.

Hat sich die Zusammenarbeit auf Ihre Praxisabläufe ausgewirkt?

Nein. Die RD GmbH hat sich ganz und gar auf uns eingelassen. Um meine Abläufe darzustellen, war es allerdings notwendig, meine Praxissoftware präziser zu befüllen. Es gab einige Projekte, die ich vor mir hergeschoben habe und die ich nun realisieren konnte, da wir hier alle mehr Zeit und Ruhe für diese Dinge haben.

Ist eine bessere Terminauslastung (kleinere No-show-Rate) für Sie als Praxisinhaberin spürbar?

Ja, deutlich. Es gibt noch keine Auswertungen dazu, aber gefühlt hat sich die Auslastung um circa 20 Prozent verbessert.

Gibt es Feedback der Patienten zur besseren Erreichbarkeit?

Da wir früher mit hohem personellen Einsatz eine gute Erreichbarkeit aufrechterhalten haben, gab es vorher keine Beschwerden. Auch seit der Zusammenarbeit mit der RD GmbH gibt es keine. Die Patienten merken nicht einmal, dass sie nicht mit der Praxis telefonieren.

Haben Sie in Ihrem Kollegennetzwerk von uns erzählt, und wenn ja, wie war das Feedback?

Es ist noch immer ungewöhnlich für viele Kollegen, ich kann aber nicht verstehen, warum das nicht jeder macht.

Wie empfinden Ihre Partner und Mitarbeiter die Veränderungen?

Alle sind glücklich, dass endlich nicht mehr das Telefon klingelt. Rückrufe, die die RD aufnimmt, können gut vorbereitet zurückgerufen werden. Meine Mitarbeiter haben dadurch sehr viel mehr Zeit für ihre Aufgaben in der Praxis.

Prüfen Sie die individuellen Möglichkeiten für Ihre Praxis in einem Gespräch mit Ihrer persönlichen Ansprechpartnerin Daniela Grass (Tel.: +49 211 699385-02).

Weitere Informationen unter www.rd-servicecenter.de

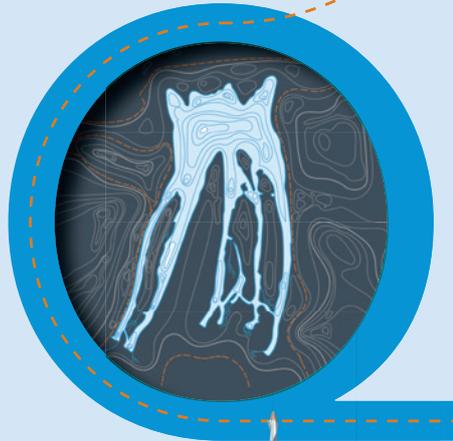
Telefonie, inklusive positiver Nebeneffekte

Die Ruhe in der Praxis hat so viele positive Nebeneffekte, die anfänglich nicht im Fokus standen. Der Datenschutz ist gewährleistet, da die Patienten im Wartezimmer keine Telefonate mehr mit hören. Meine persönliche Planung ist viel flexibler und kann dem Patientenaufkommen angepasst werden. Die Mitarbeiter machen weniger Fehler, da sie konzentrierter arbeiten. Die Ausbildung und Betreuung des Rezeptionspersonals liegt in der Verantwortung der RD GmbH und belastet mich daher auch nicht. Perfekt! Ich fühle mich mit meiner Entscheidung absolut wohl.

(Dr. Andrea Kreuter)

Hier geht's zu mehr Informationen
unter www.rd-servicecenter.de





ENDO ENDLICH EINFACH

1. Name und Entwicklung

Was steckt hinter den Buchstabenkürzeln FQ?

Mit dem Feilensystem FQ setzt Komet Dental die Erfolgsgeschichte der beliebten rotierenden Wurzelkanalaufbereitungssysteme F360 und F6 Skytaper fort. Es wurde sich bei der Entwicklung konsequent an den Wünschen und Bedürfnissen der Zahnärzte orientiert. Sie erhalten jetzt eine überzeugende Komplettlösung, in die all die Erfahrung von Komet Dental in eine neue Generation Feilen übersetzt wurde. Der Name der Serie FQ steht für Flexibilität und das physikalische Zeichen für Wärme. Der Name ist demnach Programm: Die Instrumente bestehen aus einer wärmebehandelten Nickel-Titan-Legierung, sind vorbiegbar und daher flexibel und resistent gegen zyklische Ermüdung.

Viele Procodile Q-Anwender schätzen die Eigenschaften, die ein variabel getaperte Feilenkern und der Doppel-S-Querschnitt mit sich bringen. Wurden diese Features auch auf FQ übertragen?

Ja, der variabel getaperte Feilenkern wurde mit der FQ-Feile mit abgestimmtem Taper .06 nun auch für rotierende Instrumente verfügbar gemacht, damit die Feilen mit einem großen Taper flexibler sind und einen größeren Spanraum haben. Dadurch wird ein verbesserter Abtrag erzielt, während sich gleichzeitig das Risiko des Feilenbruchs minimiert. Es macht die Feilen auch tauglich für Revisionen. Der Doppel-S-Querschnitt wurde ebenfalls auf FQ übertragen, weil er für eine überraschende Schneideffizienz sorgt.

2. Das FQ-System

Welche Instrumente umfasst das FQ-System?

Zum FQ-System gehören der FQ Opener (formt den Kanaleingang), der FQ Glider (schafft den funktionellen und reproduzierbaren Gleitpfad) und die FQ-Feilen (Shaper/Finisher). Bei den Aufbereitungsfeilen gibt es zwei mögliche Routen:

① **Taper .04** – Das ist der minimalinvasive Ansatz, gut geeignet für stark gekrümmte oder enge Kanäle, gut auch in Kombination mit biokeramischem Sealer und der Ein-Stift-Technik zur Obturation.

② **Taper .06** – Geeignet für den Einsatz im Frontzahnbereich (palatinale Wurzel), bei ovalen Kanälen und für Revisionen, gut in Kombination mit thermoplastischer Obturation.

Darüber hinaus kann natürlich, je nach Indikation, zwischen den unterschiedlichen Tapern gewechselt werden.

Inwiefern ist das FQ-Feilensystem auch schwierigen Kanalverläufen gewachsen?

Das durchdachte und vielseitige Sortiment ermöglicht eine sichere, zuverlässige und zeitsparende Behandlung auch von schwierigen Wurzelkanälen. Da die Instrumente dank des wärmebehandelten Nickel-Titans vorbiegbar und sehr flexibel sind, besteht eine verringerte Gefahr von Kanalverlagerungen und Stufenbildungen. Hinzu kommt, dass bei der Taper .04-Route im Vergleich zur F360-Sequenz unter anderem die Größe 020 ergänzt wurde, was speziell das Arbeiten in stark gekrümmten oder sehr engen Kanälen vereinfacht.

Gibt es schon ein erstes Feedback unter den Anwendern?

Ja, sie bestätigen ein sicheres und extrem effizientes Arbeiten mit den FQ-Feilen. Dank der übersichtlichen Basissequenz konnten sie sich schnell auf das neue System umstellen. Für sie haben sich dank der FQ-Serie die Wünsche nach einer komfortablen und smarten Endo-Behandlung erfüllt.



NAVIGIERTE
IMPLANTOLOGIE
INDIVIDUELL WIE SIE



**NEUES
RELEASE
VERFÜGBAR**

exoplan 3.1 Rijeka

exoplan 3.1 Rijeka, die Software Ihrer Wahl für prothetikbasierte Implantatplanung, bringt Klarheit und Sicherheit in die navigierte Implantologie. Überzeugen Sie Ihre Patienten mit einfacher Vorausplanung, drucken Sie komplette chirurgische Protokolle und wählen Sie aus umfangreichen Implantatbibliotheken für vorhersehbare Ergebnisse.



Computerassistierte Injektionen: bequem, komfortabel und schmerzfrei

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sehr sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine absolut komfortable und entspannte Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund hierfür ist das intelligente und sanfte Verabreichen von Lokalanästhetika, welches ohne Kraftaufwand injiziert wird. Ein zu Beginn langsamer Fluss verhindert den Schmerz, der entsteht, wenn ein Depot zu schnell gelegt wird. Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden, ohne dass der Patient Unbehagen oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten kann. Es sind keine Fingerkräfte nötig, sodass eine Belastung von Muskeln und Gelenken vermieden wird.

Durch die Möglichkeit einer guten Fingerstütze kann die Kanüle während der Injektion vollkommen still an einer Stelle gehalten werden. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalbetäubungen, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat. Der computergesteuerte Fluss in allen drei Programmen ermöglicht das leichte Legen einer schmerzfreien Betäubung – selbst palatinal. Zusätzliche kostenaufwendige Verbrauchsstoffe sind nicht vonnöten. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert. Das Gerät lässt sich mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist.



RØNVIG Dental Mfg. A/S, Dänemark
Vertrieb Deutschland • Tel.: +49 171 7717937
www.ronvig.com • www.calaject.de

Vereinfachtes Farbsystem durch Cluster-Shades

Die richtige Bestimmung der Zahnfarbe ist das A und O für ein ästhetisches Ergebnis der Restauration. Hier stets die ideale Farbe zu finden, ist oft gar nicht leicht. VOCO hat es sich daher zum Ziel gesetzt, dem Zahnarzt ein Universal-Füllungsmaterial anzubieten, das den Praxisalltag stark vereinfacht.

Die Lösung: Die Weiterentwicklung des rein keramisch basierten ORMOCER® Füllungsmaterials Admira Fusion. Mit dem neuen Universal-Composite Admira Fusion 5 ist es möglich, alle VITA® classical-Farben mit nur fünf Cluster-Shades abzudecken: Jede Cluster-Shade bündelt mehrere VITA-Farben. Das sogenannte Cluster-Shade-System wird durch die neue patentierte Harzmatrix ermöglicht. Diese wurde auf die Größe und optischen Eigenschaften der Nano-Hybrid-Partikel angepasst, wodurch eine optimierte Lichtstreuung erreicht wird. Das Resultat: Ein Chamäleon-Effekt innerhalb der jeweiligen Cluster-Shade, der die ideale Anpassung an die natürliche Zahnfarbe erlaubt.



VOCO GmbH • Tel.: +49 4721 719-0 • www.voco.dental

Minimalinvasiv Wurzelreste entfernen

Mit dem rootEX® Wurzelrestentferner ist es erstmals möglich, Wurzelfragmente oder abgebrochene Zähne sicher, schnell und ohne zusätzlichen operativen Eingriff zu entfernen. Bei den rund 12,5 Millionen* Zahnextraktionen, die jährlich in Deutschland durchgeführt werden, brechen bei etwa zehn bis 30 Prozent der Fälle Wurzeln bzw. Wurzelstücke ab und bleiben in der Alveole verankert. Tiefer frakturierte Wurzeln, deren Bruchflächen unterhalb des Limbus alveolaris liegen, können zudem nur entfernt werden, wenn sie zuvor übersichtlich dargestellt werden.



Die praktischen rootEX® Instrumente – sie werden auch charakteristisch „Harpunenstecker“ genannt – ermöglichen eine ebenso schnelle wie kostengünstige Wurzelrestextraktion ohne zusätzlichen operativen Eingriff. Dabei kann auf ein Ausfräsen oder Hebeln des Wurzelrestes verzichtet werden, wodurch ganzheitlich auch eine Schwächung des Kiefers vermieden wird. Die Vorbohrung erreicht eine Säuberung und Öffnung, damit der retentive rootEX® Harpunenstecker in das Zahnfragment eingedrückt werden kann. Anders als bei herkömmlichen Werkzeugen, die wie eine Schraube in den Zahnwurzelrest hineingedreht werden, ist durch das Vorbohren und anschließende Eindringen ein Überdrehen des Wurzelrestentferners und damit ein weiteres Zerschneiden des Zahnfragments ausgeschlossen. Sobald der Stecker tief genug im Fragment verankert ist, verbindet sich das retentive Element des rootEX® Wurzelrestentferners kraftschlüssig mit dem Zahnfragment. Auf diese Weise ist die anschließende Extraktion des Zahnfragments in einem Stück aus der Alveole komplikationsfrei gewährleistet. Der gesamte Vorgang benötigt nicht länger als drei Minuten, spart so Zeit am Behandlungsstuhl und schafft Komfort für Ihre Patienten. Nach folgendem klinischen Protokoll wird die Entfernung umgesetzt:

Schritt 1

Anbohren des Wurzelrestes mittels des rootEX® Bohrers bei möglichst niedriger Drehzahl (Winkelstück). Diese Bohrer sind sterilisierbar und können mehrfach verwendet werden. Empfohlene Drehzahl für den Bohrer: maximal 800–1.200/min.



Schritt 2

Im zweiten Schritt wird der dazugehörige rootEX Harpunenstecker mit leichter Rechtsdrehung in das vorgebohrte Loch eingedrückt. Die mittels Laser eingefrästen Retentionen (Widerhaken) erzeugen eine Zugkraft von über 80 N, wodurch der Wurzelrest kraftschlüssig gefasst wird und entfernt werden kann.

Unter dem beigefügten QR-Code finden Sie eine Videoanimation zur Ansicht. rootEX® Stecker sind nur zum einmaligen Gebrauch geeignet, da die Retentionen nach dem erfolgreichen Einsatz keine ausreichenden Zugkräfte mehr entwickeln. Es empfiehlt sich, die einmalige Anschaffung der rootEX® Zange. Diese ist exakt auf die Retentionsformen im Schaft der Stecker angepasst und hilft bei der Entfernung auch in anatomisch schwierigen Situationen oder sehr stark festsitzender Wurzelreste.

Mehr Informationen erhalten Sie durch die Zantomed GmbH, den exklusiven Vertriebspartner für Deutschland und Österreich.

* KZBV Jahrbuch 2017

Zantomed GmbH (Vertrieb)

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

DIASWISS S.A. (Hersteller)

Route de Saint-Cergue 293
1260 Nyon • Schweiz

3D-Desktop-Drucker mit Drive-Belt und integrierter Kamera

Heimerle + Meule bietet mit dem FilaPrintM einen einzigartigen 3D-Desktop-Drucker an, mit dem unter anderem Eldy Plus®-Filamente ab sofort in allen Farbvarianten gedruckt werden können. Die integrierte Kamera ermöglicht eine ortsunabhängige Überwachung des Druckvorgangs, der innovative Drive-Belt garantiert einen nahezu pausenlosen Druckvorgang und neuartige Dual-Düsen erlauben die Fertigung von Kunststoffprothesen mit Zähnen in einem Druck. Der 3D-Desktop-Drucker glänzt mit seiner Vielseitigkeit: Modelle, Bohrschablonen, Funktionslöffel und flexible Schienen lassen sich ebenso drucken wie Langzeitprovisorien, Prothesenbasen, Zahnkränze und Flexprothesen.

Heimerle + Meule GmbH

Tel.: +49 7231 940-0

www.heimerle-meule.com



shop.roos-dental.de



Schubladen- und Rollwagen für beste Praxisorganisation

ROOS Dental bietet mit einer umfangreichen Auswahl an Schubladen- und Rollwagen die perfekte Lösung für eine optimale Organisation in jeder Zahnarztpraxis. Mit ihrem innovativen Design fügen sich die Rollwagen harmonisch in das Praxisgeschehen ein und sind damit eine unerlässliche Hilfe im täglichen Praxisalltag. Die vielfältigen Ablagemöglichkeiten gewährleisten eine sichere und einfache Aufbewahrung Ihrer Instrumente und Geräte zum Beispiel in der Chirurgie und auch der Prophylaxe. Dank der ausgesuchten, hochwertigen Materialien sind die Rollwagen besonders robust, leicht und natürlich auch langlebig. Mit vielen Optionen wie Farben, Metall- oder Glasauflage, Anzahl der Schubladen u. v. m. können die Rollwagen ganz individuell gestaltet werden. Alle Varianten stehen im Onlineshop bereit oder können in einem persönlichen, auf die individuellen Praxisbedarfe bezogenem Beratungsgespräch erkundet werden.

ROOS Dental GmbH & Co. KG

Tel.: +49 2166 99898-0

www.shop.roos-dental.de



Hier gibt's weitere
Informationen



... die Flügel wurden neu gestaltet und das Volumen der Schlagschienen verringert, außerdem wurde durch die reduzierte linguale Abdeckung mehr Freiraum für die Zunge erreicht. Insgesamt sorgen die jetzt noch dünneren und grazileren bukkalen Oberflächen auch im sublingualen Bereich für weniger Irritationen.

Protrusionsschienen zur Schlaftherapie

Die Frage nach erholsamem Schlaf ist in Zahnarztpraxen längst nichts Ungewöhnliches mehr: Aus der Tabuzone befreit, gehören Schnarchen und vor allem eine wirksame Schlaftherapie in immer mehr Praxen zum Behandlungsspektrum. Hinzu kommt, dass neben der üblichen privaten Leistungsabrechnung nach GOZ seit Januar 2022 noch die sogenannte Zweitlinientherapie mit einer Unterkieferprotrusionsschiene (UKPS) im Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkassen verankert ist abgerechnet werden kann.

Die Obstruktive Schlafapnoe (OSA), die häufig mit lautem Schnarchen verbunden ist, führt zur Schlaffragmentierung und damit häufig zu einem nicht erholsamen Schlaf. Die Folgen reichen von Tagesschläfrigkeit bis Einbußen der kognitiven Leistungsfähigkeit. Mit den Whole You™-Schlagschienen von Respire bietet Permadental indikationsbezogene Lösungen für die Therapie von Schnarchen und leichten bis mittleren obstruktiven Schlafapnoen. Dabei berücksichtigen sechs verschiedene Protrusionsschienen aus hochwertigen Materialien nicht nur die unterschiedlichsten Mundsituationen, sondern auch die verschiedenen Komfortbedürfnisse der Patienten. Die patentierten Respire-Protrusionsschienen sind dank ihres reduzierten Volumens noch patientenfreundlicher geworden: die Flügel wurden neu gestaltet und das Volumen der Schlagschienen verringert, außerdem wurde durch die reduzierte linguale Abdeckung mehr Freiraum für die Zunge erreicht. Insgesamt sorgen die jetzt

noch dünneren und grazileren bukkalen Oberflächen auch im sublingualen Bereich für weniger Irritationen. Außerdem führt das gerade Flügel design den Kiefer in eine optimierte Vorschubposition und hält die Atemwege zuverlässig offen. Somit erfüllen die stabilen Respire Schlagschienen gleichermaßen die Komfortbedürfnisse der Patienten und sorgen bei ihnen und ihren Schlafpartnern für eine störungsfreie und erholsame Nachtruhe.

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Permadental GmbH • Tel.: +49 2822 77330 • www.permadental.de

ANZEIGE

BIS ZU 50% SPAREN

W&H



Zahn- und Mundpflege mit Dual-Light-Methode zur häuslichen Anwendung

Auf der diesjährigen IDS wurde erstmals Lumoral als wissenschaftlich entwickelte Methode für die Behandlung und Prävention von Zahnerkrankungen und Zahnfleischerkrankungen vorgestellt. Lumoral ist die perfekte Ergänzung für die häusliche Zahn- und Mundpflege von Patienten. Es ist eine sichere und wirksame Methode zur Vorbeugung von Karies und zur Reduzierung einer Gingivitis sowie zur Behandlung einer Parodontitis oder auch Periimplantitis. Die Behandlung mit Lumoral zielt mit ihrer antibakteriellen Wirkung auf den Zahnbelag ab, ohne dabei die normale gesunde Mundflora in ihrem Gleichgewicht zu zerstören. Die nach Minze schmeckende Lumorinse-Mundspülung haftet an der Oberfläche der Plaque. Ihr patentiertes Dual-Light-Licht aktiviert die antimikrobielle Wirkung, die sich gezielt gegen die Plaque richtet. So werden schädliche Bakterien abgetötet und der Zahnbelag kann leicht und vollständig nach der Behandlung mit einer Zahnbürste entfernt werden. Die einfache Anwendung erfolgt in drei Schritten:

1 Spülen mit Lumorinse
Patienten spülen ihren Mund 60 Sekunden lang mit der Lumorinse-Spüllösung. Der lichtempfindliche Farbstoff ist so konzipiert, dass er an der Plaque haftet.

2 Licht applizieren
Danach wenden Patienten zehn Minuten lang Licht mit dem Lumoral-Mundstück an. Das Licht aktiviert die lichtempfindliche Farbe, die ihrerseits die Bakterien für das Licht angreifbar macht. Die gezielte antibakterielle Wirkung setzt ein. Das leichte Wärmegefühl ist ein Teil der photodynamischen Wirkung.



3 Zähne putzen
Die Oberfläche der Zähne lässt sich nun leichter mit der Zahnbürste reinigen. Der anhaftende, für das Auge unsichtbare Zahnbelag kann weggebürstet werden und die Zähne werden erstaunlich sauber. Die antibakterielle Wirkung von Lumoral basiert auf der sogenannten „Dual-Light-Methode“ – einer Kombination einer photothermischen (antibakterielles Blaulicht – aBL) und antibakteriellen Photodynamischen Therapie (aPDT). Die antibakterielle photodynamische Desinfektion oder Therapie (aPDT) ist eine seit Jahren gut erforschte und dokumentierte Methodik, deren Nutzen bislang auf den Einsatz in der Zahnarztpraxis und die Bedienung durch zahnärztliches Fachpersonal beschränkt war. Mit Lumoral steht die weiterentwickelte Methode nun für Patienten in der Homecare-Anwendung zur Verfügung. Lumoral wirkt nur lokal und greift nicht in die bakterielle Flora des Mundes ein. Indocyaningrün, der Wirkstoff in Lumorinse, heftet sich an die Oberfläche der Bakterien im Zahnbelag. Die antibakterielle Wirkung zielt auf den Zahnbelag ab.

Die Intensität und Häufigkeit der Anwendung von Lumoral kann individuell und damit risikobasiert von qualifiziertem Prophylaxepersonal gesteuert werden.

white cross GmbH
Tel.: +49 6221 5860328
www.lumoral.de

Zahnseide aus recycelten Plastikflaschen

Nachhaltigkeit wird bei dem schwedischen Mundhygienespezialisten TePe großgeschrieben. Mit dem neuen TePe® Dental Floss – für die tägliche Reinigung der Zahnzwischenräume – hat das Unternehmen nun ein neues Produkt auf den Markt gebracht. Es wird aus recycelten PET-Flaschen hergestellt, hat einen Behälter aus recycelten Materialien und eine Umverpackung aus FSC-Papier. Die Zahnseide ist leicht gewachst, mit



Avocadoöl beschichtet und hat einen frisch-minzigen Geschmack. Wer alles für ein gesundes Lächeln tun will, sollte sich nicht nur täglich die Zähne putzen, sondern auch jeden Tag seine Zahnzwischenräume reinigen. Denn gerade in den Interdentalräumen entsteht bakterielle Plaque. Um diese dort wirksam zu entfernen, können Verbraucher nun zum nachhaltigen TePe® Dental Floss greifen. Hierbei handelt es sich um eine sich ausdehnende Zahnseide, die effizient und sanft bei der Entfernung von Plaque zwischen den Zähnen hilft. Generell hat sich TePe mit verschiedenen Maßnahmen und Zielen der nachhaltigen Entwicklung verpflichtet. Alle Initiativen, die TePe unterstützt, sowie weitere spannende Insights rund ums Thema Nachhaltigkeit des Unternehmens können im Nachhaltigkeitsreport nachgelesen werden, den TePe jährlich herausgibt.

TePe D-A-CH GmbH
Tel.: +49 40 570123-0
www.tepe.com



Infos zum Unternehmen



Infos zum Unternehmen

Behandlungseinheit vereint Hygiene und Eleganz

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

Belmont Takara Company Europe GmbH
Tel.: +49 69 506878-0
www.belmontdental.de

Computergesteuerte Lokalanästhesie

Dank des innovativen STA-Systems kann Patienten die Angst vor Spritzen genommen werden. Die digitale, computergesteuerte Lokalanästhesie ersetzt in vielen Praxen bereits die klassische Injektion. Mit dem ersten Tropfen Anästhetikum wird zunächst die Schleimhaut benetzt. Erst im Anschluss wird die Kanüle leicht drehend eingeführt. The Wand STA ermöglicht eine völlig schmerzfreie Anästhesie, die zeitlich individuell eingestellt werden kann und im Anschluss weder ein lang anhaltendes und unangenehmes Taubheitsgefühl noch andere Beschwerden mit sich bringt. Die DPS Technologie überwacht und kontrolliert sowohl den Druck, der oft für die Schmerzen verantwortlich ist, als auch die Perfusion des Anästhetikums. Eine farbige LED-Anzeige und akustische Signale dienen zur Kontrolle der exakten Nadelpositionierung. Statt einer Spritze verfügt das STA-System über einen kugelschreiberförmigen Halter mit einer sehr feinen Kanüle. Im Gegensatz zur herkömmlichen Anästhesie gibt es bei der computergesteuerten Lokalanästhesie praktisch keine Wartezeit.



Hager & Werken GmbH & Co. KG • Tel.: +49 203 99269-56 • www.hagerwerken.de

Infos zum Unternehmen



Flugzeugtrolleys – perfekt für die Zahnarztpraxis

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

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



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

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

Infos zum Unternehmen



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



Extrafestes, lichthärtendes und fließfähiges Komposit



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

schleunigt die Abgleichung mit der VITA classical®-Farbskala, für lebensechte Transluzenz, Opaleszenz und Fluoreszenz bei jeder Restauration. Die Füllerformulierung von Luna Flow sorgt für exzellente Politur, Verschleißfestigkeit und Langlebigkeit. Die innovative Formulierung bietet auch eine hohe Druckfestigkeit von 421 MPa für okklusale Belastbarkeit, eine hohe Biegefestigkeit von 128 MPa für Bereiche, in denen Flexibilität wichtig für verlässlich langlebige Füllungen ist, und eine überragende Röntgenopazität von 265 Prozent Al, für einen deutlichen Kontrast zu natürlichem Dentin/Schmelz (100/170 Prozent Al) und damit für leichtere und präzisere Diagnosen. Erhältlich ist Luna Flow in zwölf Farben, inklusive einer inzisalen, zweier opaker und zweier Extra-Bleach-Farben. Luna Flow harmoniert gut mit Luna 2 – dem neuen BPA-freien Universalkomposit von SDI.



Infos zum Unternehmen

SDI Germany GmbH

Tel.: +49 2203 9255-0

www.sdi.com.au

SDI

LUNA 2

Das BPA-freie
Universalkomposit



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



Praxisstempel

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

SDI

YOUR
SMILE.
OUR
VISION.

Lichthärtendes Einfarbkomposit für alle natürlichen Zahnfarben



Adonit™ LC CHROME ist ein modernes, kosten- und zeiteffizientes, lichthärtendes Einfarbkomposit, das mit seinen ästhetischen Eigenschaften überzeugt. Durch die stufenlose Farbanpassung ist Adonit™ LC CHROME für alle natürlichen Zahnfarben geeignet, es greift die Farbdiversität des Zahnes stufenlos auf und passt sich so der vorhandenen Zahnfarbe an. Einfallendes weißes Licht wird gebrochen und kavitätenfarbig reflektiert. Das Einfarbkomposit zeichnet sich durch einen dauerhaft bleibenden Glanz und zahnähnliche Opaleszenz aus. Es hat exzellente physikalische Eigenschaften, eine gute Handhabung und kann mit geringem Aufwand auf Hochglanz poliert werden. Adonit™ LC CHROME bietet sphärische Füllkörper für einen optimalen Glanz, beständige Farbtreue, Hypernanotechnologie und ist für alle direkten Restaurationen und Diastemakorrekturen bestens geeignet.

BonaDent GmbH – Dental-Produkte
Tel.: +49 69 58607390
www.bonadent.de

Vierachsige Nassschleifmaschine für „Same-Day Dentistry“

Die vhf E4 ist eine vierachsige Nassschleifmaschine für die Nass- und Trockenbearbeitung von Blöcken. Sie ermöglicht einen einfachen und wirtschaftlichen Einstieg in die „Same-Day Dentistry“ und bietet Anwendern maximale Freiheit. So lässt sich die E4 einfach mit einem Intraoralscanner kombinieren und ist ebenso flexibel bei der Wahl geeigneter Materialien. Standardmäßig ist sie dafür ausgerüstet, Blöcke aus Glaskeramik oder Composites mit keramischem Anteil nass zu schleifen. Dank der PUREWATER Technologie werden dafür keine Schleifmittelzusätze benötigt – das bedeutet eine problemlose Entsorgung und geringere laufende Kosten. Mit wenigen Handgriffen lässt sich das Indika-



tionsspektrum der E4 zudem deutlich erweitern, indem statt des Flüssigkeitstanks ein optionaler Trockenbehälter eingesetzt wird. So können auch Materialien wie Zirkon, PMMA und weitere Composites trocken gefräst werden. Hierbei ist die Möglichkeit, Blöcke bis 45 mm Länge bearbeiten zu können, besonders hilfreich. Und genau wie die E5 und E3 arbeitet auch die E4 dank dem von vhf zum Patent angemeldeten AIRTOOL vollständig druckluftfrei. So benötigt sie weder einen externen Anschluss für Druckluft noch hat sie einen eingebauten Kompressor. Mit ihrem geringen Gewicht von nur 28 kg kann die Maschine schnell und einfach per Paketdienst verschickt und praktisch überall aufgestellt werden. Die gesamte Bedienung der Maschine erfolgt intuitiv über die mitgelieferte DENTALCAM-Software – ohne weitere Lizenzkosten.

vhf camfacture AG • Tel.: +49 7032 97097-0 • www.vhf.com

Desinfektionstücher für nachhaltige Flächendesinfektion

Dürr Dental macht Praxishygiene nachhaltiger und effizienter. Die FD green Desinfektionstücher sind fünfmal so ergiebig wie vergleichbare Tücher. Die natürlichen Tuchfasern enthalten kein Plastik, basieren auf nachwachsenden Rohstoffen und werden in einem umweltschonenden Produktionsprozess hergestellt. Die neue Generation Desinfektionstücher für Kunden, die mehr Nachhaltigkeit wünschen. Mit den Produkten FD 350 green, FD multi wipes green und FD multi wipes compact green erweitert Dürr Dental sein Produktportfolio für Flächendesinfektion. Die Tücher vereinen Nachhaltigkeit sowie bekanntes Wirkspektrum und ergänzen das Ganze um eine hohe Ergiebigkeit. Das Tuchmaterial enthält kein Plastik und besteht aus klimaneutralen Fasern. Als Tuchbasis dienen ausschließlich Naturfasern aus zertifizierter Forstwirtschaft. Bei der Herstellung der Tücher werden CO₂-Emissionen reduziert, und der Produktionsprozess ist umweltschonend, da die Prozessenergie aus erneuerbaren Quellen bezogen wird.



FD 350 green: Fünffache Ergiebigkeit

Neben der hohen Nachhaltigkeit können sich Anwender auch über ein großes Plus an Ergiebigkeit freuen. Das gebrauchsfertige Tuch FD 350 green überzeugte in Tests mit einer hohen Reichweite. Statt 0,54 m², wie ein Vergleichsprodukt, konnten mit einem FD 350 green Tuch 2,60 m² desinfiziert werden. Mit diesem Produkt belegt Dürr Dental, dass Nachhaltigkeit keineswegs zu Einschränkungen im Gebrauch führt, sondern sogar hohe Effizienzvorteile möglich sind.

Erweiterung des FD-Tücherportfolios

FD 350 green sind gebrauchsfertige aldehyd- und parfümfreie, alkoholische Tücher im Format 140 x 190 mm. Sie sind ideal für die Schnelldesinfektion alkoholbeständiger Oberflächen invasiver und nichtinvasiver Medizinprodukte und für medizinisches Inventar in Labor, Klinik und Praxis. FD multi wipes green und FD multi wipes compact green sind hochwertige, reißfeste, fussellose, trockene Vliestücher. Sie werden mit den Desinfektionslösungen FD 312 4%ig, FD 322, FD 333 oder FD 333 forte getränkt. Der Kunde hat also die Wahl, welche der bewährten Lösungen von Dürr Dental zum Einsatz kommen soll. Maximale Flexibilität und dabei nachhaltig. Die FD multi wipes green Standardgröße ist 200 x 300 mm. Bei den FD multi wipes compact green beträgt die Größe 290 x 300 mm.

Hohe Wirksamkeit und einfache Anwendung

Neben diesen Vorteilen gewährt FD 350 green zuverlässig ein breites Wirkungsspektrum. Es wirkt bakterizid, tuberkulozid, fungizid, begrenzt viruzid (behüllte Viren inkl. HBV, HCV, HIV sowie Coronaviren), begrenzt viruzid PLUS (inkl. Rotaviren, Adenoviren, Noroviren) sowie Polyomaviren SV40. Die Tücher stehen in einem nachfüllbaren Tuchspender griffbereit und die Flächen trocknen nach Anwendung rasch und streifenfrei.



Infos zum Unternehmen

DÜRR DENTAL SE
Tel.: +49 7142 705-0
www.duerrdental.com

ZWP

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

VERLEGER

Torsten R. Oemus

VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

CHAIRMAN SCIENCE & BD

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme

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

CHEFREDAKTION

Katja Kupfer

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

REDAKTIONSLEITUNG

Marlene Hartinger

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

REDAKTION

Lilli Bernitzki
Kerstin Oesterreich

Tel. +49 341 48474-209 l.bernitzki@oemus-media.de
Tel. +49 341 48474-145 k.oesterreich@oemus-media.de

PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer

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

ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger
Bob Schliebe

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

ART-DIRECTION

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

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

LAYOUT/SATZ

Frank Jahr

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

LEKTORAT

Frank Sperling

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

VERTRIEB/ABONNEMENT

Melanie Herrmann

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

DRUCKAUFLAGE

40.800 Exemplare

DRUCKEREI

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

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



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2023 mit 12 Ausgaben (davon 2 Doppelausgaben), es gilt die Preisliste Nr. 30 vom 1.1.2023. Es gelten die AGB.

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

Bezugspreis: Einzelheft 6,50 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 70 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 8 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

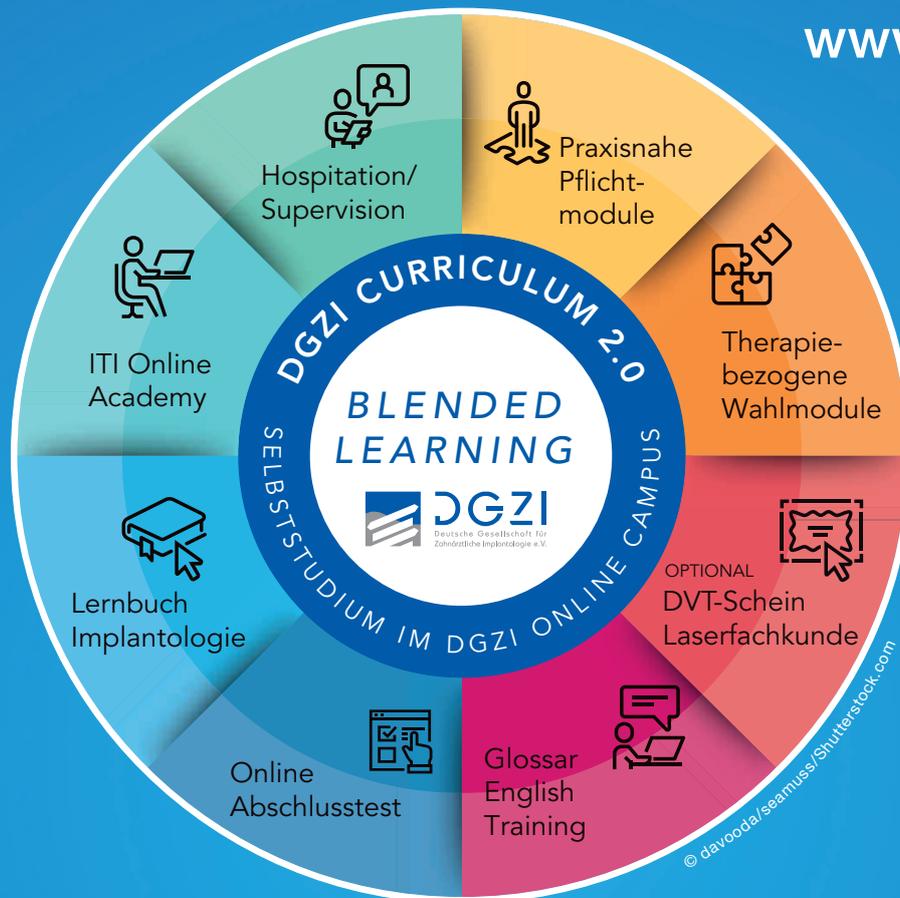
INSERENTEN ///

UNTERNEHMEN	SEITE
3M Deutschland	11
3Shape Germany	75
Align Technology	65
AllDent	47
Anton Gerl	9
Asgard Verlag	77
Belmont Dental	33
BLUE SAFETY	19
DAISY – Akademie + Verlag	2
dent.apart	49
dental bauer	39
DGZI	99
DEXIS IMAGING	41
Dr. Jean Bausch	21
Dreve Dentamid	15, 17
Dürr Dental	31
exocad	87
GlaxoSmithKline Consumer Healthcare	25
Hager & Werken	63
Heimerle + Meule	55
I-Dent – Vertrieb Goldstein	53
KaVo Dental	35
Komet Dental	7
Kulzer	79
Kuraray Europe	57
NETdental	5
Permadental	100
Plandent	27
Rezeptionsdienste für Ärzte	61
ROOS DENTAL	Beilage
SPEIKO	81
Synadoc	60
TePe	4
Trolley Dolly	37
Ultradent Products	45
vhf camfacture	13
VOCO	29
W&H	16, 23, 46, 54, 58/59, 62, 64, 91
white cross	Titelpostkarte, 73

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

IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

www.DGZI.de



Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

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

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

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

permadental[®]
Modern Dental Group

PERMADENTAL.DE
02822-71330



EINFÜHRUNGSPREIS

BLEACHINGSET
Boutique Whitening
für beide Kiefer

~~120,- €*~~

99,- €*

*inkl. 2 individuelle Bleachingschienen,
MwSt.; zzgl. Versand

Gültig bis Ende Mai.

BOUTIQUE WHITENING

Schonende Zahnaufhellung

Nutzen Sie die Vorteile eines Komplettanbieters.

Das Plus für Ihre Praxis: Als Anbieter von **Alignern/Bleaching/Composite-Lösungen (A-B-C)** verfügt die Modern Dental Group über die Erfahrung aus vielen Tausend erfolgreich abgeschlossenen Patienten-Fällen.



www.permadental.de/boutique



BOUTIQUE
WHITENING