

# ZWVP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

5.23

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

© Bild Pixel Rey/Shutterstock.com

## WIRTSCHAFT

Wie gestalte ich die  
Gehälter meiner ZFAs?

/// 12

## RESTAURATIVE ZAHNHEILKUNDE

Behandlung eines unteren  
Molaren mit Obliteration des  
mesiolingualen Kanals

/// 40

## PLUS

#reingehört

22

ZWP spezial Praxiseinrichtung ...

Beilage

**DIE ZWP IM NETZ: [zwp-online.info](http://zwp-online.info)**

**SCHWERPUNKT Restaurative Zahnheilkunde** /// 36

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

**5+1 Aktion:  
jetzt scannen  
und sparen!**



Die neue Endfeilen-Generation von  
EdgeEndo®. Jetzt im Shop verfügbar  
unter [henryschein-dental.de](https://henryschein-dental.de)

 **HENRY SCHEIN®**  
DENTAL

**Erfolg verbindet.**

Dr. Laurentia Schuster, Preisträgerin  
des Forschungsförderpreises  
DGR<sup>2</sup>Z-GC-Grant 2022



## Adhäsivtechnik:

# Bindeglied der Zahnerhaltung

Vor nicht allzu langer Zeit habe ich die Überschrift „Gott gebe, dass es klebe“ gelesen und gedacht: Zum Glück gibt er, dass es klebt. Gemeint ist die Adhäsivtechnik, die uns ein nahezu unendliches Feld an Behandlungsoptionen eröffnet.

So ermöglicht sie die verlässliche, minimalinvasive und defektorientierte Wiederherstellung von Zähnen – unabhängig davon, ob es sich um kariös verursachte oder nicht kariös bedingte Defekte (wie beispielsweise durch eine MIH oder durch Erosionen beschädigte Zähne) handelt. Unter anderem die intraorale Rekonstruktion frakturierter Höcker oder Restaurationen, das Wiederbefestigen von Zahnfragmenten oder direkte Formkorrekturen von Zähnen haben sich sowohl klinisch als auch in der Forschung bewährt und sind heute nicht mehr aus dem Behandlungsrepertoire der Zahnärzteschaft wegzudenken.

## INHALT

### WIRTSCHAFT

6 Fokus

### PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

12 Wie gestalte ich die Gehälter meiner ZFAs?

16 Positives Mindset 24/7

22 #reingehört mit Dr. Anna Paul

## #reingehört

Im Gespräch mit **Dr. Anna Paul**.

© Jocelyn Moraes – unsplash.com



SEITE →

22

### TIPPS

24 Macht Berufserfahrung unvorsichtig?

26 „Ach, es gibt Richtlinien?“

28 Kreative Visualisierung klinischer Inhalte

30 I like Dividende!

32 Weg mit dem Konjunktiv!

34 Privates vs. Berufliches bei Posts auf Social Media

### RESTAURATIVE ZAHNHEILKUNDE

36 Fokus

40 Behandlung eines unteren Molaren mit Obliteration des mesiolingualen Kanals

44 Sechs Hinweise zur Restaurativen Zahnheilkunde

46 Provisorische Restaurationen haben eine neue Farbe

48 Zum Motto „Komposit statt Krone“

Wenn die Voraussetzungen stimmen, dann funktioniert die Adhäsivtechnik trotz ihrer hohen Techniksensitivität in den meisten Fällen. Auch aus der Regenerativen Zahnheilkunde ist sie nicht mehr wegzudenken: Nach einer traumatischen Exposition der Pulpa ist eine gute, adhäsive Restauration des Zahnes im Anschluss an eine adäquate Behandlung der exponierten Pulpa mittels Kalziumsilikat- oder Kalziumhydroxidzementen maßgeblich mit für den Erfolg der vitalerhaltenden Maßnahmen verantwortlich.

Und doch offenbart sich an dieser Stelle die Endlichkeit der Adhäsivtechnik: Seit einigen Jahren werden für die Überkappung der exponierten Pulpa Kompositmaterialien mit Zusatz von Kalziumsilikat- oder Kalziumhydroxidpulver angeboten, der Erfolg der Behandlungen mit diesen Materialien ist jedoch noch nicht abschließend erwiesen bzw. fraglich. Die Studienlage hierzu ist sehr heterogen, sodass der Einsatz von Kompositmaterialien in der Regenerativen Zahnheilkunde auf die Restauration des Zahnes beschränkt bleiben sollte. Und auch in der Endodontie ist die Adhäsivtechnik ein wichtiger Bestandteil geworden. Endodontisch behandelte, oftmals tief zerstörte Zähne können mithilfe direkter oder indirekter adhäsiver Restaurationen langfristig und vorhersagbar wiederhergestellt werden. Die Adhäsivtechnik ist sozusagen das Bindeglied zwischen den einzelnen Disziplinen der Zahnerhaltung.

In einer Gesellschaft, in der einerseits immer ältere Patienten immer mehr eigene Zähne behalten und andererseits immer mehr junge Patienten Mineralisationsstörungen oder Frontzahntraumata aufweisen, ist die Adhäsivtechnik „Gold wert“. Sie ist ein echter Allrounder, mit dem wir den Herausforderungen, die die unterschiedlichen Bedürfnisse und Voraussetzungen der Patienten mit sich bringen, in fast jeder Situation gerecht werden können. Dabei unterliegt die Adhäsivtechnik einer permanenten Weiterentwicklung und wir dürfen gespannt sein, welche Neuerungen uns unsere Behandlung in Zukunft noch leichter machen können.



Dr. Laurentia Schuster  
Infos zur Autorin

#### Dr. Laurentia Schuster

DGZ-JuniorSpezialistin für Zahnerhaltung  
Poliklinik für Parodontologie und Zahnerhaltung  
Zentrum für ZMK des Universitätsklinikums Münster

## PRAXIS

- 50 Fokus
- 62 Cloudbasierte Lösung für interdisziplinäres Datenmanagement
- 64 TEST & RELAX: Das etwas andere Warenwirtschaftssystem
- 68 Vom Materialhersteller zum Systemanbieter – Die zentrale Rolle des 3D-Druckers
- 74 „Optimaler Allrounder in der Praxis“
- 76 THE BIG RETHINK: Für einen gleichberechtigten Zugang zur Mundpflege

## DENTALWELT

- 78 Fokus
- 84 Eine Zahnarztpraxis auf zwei Ebenen
- 86 Produkte

## RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 98 Impressum/Inserenten

**In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt  
Wirtschaft Praxis befindet sich das  
ZWP spezial Praxiseinrichtung &  
Organisation**

# ZWP

Praxiseinrichtung & Organisation

SPEZIAL

5.23



**BLUE SAFETY**  
Die Wasserexperten

&



**greenviu**  
THE GREEN CLINIC SOCIETY

# HYGIENE MEETS GREEN

#HygieneMeetsGreen



**Power Never Seen Before**

**Die neue** Ti-Max Z Turbine von NSK  
Ab Juni im Handel

## Tapete UND MEHR:

### Jetzt beim ZWP Designpreis 2023 mitmachen!

Der ZWP Designpreis sucht 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, Leuchte und Tisch. In der vorliegenden Ausgabe geht es um die Tapete als Ausdrucksmittel eines individuellen Geschmacks. Je nach Art und Motivwahl verhelfen Tapeten Räumen oder einzelnen Raumabschnitten zu einer ganz besonderen Wirkung. Gerade in neuerer Zeit erleben farbintensive und motivstarke Tapeten wie zum Beispiel Ombre- oder Vliestapeten großen Anklang und sind dabei zunehmend aus recycelten und biologisch abbaubaren Materialien. Eine vergangene Epoche, die vor allem floral-organe Designs hervorgebracht hat, ist der Jugendstil. Aus dieser Zeit stammen sogenannte Künstlertapeten für eine gehobene Käuferschaft.



Welche zwei bekannten Jugendstilkünstler prägten unter anderem das Design dieser Tapeten?



Hier geht es zur Auflösung.

Möchten auch Sie Ihre Praxis mit vielleicht besonderen Tapeteneffekten oder anderen Stilmitteln zeigen und beim ZWP Designpreis 2023 mitmachen, dann füllen Sie einfach das Bewerbungsformular aus und schicken es zusammen mit professionell angefertigten Praxisbildern an: [zwp-redaktion@oemus-media.de](mailto:zwp-redaktion@oemus-media.de). **Einsendeschluss ist der 1. Juli 2023**. Alle Informationen rund um den Wettbewerb, einschließlich des Bewerbungsformulars, stehen bereit auf:

# WWW.DESIGNPREIS.ORG

Frisch vom Mezger



**NEU**  
BEI  
GERL. DENTAL

## PROPHY+

Der neue Gold-Standard

Die IDS-Neuheit im Bereich der Kombi-Prophylaxegeräte.

Ultraschall-Scaler und Pulverstrahlgerät in einem Gerät, vereint für eine effiziente und komfortable Zahnreinigung sowie Biofilm-Therapie.

€ 7.390,00

**€ 5.555,-**



Jetzt Produktfilm anschauen!



**DAUERHAFT BEI GERL. DENTAL**

Alle Produkte von Omnident und smartdent - Jetzt bestellen auf [www.gerl-dental.de](http://www.gerl-dental.de)!

Passend zum **PROPHY+**  
**smartPearls & Omni ProfiPearls**



Wir schenken  
Ihnen

**€ 50,-\***



\*Bei Ihrer Erstbestellung erhalten Sie € 50,- geschenkt. Mindestbestellwert: € 250,-. Der Rabatt ist pro Praxis- bzw. Laborstandort nur 1x einzulösen. Ausgenommen ist der Bereich Dienstleistungen. Nicht mit anderen Rabatten kombinierbar. Irrtümer und Druckfehler vorbehalten! Alle Preise zzgl. MwSt. Es gelten die AGB neuester Ausgabe, einsehbar unter [www.gerl-dental.de/agb](http://www.gerl-dental.de/agb)

## Behandlungsfehler: Zahnmedizin mit 17 Prozent erfasst

Knapp 6.000 Versicherte haben sich 2022 wegen des Verdachts auf einen Behandlungsfehler an die Techniker Krankenkasse (TK) gewandt. Nach einem starken Anstieg der Behandlungsfehler in den Jahren 2015 bis 2019 um 76 Prozent verharrten die Fallzahlen seit der Coronapandemie mit etwa 6.000 Fällen auf hohem Niveau. Aufgeteilt nach Facharztgruppen beziehen sich die meisten Behandlungsfehler auf eine chirurgische Behandlung. Die Zahnmedizin stellt rund 17 Prozent der gemeldeten Verdachtsfälle und liegt damit auf Platz zwei. Allgemeinmediziner und Geburtshilfe/Gynäkologie landen mit jeweils 10 Prozent auf den Plätzen drei und vier. Danach folgen die Bereiche Pflege (7 Prozent), Orthopädie (5 Prozent) und Augenheilkunde (4 Prozent).

Quelle: Techniker Krankenkasse



Illustration: © Pure Solution; Foto: © Katrina Brown – stock.adobe.com

Lyck + Pätzold. healthcare.recht  
Infos zum Unternehmen

**Jetzt anmelden:**  
11. Bad Homburger  
Medizinrechtstage

© Andreas Vae – unsplash.com



Der Anteil von Frauen in deutschen Zahnarztpraxen lag im Jahr 2022 bei 46 Prozent. 2015 betrug er noch 41,4 Prozent. Insbesondere bei den angestellten Zahnärzten ist der Frauenanteil sehr hoch und lag in 2022 bei 64,3 Prozent.

Quelle: KZBV

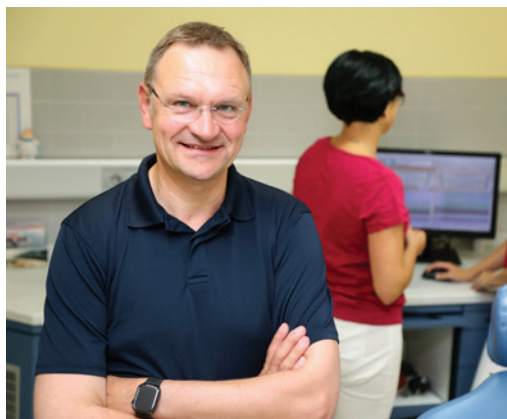
Vom 15. bis 17. Juni 2023 finden die 11. Bad Homburger Medizinrechtstage online statt. Die Fortbildung richtet sich mit einem geballten Programm nicht nur an Rechtsanwälte und Steuerberater, sondern insbesondere auch an Praxisinhaber und Führungskräfte im Gesundheitswesen. Dabei geht es unter anderem um die Themen arbeitsrechtliche Restriktionen und Möglichkeiten im Gesundheitswesen, Einfallstore für medizinrechtliche Wertungen im Strafrecht, strafrechtliche Verantwortlichkeit am Krankenhaus, Healthcare Compliance und viele mehr. Die Vorträge sind einzeln buchbar. Alle Programmpunkte im Überblick sowie Anmeldung auf: [www.med-rechtstage.de](http://www.med-rechtstage.de)

Quelle: [www.medizinanwaelte.de](http://www.medizinanwaelte.de)



## Thüringen IN AKTION

Ende April wählten 2.800 Zahnärzte im Freistaat Thüringen die Kammerversammlung der Landes Zahnärztekammer. Dabei hatten sich 149 Kandidaten zur Wahl gestellt – mehr Kandidaten als je zuvor in der Kammergeschichte. Der Präsident der Landes Zahnärztekammer Thüringen, Dr. Christian Junge, schätzt die Wahl für uns kurz ein.



Dr. Christian Junge ist niedergelassener Zahnarzt in Einzelpraxis im thüringischen Friedrichroda und seit 2015 Präsident der Landes Zahnärztekammer Thüringen.



Infos zur Person

© LZKTh

### Herr Dr. Junge, wie erklären Sie sich dieses große Interesse am Mitwirken in der thüringischen Landespolitik?

Der erfreuliche Trend zur steigenden Kandidatenzahl hat sich bereits bei vergangenen Wahlen abgezeichnet. Zwar treten die Praxisgründer der 1990er-Jahre zunehmend in ihren wohlverdienten Ruhestand, mittlerweile ist aber auch der zahnärztliche Nachwuchs im Beruf gefestigt und miteinander vernetzt. Diesen kollegialen Austausch hat unsere Kammer immer tatkräftig unterstützt. Nun ernten wir die Früchte unserer langen Bemühungen. Außerdem haben die Herausforderungen der letzten Jahre gezeigt, wie wirksam unsere praxisnahe Selbstverwaltung tatsächlich sein kann. Während Politik und staatliche Strukturen oft kläglich versagten, hat unsere Landesvertretung dafür gesorgt, dass Zahnarztpraxen in Thüringen besser durch die Pandemie kamen als in manch anderen Bundesländern. Dieser Erfolg weckt natürlich neue Kräfte: Er motiviert die bereits langjährig Engagierten und ermuntert zugleich viele weitere Kollegen mit frischen Ideen.

### Das Durchschnittsalter aller Kandidaten lag bei knapp 48 Jahren und fast 44 Prozent des gesamten Kandidatentableaus waren Frauen: Woher kommen diese Trends in Thüringen?

Durch die staatlich gesteuerte Berufswahl in der früheren DDR ist über die Hälfte der Thüringer Zahnärzteschaft seit jeher weiblich. Eine sogenannte Feminisierung der Zahnmedizin in westdeutschen Bundesländern mit ihrem Wandel des Berufslebens und ihren Auswirkungen auf Landespolitik hat es bei uns in Thüringen also nie gegeben – sie war von Beginn an unser Alltag. Allerdings ist gar nicht vorrangig, ob nun Männer oder Frauen für die Kammerversammlung antreten. Viel wichtiger ist doch, dass unser Parlament die vielfältigen Arbeitsphasen und Lebensentwürfe unseres Berufsstandes insgesamt abbildet. Jede helfende Hand, jeder kluge Kopf, jede tragende Schulter, jede klare Meinung ist willkommen. Jeder wird gebraucht. Wir können und wollen auf niemanden verzichten. Nur so können wir gemeinsam die Zukunft der Zahnmedizin in Thüringen gestalten. Das gilt für die kürzlich beendete Kammerwahl ebenso wie für die nun bevorstehende Wahl des Vorstandes und die Berufung der Ausschüsse sowie darüber hinaus.

Weitere Informationen zur Wahl der Kammerversammlung unter: [www.lzkth.de](http://www.lzkth.de)



## GUM® PAROEX®

Für gesundes Zahnfleisch

✓ GUM® PAROEX® 0,06% CHX  
Zahnpasta und Mundspülung  
zur täglichen Pflege  
von gereiztem Zahnfleisch

✓ GUM® PAROEX® 0,12% CHX  
Zahngel  
zur intervallartigen 2-Wochen-  
Kur bei Zahnfleischproblemen

SUNSTAR



professional.SunstarGUM.com/de  
service@de.sunstar.com

# Bürokratieabbau, Digitalisierungsreform + Frauenzuwachs



## DREI FRAGEN AN ... **Martin Hendges** (KZBV)



Infos zur Person

### EINS

**Herr Hendges, herzlichen Glückwunsch zur Wahl als neuer KZBV-Vorsitzender! Welche Themen stehen ganz oben auf Ihrer Agenda?**

Das GKV-Finanzstabilisierungsgesetz mit seiner Wiedereinführung einer strikten Budgetierung war im vergangenen Jahr ein Schlag gegen die Vertragszahnärzteschaft – mit langfristigen Folgen für eine präventionsorientierte moderne Patientenversorgung. Es muss mit allen Mitteln verhindert werden, dass eine solche versorgungspolitische Fehlentscheidung perpetuiert wird. Ebenso gilt es, unsere bisherigen Erfolge zu bewahren und uns einem Systemumbau mit weiterer Entrechtung der Selbstverwaltung und Marginalisierung der Freiberuflichkeit entschieden entgegenzustellen. Das alles bedingt, die Öffentlichkeit miteinzubeziehen, unsere Patientinnen und Patienten über diese fatalen Fehlentwicklungen aufzuklären und letztendlich Druck auf die politischen Entscheidungsträger im Land und Bund auszuüben. Auch in den Prozess der „Digitalisierungsreform“ werden wir uns weiterhin konstruktiv-kritisch einbringen. Die Chancen der Digitalisierung müssen endlich genutzt und TI-Anwendungen, die die Versorgung verbessern und Praxen bürokratisch entlasten, gefördert werden. Zudem gilt es, der fortschreitenden Vergewerblichung Einhalt zu gebieten und endlich den Zugang für versorgungsfremde Investoren zu stoppen. Hierzu braucht es klare gesetzliche Vorgaben gegen die ungebremste Ausbreitung von iMVZ. Ein weiteres wichtiges Thema wird der dringend notwendige Bürokratieabbau sein. Hier ist die Politik gefordert, endlich dafür zu sorgen, dass bürokratische Lasten für die Praxen abgebaut werden und wieder der Fokus auf die Versorgung unserer Patientinnen und Patienten gerichtet werden kann.

### ZWEI

**Erstmals wurde mit Frau Dr. Ute Maier auch eine Frau in den KZBV-Vorstand gewählt – Welches Signal möchte die KZBV mit dieser neuen Besetzung nach außen tragen?**

Die Selbstverwaltung zukunftsfähig zu halten, bedeutet für die KZBV nicht nur, junge Zahnärztinnen für die Niederlassung, sondern auch für ein Engagement in den Gremien der vertragszahnärztlichen und der gemeinsamen Selbstverwaltung zu gewinnen. Nur eine Selbstverwaltung, in deren Gremien sich die Vielfalt der Mitglieder widerspiegelt, kann den Anspruch erheben, für den gesamten Berufsstand zu sprechen. Für die KZBV ist es daher ein strategisches Ziel, die Repräsentanz von Frauen in Führungspositionen der Selbstverwaltung zu erhöhen. Es hätte allerdings keiner gesetzlich aufoktroierten Frauenquote bedurft, wie es sich bei der Wahl von Frau Dr. Maier gezeigt hat. Sie repräsentiert nicht nur Frauen in Führungspositionen, sondern bringt große Expertise mit und kann auf ihre langjährige Erfahrung als Vorstandsvorsitzende der KZV BW zurückblicken.

### DREI

**Stichwort „Agenda Mundgesundheit 2021–2025“: Welche Herausforderungen und Ziele verbinden Sie mit diesem politischen Programm?**

Die politischen Fehlentwicklungen, die nicht zuletzt durch das GKV-Finanzstabilisierungsgesetz jüngst deutlich zu Tage getreten sind, werden uns nicht davon abhalten, die in unserer Agenda Mundgesundheit festgelegten Ziele und unsere zentralen Erwartungen an die Politik mit aller Vehemenz vorzutragen und deren Umsetzung einzufordern. Wir stehen für eine kontinuierliche Verbesserung der Mundgesundheit, für eine präventionsorientierte wohnortnahe und flächendeckende Versorgung, für eine starke Selbstverwaltung und für ein duales Versicherungssystem. Um dies alles zu erhalten oder zu erreichen, müssen die Weichen von der Politik wieder in die richtige Richtung gestellt werden.



# MEHR TUN FÜR EIN GESUNDES ZAHNFLEISCH UNTERSTÜTZEN SIE IHRE PATIENTEN DABEI



- 67 % Natriumbicarbonat ermöglicht eine 4 x effektivere Entfernung von Plaque<sup>#</sup>
- Hilft, Zahnfleischbluten zu reduzieren und vorzubeugen
- Reduziert gerötetes und geschwollenes Zahnfleisch



**Jetzt kostenfreie  
Muster sichern!**

\* gemäß einer im Jahr 2022 durchgeführten Studie mit 300 Zahnärzten in Deutschland, gefragt nach Markenempfehlungen für Zahnpasten im Bereich Zahnfleischprobleme.  
# im Vergleich zu einer herkömmlichen Zahnpasta, bei zweimal täglicher Anwendung.



## Wie gestalte ich die Gehälter meiner ZFAs?

Ein Beitrag von Maïke Klapdor

**PRAXISMANAGEMENT** /// Fast jede Praxis hat es schon erlebt: Die Neubesetzung von ZFA-Stellen setzt neue, obere Duftmarken im Gehaltsgefüge. Mal sind es 350 Euro, mal 500 Euro, auch mal 700 Euro mehr pro Monat als man es so gewohnt ist. Sofern sich überhaupt jemand findet. Knifflige Lage mit Killerpotenzial für Teamstimmung, Behandlungseffizienz, Praxisrendite und Expansionsträume. Das Wunschkonzert ist für Praxisinhaber vorbei. Gleichzeitig lässt sich einiges dafür tun, die Lage zu balancieren und die Wahrscheinlichkeit unbesetzter ZFA-Stellen zu reduzieren. Dieser Fachbeitrag gibt Denkanstöße und Handlungsimpulse rund um die Vergütung von ZFA.

### Faire Gehälter verhindern Demotivation

Sich mit dem Unterschied von Hygienefaktoren und Motivatoren zu befassen, ist für Personalverantwortliche Pflichtprogramm. An dieser Stelle nur so viel: Angemessene Bezahlung ist ein Hygienefaktor und kein Motivator. Nicht erfüllte Hygienefaktoren erzeugen Demotivation. Bedeutet für die ZFA-Gehälter: Ein als unfair empfundenes Gehalt demotiviert den oder die Betreffende/-n. Denn er oder sie fühlt sich beraubt. Jetzt Vorsicht: Das bedeutet im Umkehrschluss nicht, dass eine als fair empfundene Bezahlung zur Höchstleistung motiviert. Es wird damit nur ein neutraler Zustand erreicht, nicht mehr. Das Gefühl fairer Vergütung ist nur ein Basisfaktor, der gegeben sein muss, damit Motivatoren (wie beispielsweise gutes Betriebsklima, Entwicklungsmöglichkeiten, Mitbestimmung etc.) ihre volle Stärke ausspielen können. Die faire Vergütung liegt insofern im zentralen Interesse aller Beteiligten.

### Ein Stückchen über Tarif reicht nicht

Der gesetzliche Mindestlohn liegt aktuell bei 12 Euro. Aldi und Lidl vergüten ungelernete Jobber mit 14 Euro pro Stunde. In der Gastronomie sind 15 Euro üblich, plus Trinkgeld. DHL bietet 17 Euro pro Stunde. In Zahnarztpraxen ist es populär, sich an dem für einige Regionen vorhandenen ZFA-Tarif zu orientieren und zu denken, mit einem Aufschlag von beispielsweise zehn Prozent sei man ordentlich unterwegs. Hat mal funktioniert, ist aber vorbei, denn es kommt vergleichsweise zu wenig dabei heraus. Damit das ZFA-Gehaltsgefüge die Chance hat, von den Betreffenden in der Praxis als fair empfunden zu werden, braucht es für frisch ausgebildete ZFAs eine nennenswerte Differenz zur „Jobber ungelernete“-Kategorie. Erfahrene ZFAs brauchen nennenswert steigende Gehaltsperspektiven, um die Zahnarztpraxis im Feld der Möglichkeiten auf Dauer attraktiv zu finden.

Infos zur Autorin



# zukunftsorientierte Praxisführung



## ZFA sind Performance-Booster

Zahnmedizin lebt von Teamkooperation. Es ist der Traum jedes Zahnarztes, erfahrene, kommunikationsstarke, verlässliche ZFAs an seiner Seite zu haben. Im Rahmen von Analysen und ergänzenden Befragungen unserer KlapdorKollegen Academy-Teilnehmer haben wir ermittelt, dass erfahrene ZFAs (im Vergleich zur Azubi-Assistenz) den zahnärztlichen Honorarstundensatz um circa 60 bis 120 Euro pro Behandlungsstunde nach oben hebeln.

Ja – hier fehlt die wissenschaftliche Evidenz. Gleichzeitig ist der bezifferte Steigerungseffekt sehr plausibel, wenn man sich die Delegationswirkung (ZFA legt Fäden, macht Provis, Abdrücke, Röntgenbilder, Aufklärung von Füllungsalternativen, Motivation für PZR etc.) vor Augen führt.

Wenn wir den mittleren Wert des Korridors nehmen (90 Euro) und davon ausgehen, dass zwei ZFAs zum Behandler team gehören, errechnen sich daraus 45 Euro Honorarsteigerungseffekt pro Stunde pro ZFA. Bei 32 Behandlungsstunden pro Woche und 43 Anwesenheitswochen pro Jahr ergibt sich ein Honorarplus von 61.920 Euro pro Jahr pro ZFA. Das entspricht 123.840 Euro Honorarplus auf dem zahnärztlichen Arbeitsplatz. Fakt ist: Die Performance von Zahnärzten hängt entscheidend auch davon ab, wer assistiert. Für Gehaltsabwägungen ist es von Vorteil, diesen Zusammenhang deutlich zu sehen.

## Eigenen Handlungsbedarf diagnostizieren

Wir propagieren hier nicht Gehaltssteigerungen „mit der Gießkanne“. Oft sind nicht alle ZFAs unterbezahlt, sondern nur einige. Im Laufe der Jahre haben wir für einige Hundert Praxen betriebswirtschaftliche Orientierungsanalysen durchgeführt. Aus diesen Daten können wir zwei eindeutige Aussagen ableiten:

- Die ZFA mit den längsten Verweildauern, also die treuesten Assistenzen der Praxis, sind häufig die mit den niedrigsten Gehältern
- Teilzeitkräfte werden in Relation zu Vollzeitkräften oft besser bezahlt

Als Ausgangspunkt für Überlegungen zur Neuordnung der Gehaltstabelle empfehlen wir insofern die Bestandsaufnahme. Nachfolgend zeigen wir eine Tabellenstruktur, mit der die entscheidenden Fakten schnell zusammengestellt sind. Wir haben

„Fakt ist: Die Performance von Zahnärzten hängt entscheidend auch davon ab, wer assistiert. Für Gehaltsabwägungen ist es von Vorteil, diesen Zusammenhang deutlich zu sehen.“

zur Verdeutlichung drei Beispiel-ZFA eingebaut. Zur Berechnung des Stundenlohns verweisen wir auf die unter der Tabelle stehende Formel.

Name	Praxis-eintritt Jahr	Arbeitsstunden pro Woche laut Vertrag	Bruttogehalt pro Monat Euro	Stunden-lohn Euro*
ZFA 1	2020	30	1.950	15,00
ZFA 2	2000	35	2.000	13,18
ZFA 3	2019	23	1.971	19,78
...	...	...	...	...

\*Berechnung: Bruttogehalt mal 12 (Monate), dann durch 52 (Wochen) teilen, dann durch die Wochenstunden laut Arbeitsvertrag teilen.

Die Tabelle verschafft schnelle Erkenntnis, wie es mit den Stundenlöhnen in der eigenen Praxis grundsätzlich so aussieht: Sowohl im Teamvergleich als auch hinsichtlich Abstand zu Mindestlohn und Gehältern von Aldi, Gastro und Co. Wer die Daten auf sich wirken lässt, wird den Handlungsbedarf hinsichtlich fairer ZFA-Vergütung für die eigene Praxis gut erkennen.

## Agieren anstatt zu reagieren

Es ist von erheblichem Vorteil, sich die Wirkungsketten vor Augen zu führen und aktiv in die Verantwortung für eine faire Gehaltsgestaltung einzusteigen. Konkret:



# Handlungsimpulse für die

■ **Fokus auf Mitarbeiterbindung:** Häufig wird unterschätzt, wie stark man sich in der Praxis um soziale Beziehungen kümmern muss. Ebenso häufig wird unterschätzt, wie komplex und nachwirkend der Kollateralschaden ist, wenn ZFAs die Praxis verlassen. Gezielte, systematische Mitarbeiterbindung ist eine Führungsaufgabe mit oberster Priorität.

■ **Wertschätzung auch monetär zeigen:** Gelebte Wertschätzung und zukunftsorientierte Kultur beziehen sich nicht nur auf Kommunikation und Teamevents: Wertschätzung bedeutet auch, dafür zu sorgen, dass Mitarbeiter nicht selbst nach mehr Geld fragen müssen, sondern sich darauf verlassen können, dass die Praxisleitung verlässlich die Initiative für regelmäßige, angemessene Anpassungen übernimmt.

Nach unserer Beobachtung trauen sich übrigens gerade die langjährig loyalen ZFA einfach nicht, nach mehr Geld zu fragen. Viele mögen ihren Beruf grundsätzlich gerne, wollen mit zunehmendem Alter dann aber doch endlich raus aus dem Niedriglohnsektor und orientieren sich (überraschend) beruflich neu.

■ **Kommunikationsfeste Gehälter:** Praxisinhaber sollten nicht nervös werden müssen bei der Vorstellung, dass sich Mitarbeiter untereinander (trotz Verschwiegenheitsklausel im Vertrag) über ihre Gehälter austauschen. Weil sie in der Gewissheit agieren, dass nicht nur fordernde Neueinsteiger gut bezahlt werden, sondern auch die verdienten langjährigen Mitarbeiter angemessene Gehaltsanpassungen bekommen.

Wer denkt: „Ich kann mir keine Anpassungen für alle leisten“ und darauf hofft, „es wird schon nichts anbrennen“, ist auf dünnem Eis unterwegs. Abgesehen davon, dass sich mit so was die Teamkultur verdüstert: Genau hier konditioniert sich in der eigenen Praxis die ZFA-Gruppe, die für die Avancen pffiffiger Recruiting-Firmen über kurz oder lang empfänglich werden könnte.

## Kompensation und Perspektivwechsel

Wie soll ich das alles bezahlen, wo doch auch schon viele andere Kostensteigerungen die Rendite belasten? Ja, das ist die Herausforderung. Wir empfehlen einen Mix aus Kalkulation und Perspektivwechsel. Konkret:

■ **Anstehende Gehaltsanpassungen präzise in Euro ausrechnen:** Wenn beispielsweise zehn ZFAs jeweils 500 Euro pro Monat brutto mehr bekommen, steigen die Personalkosten inklusive Arbeitgeberaufwand (hier mit gut 24 Prozent angenommen) um rund 75.000 Euro pro Jahr. Eine konkrete Kalkulationsliste schafft Klarheit, um welche Summe es genau geht.

■ **Denken von der anderen Seite und ausrechnen:** Welches Einnahmenplus wird gebraucht, um die Personalkostensteigerung zu kompensieren? Im Beispiel werden bei 220 Praxisöffnungstagen pro Jahr und unter Berücksichtigung von acht Pro-

„Der Zeitpunkt für grundlegende Gehaltsanpassungen bei ZFAs ist gekommen. Dies ist kein Grund für Nervosität, sondern eine Chance für verändertes Denken und Handeln.“

zent Materialkostenquote rund 370 Euro Mehreinnahmen pro Tag in der Gesamtpraxis gebraucht, um die Personalkostensteigerung von 75.000 Euro zu kompensieren.

■ **Potenziale finden, mit denen ein Einnahmenplus realisiert werden kann.** Dafür hat jede Praxis noch gewisse Reserven. Das können Effizienzreserven sein, beispielsweise im Terminmanagement, den Behandlungsabläufen, den HKP-Abläufen (Umsetzungsquote ansehen, 70 bis 80 Prozent wäre gut). Es können auch Potenziale in Preisanpassungen liegen, in der Führungskompetenz (Fluktuation senken), im Ausbau von Verlangensleistungen, in internen Qualifizierungen (delegierbare Leistungen etc.) oder in anderen Bereichen.

■ **ZFAs beim Aufspüren der Potenziale einbinden.** Dabei das Change-Management-Prinzip „Betroffene zu Beteiligten machen“ anwenden. Eine transparente Erläuterung (z. B. „Unsere Kosten steigen in der Breite – lasst uns mal gemeinsam einen Nachmittag kreativ überlegen, wie wir darauf reagieren können“) ist ein guter Einstieg.

■ **Zusammenhänge erkennen:** Wer sich fair bezahlt fühlt, ist sehr bereit, konstruktiv über Potenziale, konkrete Maßnahmen und den eigenen Beitrag nachzudenken. Die Einladung erzeugt zudem Wertschätzung („deine Meinung und deine Gedanken sind wichtig für uns“). Gleichzeitig werden durch die gemeinsame Aktion der Schulterschluss im Team und die soziale Bindung an die Praxis gestärkt. Außerdem kommen im gemeinsamen Brainstorming mehr Maßnahmenideen heraus und Umsetzungen werden glatter: Weil das Team sich mit den Ergebnissen identifiziert. Das erzeugt ganz nebenbei ein zukunftsorientiertes Teamkultur-Erleben.

# zukunftsorientierte Praxisführung

## ■ Qualifizierungslevel im ZFA-Team systematisch heben.

Für die eigene Praxis ein internes Entwicklungsprogramm gestalten, das Delegationsspielräume voll ausschöpft (s. o. steigende Wirkung auf Honorarstundensätze), ZFA-Karrierewege in der Assistenz aufzeigt und systematisch realisiert. Wenn Menschen ein gesteigertes Gefühl von Selbstwirksamkeit bekommen, ihre Entwicklungsperspektiven erkennen und spüren, dass ihre Führungskräfte sie dabei unterstützen, ihre Potenziale zu entfalten, wird Motivation freigesetzt und die Bindung an die Praxis gesteigert.

## ■ Komplementäre Gehaltsstrukturen in der Praxis auf angemessene soziale Proportion prüfen.

In Mehrbehandlerpraxen braucht mitunter auch das Gehaltsmodell für die angestellten Zahnärzte ein Update. Es könnten über die Jahre Fehlanreize und Asymmetrien entstanden sein. Auch dafür gilt: Nichts nach Gutsherrenart entscheiden, sondern transparent das Ziel fairer Bezahlung „für alle“ kommunizieren, Verständnis erzeugen, den zur Praxis passenden Lösungsweg im Führungsteam diskutieren und schrittweise umsetzen.

## Fazit

Der Zeitpunkt für grundlegende Gehaltsanpassungen bei ZFAs ist gekommen. Dies ist kein Grund für Nervosität, sondern eine Chance für verändertes Denken und Handeln. Gehaltskonzepte und menschliches Verhalten stehen in komplexerem Zusammenhang als gemeinhin angenommen wird. Wer bereit ist, sich damit zu befassen, den Wertbeitrag von Kooperation und Kultur erkennt, Führungsaufgaben innovativ annimmt und in die Stärke des eigenen Teams investiert, hat die Zukunft in der Hand und wird auch weiterhin wirtschaftlich auf der Erfolgspur bleiben.

## INFORMATION ///

**Maïke Klapdor** • KlapdorKollegen Academy GmbH (Münster)  
Maïke.Klapdor@klapdorkollegen.academy  
www.klapdorkollegen.academy

ANZEIGE

**3M** Science.  
Applied to Life.™

Abformung nur vom

# Abform-Weltmeister!

3M™ Impregum™ Polyether Abformmaterial

3M™ Imprint™ 4 VPS Abformmaterial

Jetzt  
kostenlose  
Demo  
anfordern!



Impregum™ Polyether  
go.3M.com/  
impregumdemo



Imprint™ 4 VPS  
go.3M.com/  
imprintdemo



# Positives Mindset

# 24/7

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

Wertschätzung wird  
in der Praxis von  
Jäkel & Oggel nach  
innen und außen  
gelebt.





**INTERVIEW ///** Inmitten der Fußgängerzone im Herzen Eckernfördes wird im historischen Backsteinbau der ehemaligen Stadtpost auf über 600 Quadratmetern „State of the Art“-Zahnmedizin praktiziert. Im Interview sprechen die Praxisinhaber Franziska Oggel und Dr. Carsten Jäkel über intensive Wertearbeit, den Erfolgsfaktor Praxisevent und ihre Teamleiterstruktur als zentrales Führungselement.



Die Praxisinhaber Franziska Oggel und Dr. Carsten Jäkel.

Welche Werte liegen Ihrer Praxisphilosophie zugrunde?

**Dr. Carsten Jäkel:** Zusammen mit unserer Agentur haben wir viel Zeit und Mühe in die Wertarbeit investiert, die mittlerweile unser zentrales Führungselement ist. Sie hilft uns in der Kommunikation sehr, weil wir uns immer wieder auf unsere gemeinsame Basis berufen können. Jeder im Team weiß anhand der fünf definierten Werte, wofür wir stehen und wo die Reise hingehet. Zudem entscheiden wir uns schon bei der Neueinstellung für Menschen mit genau diesem positiven Mindset und schulen Mitarbeiter kontinuierlich weiter. Denn Fakt ist: Den Patienten den Aufenthalt bei uns so angenehm wie möglich zu gestalten, funktioniert nur, wenn alle an einem Strang ziehen und wir es schaffen, eine entspannte Grundstimmung zu erzeugen. Dabei spüren Patienten wie auch Mitarbeiter genau, ob man es ernst meint oder nur so tut.

**Franziska Oggel:** Wir nehmen uns viel Zeit für unsere Patienten, aber eben auch für unser Team! Die zahlreichen Praxisevents sind ein ganz zentraler Erfolgsfaktor. Wobei wir oft aufgrund der Veröffentlichungen auf Instagram angesprochen wurden, ob wir denn eigentlich nur am Feiern sind (lacht). Ehrlicherweise führen aber genau diese gemeinsamen Stunden zu einer vertrauensvollen und familiären Atmosphäre, die einen Arbeitsplatz schaffen, an den man gerne kommt.

## Qualified by Dreve 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.

## DreveCONNECT

Die Dreve 3D Druck Community  
Jetzt registrieren: [connect@dreve.de](mailto:connect@dreve.de)



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



## Aus „Zahnmedizin Alte Post“ wurde „Jäkel & Oggel“

Die Praxis besteht bereits in zweiter Generation und wird seit 2021 nach dem Austritt eines dritten Gesellschafters gemeinsam von Dr. Carsten Jäkel und Franziska Oggel geführt. „Den Namenswechsel haben wir ganz bewusst vollzogen – weg vom abstrakten Markendach ‚Zahnmedizin Alte Post‘, hin zur Personenmarke ‚Jäkel & Oggel‘. Nach dem Praxispartnerwechsel war es uns sehr wichtig, dass unsere Patienten wissen, wer verantwortlich hinter der Praxis steht. Die Verortung ist in die Subline des Logos gerutscht, so ist eine Wiedererkennung auf beiden Ebenen gewährleistet“, so Franziska Oggel.

**Der Erfolg einer Praxis ist ein immerwährender Prozess, der von Motivation, Fortbildung und neuen Impulsen lebt. Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Praxis in Bewegung bleibt?**

**Dr. Carsten Jäkel:** Als QM-zertifizierte Praxis haben wir sehr früh Strukturen geschaffen, um diesen Prozess als „kontinuierlichen Standard“ sicherzustellen. Unsere speziell dafür ausgebildete QM-Beauftragte ist Kopf und Treiberin des Themas. Sie erhält Unterstützung durch unsere Teamleiter als mittlere Managementebene, die sich um Fortbildungen, fachliche und technische Entwicklungen, Wünsche und die Zufriedenheit der Mitarbeiter in ihren Teams kümmert. Fest installierte Meetings mit den Teamleitern, Einzel-Jour-fixe-Termine sowie große Team-Meetings runden das Konzept ab. So schaffen wir es, alle mit ins Boot zu holen. Kommunikation, Transparenz und die Möglichkeit, selbst mitentscheiden und -gestalten zu können, sind ganz zentrale Erfolgs- und Motivationsfaktoren für Menschen. Sie erhöhen die Bereitschaft zur Eigenverantwortlichkeit und bringen innovative Ideen für die Praxis-Zukunft.

**Franziska Oggel:** Insbesondere bei unserem Markenrelaunch haben wir wieder einmal mehr gemerkt, wie wichtig es ist, das Team in alle Veränderungsprozesse zu integrieren. Dabei wurde einmal mehr klar, dass Mitarbeiter verstehen wollen, was in „ihrer Praxis“ passiert. Identifikation und Loyalität entstehen nur, wenn man kommuniziert bekommt, warum die Dinge so und nicht anders umgesetzt werden.

## Das sagt die Agentur ...

**Ziel der Zusammenarbeit** war es, Franziska Oggel und Dr. Carsten Jäkel kurz nach der Trennung von einem dritten Partner bei ihrem Change-Prozess zu begleiten und selbstbewusst ihre Vorstellung einer modernen Praxis umzusetzen sowie weiterzuentwickeln. Die beiden waren sich einig: eine empathische Führung, Mitbestimmung und Wertschätzung für das Team, ein offenes Miteinander, klare Kommunikation und das alles in einer Boutique-Atmosphäre zum Wohlfühlen – das muss funktionieren.



Rabea Hahn, geschäftsführende Gesellschafterin bei WHITEVISION und für die Bereiche Strategie und Akademie zuständig.

Rabea Hahn – Infos zur Person

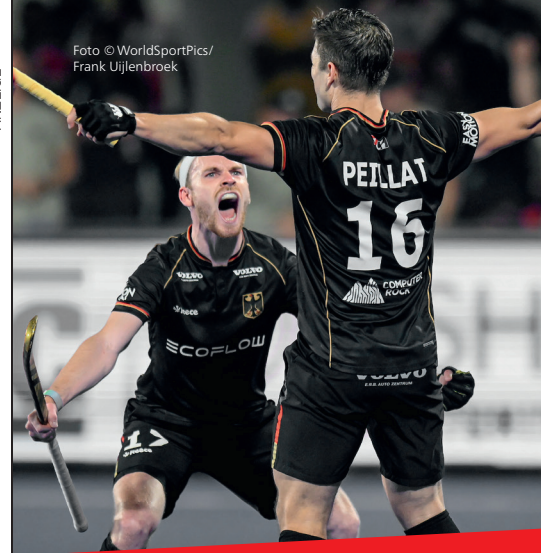
**Besonders herausfordernd** war, dass wir bei diesem Projekt nicht bei null angefangen, sondern die Arbeit einer Hamburger Agentur weitergeführt haben, die den Designaufschlag gemacht hat. Problem war nicht die Qualität der Umsetzung, sondern die Tatsache, dass das Know-how aus dem Gesundheitsmarkt fehlte, sich die Praxis nicht zu 100 Prozent gesehen und das Team nicht mitgenommen fühlte. Zu diesem Zeitpunkt kamen wir ins Spiel und haben auf Basis des bereits vorhandenen Corporate Designs die Marke ganzheitlich aufgebaut – das heißt die individuellen Feinheiten stärker herausgearbeitet, in Worte und Gestaltung gepackt und so die Einzelteile zu einem stimmigen Ganzen zusammengesetzt. Einen Schwerpunkt haben wir von Anfang an auf die Wertearbeit gelegt, die nun ein sehr zentrales Element der Marke J&O geworden ist. Im Ergebnis entstand so ein moderner, unkonventioneller Auftritt, der markant, aber auch persönlich und sympathisch ist.



#Dentalfamilie: Das gesamte Team verbindet die Leidenschaft für den Beruf und das gemeinsame Ziel, Menschen glücklich zu machen – deshalb kommt die gegenseitige Unterstützung in der Praxis Jäkel & Oggel nie zu kurz.

Was tun Sie gezielt, um Personal zu gewinnen ...?

**Franziska Oggel:** Der Arbeitsmarkt und die Bedürfnisse der Mitarbeiter haben sich verändert, altbewährte Rezepte funktionieren nicht mehr, viele Glaubenssätze haben ausgedient. Wir haben uns daher zunächst intensiv mit dem Thema Arbeitgebermarke beschäftigt und unser Profil geschärft, um auf Grundlage dessen erkennbar für die „richtigen“ Mitarbeiter zu sein. Mit diesem selbstbewussten Profil suchen wir seitdem unsere Mitarbeiter gezielt da, wo sie sich ohnehin aufhalten – in den sozialen Medien. Hier können Bewerbungen in maximal 60 Sekunden über Instagram an uns geschickt werden und nach einem kurzen Check-up-Telefonat, ob es grundsätzlich passen kann, folgt ein persönliches Kennenlernen mit dem Teamleiter. Diese stellen bei uns nach Absprache auch eigenständig Mitarbeiter ein – es hat sich einfach bewährt, auch hier auf die Kompetenz der Teamleiter zu vertrauen, wenn es darum geht, wer ins Team passt und wer nicht.



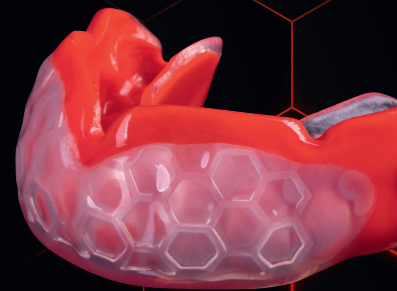
Wir gratulieren zum WM-Titel!  
Dreve ist offizieller Ausrüster des  
Deutschen Hockey-Bundes e.V.

## 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



... und zu binden?

**Franziska Oggel:** Ein Probearbeiten ist ebenso Usus, wie die gute Organisation, mit der neue Mitarbeiter begrüßt werden. Die Bewerber sollen direkt Wertschätzung, Respekt und ein freundschaftliches Miteinander erfahren und sich nicht wie ein störender Außenseiter fühlen. Darüber hinaus sind wir sehr offen für Quereinsteiger aus der Hotellerie, dem Gesundheitswesen und dem kaufmännischen Bereich. Ein gezieltes Onboarding-System erleichtert den Prozess des Ankommens. Neue Mitarbeiter haben ihren festen Ansprechpartner, ein gutes Einarbeitungskonzept und engmaschige regelmäßige Einzel-Jours fixes mit ihren Teamleitern. Durch die interne Strukturierung mit festen Zuständigkeiten und Teamleiterrollen in den mittleren Führungsebenen erreichen wir eine Bindung der Mitarbeiter, da Eigenverantwortlichkeit und Selbstverwirklichung tatsächlich gelebt und nicht nur auf der Website beworben werden.

JÄKEL&OGGEL

Zahnmedizin Alte Post



## Aus Strichen wird Logo

Die Wortmarke und das Signet funktionieren ganz wunderbar in Kombination. Die Schriftmischung erzeugt Spannung und inhaltlich bringt das Signet ein wenig subtilen Humor in die Gestaltung. Es schafft eine visuelle Verbindung zur Zahnmedizin und den Initialen der Inhaber, zudem transportiert das „Lächeln“ das Mindset der Praxis.

Von der Praxistür direkt an den Strand: das Team der Eckernförder Praxis beim gemeinsamen Shooting.



© Praxis Jäkel & Oggel



## Die Werte der Praxis „Jäkel & Oggel“

**Herzlichkeit.** Wir arbeiten sowohl mit unseren Mitarbeitern als auch mit unseren Patienten absolut auf Augenhöhe zusammen und sind für alle Belange jederzeit ansprechbar. Die oft genannte Arroganz bei Zahnärzten findet man bei uns nicht.

**Respekt.** Wir schätzen einen respektvollen Umgang – mit unseren Patienten und innerhalb unseres Teams. Denn Zahngesundheit entsteht im Miteinander.

**Gelassenheit.** Als Experten unseres jeweiligen Fachs arbeiten wir immer Hand in Hand und besprechen komplexe sowie kontroverse Fälle in Ruhe im Team, um das optimale Ergebnis für den Patienten zu erreichen.

**Exzellenz.** Wir begeistern uns für innovative Entwicklungen und sind immer up to date. Denn Exzellenz bleibt nur durch Fort- und Weiterbildung erhalten.

**Spaß.** Wir lieben, was wir tun, und sind mit Herz, Freude und Elan bei der Sache – diese positive Stimmung spüren nicht nur unsere Patienten bei jedem Besuch, sondern unsere Mitarbeiter in der täglichen Arbeit.

Die Fähigkeit Menschen abzuholen, mitzunehmen und zu führen, ist eine Kompetenz, über die manche einfach verfügen, die andere aber erst erlernen müssen: Investieren Sie in die eigene Fortbildung?

**Dr. Carsten Jäkel:** Wir investieren viel in uns als Individuen, denn wir glauben, dass damit der Erfolg einer Praxis steht und fällt. So arbeiten wir bspw. mit unserem Personalcoach in regelmäßigen Workshops am Umgang miteinander und der Ausgestaltung der eigenen Führungspersönlichkeit. Zudem machen wir Trainings für Bewerbungsgespräche und üben uns im Konfliktmanagement, dem Erkennen von Stärken und Schwächen und der Entwicklung dieser. Wie zuvor erwähnt, arbeiten wir mit einer Teamleiterstruktur, die uns stark nach vorne gebracht hat. Wichtig ist es hier, im Gespräch zu bleiben. In der Umsetzung bedeutet das, dass alle vier Wochen jeder Mitarbeiter einen Jour fixe mit seinem Teamleiter hat sowie alle Teamleiter mit uns Geschäftsleitern jeweils Einzel-Jours fixes absolvieren. Zusätzlich sitzen wir alle zwei Wochen eine Stunde mit allen Teamleitern zusammen, um die Entwicklung der Praxis gemeinsam zu gestalten. Das klingt jetzt erst mal nach viel unproduktiver Zeit, hat sich aber mehr als bewährt, da wir als Effekt dessen sehr wenig Zeit darauf verwenden müssen, durch schlechte Kommunikation entstandene Konflikte aus der Welt zu schaffen.

Mehr Informationen zur Praxis auf: [jaekel-oggel.de](http://jaekel-oggel.de)

Soweit nicht anders vermerkt, Fotos:  
© WHITEVISION GmbH

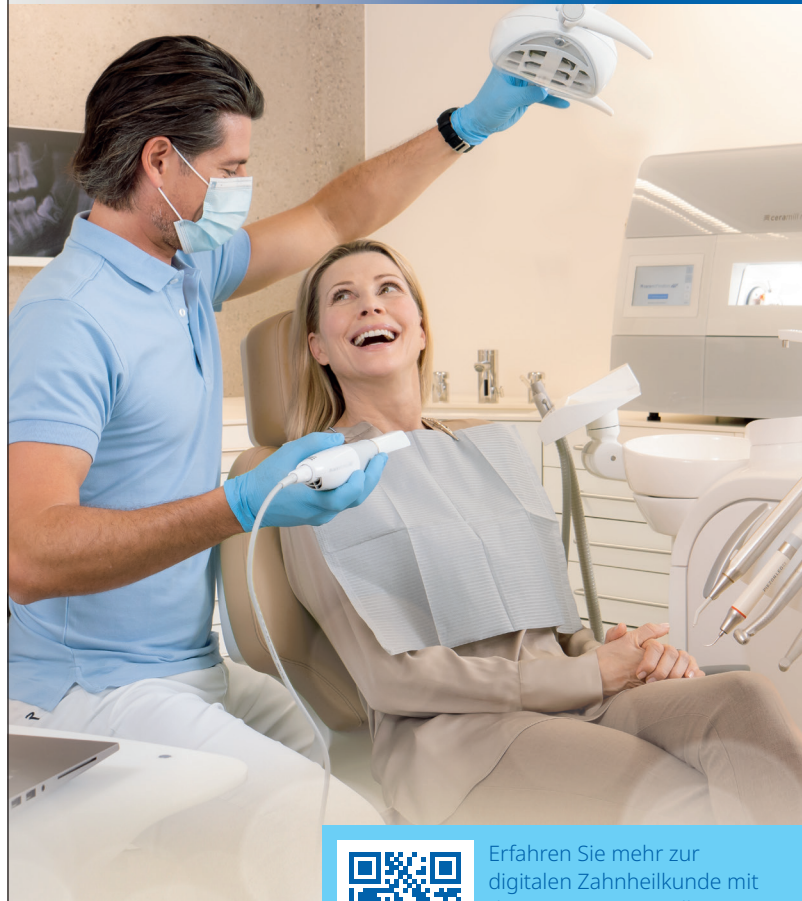


Hier geht's zum Video auf  
[karriere-jaekel-oggel.de](http://karriere-jaekel-oggel.de)



Hier gibt's mehr  
**Bilder.**

Noch nicht  
sattgesehen?



Erfahren Sie mehr zur digitalen Zahnheilkunde mit dem System Ceramill DRS und wie Sie Patienten damit zu Fans machen. ↗

## Digitale Zahnmedizin vielseitig und komfortabel.

Mit dem System Ceramill DRS und der Cloud-Plattform AG.Live wird integrierte Zusammenarbeit für Zahn-techniker und Behandler effizient und einfach möglich. Verschiedene Komponenten ermöglichen Planung und Fertigung im Labor genauso wie Chairside-Workflows in der eigenen Praxis. So entsteht qualitativ hochwertiger und perfekt funktionierender Zahnersatz für erfolgreiche Teams mit zufriedenen Patienten – **Connect to the Workflow!**

# #reingehört



**reingehört:** Interviews mit Zahnärzten und Menschen aus der Dentalwelt.



Die „Mind-Body-Medizin“ hilft, Körper und Geist im Alltag so zu stärken, dass Selbstheilungskräfte wirksam werden können.



© Stephanie Wolff

**Dr. Anna Paul** ist Pionierin der „Mind-Body-Medizin“, Gesundheitspädagogin, Yogalehrerin und Leiterin des Bereichs Ordnungstherapie und Mind-Body-Medizin der Klinik für Naturheilkunde und Integrative Medizin an den Evangelischen Kliniken Essen-Mitte (KEM). Zudem ist sie Leiterin der Arbeitsgruppe Prävention & Gesundheitsförderung und Projektmitarbeiterin am Lehrstuhl für Naturheilkunde an der Universität Duisburg-Essen (UDE).

Ausgestattet mit diesem großen Wissen und Erfahrungsschatz behauptet sie in ihrem gleichnamigen Buch *Hallo Körper, du kannst das!* und betont damit die vielfältigen Möglichkeiten der Selbstregulation mithilfe der Mind-Body-Medizin. Denn nicht nur in herausfordernden Zeiten ist es wichtig, ein Instrumentarium zur Erlangung von Resilienz zu erlernen, um wieder die eigene Mitte zu finden. Auch bei manifestiert chronischen Schmerzen kann die Mind-Body-Medizin einen Gesundungsprozess anstoßen.

In *reingehört* erläutert sie die Hintergründe und Ansätze der Mind-Body-Medizin, die verschiedenen Dimensionen der Gesundheit und stellt den Hörern schließlich ihr sechswöchiges Booster-Programm für starke Selbstheilungskräfte vor. Reinhören und Nachmachen lohnt sich, unbedingt!



Dr. Anna Paul  
Infos zur Person



Hier geht's zur Audioreihe **#reingehört** ↗

**ZWP ONLINE**

präsentiert von



## Schnelle antibakterielle Wirkung mit lang anhaltendem Schutz<sup>1</sup>

**Klinisch bestätigte**  
antibakterielle  
Wirksamkeit<sup>2</sup>

**12x** stärkere  
Plaquereduktion<sup>2</sup>

**72%** bestätigen,  
Zahnfleisch resistenter  
gegen Zahnfleisch-  
bluten<sup>3</sup>

Verbessern Sie die Zahnfleischpflege Ihrer Patient:innen mit meridol®

1 Bekämpft Plaquebakterien, „schnell“ in Labortests bestätigt, „lang anhaltend“ bei regelmäßiger Anwendung. 2 mit meridol® Zahnfleischschutz Zahnpasta, im Vergleich zu einer herkömmlichen Zahnpasta mit 1450 ppm Fluorid (NaF/NaMFP) nach 6-monatiger Anwendung des Produkts. Triratana, August 2022. 3 Home Use Test mit meridol® Zahnfleischschutz Zahnpasta, 239 Verwender:innen, Deutschland, September 2022.



Scannen um mehr zu erfahren  
oder gehen Sie auf  
[www.cpgabaprofessional.de](http://www.cpgabaprofessional.de)

**meridol**®

PROFESSIONAL  
— ORAL HEALTH —

# Macht Berufserfahrung UNVORSICHTIG?

„Sobald ich glaube, dass ich's kann, dass ich weiß, wie es geht, wird es wieder gefährlich. Ich werde arrogant, ich werde unvorsichtig – ich sehe mich nicht mehr vor.“ So beschreibt der Verhandlungsexperte Matthias Schraner in einem Interview die Tücke langjähriger Erfahrung in Verhandlungssituationen. Besonders für die zwischenmenschliche Kommunikation im beruflichen Kontext hat dies große Bedeutung. Wir Zahnärzte sind die Experten für das Behandlungs- und Versorgungsangebot unserer Patienten, die Patienten jedoch sind die Experten für das ERFAHREN einer Erkrankung und manchmal auch deren Therapie. Diese Situation ähnelt sehr stark einer Verhandlungssituation, wie von Herrn Schraner oben beschrieben.

Die zu diesem Thema passende Studie wurde 2019 unter dem Titel: „Working experience is not a predictor for good communication: Results from a controlled trial with simulated patients“ im *European Journal of Dental Education* veröffentlicht. Die Arbeitsgruppe der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg beschäftigte sich mit der Fragestellung, inwieweit sich das Kommunikationsverhalten von Zahnärzten mit hoher Berufserfahrung zu demjenigen von Zahnmedizinstudierenden mit wenig Berufserfahrung unterscheidet. Der Untersuchung lagen die Hypothesen zugrunde, dass Zahnärzte mit Berufserfahrung ihre kommunikativen Fähigkeiten besser einschätzten als Studierende und ihr Einfühlungsvermögen mit zunehmender Berufserfahrung abnimmt. Eigens für die Studie trainierte Simulationspatienten mimten besonders ängstliche und/oder unmotivierte Patienten. Die Teilnehmenden bewerteten sich mittels Selbsteinschätzungsfragebögen und wurden zudem durch Tutoren objektiv und die Patienten subjektiv bewertet.

Die Ergebnisse dieser aufwendigen Befragung zeigten, dass Zahnärzte mit hoher Berufserfahrung ihre kommunikativen Fähigkeiten mit ängstlichen und unmotivierten Patienten signifikant besser einschätzen als die Studierenden. Die Befragung der Simulationspatienten zeigte signifikante Unterschiede, die ein höheres Einfühlungsvermögen der Studierenden vermuten lassen. Auch die Tutoren bemerkten, dass die jungen Kollegen signifikant mehr Raum für Fragen der Patienten zuließen. Zahnärzte mit hoher Berufserfahrung neigen demnach dazu, ihre tatsächlichen Kommunikationsfähigkeiten zu überschätzen.

Wie bewusst holen Sie sich von Ihren Patienten einen eindeutig formulierten Behandlungsauftrag ab? Insbesondere bei aufwendigen und kostspieligen Versorgungsfällen ist eine klare Kommunikationsstruktur wichtig, um Missverständnisse und mitunter Unzufriedenheit zu vermeiden. Weil Patienten Individuen sind, sollten wir uns niemals sicher sein, „genau zu wissen, wie es geht“! Sie müssen dazu kein Kommunikationstraining absolvieren. Die mentale Haltung ist, wie so oft, entscheidend. Bleiben Sie auch nach vielen Jahren der Erfahrung offen und vorsichtig und geben Sie Ihren Patienten den notwendigen Raum, um Ihre gemeinsamen Vorstellungen von der Behandlung abzugleichen. Bewusste Kommunikation kann so viel Einfluss auf das Konfliktpotenzial und den Behandlungserfolg haben, daher sollten wir dies stets im positiven Sinne zu nutzen wissen.



Infos zur Autorin

## INFORMATION ///

**Dr. med. dent. Carla Benz** • Zahnärztin  
Mitglied der Fakultät Gesundheit, Department Zahnmedizin,  
Universität Witten/Herdecke • [info@tigertanz.com](mailto:info@tigertanz.com)





Universal Submicron Hybridkomposit

# BRILLIANT EverGlow

Nehmen Sie einfach drei oder mehr –  
ganz nach Bedarf



- **Daily Business?**  
Drei Farben genügen für einfach gute Ergebnisse
- **Knifflige Frontzahnsituation?**  
Das modulare Farbsystem trifft immer den richtigen Ton
- **Tempo-Fans oder Farb-Künstler?**  
Mit BRILLIANT EverGlow gelingen immer effiziente und ästhetische Restaurationen



[everglow.coltene.com](http://everglow.coltene.com)

 **COLTENE**

# „Ach, es gibt RICHTLINIEN?“

Diesen Ausspruch bekam ich neulich von einem Zahnarzt zu hören, der mich kontaktierte, weil die elektronische Beantragung einer einzelnen Krone am Zahn 12 abgelehnt wurde. Auf Nachfragen erklärte er, dass der Patient auch eine Zahnücke an 26 habe und diese Lücke später versorgt werden solle. Deswegen habe er ja im Bemerkungsfeld des Heil- und Kostenplans eingetragen: „VMK-Krone 12, Lücke an 26 wird später versorgt.“

## MUT ZUR LÜCKE?

### BESSER EINE GESAMTPLANUNG MIT ZWEI HEIL- UND KOSTENPLÄNEN ZU DEN JEWEILIGEN THERAPIESCHRITTEN.

Warum nun ist der Heil- und Kostenplan nicht genehmigt worden? Was früher vielleicht auf Zuruf durchgewunken wurde, weil man den Sachbearbeiter der Kasse kannte, ist mit der Einführung des elektronischen Beantragungsverfahrens formalisiert und wie folgt festgelegt worden – ich zitiere hier aus der Anlage 14d des Bundesmantelvertrages Zahnärzte BMV-Z:

*Bei Planung einer Behandlung in mehreren Therapieschritten ist für jeden Therapieschritt ein eigener Antrag zu stellen. Zudem sind sämtliche geplanten Therapieschritte zeitgleich, das heißt, am selben Tag, zu beantragen. Es sind maximal vier Therapieschritte planbar. Im Feld „Anzahl Therapieschritte“ ist die Anzahl der insgesamt geplanten Therapieschritte anzugeben. Im Feld „Nummer Therapieschritt“ ist die laufende Nummer des Therapieschritts innerhalb der Gesamtplanung mit „1“ für den ersten, „2“ für den zweiten, „3“ für den dritten oder „4“ für den vierten Schritt anzugeben. Bei jedem Einzelantrag ist der Befund des Gesamtgebisses anzugeben. Angaben zur Therapieplanung erfolgen lediglich für die Zähne, die mit dem betreffenden Therapieschritt versorgt werden sollen. Die Gesamtpla-*

*nung muss sich aus der Summe der einzelnen Therapieschritte ergeben. Entsprechendes gilt für die beantragten Festzuschussbefunde: Bei jedem Einzelantrag sind im Datenfeld „Befunde für Festzuschüsse“ diejenigen Befundnummern anzugeben, die für den geplanten Therapieschritt angesetzt werden können. Ein Antrag ohne Angabe einer Befundnummer ist nicht zulässig.*

Meine Empfehlung war, gemäß den Richtlinien vorzugehen und eine Gesamtplanung mit zwei Heil- und Kostenplänen zu den jeweiligen Therapieschritten einzureichen.

Zu einem ähnlichen Fall wurde von einer Zahnärztin die Frage gestellt, ob eine Krone am Zahn 22 zulasten der GKV eingegliedert werden kann, wenn der Zahn einen Lockerungsgrad I–II aufweist und überdies Seitenzähne fehlen, die auf Wunsch der Patientin nicht ersetzt werden sollen. Eine telefonische Anfrage hierzu bei der zuständigen KZV wurde mit der Aussage versehen: „Die Krone ist eine Kassenleistung und bekommt den Festzuschuss 1.1 und 1.3. Da die Patientin keinen Festzuschuss für die fehlenden Seitenzähne erhält, sei das kein Problem.“ Nun sind solche telefonischen Aussagen nicht wirklich hilfreich – besser ist es, eine schriftliche Anfrage mit allen Angaben zum Befund zu stellen und eine schriftliche Auskunft zu verlangen. Denn wenn der Sachverhalt dann doch anders ist, kann sich niemand mehr an das Telefonat erinnern. Ich habe der Praxis geraten, diese Krone nach BMV-Z § 8 Abs. 7 als Privatleistung zu vereinbaren und dort ausführlich die Umstände wie Lockerungsgrad, Gebisszustand und die Ablehnung einer Gesamtplanung durch die Patientin aufzuführen. Eine andere Möglichkeit wäre das Verfahren der Kostenerstattung, bei dem solche Behandlungen ohne Gefahr von Regressen und zeitraubendem Schriftwechsel abgerechnet werden können und die Entscheidung, ob Zuschuss oder nicht, in den alleinigen Verantwortungsbereich des Kostenträgers fällt.

In meinen aktuellen Online-Seminaren gehe ich auf dieses Verfahren ausführlich ein. Details zu Terminen und Inhalten meiner Webinare findet man unter [www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)

#### INFORMATION ///

##### Synadoc AG

Gabi Schäfer

Tel.: +41 61 5080314

[kontakt@synadoc.ch](mailto:kontakt@synadoc.ch)

[www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)

Gabi Schäfer  
Infos zur Autorin



Infos zum  
Unternehmen





# Einfach weglächeln.

Amalgam macht achtsam den Abgang.

Das Leben eines Amalgamabscheidebehälters ist keine Einbahnstraße. Doch statt die Wiedergeburt in den **Recyclingkreislauf** zu feiern, landen viele Behälter im Müll.

Das neue **medentex-Pfandsystem** setzt dieser Ressourcenverschwendung ein Ende. Wir sorgen dafür, dass die Behälter tatsächlich wieder im Recyclingkreislauf landen – das ist **achtsam gegenüber der Umwelt** und kostenoptimal für Ihre Praxis. Denn wer achtsam handelt, meistert den Alltag **mit einem Lächeln**.

## Testen Sie jetzt

unsere nachhaltige, zertifizierte und stressfreie Amalgamentsorgung:



Fax 05205 – 75 16 0  
Tel. 05205 – 75 16 20  
info@medentex.de  
medentex.com/weglaecheln

Auch bei der Bearbeitung von Dentalaufnahmen gilt es, stets darauf zu achten, dass diese realistisch bleiben und nicht übertrieben wirken. Schließlich sollen sie dem Zweck dienen, dem Patienten ein möglichst genaues Abbild seiner Zahnsituation zu vermitteln.

## KREATIVE VISUALISIERUNG klinischer Inhalte

Die Dentalfotografie ist nicht nur ein wichtiges Instrument für die Diagnostik und Behandlungsplanung, sondern kann dem Zahnarzt auch als kreatives Mittel dienen, um klinische Inhalte für sich und die Patienten aufzubereiten.

**Kreative Kompositionen**\_\_Bei der Gestaltung kreativer Kompositionen können verschiedene Elemente wie Zähne, Instrumente oder Accessoires auf ungewöhnliche Weise angeordnet werden, um eine einzigartige Aufnahme zu erzielen. Dabei kann mit verschiedenen Perspektiven und Blickwinkeln experimentiert werden, um dem Patienten das Behandlungsergebnis bestmöglich visualisieren zu können. Doch nicht nur für den Patienten sind kreative Kompositionen interessant – auch für den Zahnarzt selbst bieten sie Möglichkeiten zur Weiterbildung und Verbesserung seiner fotografischen Fähigkeiten. Indem er verschiedene Elemente miteinander kombiniert (unter Berücksichtigung von Belichtung und Schärfe), kann er sein Auge für ästhetische Bildkompositionen schulen.

**Farbige Hintergründe und kreative Beleuchtung**\_\_Durch den Einsatz von lebendigen und kräftigen Farbhintergründen kann eine Aufnahme einen besonderen visuellen Reiz erhalten. Auch der Einsatz von Farbfiltern oder Lichteffekten kann dazu beitragen, eine einzigartige Atmosphäre zu schaffen. Zudem kann die Beleuchtung für künstlerische Zwecke genutzt werden. Durch den Einsatz von Schatten, Licht und Dunkelheit können interessante Effekte erzielt werden. Auch der Einsatz von Spiegelungen oder Reflexionen kreiert Spannung und führt zu ansprechenden Aufnahmen.

**Künstlerische Bildbearbeitung**\_\_Für eine künstlerische Bildbearbeitung stehen verschiedene Techniken wie die Verwendung von Filtern, die Anpassung von Farben oder die Erstellung

von Collagen zur Verfügung. Durch die künstlerische Bildbearbeitung können unter anderem Zähne zur Visualisierung für Patienten in verschiedenen Farben dargestellt oder besondere Stimmungen erzeugt werden, die das Bild noch interessanter machen.

**Softwareverwendung**\_\_Durch die Nachbearbeitung von Dentalaufnahmen können Farben und Kontraste optimiert und zugleich störende Elemente wie Reflexionen oder Schatten entfernt werden, um eine klare Sicht auf Zähne und Zahnfleisch zu erhalten. Auch die Entfernung von Artefakten, die durch die Kamera oder die Beleuchtung entstehen können, ist ein wichtiger Aspekt der Bildnachbearbeitung. Von technischer Seite steht hierfür eine Vielzahl von Software zur Verfügung. Eine der bekanntesten ist Adobe Photoshop, das eine breite Palette von Werkzeugen und Funktionen bietet. Auch Lightroom, ein weiteres Programm von Adobe, wird häufig verwendet, um Bilder zu optimieren. Ebenso gibt es auch spezialisierte Programme, die sich auf die Bedürfnisse der Zahnmedizin konzentrieren. Diese Softwares bieten Funktionen wie das Erstellen von Mock-ups für Patienten oder das Planen von Behandlungen mithilfe digitaler Modelle. Welches Programm letztendlich verwendet wird, hängt oft vom persönlichen Geschmack des Fotografierenden ab sowie davon, welche Funktionen benötigt werden. Wichtig ist jedoch immer eine gute Einarbeitung in die jeweilige Software und regelmäßiges Training zur Verbesserung der Fähigkeiten im Umgang mit den Werkzeugen.

**Kirsten von Bukowski**  
Coach und Experte für Dentalfotografie  
[www.dental-shooting.de](http://www.dental-shooting.de)



Infos zur Autorin





## Cooler Team, noch coolerer Schnellläufer.

**Hannah Blaich**

Globale Produktmanagerin

### **Genial. Sicher.**

Durch die neue CoolHead Technologie hat unser Team den E25 L/C Schnellläufer noch sicherer für Ihre Patienten gemacht. Jetzt mit 24 Monaten Garantie auf die gesamte EXPERT Serie.

**Erfahren Sie mehr: [www.kavo.com/de/expert](http://www.kavo.com/de/expert)**



Zum Herausheften.  
tipp

# WOMEN + MONEY

## I like DIVIDENDE!

Eine gute Freundin investiert seit den 1980er-Jahren in Aktien. Mit ihrem ersten Gehalt hat sie gleich ein paar Aktien gekauft und seitdem kontinuierlich immer weitere unterschiedliche Werte dazuerworben. Sie interessiert nicht ihr Depotwert\* – denn den kann sie weder voraussagen noch steuern. Er ändert sich ständig und kann morgen schon einige Prozentpunkte tiefer oder höher stehen oder in sechs Monaten auch 30 Prozent vom aktuellen Wert abweichen. Sie hat gelernt, mit ihrem schwankenden Depotwert zu leben, denn ohne dieses Depot gäbe es nicht das, womit sie als Rentnerin ihr Leben versüßt: Dividende.

Anfang der 1980er hat sie ihre erste Dividende von umgerechnet fast 90 Euro erhalten. Mit den Jahren stieg die jährliche Dividendenausschüttung von 100 Euro, über 500 Euro, dann 1.000 Euro, zu 5.000 Euro, bis zum ersten Jahr mit über 10.000 Euro. So ging es weiter. Letztes Jahr ist ein neuer Meilenstein erreicht worden: Sie hat rund 35.000 Euro Dividende erhalten. 2023 werden es voraussichtlich über 40.000 Euro werden. Dieses Beispiel ist so ideal, denn es zeigt, wie neben der Wertsteigerung von Aktien, ETFs oder Fonds etwas anderes auch von großer Bedeutung ist: die Dividende. Bei der Investition in Wertpapiere kann man doppelt gewinnen.

### Dividende – schon gehört, aber was war das noch mal genau?

Als Anleger kauft man mit seinem Geld Anteile an einem Unternehmen in Form von Aktien, ETFs oder aktiv gemanagten Fonds. Das Unternehmen nutzt das Investment für unternehmerische Maßnahmen. Dafür, dass man sich mit seinem Geld an einem Unternehmen beteiligt und damit auch ein unternehmerisches Risiko eingeht, wird im Gegenzug den Investoren ein Anteil vom Gewinn ausgezahlt. Die Höhe der Dividende wird jedes Jahr auf der Hauptversammlung der Aktiengesellschaft neu beschlossen.

Wenige Tage nach der Hauptversammlung erhalten alle Aktionäre automatisch pro Aktie, die sie halten, den beschlossenen Betrag ausbezahlt. Im gleichen Zug wird der Aktienkurs um die ausgeschüttete Dividende bereinigt. Das heißt, er fällt in der Regel um den ausgeschütteten Betrag, da diese das Unternehmen ja verlassen hat.

### Dividenden 2023

55 Milliarden Euro – diese Summe schütten schon allein die deutschen DAX-Konzerne in diesem Jahr voraussichtlich an Dividenden aus. 2022 haben die größten Aktiengesellschaften nämlich Rekordgewinne erzielt und verteilen entsprechend viel an ihre Aktionäre.

Sabine Nemeč, Dipl.-Wirtsch.-Ing.

sn@snhc.de • www.snhc.de • www.finsista.de  
Auf Facebook und Instagram @sabine.nemeč



Infos zur Autorin

\* Das Depot ist das „Konto“, auf dem Wertpapiere aufbewahrt und verwaltet werden. Ein Depotwert steht für die Summe aller enthaltenen Wertpapiere zum aktuellen Kurs.

\*\* Hinweis: Der Tipp ist keine Anlageberatung.

FUN  
FACT

Es gibt etliche grundsolide Unternehmen, die seit Jahrzehnten bestehen und seit Jahrzehnten Dividenden ausschütten und diese sogar jedes Jahr steigern. Dazu zählen beispielsweise Coca-Cola, Colgate-Palmolive, Procter & Gamble, Stanley Black & Decker, Johnson & Johnson.\*\*





# Planmeca Compact™ i5

## Wegweisend Richtung Zukunft

- Ergonomisches Arbeiten durch individuelle Einstellbarkeit
- Langfristig investieren durch zeitloses Design und hochwertige Verarbeitung
- Technische Fernwartungsmöglichkeit durch Vernetzung mit der Praxismanagementssoftware
- Entspanntere Patienten durch Polster Ultra Relax™ – eines der weltweit weichsten Polster

CE 0598 MD Planmeca Compact i5



[www.planmeca.de](http://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](mailto:Einrichtung@plandent.de), [plandent.de/Planmeca](http://plandent.de/Planmeca)

# WEG MIT DEM Konjunktiv!

~~solte~~  
~~hätte~~  
~~könnte~~  
~~würde~~  
MACHEN



Infos zur Autorin

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

„Was ist denn Ihre Meinung dazu?“ Stelle ich diese Frage in einer Frauengruppe, entsteht eine Diskussion über verschiedene Lösungsansätze, Vor- und Nachteile werden abgewogen. Fragt man einen Mann nach seiner Meinung, verläuft die Kommunikation völlig anders: Statt eines Meinungsaustauschs folgt direkt ein konkreter Lösungsvorschlag, um, in der Regel und vielleicht auch unterbewusst, die eigene Kompetenz zu unterstreichen.

Ähnliche Unterschiede in der Kommunikation erleben wir Frauen, wenn wir zum Beispiel unserem Partner das Leid über schwierige Patienten klagen. Was wollen wir hören? Richtig! Zuwendung, Verständnis, Mitleid. Was bekommen wir regelmäßig von den Männern? Einen Ratschlag! Denn: Klagen gilt bei Männern eher als Inkompetenz.

Frauen formulieren gern besonders freundlich, weich und auf Augenhöhe mit „Könntest du vielleicht ...“ oder „Würden Sie bitte ...“ Wir nutzen den Konjunktiv und drücken uns indirekt aus, um eine Wirkung zu erzielen. Bei dem Satz „Wir müssten mal wieder Kaffee nachbestellen“ findet sich garantiert eine Frau, die den Auftrag versteht. Männer überhören solche indirekten Formulierungen leicht.

Der männliche Kommunikationsstil ist eher ergebnisorientiert, sachlich und direkt. Kennzeichen sind Aktivität, Risikobereitschaft und Überzeugungskraft. Frauen kommunizieren eher prozessorientiert, indirekt und auf der Beziehungsebene. Die Beteiligung am Entscheidungsprozess, Vorsicht, Harmonie und gegenseitige Rücksichtnahme bestimmen den weiblichen Kommunikationsstil. Was können Frauen sich beim männlichen Kommunikationsstil abschauen?

### Formulieren Sie direkt!

Ein Beispiel: „Bitte bestellen Sie gleich heute Vormittag das Material!“, statt „Könnten Sie vielleicht heute noch das Material bestellen?“. Sie vermeiden, dass Ihr Auftrag – insbesondere von Männern – als Vorschlag abgetan und überhört wird. Kritisches Feedback erfordert ebenfalls direkte, klare Sprache. Zu viel „könnte“, „würde“, „eventuell“ und „vielleicht“ schwächen die eigene Aussage und nehmen Wirkung.

### Loben Sie mit dem Drei-Punkt-Verstärker!

Achten Sie auch beim Lob auf Ihre Formulierungen. Es ist ein Unterschied, ob ich sage „Gut gemacht!“ oder ob ich es mit dem 3-Punkt-Verstärker so formuliere: „Sie haben die Beschwerde von Herrn Meier sehr souverän und lösungsorientiert bearbeitet. Das hat mir geholfen, mich auf die nächste Patientin zu konzentrieren, und wir konnten die weiteren Termine am Nachmittag einhalten. Gut gemacht, vielen Dank!“

### Überspielen Sie Unsicherheit!

Wenn Frauen aufgeregt sind, sprechen sie häufig schneller, höher, leiser. Männer zeigen in solchen Situationen eher ein Pokerface und strahlen Souveränität aus. Auch hier können wir uns etwas abschauen und bewusst auf Mimik, Gestik und Modulation achten.

Wie sagte schon Goethe: „Keiner versteht den anderen ganz, weil keiner bei demselben Wort genau dasselbe denkt wie der andere.“ Bleiben Sie also miteinander im Gespräch über Ihr Gespräch!





**jizai**  
— 自 在 —

-NEW GENERATION OF NITI ROTARY FILES-

SIMPLE  
SMOOTH  
FLEXIBLE



CONTACT US FOR MORE INFORMATION:  
[WWW.MANI.CO.JP/EN](http://WWW.MANI.CO.JP/EN)  
[WWW.MANI.CO.JP/EN/PRODUCT/JIZAI/](http://WWW.MANI.CO.JP/EN/PRODUCT/JIZAI/)  
[DENTAL.EXP@MS.MANI.CO.JP](mailto:DENTAL.EXP@MS.MANI.CO.JP)

**MANI**®

# Privates vs. Berufliches bei Posts auf Social Media



Infos zum Autor

**Christian Erbacher, LL.M.**  
Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht  
Lyck+Pätzold. healthcare.recht  
[www.medizinanwaelte.de](http://www.medizinanwaelte.de)



In Finnland sind der ehemaligen Ministerpräsidentin private Partyfotos zum Verhängnis geworden. Die Reaktionen auf die Enthüllungen reichten von absolutem Unverständnis über die Skandalvorwürfe, über Anschuldigungen einer Gefährdung des Landes bis hin zu positiven Stimmen im Sinne einer Politik der neuen Generation. Was für finnische Ministerpräsidentinnen gilt, gilt auch für Arbeitnehmende in einer Zahnarztpraxis, die ihr Privatleben im Internet, z. B. auf Social Media, präsentieren: Sie werden als Privatperson UND Person des öffentlichen Lebens, zum Beispiel als Teil eines Praxisteam, wahrgenommen. Welche Konsequenzen dies zur Folge haben kann, skizziert dieser Tipp.

## Grundsatz: Recht auf persönliche Freiheit

Das Grundgesetz sichert in Art. 2 Abs. 1 jedem Menschen das Recht auf freie Entfaltung seiner Persönlichkeit zu. Das gilt auch für Beschäftigte. Jeder Beschäftigte kann also im Grundsatz tun und lassen, was er möchte. Doch welche Grenzen gibt es?

## Fallbeispiel

Folgender Fall hat sich in unserem Mandantenkreis ereignet: Eine Mitarbeiterin teilte auf Social Media ihr Privatleben, mitunter in freizügigen Posen. Dabei verschwammen nach und nach die privaten und beruflichen Grenzen, da Bilder und Videos teilweise aus der Praxis oder in unmittelbarer Praxisnähe aufgenommen wurden. Die Angelegenheit schaukelte sich hoch und musste gerichtlich geklärt werden, wobei am Ende beide als Verlierer herausgingen. Denn die Beschäftigte verlor ihren Arbeitsplatz und der Arbeitgeber musste wegen Bildrechtsverstößen – er nutzte Fotos auf der Praxiswebsite ohne Einwilligung – sogar Ausgleichszahlungen leisten.

## Negativer Praxisbezug

Weisen Social-Media-Posts negative betriebliche Bezüge auf, man denke an den stripptenden Pfarrer, drohen arbeitsrechtliche Konsequenzen in Form von Abmahnungen und Kündigungen. Gleiches gilt für das „Lustigmachen“ über den Chef oder eben, wie in unserem Fall, die fehlende Qualifizierung als Praxismitarbeiterin, da die Mitarbeiterin ihre Freizügigkeit in der Praxis im Rahmen von Patientenbehandlungen auslebte.

## Handlungsempfehlung für Arbeitgeber

Zunächst einmal ist festzuhalten, dass der Arbeitgeber die sozialen Aktivitäten seiner Mitarbeiter überprüfen darf. Zudem sollte arbeitsvertraglich die private Nutzung des Internets geregelt werden. Als Alternative zu dem strikten Verbot bietet sich eine Reduzierung der Privatnutzung auf ein Mindestmaß an. Denn seien wir einmal ehrlich: Eine gänzlich fehlende private Nutzung ist utopisch.

Zudem sollte der Arbeitgeber durch Zusätze zum Arbeitsvertrag den Umgang mit Social Media regeln. Denn auch der Arbeitgeber darf nur solche Bilder weiterbenutzen, für die die Einwilligung des Mitarbeiters vorliegt. Das Bundesarbeitsgericht (BAG) hat in diesem Zusammenhang festgestellt, dass die einmal erteilte Einwilligung der Mitarbeiter nicht durch Ausscheiden aus der Praxis erlischt. Sie bleibt fortan bestehen.



#whdentalwerk



iodent.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08651 904 244-0

office.de@wh.com, wh.com



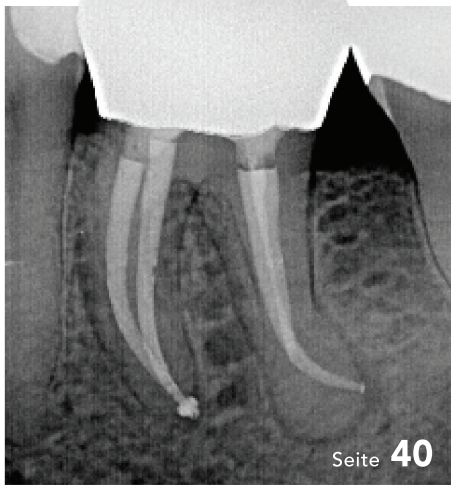
# Innovative Instrumentenaufbereitung mit ioDent®-System



## 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.

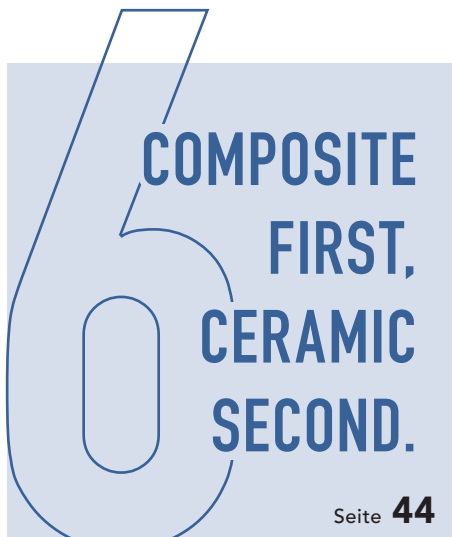




© Dr. Philipp Eble

Seite 40

Behandlung eines unteren  
**MOLAREN MIT OBLITERATION**  
des mesiolingualen Kanals



Seite 44

**SECHS HINWEISE ZUR**  
Restaurativen Zahnheilkunde



© Prof. Dr. Attin

Seite 48

Zum Motto  
„KOMPOSIT STATT KRONE“

## Bis 31. Mai: BEWERBUNG UM FOR- SCHUNGSFÖRDERGELDER

Die Deutsche Gesellschaft für Restaurative und Regenerative Zahnerhaltung e.V. (DGR<sup>2</sup>Z) fördert mit dem DGR<sup>2</sup>Z-Kulzer-Start und dem DGR<sup>2</sup>Z-GC-Grant Forschungsvorhaben in der Restaurativen und Regenerativen Zahnerhaltung mit insgesamt 20.000 Euro. Interessierte können noch bis zum 31. Mai 2023 Anträge einreichen. Die Bewerbung erfolgt bei der DGR<sup>2</sup>Z-Geschäftsstelle unter [info@dgr2z.de](mailto:info@dgr2z.de)

Die Teilnahmebedingungen können auf der Homepage der DGR<sup>2</sup>Z unter [www.dgr2z.de/zahnaerzte/foerderung](http://www.dgr2z.de/zahnaerzte/foerderung) abgerufen werden.

Quelle: DGR<sup>2</sup>Z Deutsche Gesellschaft für Restaurative und Regenerative Zahnerhaltung e.V.

## HANDS-ON-PRAXIS UND WISSENSAUSTAUSCH innerhalb der Restaurativen ZHK

Die **Studiengruppe für Restaurative Zahnmedizin e.V.** mit Sitz im nordrhein-westfälischen Herdecke wurde 1976 gegründet. Derzeit stehen ihr Dr. Jörg Ritter, M.Sc. (Herdecke) und Dr. Kianusch Yazdani (Münster) als Vorstände vor. Mitglieder haben die Möglichkeit, in Mitgliedspraxen zu hospitieren und an den Fortbildungsveranstaltungen und Frühjahrstagungen teilzunehmen. Die Studiengruppe veranstaltet regelmäßig zwei Jahrestagungen. Während zur Herbsttagung namhafte Wissenschaftler und Praktiker aus dem In- und Ausland eingeladen werden, wird die Frühjahrstagung mit praxisrelevanten Vorträgen aus den Reihen der Mitglieder gestaltet. Weiterhin organisiert die Gruppe Fortbildungen mit praktischen Hands-on-Kursen. Rege genutzt wird die Microsoft-Teams-Plattform, die u. a. den angemeldeten Teilnehmern den Austausch in der gesamten Gruppe oder auch im Einzelchat ermöglicht. Behandlungsfälle aller Art können hier diskutiert und Tipps für den praktischen Alltag ausgetauscht werden. Weitere Informationen unter: [www.restaurative.de](http://www.restaurative.de)

Quelle: Studiengruppe für Restaurative Zahnmedizin e.V.

Die 47. Jahrestagung findet am 1. und 2. September in Dösselorf statt.

# NEUE PROFESSORIN FÜR RESTAURATIVE ZAHNHEILKUNDE

## an MLU Halle

Im März 2023 folgte Prof. Dr. Kerstin Bitter der Berufung zur W3-Professur für Präventive und Restaurative Zahnerhaltungskunde an die Medizinische Fakultät der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg. Damit ist sie gleichzeitig auch die neue Leiterin der Universitätspoliklinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie im Department für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Universitätsmedizin Halle.

„Zahnerhalt bedeutet vor allem Prävention und betrifft Jung und Alt“, so Prof. Dr. Kerstin Bitter. Ziel sei es immer, möglichst viel Zahnschubstanz zu erhalten. „Vorsorge ist und bleibt die wichtigste Aufgabe bei unseren jungen Patienten. In den letzten 30 Jahren hat man hierfür in Deutschland viel erreicht, gerade bei Kindern.“ Je früher man bei Erkrankungen im Mundraum eingreife, desto besser sei die Gesundheit eines Menschen ein Leben lang, betont sie.

Zur Zahnerhaltung gehört neben der Prophylaxe auch die Rekonstruktion von Zähnen, etwa durch Füllungen oder Kronen bzw. Teilkronen. Um diese künstlichen Werkstoffe gut im Zahn zu verankern, muss ein enger Kontakt zum gesunden Zahnmaterial über eine Verbindungsschicht geschaffen werden, sogenannte Grenzzone. Diese sind ständigen Belastungen ausgesetzt und ihre Stabilität ist wichtig für eine langfristig erfolgreiche Behandlung. Hier setzt Bitters Forschung an: „Obwohl es unterschiedlichste Werkstoffe gibt, sind künstliche Grenzzone nie so gut wie die natürlichen Verbindungen zwischen den verschiedenen Zahnstrukturen. In der materialwissenschaftlichen DFG-Forschungsgruppe 2804 untersuchen wir natürliche Mikrostrukturen und Grenzzone mit zahnärztlichen Werkstoffen sowie Mikroorganismen, um Erkenntnisse über widerstandsfähige Grenzzone zu erhalten.“ Für die dazugehörige 3D-Bildgebung nutzen die Wissenschaftler hochmoderne Technologien, unter anderem Röntgenmikrotomografie oder Synchrotron-Teilchenbeschleuniger. Es handelt sich aktuell bundesweit um die einzige DFG-Forschungsgruppe im Bereich Zahnmedizin. Nun ist sie auch in Halle angesiedelt. „Zusätzlich möchte ich hier in Halle“, erklärt Bitter weiter, „eine mikrobiologische Forschung zu endodontischen Biofilmen aufbauen.“

„Die Hallesche Zahnmedizin hat einen guten Ruf – das will ich aufrechterhalten. Mein Vorgänger Prof. Dr. Hans-Günter Schaller hat ein modernes Umfeld mit guter Infrastruktur aufgebaut. Ich glaube, dass wir zukünftig mehr Studierende in der Region halten können, wenn wir diese Grundlage weiter kultivieren“.

Quelle: Universitätsmedizin Halle



Prof. Dr. Kerstin Bitter hat an der Universität Greifswald studiert und dort 2001 promoviert. 2010 habilitierte sie an der Medizinischen Fakultät der Charité – Universitätsmedizin Berlin. Seit 2007 war sie als Oberärztin an der Charité tätig.

ANZEIGE

## Medizinisches Co-Polyester für die Herstellung von Biss- und Knirscher- schiene im CAD/CAM Verfahren

- › Frei von BPA- und PMMA
- › 100% geschmacksneutral
- › Ideal für Allergiker geeignet
- › Hochtransparent
- › Elastisch und bruchstabil

**Bisschiene**  
**mit mehrWert**  
**aus Kera®starSplint Bio**

made in  
GERMANY

Weitere Infos zu KERA®starSplint Bio unter [info@eisenbacher.de](mailto:info@eisenbacher.de)



Eisenbacher Dentalwaren ED GmbH

Dr.-Konrad-Wiegand-Straße 9  
63939 Wörth/Main GERMANY

Telefon +49/9372/9404-0  
Telefax +49/9372/9404-29  
[info@eisenbacher.de](mailto:info@eisenbacher.de)  
[www.eisenbacher.de](http://www.eisenbacher.de)

# UMFRAGE

## zur Oberflächenvorbehandlung von Restaurationen

Eine Arbeitsgruppe der Werkstoffkundeforschung der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik an der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) München ruft auf, noch bis Ende Mai 2023 an einer Umfrage zur Oberflächenvorbehandlung von Restaurationen teilzunehmen. Im Rahmen eines Forschungsprojektes sollen damit wertvolle Einblicke in täglich angewandte Methoden und Parameter rund um die Vorbehandlung prothetischer Restaurationen gewonnen werden.

ANZEIGE

### STELLENANGEBOT



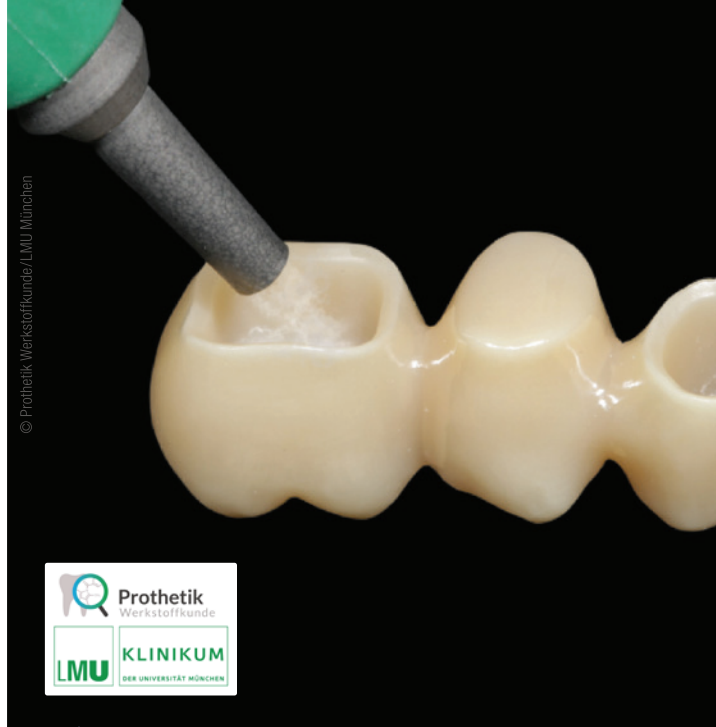
## Zahnarzt/-ärztin (m/w/d) für Einzugsgebiet 94469 Deggendorf in Anstellung

Die Bayerwaldzahn MVZ GmbH sucht Sie für eine moderne Praxis im Einzugsgebiet Deggendorf. Es ist eine deutsche Approbation erforderlich. Wir bieten: Flexible Arbeitszeitmodelle, lukrative Bezahlung mit individuelle Provisionsbeteiligungen und individuelle Weiterbildungsangebote in allen Fachbereichen und vieles mehr.

Mehr zum Stellenangebot unter:  
[www.bayerwaldzahn.de/karriere](http://www.bayerwaldzahn.de/karriere)



**Bayerwaldzahn MVZ GmbH**  
Luitpoldplatz 15 | 94513 Schönberg  
[bewerbung@bayerwaldzahn.de](mailto:bewerbung@bayerwaldzahn.de)



© Prothetik, Werkstoffkunde/LMU München



Welche Parameter im Rahmen des Korundstrahlens bei der Reinigung und Oberflächenaktivierung der unterschiedlichen Werkstoffe tatsächlich Anwendung finden, soll die bis 31. Mai laufende Umfrage klären.

### Anwenderwissen gefragt!

Die Umfrage der Arbeitsgruppe befasst sich mit einem zentralen Bestandteil der zahnärztlichen und zahn-technischen Arbeit: das Herstellen und Befestigen von Zahnersatz. Durch die Teilnahme an der Umfrage wird die Forschung im Bereich der dentalen Werkstoffkunde unterstützt und letztlich dazu beigetragen, noch bessere Behandlungsmöglichkeiten für Patienten zu ermöglichen. Ob Zahnarztpraxis, Dental-labor oder Forschungseinrichtung – fundiertes Know-how bezüglich der Werkstoffe und ihrer Vor- sowie Nachbearbeitung ist unerlässlich. Unter anderem die Oberflächenvorbehandlung (z. B. vor der Befestigung) ist ein wesentlicher Schritt auf dem Weg zum erfolgreichen Ergebnis.

Die Umfrage der Arbeitsgruppe konzentriert sich auf die Parameter, die im Zusammenhang mit dem Korundstrahlen berücksichtigt werden. Zahnmediziner, Zahntechniker, Zahnmedizinische Fachangestellte sowie Auszubildende sind eingeladen, an der Umfrage teilzunehmen und so die Forschungs- und Entwicklungsarbeit in diesem Bereich aktiv zu unterstützen. Die Erfahrungen und Kenntnisse aus dem Alltag sind von hohem Wert, um noch mehr Verständnis der praktischen Parameter zu erlangen.

Quelle: LMU München



Hier geht's direkt  
zur Umfrage.

# 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](http://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

# BEHANDLUNG EINES

mit Obliteration  
des mesiolingualen  
Kanals

# UNTEREN MOLAREN

Ein Beitrag von Dr. Philipp Eble

**FALLBERICHT** /// Der Erfolg der endodontischen Therapie hängt maßgeblich von der vollständigen chemomechanischen Reinigung des gesamten Wurzelkanalsystems ab. Die mechanische Präparation in Form der konischen Erweiterung des Kanalsystems stellt die Grundlage der chemischen Desinfektion dar. Dentale Traumata oder eine Karies profunda sind Reize, welche die vitale Pulpa zur Hartgewebsablagerung in Form von Tertiärdentin anregen können. Dies führt zur Einengung des Wurzelkanalsystems bis hin zur vollständigen Verlegung des Lumens, die das Auffinden und Erschließen des Wurzelkanalsystems erschweren können. Der folgende Fall eines unteren Molaren mit Obliteration des mesiolingualen Kanals zeigt, dass durch adäquate technische Ausstattung und Grundwissen über die Anatomie des Pulpakammerbodens Komplikationen vermieden werden können und die Behandlung vorhersagbar durchgeführt werden kann.

Dr. Philipp Eble  
Infos zum Autor





## Anamnese

Eine 54-jährige Patientin wurde zur Weiterbehandlung des Zahns 36 an uns überwiesen. Nach Diagnosestellung einer akuten Exazerbation einer chronischen apikalen Parodontitis durch den Hauszahnarzt erfolgte dort die initiale Schmerztherapie in Form der Trepanation der Pulpenkammer, Darstellung der bukkalen Kanäle, medikamentöse Einlage und provisorischer Verschluss. Der überweisende Kollege konnte den mesiolingualen Kanal nicht darstellen und überwies die Patientin mit Verdacht auf Obliteration des Kanalsystems. Am Tag der Vorstellung in unserer Praxis bestand eine laut Patientin leicht gemilderte Symptomatik.

## Klinischer Befund

Zahn 36 wies eine suffiziente Restauration auf. Die Trepanationsöffnung des Vorbehandlers war adhäsiv verschlossen. Es waren keine erhöhten Sondierungstiefen tastbar und der Zahn reagierte positiv auf den Perkussionstest. Bei Palpation des Vestibulums zeigte sich eine Druckdolenz im Bereich der mesialen Wurzel.

## Röntgenologischer Befund

Das präoperativ angefertigte Röntgenbild zeigt den Zahn 36 nach Trepanation und provisorischem Verschluss durch den zuweisenden Kollegen. Die mesiale und distale Wurzel weisen periapikale Osteolysen im Sinne einer chronischen apikalen Parodontitis auf (Abb. 1).



Abb. 1: Präoperatives diagnostisches Röntgenbild.

ANZEIGE

# ORBIS Eigenmarke – kennen und lieben lernen

Spar-Aktion vom 01.05.–31.05.2023

Ihr **10-EUR-**  
Spar-Gutschein\*  
**GT110AZ**

## ORBIS Füllungs-Paket

- ORBI-HiFil supremeX A3, 20 PLT à 0,3 g
- ORBI-FlowX A3, Spritze 2 x 2 g
- ORBIS Ätzelgel inkl. Kanülen, 9 Spritzen à 1,9 g
- ORBI-Bond Universal, Flasche 5 ml
- ORBI-Brush blau, 100 Stück



**ORBIS**  
Füllungspaket  
Sie sparen 50%  
[netdental.de/  
sparpakete](http://netdental.de/sparpakete)

\* Gutschein über 10,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 250,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutschein-codes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Geben Sie den Code im Warenkorb unter [www.netdental.de](http://www.netdental.de) ein und die 10,00 € werden automatisch abgebogen. Der Gutscheincode ist vom 01.05. bis 31.05.23 für Sie gültig. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt im Onlineshop.

**NET**dental

[www.netdental.de/orbis](http://www.netdental.de/orbis)

So einfach ist das.

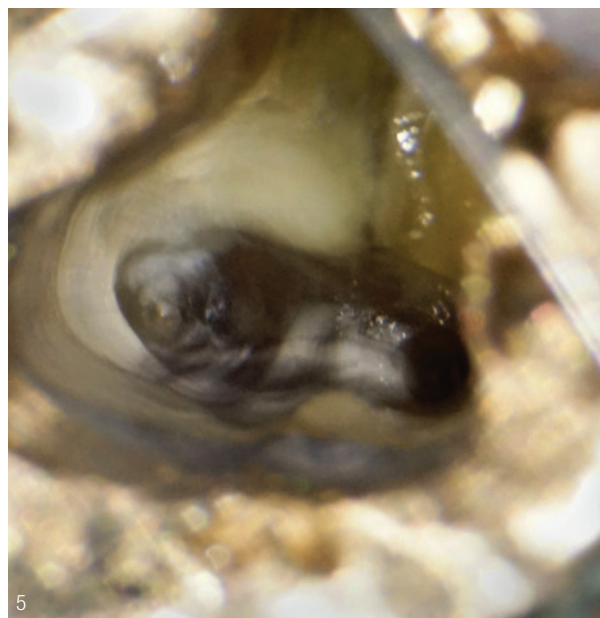
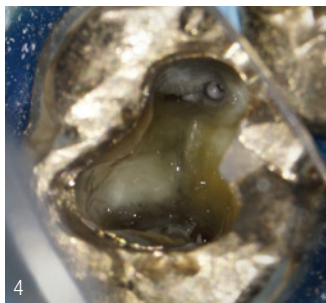
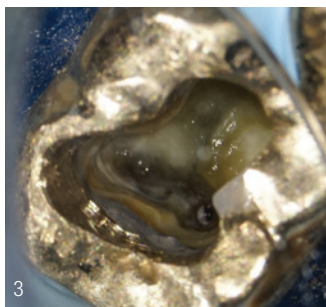
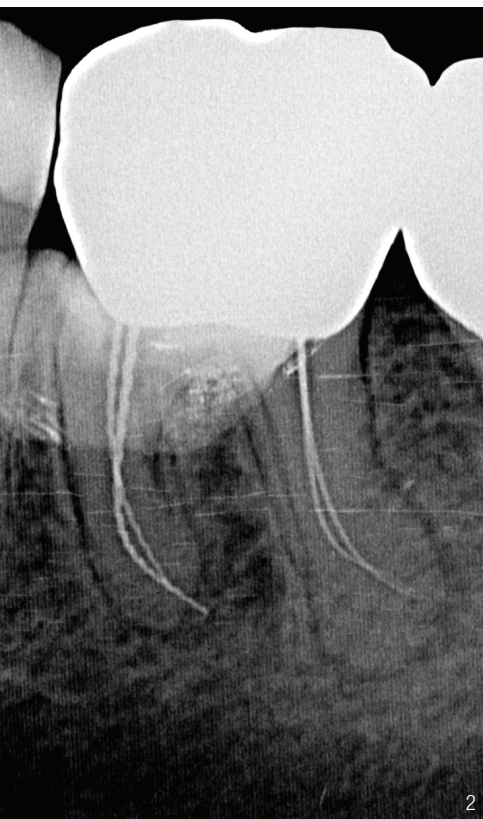


Abb. 2: Instrumentenkontrastaufnahme.

Abb. 3: Intrakoronale Diagnostik der mesialen Kanäle.

Abb. 4: Intrakoronale Diagnostik der distalen Kanäle.

Abb. 5: Darstellung des obliterierten mesiolingualen Kanals.

## Therapie

Die primäre endodontische Behandlung des Zahns 36 erfolgte in zwei Sitzungen. Nach Anlegen des Kofferdams wurde die provisorische Füllung entfernt und die Zugangskavität mit 6 Prozent Natriumhypochlorid gereinigt. Im Anschluss erfolgte die intrakoronale Diagnostik mit dem Dentalmikroskop. Es zeigte sich ein vom Vorbehandler erweitertes mesiobukkales und distobukkales Kanalorifizium (Abb. 2). Der distolinguale Kanaleingang stellte sich als schlitzförmige linguale Verlängerung des distobukkalen Kanals dar (Abb. 3). Nach initialer

Sondierung mittels Micro-Opener wurde der Kanal mit einer EdgeFile® X7 (Henry Schein Dental) der Größe 17.06 koronal erweitert. Mesiolingual konnte Ter-

tärädentin im Bereich des obliterierten Kanalorifiziums dargestellt werden (Abb. 4). Der obliterierte Kanaleingang wurde mit langschaftigen

Rosenbohrern sukzessive in absteigender Größe präpariert

(Abb. 5), bis eine initiale mechanische Erweiterung mit einer EdgeFile® X7 der Größe 17.04 möglich war. Die Erstellung des Gleitpfads konnte in allen Kanälen rein mechanisch

durchgeführt werden. Hierbei kamen EdgeFile® X7 der Größe 17.04 und 17.06 zum Einsatz. Die Feilen wurden im Wechsel verwendet. Nach koronaler Erweiterung der 17.06 erfolgte der Wechsel zur Feile der Größe 17.04, die in kurzen pickenden Arbeits-

bewegungen bis zum Erreichen der vorläufigen röntgenologisch bestimmten Arbeitslänge verwendet wurde. Bei Widerstand wurde die Feile 17.06

passiv auf die bisher erreichte Länge gebracht, um so danach das weitere Vordringen der 17.04 zu ermöglichen. Nach elektrometrischer Bestimmung der

Arbeitslänge mit Handfeilen und Bestätigung per Instrumentenkontrastaufnahme (Abb. 2) erfolgte die weitere Präparation mit EdgeFile® X7 der Größe 25.06 und

30.06 unter kontinuierlicher Spülung mit 6 Prozent NaOCl (Abb. 6 und 7). Im Anschluss wurde eine medikamentöse Ein-

lage mit Kalziumhydroxid auf volle Arbeitslänge eingebracht und der Zahn provisorisch in Adhäsivtechnik verschlossen.

ANZEIGE

**SPEIKO**

**#verbessert**

**Kallocryl Resin rot:**

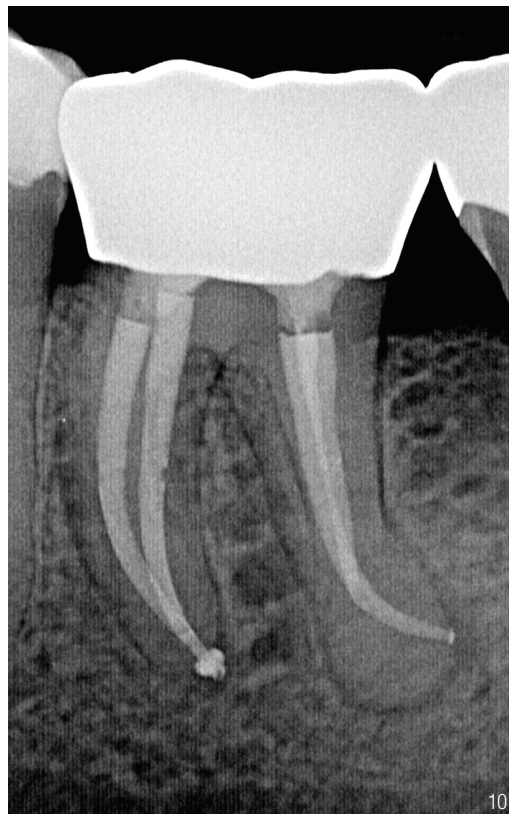
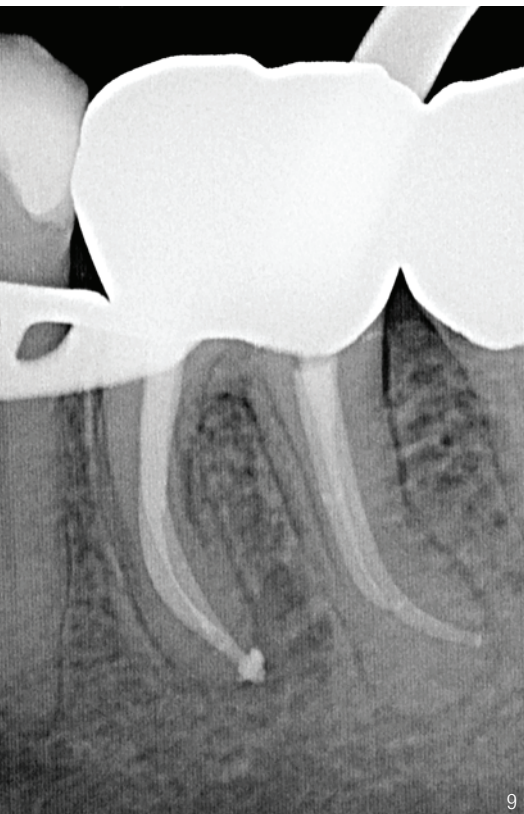
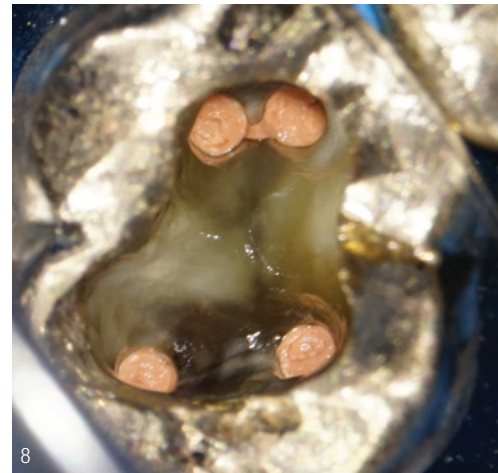
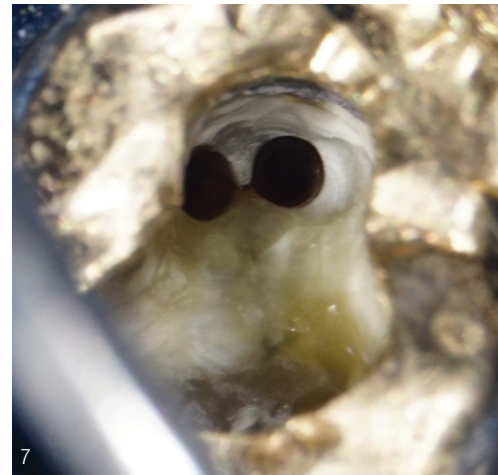
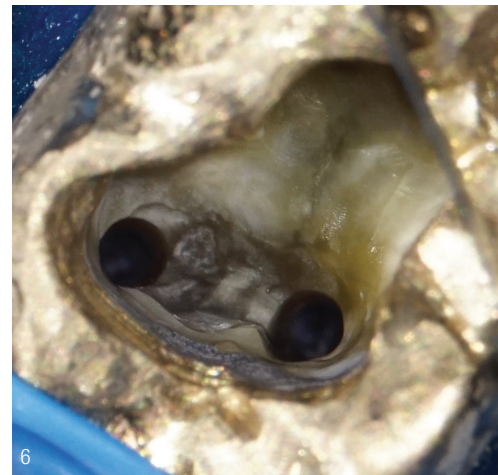
- Verbesserte Rezeptur
- Bessere Anwendung
- Kalthärtender Dentalkunststoff, Aushärtung in 5–8 Minuten
- Auch inter-oral geeignet
- Zur Herstellung von Inlays, Kronen- und Brückenkörpern
- Zur Fixierung von Brückenteilen, Geschieben und Anker
- Zur Bissnahme und für Stumpfaufbauten

Die Weiterbehandlung fand nach zwei Wochen bei Beschwerdefreiheit statt. Nach erneuter elektrometrischer Kontrolle der Arbeitslänge und schallaktivierter Abschlussspülung mit 17 Prozent EDTA und sechs Prozent NaOCl für je 60 Sekunden je Kanal wurden die Kanäle in warm-vertikaler Fülltechnik mit Epoxidharz-Sealer gefüllt (Abb. 8 und 9). Der direkte adhäsive Verschluss des Zugangs erfolgte mit einem Bulk-Fill-Flow-Komposit (Abb. 10).

Fazit

Obliterationen des Wurzelkanalsystems stellen hohe Ansprüche an Behandler, Material und technische Ausstattung. Die initiale Darstellung erfordert Erfahrung und Wissen um die Anatomie der Pulpa. Das reparative Hartgewebe weist eine irreguläre Struktur auf und setzt sich farblich vom umliegenden regulären Dentin ab, weshalb adäquate Vergrößerung und Licht Risiken wie Perforationen und unnötigen Substanzverlust immens reduzieren können. Langschaftige Rosenbohrer und diamantierte Ultraschallinstrumente erlauben die Präparation der Zugangskavität unter Sicht und erleichtern somit die Erstellung der primären Zugangskavität. Die kontinuierliche Spülung mit Natriumhypochlorit verbessert den Abtransport von Dentinspänen, erhöht den Kontrast am Pulpenboden und legt feine Strukturen wie Isthmen oder kleine Lumina durch Gewebsauflösung frei. Je nach Obliterationsgrad kann die Sondierung der Wurzelkanäle per Handfeile zeitaufwendig sein, sodass eine maschinelle Gleitpaderstellung eine zeitsparende Alternative zur Erschließung per Handfeile sein kann. Wärmebehandelte Feilensysteme wie EdgeFile® X7 (Henry Schein Dental) bieten ein hohes Maß an Sicherheit bei exzellenter Zentrierung im Wurzelkanal, Flexibilität sowie Effizienz und eignen sich für ein solches Vorgehen. Trotzdem fordern schwer erschließbare Kanalsysteme ein hohes Maß an Taktilität und Erfahrung des Behandlers, um Risiken wie Instrumentenfraktur, Begradigung und Verlagerung des Wurzelkanals zu vermeiden.

Fotos: © Dr. Philipp Eble



**Abb. 6:** Nach Präparation der mesialen Kanäle. **Abb. 7:** Nach Präparation der distalen Kanäle. **Abb. 8:** Wurzelfüllung vor adhäsivem Verschluss. **Abb. 9:** Kontrollaufnahme nach Wurzelfüllung. **Abb. 10:** Kontrollaufnahme nach adhäsivem Verschluss.



Henry Schein Dental Deutschland GmbH  
Infos zum Unternehmen

Ein Beitrag von Anne Kummerlöwe

**INTERVIEW** /// Prof. Dr. Roland Frankenberger ist Direktor der Abteilung für Zahnerhaltungskunde am UKGM in Marburg. Im Q&A geht er kurz und bündig auf sechs Aspekte seines Fachgebietes ein.



© Dr. Frankenberger

## Restaurative Kariologie

1

Prof. Frankenberger, im vergangenen Jahr sind Sie von der International Association for Dental Research mit dem Ryge-Mahler-Award 2022 für Ihr Wirken in der Restaurativen Kariologie ausgezeichnet worden. Wie kamen Sie auf das Fachgebiet und was hat sich hier in den vergangenen Jahrzehnten getan?

Ich habe mir anfangs dieses Forschungsgebiet ausgesucht, weil ich es spannend fand. Und heute, 30 Jahre später, muss ich sagen, dass es fantastisch ist, wohin sich die minimalinvasive Zahnerhaltung entwickelt hat. Denn in genau diesen drei Jahrzehnten hat die Anzahl der jährlich gelegten Füllungen in Deutschland um ganze 48 Prozent abgenommen. Was für ein Erfolg in der Prophylaxe! Somit ist die Kariologie tatsächlich das erfolgreichste präventive Medizinfach überhaupt – und es ist schön, ein Teil davon zu sein. Somit wurde die Mundgesundheit insgesamt verbessert und gleichzeitig verstanden, dass Restaurieren minimalinvasiv vorstatten gehen kann. Das kostet den Patienten weniger Zahnhartsubstanz und sieht am Ende trotzdem hübsch und unsichtbar aus. Von daher empfinde ich die Entwicklungen der letzten 30 Jahre als sehr gut.

## Flowables

3

Bei endodontischen Versorgungen im Zahnhalsbereich oder bei sehr tiefen Kavitäten kommen immer mehr Flow-Komposite zur Anwendung, obwohl manche skeptisch sind. Warum eigentlich?

Flow-Komposite galten lange als verpönt, weil früher im Prinzip hochvisköse Komposite einfach verdünnt wurden. Damals wiesen „Flowables“ viel mehr Schrumpfung und Abrasion auf, aber das hat sich inzwischen dramatisch verbessert. Ich sage immer „keine Angst vor Flow“, denn es ergeben sich im Handling mit Flow-Kompositen einfach Vorteile, und sie sind tatsächlich eine sehr gute Ergänzung bei vielen Anwendungen.

## Bulk-Fill-Komposite

2

Wie sieht der Status quo bei Zahnfüllungsmaterialien aus?

Vernünftig mit Augenmaß angewendete Bulk-Fill-Komposite, sowohl in der flüssigen als auch in der modellierbaren Variante, stellen derzeit die beste Möglichkeit dar, Zähne dauerhaft direkt zu restaurieren. Es geht dabei gar nicht so sehr um Zeitersparnis oder Wirtschaftlichkeit, sondern vielmehr um Handling und die Sicherheit der Anwendung, im Sinne von Fehlervermeidung. Daher wird der Einsatz dieser Komposite auch immer mehr zunehmen, entweder alleine oder in Kombination mit bereits etablierten Kompositen.

Prof. Dr. Roland Frankenberger  
Infos zur Person



# KEINE ANGST

## Licht- bzw. Polymerisationsgeräte

4

Was können Licht- bzw. Polymerisationsgeräte 2023?

Lichtgeräte haben sich in ihrer Effektivität ungefähr so rasant entwickelt wie Computer. Was man um die Jahrtausendwende an Computern zur Verfügung hatte, wäre heute nicht mehr denkbar – darauf würde kein Programm mehr laufen. Bei den LED-Polymerisationsleuchten ist es ähnlich. Die waren vor 20 Jahren auch noch wie ein Atari-Computer – sehr schlecht und wenig leistungsfähig. Heute sprechen wir von ganz anderen Dimensionen. Das heißt, in einer vernünftigen Zeit vernünftig lichtzuhärten, sollte überhaupt kein Problem sein – sofern das Handling stimmt.

## Zahnersatz

5

Wie gehen Sie bei Defektpräparationen vor – mit Krone, Teilkrone oder weniger invasiven Table Tops?

Ein Table Top bietet sich eigentlich nur an, wenn vom Zahn noch relativ viel steht. Wenn Sie zum Beispiel eine Bisserrhöhung machen und Sie möchten Keramik benutzen, dann machen Sie damit einen dünnen Deckel auf den Defekt – dafür sind Table Tops sehr gut geeignet. Aber bei tief zerstörten Zähnen, vor allem nach endodontischen Behandlungen, sehe ich die Teilkrone, aber manchmal auch die Krone, immer noch deutlich im Vorteil. Da wäre das Table Top keine Alternative.

## Ästhetische Zahnmedizin

6

Viele junge Leute greifen vermehrt zu Veneers, um ein schönes, weißes Lächeln zu erzielen. Wie stehen Sie zu dieser Versorgung?

Ich rate jungen Menschen, die eine objektive Beratung wollen, fast ausschließlich zu ABC: Aligner – Bleaching – Composite. Das ist die ideale Herangehensweise in der Ästhetischen Zahnmedizin, gerade bei Fehlstellungen und zu dunklen Zähnen. Aber auch das Bleaching funktioniert nur mit Augenmaß und nicht bis zur Farbe „Kühlschrankweiß“. Im Restaurationsfall ist mein Credo „Composite first, ceramic second“. Nicht, weil Komposit besser ist, sondern weil es, chronologisch im Leben des Patienten, immer besser ist, so minimalinvasiv wie möglich mit Komposit zu starten. Erst später – frühestens ab dem 25. Lebensjahr – sollte man mit Keramik arbeiten. Leider fangen viele junge Menschen – verleitet von Influencern, die ja bekanntlich für Geld alles behaupten und keinerlei Skrupel haben – viel zu früh an, sich Keramikveneers oder gar Kronen auf gesunde Zähne machen zu lassen und laufen damit auf direktem Wege in ein ästhetisches und oft auch endodontologisches Desaster.

VOR FLOW!

ANZEIGE

## MUNDKREBS. FRÜHERKENNUNG RETTET LEBEN



CERAMIC SECOND.

COMPOSITE FIRST.

Helpen Sie Ihren Patienten  
und verdoppeln Sie  
Heilungschancen - mit dem  
Mundkrebs-Frühtest

Jetzt auch in Ihrer Praxis?

**VIGILANTBIOSCIENCES®**  
Mundkrebs frühzeitig erkennen und bekämpfen

[www.vigilantbiosciences.com](http://www.vigilantbiosciences.com)

# Provisorische Restaurationen haben eine neue Farbe

Ein Beitrag von Christin Hiller

**RESTAURATIONSMATERIAL** /// Aus Bedürfnissen heraus entstehen oftmals die besten Produkte. So auch im Falle von J-Temp™ aus dem Hause Ultradent Products. Das neue Material für provisorische Restaurationen ist in der Gesamtheit seiner Eigenschaften am Markt bislang einmalig und wurde von Zahnärzten für Zahnärzte entwickelt.

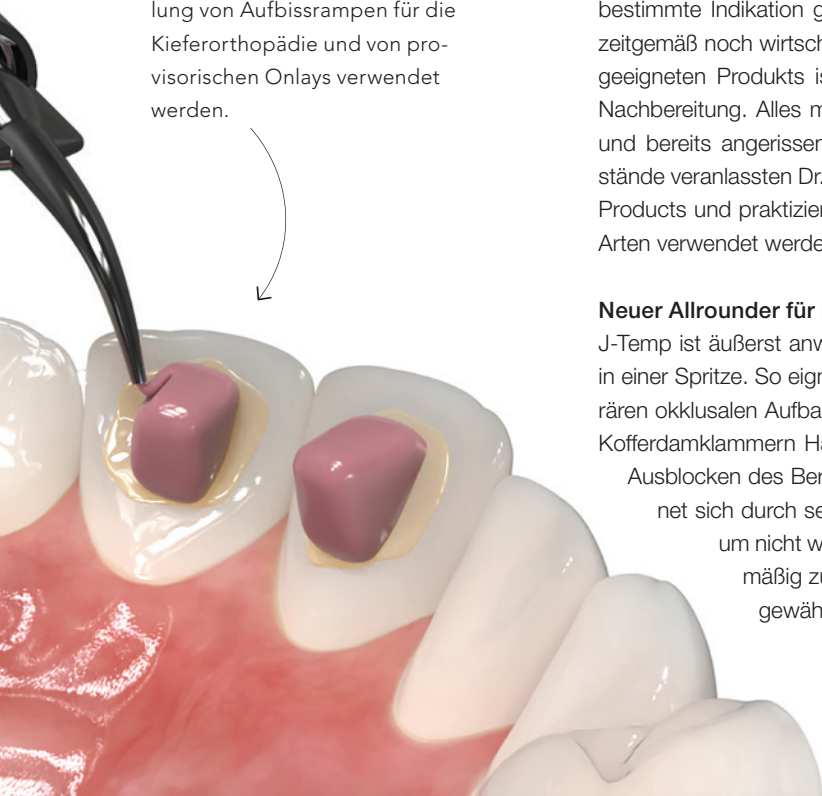
J-Temp kann ideal zur Herstellung von Aufbissrampen für die Kieferorthopädie und von provisorischen Onlays verwendet werden.

Der Blick in die Schubladen eines Behandlungszimmers offenbart vielerorts den gleichen Status: In ihr befinden sich eine Vielzahl von Materialien, die meist nur für eine bestimmte Indikation geeignet sind. Diese Art der „Vorratshaltung“ ist jedoch weder zeitgemäß noch wirtschaftlich, denn nicht nur das Suchen und Finden des gerade jetzt geeigneten Produkts ist zeitintensiv, sondern auch die damit verbundene Vor- und Nachbereitung. Alles muss immer vorrätig sein, auf das Ablaufdatum muss geachtet und bereits angerissene Produkteinheiten kurzfristig verbraucht werden. Diese Umstände veranlassten Dr. Jaleena Jessop – Vice President of Clinical Affairs bei Ultradent Products und praktizierende Zahnärztin – ein Produkt zu entwickeln, das auf mehrere Arten verwendet werden kann: J-Temp.

## Neuer Allrounder für provisorische Restaurationen

J-Temp ist äußerst anwenderfreundlich und vereint die Lösungen für vier Indikationen in einer Spritze. So eignet sich J-Temp gleichermaßen für die Bisshebung, den temporären okklusalen Aufbau, den provisorischen Aufbau von fehlender Zahnschubstanz, um Kofferdamklammern Halt zu bieten, sowie für provisorische Restaurationen und zum Ausblocken des Bereichs zwischen Implantat-Abformpfosten. Der Kunststoff zeichnet sich durch seine herausragende Konsistenz aus. Sie ist ausreichend viskös, um nicht wegzufließen, aber gleichzeitig dünnflüssig genug, um sich gleichmäßig zu verteilen und eine unkomplizierte Anwendung in der Praxis zu gewährleisten.

Ultradent Products GmbH  
Infos zum Unternehmen

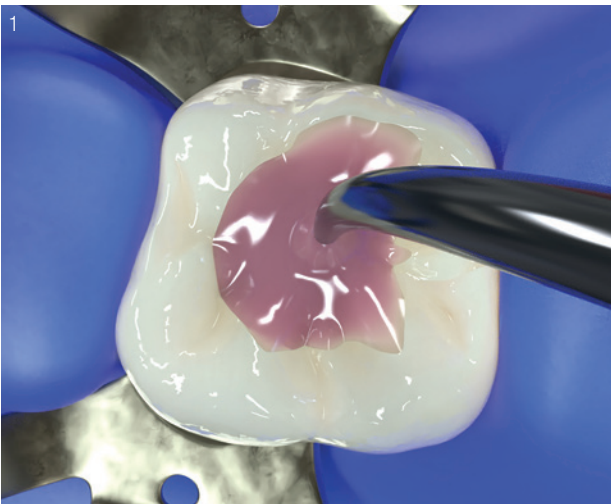




Dr. Jaleena Jessop, Vice President of Clinical Affairs bei Ultradent Products.

**Abb. 1:** Simulation einer provisorischen Versorgung.

**Abb. 2:** J-Temp bietet eine einfache Möglichkeit, den Zahn ausreichend aufzubauen, wenn zu viel der natürlichen Zahnsubstanz verloren gegangen ist. Die provisorische Struktur des J-Temp-Kunststoffs ermöglicht zudem das sichere Anbringen eines Kofferdams als Barriere für endodontische Spülungen.



**Provisorische Restaurationen, die wirtschaftlich bleiben**

Bei der Produktentwicklung legte Dr. Jaleena Jessop, Tochter von Ultradent Products Gründer Dr. Dan Fischer, das Augenmerk außerdem auf ein weiteres Problem moderner provisorischer Restaurationen: ihre „zu gute“ Haltbarkeit.

Aus der Praxis ist ihr bekannt, dass Patienten bei zu gut gearbeiteten provisorischen Restaurationen die Behandlung über einen zu langen Zeitraum nicht fortsetzen und die tatsächliche Restauration patientenseitig mitunter in Vergessenheit gerät. Dies ist weder wirtschaftlich noch gesund, denn eine provisorische Restauration sollte einzig das sein, was der Name per Definition besagt: eine vorläufige Lösung. „Ein perfektes Provisorium kann dazu führen, dass ein Patient das Gefühl hat, sein Problem sei gelöst und er müsse nicht für eine endgültige Versorgung wiederkommen. Ich hatte einen Patienten, der sieben Jahre lang nicht wiederkam“, weiß Jessop exemplarisch zu berichten. Diese Problematik gehört dank J-Temp jetzt der Vergangenheit an, denn der provisorische Kunststoff hat eine hellviolette Farbe. „Die Farbe von J-Temp ist hellviolett, weil wir die Patienten dezent daran erinnern wollen, dass es sich um eine provisorische Versorgung handelt und dass sie wiederkommen müssen, um die endgültige Versorgung einsetzen zu lassen“, erklärt Jessop. „Für den Behandler ist es auch eine Farbe, mit der er feststellen kann, was provisorisch und was Zahnsubstanz ist“, führt die Klinikerin weiter aus. Das Material kann sowohl lingual als auch okklusal verwendet werden und bleibt trotz der dezenten Färbung für den Patienten optisch unauffällig. Eine Produktentwicklung, die aus den täglichen Bedürfnissen heraus entstanden ist und damit typisch für Ultradent Products: Gemäß der Maxime „von Zahnärzten für Zahnärzte“ stehen hier der klinische Nutzen und die Anwenderfreundlichkeit klar im Fokus.

Der neue lichthärtende Kunststoff für provisorische Versorgungen ist ab sofort erhältlich. Weitere Informationen über J-Temp finden Sie unter: [ultradentproducts.com/j-temp](http://ultradentproducts.com/j-temp)

Fotos: © Ultradent Products

J-Temp kann als Schienung zwischen mehreren Implantat-Abformpfosten verwendet werden. Dadurch werden mögliche Verzerrungen vermieden.



Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

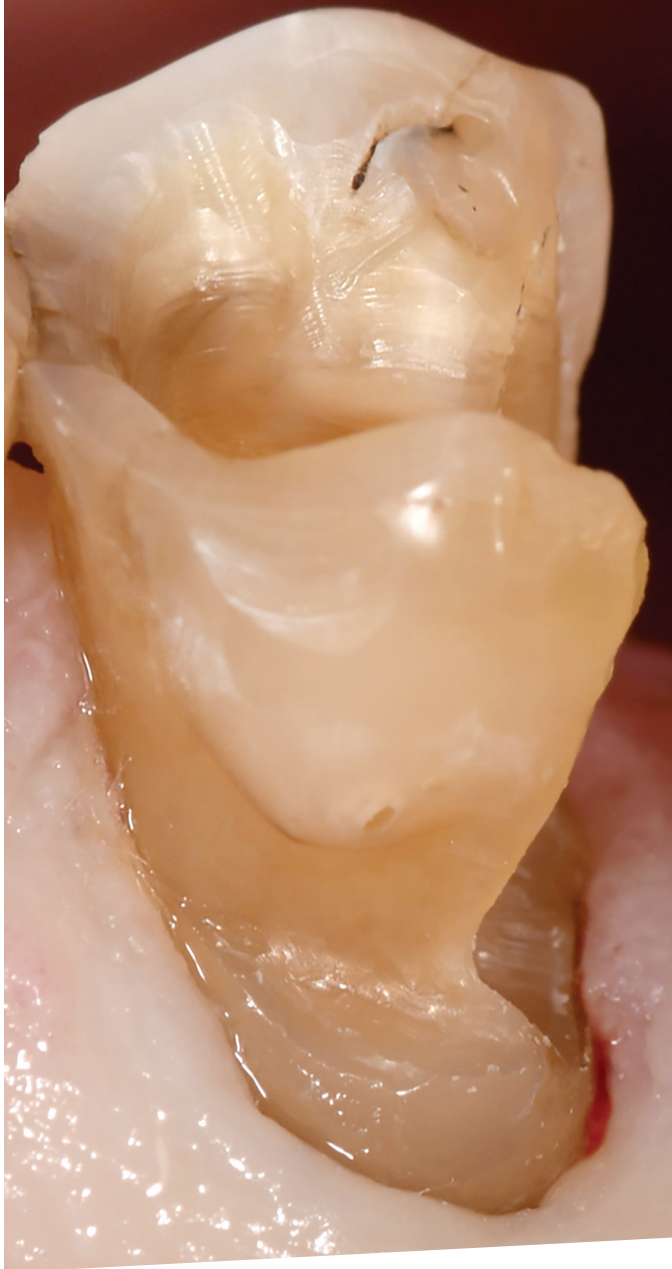
**INTERVIEW** /// Kompositmaterialien haben sich als bevorzugte Wahl für direkte Restaurationen etabliert. Doch welche Indikationen und Herausforderungen ergeben sich bei komplexen Kavitätensituationen? Prof. Dr. Thomas Attin ist Direktor der Klinik für Präventivzahnmedizin, Parodontologie und Kariologie an der Universität in Zürich. Als Referent auf der kommenden Jahrestagung der Studiengruppe für Restaurative Zahnmedizin spricht er über „Komplexe direkte Kompositrestaurationen: Fehlerleutefel, Indikationen, Beispiele und Fakten“. Im Interview gibt Prof. Attin bereits einen Ausblick.

**Welche Indikationen und Herausforderungen bestehen bei komplexen direkten Kompositrestaurationen in der Praxis?**

In Bezug auf die Indikation für die Einzelzahnversorgung ließe sich vereinfacht sagen, dass es heutzutage eigentlich keine Beschränkungen mehr für den Einsatz von direkten Kompositversorgungen gibt. Natürlich erschweren bestimmte Ausgangsbedingungen (approximale Tiefe einer Kavität, Ausdehnung und Größe der Kavität, Anteil fehlender Zahnhartsubstanz) die Herangehensweise, sie sind aber bei adäquater Technik und Strategie sowie Zeitaufwand in der Regel zu lösen. Die Herausforderung besteht bei komplexen Kavitätensituationen darin, sich schrittweise der Fertigstellung der Restauration zu nähern. Dies bedeutet vor allem, aus einer schwierigen Situation Schritt für Schritt eine Standardsituation zu kreieren, die dann einfach gelöst werden kann. Dies ist mit Kompositmaterialien heutzutage möglich, in dem man einzelne Restaurationsschritte komplett voneinander trennt und separat betrachtet, da sich Komposite im Sinne einer Reparaturfüllung ergänzen lassen. So kann man beispielsweise bei einer approximal tiefen Läsion zunächst eine Stufenelevation (mit Matrize A) machen und in einem weiteren Schritt (mit Matrize B) die approximale Kontur ausformen.

**Was sind häufige Fehler im Zusammenhang mit Kompositrestaurationen?**

Ein häufiger Fehler besteht darin, dass die Kavität und die angrenzende Zahnhartsubstanz nicht ausreichend gereinigt werden, bevor mit den Adhäsivschritten begonnen wird. Ein weiterer Fehler besteht darin, dass Adhäsive nicht lang genug einwirken, sodass die chemischen Reaktionen, die Diffusion des Adhäsivs und das Verdunsten des Lösungsmittels, nicht genügend Zeit haben. Darüber hinaus kann es zu Komplikationen kommen, wenn Adhäsive und Komposite nicht ausreichend lange photopolymerisiert werden. Dabei muss immer bedacht



# Zum Motto

# „Komposit statt Krone“



werden, dass die Herstellerangaben sich auf optimale Verhältnisse (Abstand, Winkel, Intensität des Lichts etc.) beziehen. Diese optimalen Verhältnisse liegen in der klinischen Realität aber in den allerseltensten Fällen vor, sodass die Zeitangaben der Hersteller immer nach oben korrigiert werden sollten.

**Welchen Stellenwert werden Kompositrestaurationen künftig einnehmen?**

In einer klassischen, unter kontrollierten Bedingungen durchgeführten Studie von Pallesen und van Dijken<sup>1</sup> konnte gezeigt werden, dass Komposite über 30 Jahre hervorragend in der Mundhöhle funktionieren können. Dies wird auch durch neuere Studien unterstrichen. Allerdings zeigen Vergleichszahlen von Kompositrestaurationen, die unter den Stressbedingungen einer

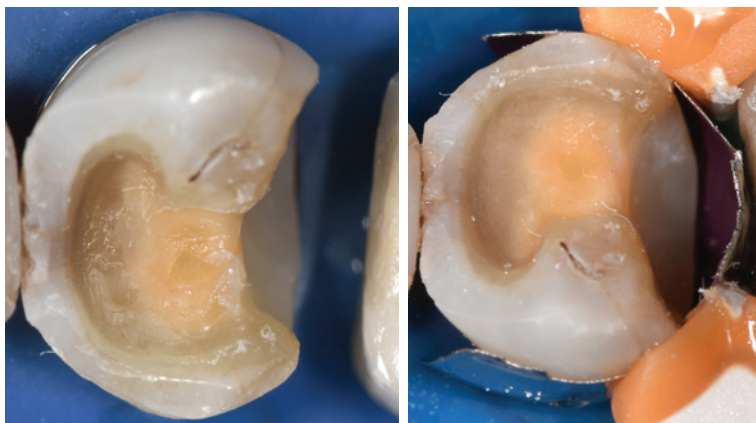
Routinepraxis angefertigt werden, zum Teil hohe Verlustraten. Daraus lässt sich schließen, dass das Verständnis zum optimalen Umgang mit Kompositmaterialien unter Umständen noch nicht vollständig gegeben, oder dass die Technik zur Versorgung komplexer Situationen im Alltagsbetrieb nicht geeignet ist. Zum Teil fehlen auch noch adäquate Hilfsmittel (beispielsweise Spezialmatrizen), um die vielfältigen Situationen in angemessener Zeit lösen zu können. Da Komposite aber ihre Alltagstauglichkeit auch bei größeren Restaurationen gezeigt haben, bin ich zuversichtlich, dass zunehmend häufiger das Motto „Komposit statt Krone“ gelten wird.

Fotos: © Prof. Dr. Attin

A



B



C



**Beispiel einer komplexen Situation:**

**Zahn mit subgingival tiefem mo-Defekt und zervikaler bukkaler Läsion**

Das Beispiel zeigt das Vorgehen der „schrittweisen Formerleichterung“ bei komplexen Defekten. Zunächst wird die zervikale Läsion mit einer Klasse V-Restauration versehen. Nun lässt sich eine zirkuläre Matrize gut applizieren, mit deren Hilfe die zervikale Stufe des Kastens auf ein supragingivales Niveau gehoben wird. Diese Matrize erlaubt aber keine Ausformung der approximalen Kontur, so dass erst im dritten Schritt unter Verwendung einer Teilmatrize der proximale Anteil der komplexen Restauration fertiggestellt werden kann. Zwischen den einzelnen Schritten wird das Komposit jeweils mit einem Sandstrahler aufgeraut und die adhäsive Vorbehandlung der Zahnschubstanz vorgenommen.

- A** 1. Schritt: Bukkale Füllung, 2. Schritt: Stufenelevation mit zirkulärer Matrize.
- B** 3. Schritt: Halbmatrize zur approximalen Kontur.
- C** 4. Schritt: Aufbau der approximalen Wand und Fertigstellung.

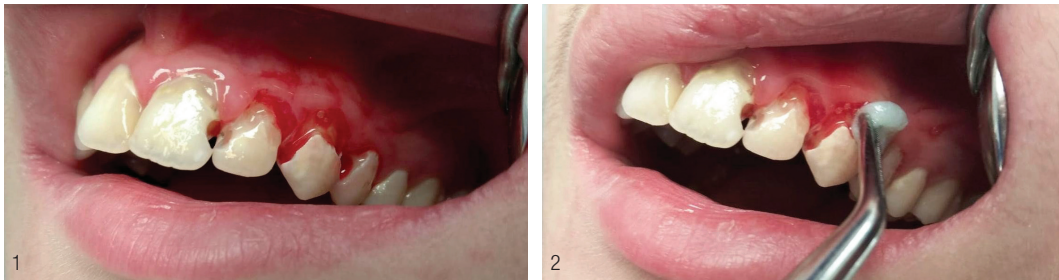


Prof. Dr. Thomas Attin  
Infos zur Person

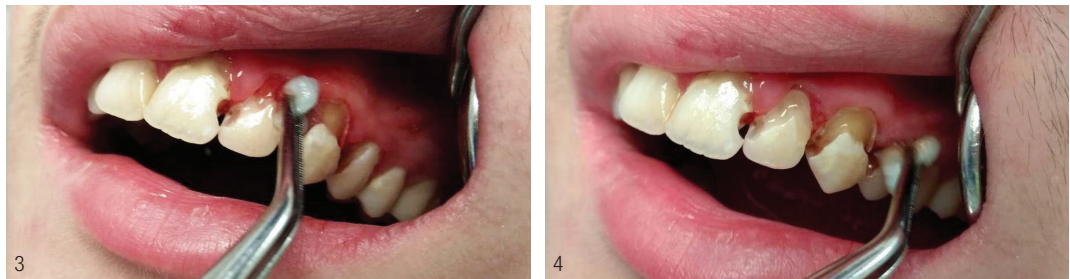
1 Pallesen U, van Dijken JW: A randomized controlled 30 years follow up of three conventional resin composites in Class II restorations. Dent Mater 31:1232–44 (2015).

## Für eine schnelle und einfache Blutstillung

In den letzten Jahrzehnten hat sich die Mundhygiene der Patienten in der Praxis insgesamt deutlich verbessert. Mangelnde Mundhygiene und deren Folgen sind heutzutage überwiegend auf den Verlust an Mobilität und der Fähigkeit, feinmotorische Bewegungen (z. B. Zähneputzen) im Alter auszuüben, zurückzuführen. Es gibt aber leider auch immer wieder jüngere Patienten, bei denen sie allein auf fehlender Motivation zur Mundhygiene beruht, wie die folgende kurze Fallbeschreibung von Dr. Lutz Knauer (Hohenmölsen) zeigt.



**Abb. 1:** Ausgangssituation nach Kariesexkavation. **Abb. 2 und 3:** Blutstillung mittels Hämostatikum Al-Cu getränktem Wattepellet. **Abb. 4:** Endsituation nach gestillter Blutung (ohne braune Eisen[III]-Koagula).



Fotos: © Dr. Lutz Knauer

### Ausgangssituation und Behandlung

Bei dem Patienten handelte es sich um einen 14-Jährigen, der infolge exzessiven Softdrink-Genusses und desolater Mundhygiene multiple kariöse Defekte mit zum Teil zirkulärer Karies und Kronenindikation zeigte. Die Kariesexkavation führte zu starker sulkulärer Blutung, die vor den Composite-Füllungen gestillt werden musste. Die Blutstillung erfolgte mithilfe eines mit Hämostatikum Al-Cu getränkten Wattepellets. Hierbei war ein leichter Anpressdruck erforderlich. Die Wirkung beruht dabei auf schnell diffundierenden Aluminium- und Kupfersalzen, durch die eine Blutung sofort steht. Weitere Arbeiten werden nicht durch braune Eisen(III)-Koagula beeinträchtigt.

### Fazit

Auftretende Blutungen während der Behandlung lassen sich schnell mit Hämostatikum Al-Cu stillen. Anschließend sind keinerlei störende Rückstände sichtbar.

**HUMANCHEMIE GmbH**  
Tel.: +49 5181 24633  
www.humanchemie.de



### EFFEKTIVE STILLUNG VON KLEINEN BLUTUNGEN

Hämostatikum Al-Cu ist die ideale Lösung, um kleine Blutungen der Gingiva, Haut oder Pulpa schnell und effektiv zu stoppen und gleichzeitig das Risiko von Bakteriämien zu minimieren. Das Geheimnis des Hämostatikums Al-Cu liegt in der Kombination von Kupfer- und Aluminiumverbindungen, die in der Lage sind, das Blut zu koagulieren, dadurch die Blutung zu stoppen und dafür zu sorgen, dass Bakterien minimiert werden und das Risiko von Infektionen reduziert wird. Hämostatikum Al-Cu ist einfach anzuwenden und wird mithilfe von Wattepellet, Retraktionsfaden oder Ähnlichem unter leichtem Druck auf die blutende Region aufgebracht. Da Hämostatikum Al-Cu sehr dünnflüssig ist, erreicht man so auch die nicht direkt zugänglichen Bereiche im Interdentalraum.



## Nachhaltigkeit und Achtsamkeit als Teil des Praxisalltags

Der Praxisalltag kann mit seinen vielen Herausforderungen stressig sein. Inmitten all der Hektik ist es wichtig, die Achtsamkeit nicht aus den Augen zu verlieren, den Alltag zu entschleunigen und bewusstere Entscheidungen zu treffen. Doch Achtsamkeit inkludiert nicht nur das Handeln in unserer Gesellschaft, sondern erstreckt sich auch auf unsere Umwelt. Wir stehen in der Verantwortung, nachhaltige Entscheidungen zu treffen und umweltbewusst zu agieren. medentex hat eine Lösung für nachhaltige Amalgamentsorgung geschaffen, bei der die Behälter durch das SmartWay-Verfahren wiederaufbereitet und dadurch recycelt werden können. So wird den Amalgambehältern durch eine Entsorgung mit medentex immer wieder ein neues Leben geschenkt. Mit einer farbenfrohen visuellen Gestaltung zeigt der Entsorgungsspezialist, dass nachhaltige Achtsamkeit auch Spaß machen kann.

Infos zum Unternehmen



**medentex GmbH**  
Tel.: +49 5205 7516-0  
www.medentex.com

# Sicher. Sauber. ALPRO.



**MYKO-BAKTERIZID  
FUNGIZID  
VOLL  
VIRUZID**

**Semimaschinelle  
Aufbereitung zahn-  
ärztlicher Über-  
tragungsinstrumente**

**Eigenschaften:**

- 1. WL-clean:** reinigend, komplexierend, emulgierend, nicht proteinfixierend
- 2. WL-cid:** bakterizid, fungizid, mykobakterizid, viruzid
- 3. WL-dry:** trocknend, reinigungsunterstützend

**WL-cid 2**  
Druckspülung zur Desinfektion  
ärztlicher und zahnärztlicher Hohlkörperinstrumente

**Besondere Hinweise:**  
**Achtung:** Entzündbares Aerosol. Behälter steht unter Druck; kann bei Erwärmung bersten. Verursacht schwere Augenreizung. Von Hitze, heißen Oberflächen, Funken, offenen Flammen und anderen Zündquellen fernhalten. Nicht rauchen. Nicht gegen offene Flamme oder andere Zündquelle sprühen. Nicht durchstechen oder verbrennen, auch nicht nach Gebrauch. Augenschutz/Gesichtsschutz tragen. BEI KONTAKT MIT DEN AUGEN: Einige Minuten lang behutsam mit Wasser spülen. Eventuell vorhandene Kontaktlinsen nach Möglichkeit entfernen. Weiter schützen. Nicht Sonnenbestrahlung über 50 °C/122 °F aussetzen.

**REF 4140** Klinikpackung (4 x WL-cid)  
**REF 4141** Kombipackung (1 x WL-cid, 1 x WL-dry)

LOT } siene  
Behälterboden

CE 0123  
Medizinprodukt

Inhalt: 500 ml

ALPRO GMBH • Germany  
Mooswiesenstr. 9  
T +49 7725 9392-0

## New Work: Auch für Zahnarzt- praxen relevant

„New Work“ ist der neue Schlagbegriff der modernen Arbeitswelt. Dabei setzt New Work den Fokus auf die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben sowie die individuelle Entfaltung der Mitarbeiter. Denn fest steht: Es geht schon lange nicht mehr nur um die klassischen Arbeitsbedingungen wie Arbeitszeit und Gehalt, sondern vielmehr auch um die Arbeitsumgebung und -gestaltung.

### Arbeitszeit muss sich dem Privatleben anpassen

Die Einführung von flexiblen Arbeitszeitmodellen ermöglicht es, Dienstzeiten mit dem Privatleben in Einklang zu bringen und nicht andersherum. Mögliche Arbeitszeitmodelle sind beispielsweise Jobsharing (zwei Personen teilen sich eine Stelle) oder die Teilzeitarbeit. Weitere spannende Arbeitszeitmodelle sind: Arbeitszeitkonten, versetzte Arbeitszeit, um auf unterschiedliche Auslastungen besser reagieren zu können, Schichtarbeit für Sprechstunden an Abenden oder am Wochenende oder die Einführung eines Rufdienstes.

### Stichwort Patientenzentrierung:

#### Arbeit soll wieder einen Sinn haben

Statt einer reinen Behandlung von Krankheiten geht es immer stärker darum, individuelle Bedürfnisse und Wünsche der Patienten zu berücksichtigen und eine ganzheitliche Betreuung zu gewährleisten. Medizinische Fachkräfte haben nicht ohne Grund diesen Beruf gewählt. Die aktuell hohe Belastung im Praxisalltag und die vielen manuellen Prozesse erschweren von Zeit zu Zeit eine patientenzentrierte Betreuung.



### Work-Life-Balance in der Arztpraxis: So kann ein guter Ausgleich gelingen

Viel Arbeit, wenig Freizeit? So schaffen Sie eine ausgeglichene Work-Life-Balance. Tipps und Empfehlungen erhalten Sie in der kostenlosen Broschüre.

QR-Code zum Download scannen.



### Unterstützung durch digitale Tools nutzen

Digitalisierung ist ein wesentlicher Bestandteil von New Work. Ohne sie wird es zukünftig nicht mehr gehen, denn unterstützende Tools, wie bspw. von Doctolib, erleichtern und verbessern die Arbeit von Zahnärzten und medizinischem Fachpersonal. Dies betrifft sowohl administrative Aufgaben als auch medizinische Diagnostik und Therapie. Online-Terminverwaltung, digitale Kalender, virtuelle Beratungen und Kontrollen, Zusammenarbeit in Echtzeit durch Teilen von Daten und Austausch mit Kollegen, Spracherkennungssoftware u.v.m. Diese Beispiele zeigen, wie digitale Tools und Technologien in der Zahnarztpraxis genutzt werden können, um die Effizienz zu steigern, die Qualität der Patientenversorgung zu verbessern und Mitarbeitende zu entlasten.

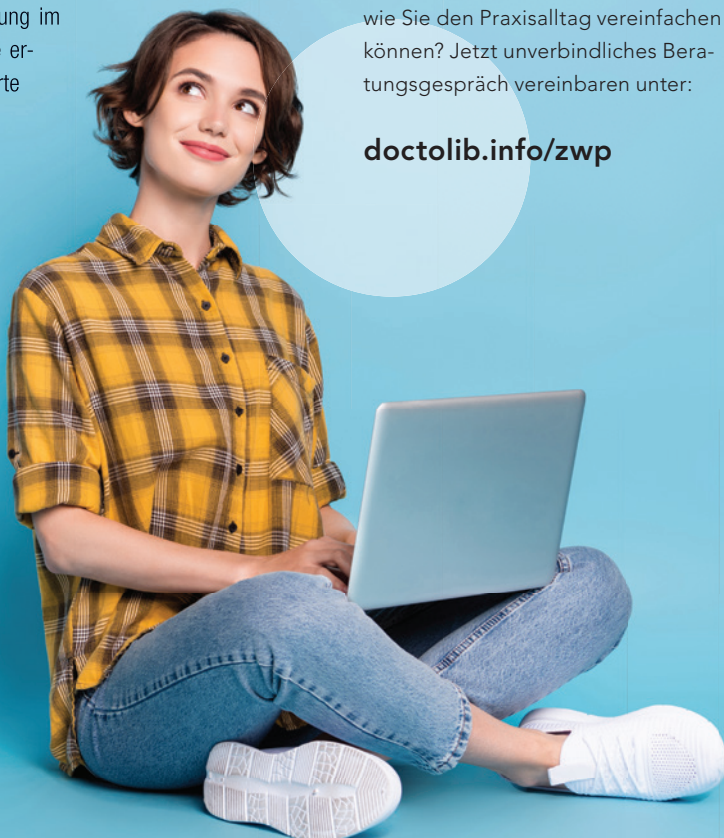
Sie möchten mehr darüber erfahren, wie Sie den Praxisalltag vereinfachen können? Jetzt unverbindliches Beratungsgespräch vereinbaren unter:

**doctolib.info/zwp**

Infos zum  
Unternehmen



Doctolib GmbH  
www.doctolib.de



# GIORNATE VERONESI

PRAXIS  
FOKUS

## Implantologie und moderne Zahnheilkunde in Italien

Implantologie und moderne Zahnheilkunde stehen am 16. und 17. Juni 2023 in Valpolicella/Italien auf der Tagungsordnung. In Kooperation mit dem 16. Europa-Symposium des BDIZ EDI bieten die Giornate Veronesi hochkarätige wissenschaftliche Vorträge, Seminare und Table Clinics sowie ein tolles Rahmenprogramm. Im Kongress-Resort VILLA QUARANTA TOMMASI WINE HOTEL & SPA in Valpolicella/Italien haben Zahnärzte sowie deren Teams die Gelegenheit, das Angenehme mit dem Nützlichen zu verbinden. Das wissenschaftliche Programm ist breit gefächert. Neben dem Schwerpunktthema Implantologie gibt es wieder ein durchgängiges Programm Allgemeine Zahnheilkunde sowie ein interessantes Team-Programm. Die Kongresssprache ist Deutsch.

Die Giornate Veronesi bieten viel Raum für Referentengespräche und den kollegialen Austausch. Neben dem Fachprogramm geben dazu vor allem das Get-together am Freitag sowie die Dinnerparty mit Wein und Musik am Samstagabend ausreichend Gelegenheit. Da die Veranstaltung auf dem be-

rühmten Weingut der Familie Tommasi stattfindet, liegt es natürlich nahe, den Kongressteilnehmern bereits am Donnerstagabend zusätzlich die Möglichkeit zu geben, sich im Rahmen eines Weinseminars zum „Fachmann“ auch auf diesem Gebiet ausbilden zu lassen.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

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

ANZEIGE

**HENRY SCHEIN®**  
DENTAL

**TECHNISCHER  
SERVICE**

  
ZERTIFIZIERT  
nach EN ISO

Zur Vorbeugung  
technischer Notfälle

Scheibe einschlagen



Wartungsvertrag  
abschließen

### DER WARTUNGSVERTRAG – WENIGER STÖRUNGEN, MEHR PLANBARKEIT

Beugen Sie mit Ihrer Unterschrift vor: Wir koordinieren die Wartungsintervalle Ihrer medizintechnischen Geräte, damit Sie wiederkehrende gesetzliche Prüfungen automatisch einhalten. Die herstellerekonforme Inspektion und Wartung sorgen zudem für Zuverlässigkeit und Langlebigkeit Ihrer Technik. Gleichzeitig gewährleistet unser Service ein Minimum an Beeinträchtigungen Ihrer Praxisabläufe.

INKLUSIVE  
DER NEUEN  
SERVICEFIRST  
APP



Sicherheit, auf die Sie sich verlassen können.

[www.henryschein-dental.de/wartung](http://www.henryschein-dental.de/wartung)

# Integrative Oral Medizin (IOM) im Kontext der Strahlenschutzdebatte

Das Thema Strahlen und Strahlenschutz wird in Deutschland immer wieder punktuell aufgegriffen und danach wieder fallen gelassen. Gerade erhält es eine besondere Aufmerksamkeit, denn Deutschland feiert das Ende der Atomkraft. Doch ist die deutsche Bevölkerung damit von jeder ionisierenden Strahlung befreit? Können wir nach den letzten stillgelegten Atomkraftwerken das Strahlenschutzgesetz abschaffen?

Die Antwort lautet ganz klar: Leider nein, denn ionisierende Strahlung ist seit der Entdeckung durch Wilhelm Conrad Röntgen ein fester Bestandteil regulärer medizinischer Untersuchungen. Natürlich weiß jede Zahnmedizinische Fachangestellte nach ihrem alle fünf Jahre stattfindenden Strahlenkurs, dass Röntgen bei Schwangeren verboten ist. Jeder medizinische Fachbereich setzt deshalb in Bezug auf diese Patientengruppe ultraschallbasierte Diagnosemethoden ein, insbesondere Gynäkologie und Geburtshilfe sowie die Bereiche Hals-Nasen-Ohrenkunde und Orthopädie. Und auch moderne Kardiologen erstellen Belastungsschall-Darstellungen des Herzens, um ionisierende Strahlenbelastung zu vermeiden.

Strahlungen dieser Art kann der Mensch nicht wahrnehmen. Nach der Empfehlung der Internationalen Strahlenschutzkommission von 1990 und 2007 ist davon auszugehen, dass es eine lineare Dosis-Wirkung-Beziehung ohne Grenzwert für strahleninduzierte Krebserkrankungen gibt. Damit wird gesagt, dass auch sehr schwache ionisierende Dosen schädlich wirken können. Folglich kann jede kleine und kleinste Strahlendosis Spätschäden verursachen.

Die S2k-Leitlinie verdeutlicht ebenfalls, dass Strahlenbelastungen schädlich sind. Ihre immunologische Unbedenklichkeit ist nicht belegt. Die international anerkannte Linear No Threshold (LNT)-Annahme zeigt, dass es keinen verlässlichen „Schwellenwert“ gibt, da der Summationseffekt von Strahlendosen ihrer gesundheitlichen Nachhaltigkeit widerspricht.

In diesem Kontext eröffnet die IOM neue Wissensbereiche mit modernen digitalen Methoden zur strahlungsfreien Knochenanalyse mit Ultraschall. Informationen hierzu gibt es auf: [www.icosim.de](http://www.icosim.de) und [www.cavitau.de](http://www.cavitau.de). IOM versteht sich als das neuzeitliche Sammelbecken für ohne Umweltbelastungen erstellte medizinische Daten und neue Einsichten in moderne Forschung von Osseointegration und Osteoimmunologie.

**Dr. Dr. (PhD-UCN) Johann Lechner**  
Praxisklinik Ganzheitliche ZahnMedizin  
München  
[www.dr-lechner.de](http://www.dr-lechner.de)

Infos zum Autor



© Dr. Dr. Lechner



Eine Publikationsübersicht zur grundsätzlichen  
IOM-Literatur findet sich hier:



Infos zum Unternehmen



## Omnident und smartdent – starke Partner an minilus Seite

Verlässliche und hochwertige Produkte sind das A und O einer jeden zahnärztlichen Behandlung. Mit Omnident und smartdent hat minilu.de zwei starke Partner an der Seite, die genau das garantieren. Die beiden Marken mit besonders starkem Preis-Leistungs-Verhältnis gibt es nur bei ausgewählten Dentalhändlern. Omnident hat sich auf die Herstellung und den Vertrieb zahnmedizinischer Produkte und Geräte spezialisiert und deckt rund 80 Prozent aller Verbrauchsartikel in dentalen Praxen ab. Das in Rodgau ansässige Unternehmen beliefert Zahnarztpraxen und Labore in Deutschland und vielen Ländern weltweit mit hochqualitativen und zuverlässigen Produkten. smartdent ist ein leistungsstarker Dental-

dienstleister, dessen Schwerpunkt auf der erstklassigen Qualität der Produkte liegt. Diese sind DEKRA-geprüft, wodurch eine sichere Verwendung der Artikel gewährleistet werden kann. Das schlanke und dennoch leistungsstarke Produktportfolio sorgt für günstige Preise. Bereits 92 Prozent aller Praxen in Deutschland vertrauen auf die Qualität von Omnident und smartdent. Die Bestellung ist direkt über **minilu.de** möglich.

**minilu GmbH** • Tel.: 0800 5889919 • [www.minilu.de](http://www.minilu.de)

ANZEIGE

Medizinische Exklusiv-Zahncreme mit Natur-Perl-System

**NEU  
OHNE  
TITANDIOXID**

## Hocheffektiv und ultrasanft – die neue Pearls & Dents

### Jetzt weiter optimiert:

- ohne Titandioxid: Natürlichkeit, die man sehen kann
- hocheffektive Reinigung: 86,6 % weniger Plaque<sup>1</sup>
- ultrasanfte Zahnpflege: RDA 28<sup>2</sup>
- optimaler Kariesschutz mit Doppel-Fluorid-System 1.450 ppmF
- 100 % biologisch abbaubares Natur-Perl-System



### Besonders geeignet

- bei erhöhter Belagsbildung (Kaffee, Tee, Nikotin, Rotwein) und für Spangenträger



Dr. Liebe Nachf. GmbH & Co. KG  
D-70746 Leinfelden-Echterdingen  
[www.pearls-dents.de/zahnaerzte](http://www.pearls-dents.de/zahnaerzte)

Kostenlose Proben anfordern unter: [bestellung@pearls-dents.de](mailto:bestellung@pearls-dents.de), Betreff: „ZWP“



© David Prado – stock.adobe.com

## Umsatzsicherheit durch Zahnkredit

Wenn die Patientennachfrage nach hochwertigen zahnmedizinischen Selbstzahlerleistungen sinkt, gleichzeitig aber die Betriebskosten der Praxen steigen, ist guter Rat teuer. Günstige Finanzierungsangebote sorgen auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten für kostendeckende Gewinne. Der dent.apart-Zahnkredit zur Behandlungsfinanzierung bietet eine zinsgünstige Alternative zu klassischen Factoring-Teilzahlungslösungen, da der Finanzierungsvertrag ausschließlich zwischen Patient und dent.apart besteht. So fallen für den Zahnarzt keine Factoringgebühren an. Unmittelbar nach Abschluss des Zahnkredits wird der Selbstzahlerbetrag somit noch vor Behandlungsbeginn auf das Praxiskonto überwiesen und sorgt für eine hundertprozentige finanzielle Sicherheit von Anfang an. Gleichzeitig wird das Praxisteam entlastet, da die gesamte Abwicklung des Kredits über dent.apart als Partner realisiert wird.

Der Onlineantrag auf Kreditgenehmigung ist in 15 Minuten ausgefüllt und Patienten erhalten innerhalb von einem bis zwei Tagen eine Zusage mit Sofortauszahlung – Bonität vorausgesetzt.

Eine Win-win-Situation für Patienten und Zahnärzte! Weitere Informationen zum Thema Patientencredit unter: [www.dentapart.de/zahnkredit](http://www.dentapart.de/zahnkredit) sowie: [www.dentapart.de/zahnarzt](http://www.dentapart.de/zahnarzt)

### Ein Rechenbeispiel:

Bei einem Zuzahlungsbetrag von 6.000 Euro zahlt der Patient bei einer Laufzeit von 72 Monaten (statt der marktüblichen Zinshöhe von bis zu 15 Prozent einer Factoringteilzahlung) nur 5,99 Prozent. Damit sinkt die Monatsrate bei einer Laufzeit von 72 Monaten von 123 auf 98 Euro und die Zinsen betragen statt 2.915 lediglich 1.125 Euro. Dadurch ergibt sich eine Zinersparnis von fast 1.800 Euro bzw. 61 Prozent. Letztlich sinken die Gesamtkosten für Behandlung/Zinsen von 8.915 auf 7.125 Euro – ein erheblicher finanzieller Vorteil für den Patienten.

### Die Vorteile für die Patienten im Überblick

- Behandlungswünsche werden dank Ratenzahlung bezahlbar
- Günstige Finanzierungskosten
- Flexible Kreditlaufzeit
- dent.apart als umfassender Ansprechpartner

**dent.apart – Einfach bessere Zähne GmbH**  
Tel.: +49 231 586886-0 • [dentapart.de](http://dentapart.de)



## Refraktäre Parodontitis trotz guter Compliance?

Die Parodontitis hat als Ausdruck einer bakteriellen Dysbiose längst den Charakter einer Volkskrankheit entwickelt. Neben der Mundhygiene kommen den Schlüsselfaktoren Ernährung und Lebensgewohnheiten eine große Bedeutung zu. Bei therapierefraktärer Parodontitis hat sich die Einnahme hochreiner Orthomolekularia zur systemischen Reduktion der Entzündung bewährt. Doch wie hängt die Mikronährstoffversorgung mit dem Entzündungsgeschehen zusammen? Woran erkennt man eine „Silent Inflammation“? Und wie integriert man das ganzheitliche Parodontitis-Management in die Praxisabläufe? Antworten gibt Dr. Heinz-Peter Olbertz, Mikronährstoffexperte sowie Fachreferent für systemische Parodontologie und CMD, im Onlineseminar.



# Save the Date:

Das kostenlose Onlineseminar „Refraktäre Parodontitis trotz guter Compliance? – Mit nachhaltigem Entzündungsmanagement zum Behandlungserfolg“ findet am **14. Juni** von 18.00 bis 19.30 Uhr statt. Anmeldung unter: [www.hypo-a.de/paro](http://www.hypo-a.de/paro)

Infos zum Unternehmen



**hypo-A GmbH**




Tel.: +49 451 3072121

[www.hypo-a.de](http://www.hypo-a.de)

# Doctolib

## Online-Lernplattform für Zahnärzt:innen

Kurze Lernvideos, welche die verschiedenen Stellschrauben für eine erfolgreiche Praxis beleuchten.

-  **Personal, Gehalt und Motivation**
-  **Patient:innen gewinnen und Services ausbauen**
-  **Die idealen Workflows in der Praxis**



## Die perfekte Zahnarztpraxis

Hilfreiche Tipps rund um die Organisation Ihrer Praxis erhalten Sie in Doctolib's Videokurs. Scannen Sie dafür den QR-Code ein oder geben Sie ein:

[doctolib.info/onlinekurs](http://doctolib.info/onlinekurs)

\* Weiterführende Informationen finden Sie auf [info.doctolib.de/zahnarzt](http://info.doctolib.de/zahnarzt)

# Hygiene und Umweltschutz im Einklang

BLUE SAFETY GmbH  
Infos zum Unternehmen



Hygiene und Umweltschutz sind oft ein krasser Gegensatz. Für diese Herausforderung hat BLUE SAFETY etwas Neues entwickelt: die Vor-Ort-Herstellung. Um mit weniger Verpackungsmüll, unabhängiger, (rechts)sicherer und kostensenkend zu arbeiten. Dr. Dr. Markus Tröltzsch spricht dazu im Q&A mit Jan Papenbrock, Gründer und Geschäftsführer von BLUE SAFETY.



Jan Papenbrock, Gründer und Geschäftsführer von BLUE SAFETY.

## **BLUE SAFETY steht für Expertise in der Wasserhygiene, woher kam die grüne Idee?**

**Papenbrock:** In der Coronakrise haben uns zwei Dinge belastet: Lieferengpässe und Preisexplosionen. Daraus haben wir völlig neue Anwendungsdimensionen unserer patentierten Technologie entwickelt: nämlich die in medizinischen Einrichtungen selbst hergestellten Reinigungsmittel sowie Oberflächendesinfektions- und Trinkwasserdesinfektionsmittel als biozidrechtlich abgedeckte Anwendungen. Vor allem die permanente Desinfektion von Trinkwasser in Zahnarztpraxen ist heute ohne ein verkehrsfähiges Biozid nicht mehr darstellbar. Hier ist es für die Praxen besonders wichtig, sich abzusichern, ob das eingesetzte Wasserdesinfektionsmittel auch in Deutschland verkehrsfähig ist.

„Am Ende sparen manche von uns betreute Praxen teilweise bis zu 10.000 Euro im Jahr bei nur fünf Stühlen bestimmter Stuhlmarken durch weniger verschleißbedingte Reparaturen.“



Dr. Dr. Markus Tröltzsch ist unter anderem Co-Founder und Managing Director von Greenviu, einem internationalen Netzwerk für wissenschaftlich basierte Nachhaltigkeit in der Medizin. Weitere Informationen unter: [greenviu.com/de](https://greenviu.com/de)

## **Was macht die Eigenherstellung für Praxen ökologisch vorteilhaft?**

**Papenbrock:** Nimmst du CO<sub>2</sub>-Äquivalente einer 1.000 ml HDPE-Flasche für Trinkwasserdesinfektionsmittel in einer Praxis mit sechs Einheiten an, entspricht das in zehn Jahren einer CO<sub>2</sub>-Einsparung von etwa 1.500 Autokilometern, wenn die Stühle je vier Flaschen im Monat verbrauchen. Auf unsere Kundenpraxen umgerechnet vermuten wir, dass es in zehn Jahren circa 1,35 Millionen Kilometer sind. Dann reden wir noch nicht über die Energie zur Fabrikherstellung der Chemie und den Transport in die Praxis.

## **Allerdings darf Hygiene durch Weglassen von Wasserdesinfektionsmittel nicht leiden.**

**Papenbrock:** Richtig, mit unserer Systematik wird sie sogar sicherer. Durch das Weglassen von Wasserstoffperoxid und dem zentralen Einsatz des zugelassenen Trinkwasserdesinfektionsmittels aus SAFEWATER-Anlagen haben Praxen dann keine durch H<sub>2</sub>O<sub>2</sub> verfälschte Wasserproben mehr und können bei der jährlichen Wasseruntersuchung sogar gemäß DIN EN ISO 19458 beweisen, dass das Wasser aus dem Zahnarztstuhl sicher ist. Am Ende sparen manche von uns betreute Praxen teilweise bis zu 10.000 Euro im Jahr bei nur fünf Stühlen bestimmter Stuhlmarken durch weniger verschleißbedingte Reparaturen.

BLUE SAFETY GmbH • Tel.: 00800 88552288 • [www.bluesafety.de](https://www.bluesafety.de)

**Hinweis:** Desinfektionsmittel vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformationen lesen.



**Verlieb dich neu  
in Klasse II.  
Mit Dentsply Sirona.**

Vereinfachen Sie Ihre Klasse II Restaurationen und machen Sie es sich einfach, sie zu lieben!

Der Klasse II Ansatz von Dentsply Sirona mit seinen Produkten, die nahtlos ineinander greifen. Meistern Sie die häufigsten Herausforderungen wie bspw. Wiederherstellung des Kontaktpunktes und Vermeidung postoperativer Sensibilität – für Behandlungen, die mit Leichtigkeit gelingen.



Jetzt mehr erfahren:  
[www.dentsplysirona.com/class-II-solution](http://www.dentsplysirona.com/class-II-solution)

©2023 Dentsply Sirona Inc. All rights reserved.

 **Dentsply  
Sirona**

#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](http://shop.wh.com)





syneq FUSION

# CLOUDBASIERTE LÖSUNG

## für interdisziplinäres Datenmanagement

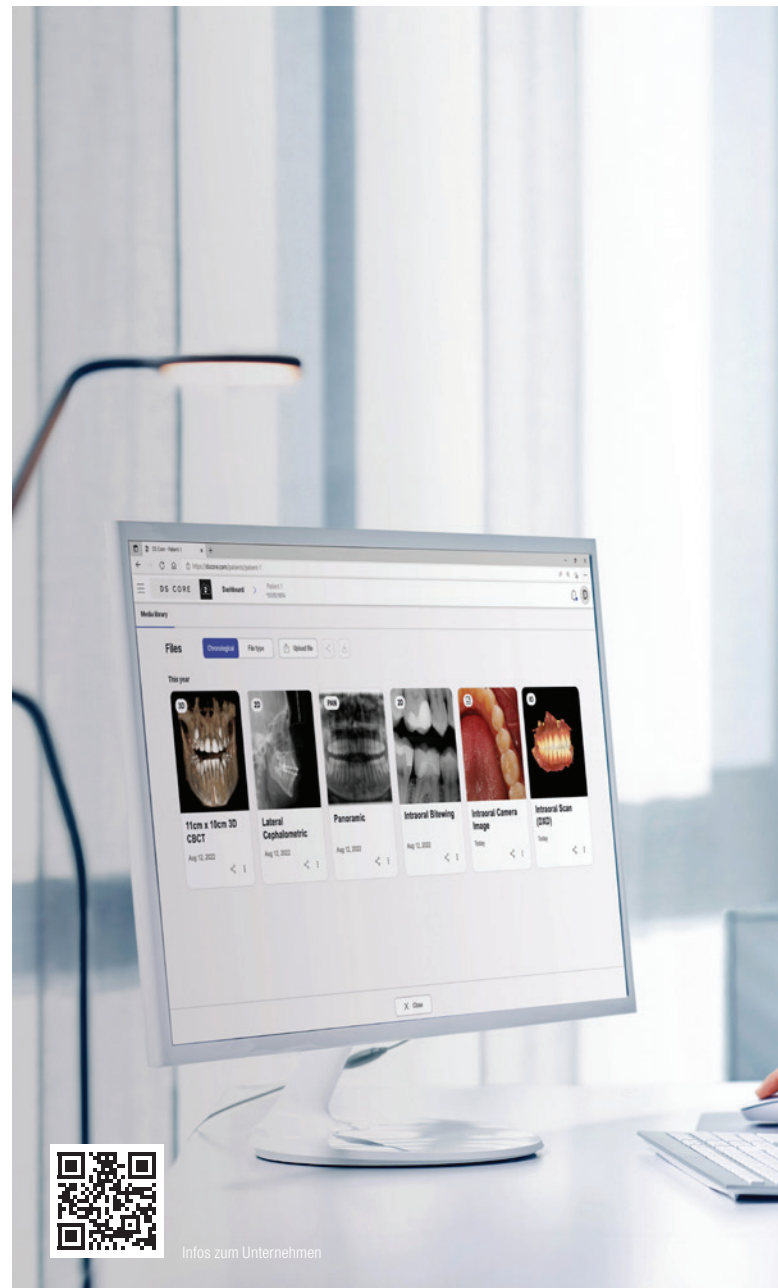
Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

**DATENMANAGEMENT** /// Eine der größten Herausforderungen in der modernen Arbeitswelt ist, dass der Datenberg täglich wächst. Um die Menge, Sicherheit und Nutzung einfach und effektiv zu verwalten, bieten Clouds eine ideale Lösung. Die Plattformlösung DS Core von Dentsply Sirona ermöglicht einen optimierten Datenaustausch innerhalb der Teams von Zahnärzten, Zahntechnikern und anderen Spezialisten und generiert aus gesammelten Daten geteiltes Wissen – für einen übersichtlichen, smarten und effizienten Workflow.

In der modernen Zahnmedizin werden immer häufiger Röntgenaufnahmen und zahntechnische Modelle rein digital erstellt, was zahlreiche Fragen zur korrekten Speicherung und sicheren Freigabe der umfangreichen Daten aufwirft. Die Plattform DS Core von Dentsply Sirona bietet eine ideale Lösung für die vernetzte Zusammenarbeit, da sie allen Beteiligten eines Behandlungsfalles einen einfachen Zugriff auf den gespeicherten Patienten-Content und so eine effiziente Zusammenarbeit ermöglicht.

### Verbesserte Konnektivität

Die Plattformlösung DS Core verbindet die verschiedenen Geräte von Dentsply Sirona innerhalb einer Praxis so miteinander, dass die jeweils generierten Daten ganz automatisch in die Cloud hochgeladen und dann der jeweiligen Patientenakte zugeordnet werden. Auf diese Weise entsteht eine übersichtliche Patienten-Mediathek an einem Speicherort, die stets up to date bleibt und den reibungslosen Workflow maßgeblich unterstützt: Der jeweilige Anwender kann unkompliziert sowie zeit- und ortsunabhängig auf die Daten zugreifen – direkt am Behandlungsstuhl oder auf einem PC im Büro. Das bewährt sich vor allem





## MEHR MÖGLICHKEITEN,

**MEHR SERVICE** Einer der großen Vorteile der Plattformlösung ist ihre Erweiterbarkeit und Zukunftsfähigkeit: DS Core Create bietet Zahnärzten schon jetzt einen einfachen Zugriff auf qualitativ hochwertige Expertendesigns für individuelle Patientenbedürfnisse etwa bei Bohrschablonen oder Bruxismusschienen, die anschließend in der Praxis in Primeprint gedruckt werden können. DS Core Care beinhaltet ein umfassendes, integriertes und leicht verständliches Service- und Supportpaket, um die Lebensdauer der Geräte zu optimieren. Der Plattformansatz verspricht Potenzial, indem unterschiedliche Partner auf smarte Weise zusammenfinden.



dann, wenn mehrere Zahnärzte in einer Praxis arbeiten, bei der Behandlungsplanung sowie der Patientenkommunikation. Die unbegrenzte Filesharing-Lösung ist gleichzeitig das Bindeglied für die Zusammenarbeit mit Spezialisten, Partnern und Laboren außerhalb der eigenen Praxis, die hilft, die Privatsphäre der Patienten zu schützen. Für eine vereinfachte Kommunikation mit Kollegen und Patienten ist DS Core zusätzlich mit einem „Communications Canvas“ ausgestattet. In dieser benutzerfreundlichen Oberfläche können 2D- und 3D-Röntgenbilder sowie Scans überall und jederzeit betrachtet, kommentiert und besprochen werden. Dafür sind keine zusätzlichen Softwarelizenzen, die gekauft und aktuell gehalten werden müssen, nötig. Zudem unterstützt DS Core den DSGVO- und HIPAA-konformen Datentransfer, da das aufwendige Teilen über nicht konforme Wege entfällt.

Einfache Bedienung, minimaler Zeitaufwand für die Installation, automatisches Roll-out von Updates: Die Kombination aus neuen Technologien und Services von DS Core kann die Effizienz steigern und erleichtert maßgeblich die vernetzte Zusammenarbeit mit Kollegen und Partnern. Dentsply Sirona bietet Nutzern während des gesamten Behandlungsprozesses einen erweiterten Support, sodass Zahnmedizinern mehr Zeit für ihre Patienten bleibt.

Bilder: © Dentsply Sirona

**SAFETY FIRST!** Die Sicherheit von Cloudlösungen hängt von verschiedenen Faktoren ab: Von der Qualität der IT-Infrastruktur des Anbieters über die Art und Weise, wie Daten verschlüsselt werden, bis hin zu den konkreten Sicherheitsmaßnahmen, die für den Datenzugriff implementiert wurden (Verschlüsselung, Zugriffskontrollen, Back-ups und Ähnliches). Cloudlösungs-User sollten sich daher umfassend zu den Datenschutzrichtlinien des Anbieters ihrer Wahl informieren. Zudem sollten Zahnarztpraxen sicherstellen, dass sie eigene Datensicherheitsmaßnahmen implementieren und die Einhaltung stets kontrollieren, wie zum Beispiel die Verwendung starker Passwörter, Firewalls und regelmäßiger Back-ups, um so sicherzustellen, dass die Daten, trotz externer Speicherung, auch „vor Ort“ sicher bleiben.

### INFORMATION ///

**Dentsply Sirona Deutschland GmbH**  
www.dentsplysirona.com

# TEST & RELAX:

## Das etwas andere Warenwirtschaftssystem

Ein Beitrag von Dorothee Holsten



**INTERVIEW** /// Das smarte Warenwirtschaftssystem DENTYTHING sorgt dafür, dass alle Instrumente stets parat sind, und entlastet somit das gesamte Team. Doch was bedeutet es für eine Praxis konkret, sich auf DENTYTHING zu verlassen? Wir fragten Dr. Nina Akuamo-Boateng, Praxis Hübner & Hübner in Augustdorf, bei der der Instrumentenschrank DENTY, das Herzstück von DENTYTHING, seit September 2022 in der Praxis steht.

Dr. Akuamo-Boateng, wie lief die Bevorratung der rotierenden Instrumente in der Praxis vor DENTYTHING ab?

Wenn es Zeit wurde, Instrumente nachzubestellen, nahmen wir Kontakt zu unserem persönlichen Komet-Fachberater auf. Er kam dann mit den Instrumentenmappen zu uns in die Praxis und wir besprachen gemeinsam die Bestellung. Dahinter standen immer die Fragen: Was brauchen wir? Wie viel benötigen wir davon? Und sollen wir auch in Neuheiten investieren? Das alles verlief sehr unkompliziert und die Instrumente wurden in kürzester Zeit geliefert. Aber natürlich mussten wir für diese Termine Zeit einplanen und uns entsprechend vorbereiten. Es war nicht immer einfach, inmitten eines Arbeitstages alle drei Behandler für die Beratung freizustellen. Außerdem nutzten wir für kleine Nachbestellungen regelmäßig den Komet Online-Store. Aber auch dort braucht man Zeit: das Heraussuchen der Figurnummern, sich durch die Bestellung durchklicken usw.







**Wie wurde der DENTY damals bestückt?**

Der DENTYTHING-Fachmann kam zu uns. Auch er orientierte sich an den Listen, die das Bestellverhalten der Praxis dokumentieren. Daraus wurde ersichtlich, welche Instrumente wir oft und regelmäßig bestellen und welche weniger. So ergab sich automatisch, womit wir den Instrumentenschrank bestücken.

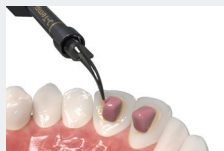
**Was hat sich seit der Einführung von DENTYTHING noch geändert?**

Ich glaube jeder Zahnarzt kennt diese stressigen Tage, an denen einfach vergessen wird, dass Entnahmen in das Bestellbuch eingetragen werden müssen. Ich erinnere mich zum Beispiel an eine Situation, als für die maschinelle Wurzelkanalaufbereitung mit F360 die Feile ISO .35 mit Überlänge fehlte. Das war natürlich ärgerlich und kommt nun dank DENTYTHING einfach nicht mehr vor. Das Bestellsystem ist komplett automatisiert und gibt uns jetzt die Sicherheit, dass alle Instrumente zu jeder Zeit verfügbar sind. Sie liegen schön geordnet in den Fächern parat, exakt gekennzeichnet mit einem Kometaufkleber, auf dem Figurnummer und Instrument abgebildet sind. Diese Ordnung nimmt uns sehr viel Stress, gerade in akuten Situationen.

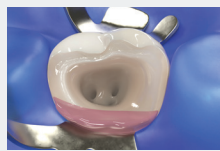
ANZEIGE

**J-Temp**<sup>TM</sup>  
TEMPORARY RESIN

**4** Indikationen – **1** Material



**Bissebung & temporärer okklusaler Aufbau**



**Halt für Kofferdam-Klammern**



**Provisorische Restaurationen**



**Verbindung zwischen mehreren Implantat-Abformpfosten**



ERFAHREN SIE MEHR UNTER  
[ULTRADENTPRODUCTS.COM/J-TEMP](http://ULTRADENTPRODUCTS.COM/J-TEMP)



# LUST AUF NEUES

Neben dem Standardsortiment wollten wir gleichzeitig aber auch neue Produkte ausprobieren. Genau hier kommt ein großer wirtschaftlicher Vorteil von DENTYTHING zum Tragen: Man bezahlt nur, was tatsächlich entnommen wurde. Dadurch trauten wir uns, auch Instrumente im DENTY zu lagern, die wir irgendwann zu gegebener Indikation einmal testen werden – ganz ohne finanzielle Vorleistung. Wir bezahlen sie erst, wenn wir sie eingesetzt haben. So liegen jetzt in einem Fach zum Beispiel besonders kleindimensionierte Rosenbohrer für die erweiterte Fissurenversiegelung. Das ist ein großartiges Konzept, das uns zum Testen anregt!

(Dr. Nina Akuamo-Boateng)

## Kam das Team schnell mit der Bedienung des Tablets klar?

Ja, die Software ist einfach aufgebaut und intuitiv zu bedienen. Da wird man quasi blind durchgeführt. Anfangs zeigte das Team etwas Skepsis gegenüber DENTYTHING, nach dem Motto „Das brauchen wir nicht“. So ist es ja häufig, wenn Arbeitsvorgänge geändert werden. Wir erlebten die Zurückhaltung auch bei der Einführung unseres Intraoralscanners für die digitale Abdrucknahme. Heute sind alle froh über die Anschaffung von DENTYTHING. Sie wollen das Warenwirtschaftssystem nicht mehr missen und sind klar von den Vorteilen im Arbeitsalltag überzeugt.

## Wo wurde der Instrumentenschrank in der Praxis positioniert?

Der DENTY steht momentan noch in unserem Büro, weil dies der kürzeste Laufweg in die Behandlungszimmer ist. Ich denke, dass bei Praxisneugründungen beziehungsweise -sanierungen konkret berücksichtigt werden sollte, dass der Schrank einen idealen Platz findet. Das ist die Sache wert!

## Würden Sie DENTYTHING jungen Zahnärzten also direkt von Anfang an empfehlen?

Gerade bei Neugründern bzw. jungen Zahnärzten muss es sich einpendeln, wie das Standardsortiment aussehen soll und wie viel man wovon benötigt. Außerdem stehen ja gerade in dieser Phase wirtschaftliche Fragen im Vordergrund. Da bildet DENTYTHING die ideale Basis – risikofrei und sicher.

Sofern nicht anders vermerkt, Fotos: © Komet Dental



Hier geht's zum Produktvideo.

**Dr. Nina Akuamo-Boateng** • Praxis Hübner & Hübner  
Pivitsheider Straße 18a • 32832 Augustdorf  
[www.huebner-huebner.de](http://www.huebner-huebner.de)

Komet Dental  
Infos zum Unternehmen



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

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

**Dr. Martina Pionier:** 12:05  
Warum?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

scan mich!



Jetzt kostenfrei Starterpaket bestellen!



Tel.: 0231 – 586 886 – 0



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



Einfach bessere Zähne.®

**dent.apart**®

# Vom Materialhersteller zum Systemanbieter

## DIE ZENTRALE ROLLE DES 3D-DRUCKERS

Ein Beitrag von Dr.-Ing. André Neumeister und Gregory Lenzen, M.Sc.

**DIGITALE TECHNOLOGIEN** /// Die patientenindividuelle Produktion ist in kleinen inhabergeführten Dentallaboren, aber auch in großen Fertigungszentren etabliert und bildet das Rückgrat der zahntechnischen Versorgung. Für bestimmte Applikationen wurden in der Vergangenheit schrittweise digitale Verfahren eingeführt. Seitdem können Dentalmodelle nicht mehr nur aus Gips, sondern auch aus Kunststoff mittels 3D-Druck oder CNC-Frästechnik effizient hergestellt werden. Ein Übersichtsartikel über die Vor- und Nachteile der jeweiligen Systeme sowie eine neue, innovative Low-Cost-Lösung in der digitalen Prozesskette.

Insbesondere die ersten Schritte dieser digitalen Fertigung waren mit hohen Investitionskosten und Aufwand, zeitgleich aber auch mit hohem Misserfolg verbunden. Während die Frästechnologie mittlerweile etabliert ist und das digitale Standbein in der zahntechnischen Produktion darstellt, ist der Erfolg des 3D-Drucks auf wenige Applikationen beschränkt. Gängig ist heutzutage die industrielle Fertigung von Tiefziehmodellen, KFO-Modellen sowie einiger Medizinprodukte, wie zum Beispiel Bondingtrays und Bohrschablonen.

Vor vier Jahren auf 260 Millionen Dollar geschätzt, wird das globale Marktvolumen in der generativen Dentalfertigung bis Ende 2025 auf 930 Millionen Dollar prognostiziert. Die aktuelle weltpolitische Lage, Engpässe in den Lieferketten und nicht zuletzt die damit einhergehende hohe Inflationsrate, üben einen hohen Kostendruck auf die Anwender aus. Steigende Lohnkosten bei gleichzeitig anwachsendem Fachkräftemangel verstärken diesen Effekt. Teil- oder vollautomatisierte Prozesse in der Fertigung können

diesen Herausforderungen Rechnung tragen und zu Kosteneinsparungen in der Herstellung dentaler Produkte einen Beitrag leisten.

Ein modernes, effizientes Produktionssystem sollte heute daher zu einem geringeren finanziellen Aufwand angeschafft werden können, um dem hohen Kostendruck Rechnung zu tragen und einen Markteintritt zu vereinfachen. Gleichzeitig muss das System jedoch höchsten Ansprüchen bezüglich Qualität, Nutzerfreundlichkeit und Zuverlässigkeit genügen, um nicht zuletzt den gestiegenen rechtlichen Vorgaben zu entsprechen. Als Teil des Produktionssystems spielt dabei der 3D-Drucker eine wesentliche zentrale Rolle. Die Anforderungen der Dentalindustrie an die patientenindividuelle Fertigung sind und bleiben sehr herausfordernd. Erfahrene, traditionell geprägte, professionelle Anwender in Labor und Praxis erfordern einen hohen Überzeugungsaufwand und ein ausgereiftes Produkt, um die Akzeptanz für erwiesenermaßen effizientere Produktionsmethoden zu schaffen.

Dr.-Ing. André Neumeister  
Infos zum Autor



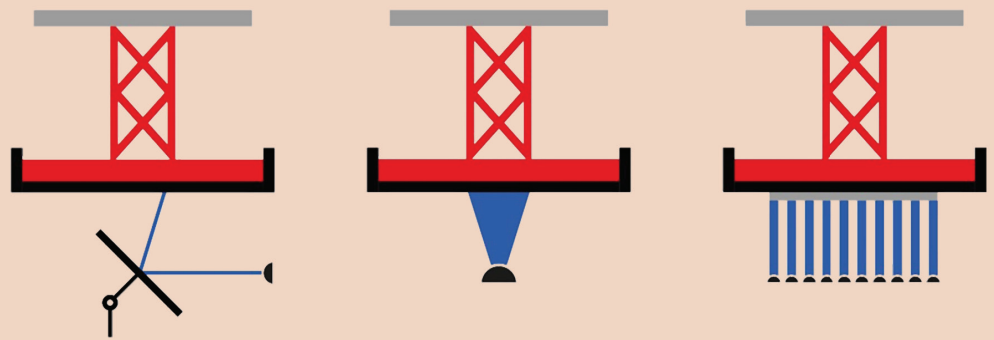
Literatur



# SLA

# DLP

# LCD



## Der Vergleich: Etablierte vs. neue Technologien

3D-Drucker auf Basis der LCD-Technologie sind ein Schlüsselement, diesen Zielkonflikt wirtschaftlich zu lösen. Die meisten der am Markt erhältlichen Desktop-3D-Drucker arbeiten nach demselben Funktionsprinzip mit einer Belichtungseinheit, die schichtweise Bilder in eine mit lichthärtendem Harz gefüllte Wanne projizieren (Abb. 1). Die Bauteile werden von der beweglichen Achse in der Schichtdicke in entsprechenden Abständen aus dem Harz herausgezogen und so sukzessive aufgebaut.

SLA-Drucker haben prinzipbedingt den Nachteil vieler beweglicher Teile, die präzise eingestellt und im Zweifelsfall teuer ersetzt werden müssen. DLP-Drucker sind auf eine aufwendige integrierte Projektortechnik angewiesen, die einen Großteil der Gesamtkosten des Druckers ausmachen.

LCD-Drucker hingegen weisen eine Belichtungsquelle in Form von LEDs auf, die UV-Licht auf das direkt unter der Wanne befindliche LC-Display werfen. Dieses Display lässt das Licht nur in den für die jeweilige Schicht benötigten Bereichen passieren und agiert so als Maske. Da für diese Belichtungsform weder bewegliche Teile noch aufwendige, optische Komponenten benötigt werden, kann hier kosteneffizient konstruiert und gefertigt werden.

Tabelle 1 stellt die aus der Technologie resultierenden Vor- und Nachteile der wesentlichen technischen Merkmale der verschiedenen in der Zahntechnik verwendeten 3D-Drucktechnologien gegenüber.

Abb. 1: Prinzipschaubild der verschiedenen Drucktechnologien – von links nach rechts: SLA, DLP, LCD. (Grafiken: © Dreve Dentamid)



ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing

B E M A + G O Z



## DER Kommentar




# Abrechnung? Ohne Haken!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

**Jetzt 10 Tage kostenlos testen:**  
[www.bema-goz.de](http://www.bema-goz.de)

# SLA DLP LCD



<b>Kapazität</b>	Baugeschwindigkeit (volle Plattform)	-	+	+
	Bauplattformgröße	○	○	+
<b>Qualität</b>	Genauigkeit und Präzision	○	+	+
	Oberflächenqualität	+	+	+
<b>Kosten</b>	Applikationsvielfalt	○	+	○
	Anschaffungskosten	○	-	+
	Wartungsaufwand	-	-	+

Tab. 1: Technologievergleich SLA, DLP, LCD im Preissegment < 15.000 Euro pro Desktopgerät.

Die LCD-Technologie bietet das beste Verhältnis zwischen Kapazität und Kosten, ohne dabei Abstriche bei den entscheidenden technischen Merkmalen wie Baufeldgröße und Durchsatz in Kauf nehmen zu müssen.

Die erreichbare Oberflächengüte LCD-gedruckter Bauteile ist mit Bauteilen der anderen beiden im Dentalbereich etablierten Verfahren vergleichbar: Leichte Unterschiede, die durchaus als Vorteil interpretiert werden können, lassen sich am Glanz und der Glätte der Oberflächen feststellen (Abb. 2). Die oft beim DLP-Druck sichtbare, teils ausgeprägte Treppenstruktur der einzeln aufeinander aufgesetzten Schichten fällt beim LCD-Druck weniger auf.

Neben den visuellen Gesichtspunkten ist insbesondere die Maßhaltigkeit (beschrieben durch Genauigkeit und Präzision) entscheidend für ein dentales Produktionssystem. Die Herausforderung ist die exakte Umsetzung der digitalen Daten in ein

physisches Objekt. Der Anwender erwartet dauerhaft stabile und langfristig vergleichbare Produktionsergebnisse, was technische Merkmale (wie eine kalibrierte Optik), entsprechend genaue mechanische Komponenten im Drucksystem und abgestimmte Druckparameter, erfordert.

Für die Entwicklung der Fertigungsparameter (auch bekannt unter den Begriffen *Buildstyles* oder *Profile*) der unterschiedlichen Produkte ist bei Dreve eine genaue Überprüfung der Anforderungen vorgenommen worden.

Ein marktgerechtes 3D-Drucksystem für die Dentalbranche muss demnach folgende Kriterien erfüllen:

- Hohe Genauigkeit und Präzision
- Robuste Prozesse/hohe Prozessfähigkeit
- Applikationsgerechte Profile
- Werkskalibrierung

Abb. 2: Detailaufnahme der Unterseite eines hohlgelegten Dentalmodells aus FotoDent® – links: DLP, rechts: LCD.



- Bedienkomfort
- Wirtschaftlichkeit
- Zuverlässigkeit
- Kompatibilität mit FotoDent®

Die Umsetzung liefert eine marktgerechte Funktionalität des Produktionssystems. Während die flüssigen Kunststoffe – bedingt durch ihre chemische Formulierung – bestimmte Potenziale bereits liefern, ist die Verarbeitung während des Prozesses von ebenso hoher Priorität, um die Herstellung des Produktes und seine resultierende Anwendbarkeit ganzheitlich zu gewährleisten. Die Erbringung dieses Nachweises nennt sich Validierung, eine notwendige Voraussetzung für die Herstellung von Medizinprodukten.

<b>Bohrschablone</b>	Biokompatibilität	Maßhaltigkeit (Passung zum Zahn, Passung der Hülse)	Festigkeit gegen Druck	Farbe
<b>Tiefziehmodell</b>	Hohe Druckgeschwindigkeit	Festigkeit gegen Druck	Temperaturbeständigkeit	Szenariengerechte Druckprofile
<b>Stumpfmmodell/ Situationsmodell</b>	Festigkeit gegen Abrieb	Hohe Genauigkeit (Friktion, Passung Stumpf zur Basis)	Möglichst designunabhängige Funktionalität	Szenariengerechte Druckprofile
<b>Abformlöffel</b>	Biokompatibilität	Festigkeit gegen Scherung und Druck	Hohe Druckgeschwindigkeit	Effiziente CAM-Vorbereitung

Tab. 2: Übersicht Produkthanforderungen für ausgewählte Produktbeispiele.

ANZEIGE

**minilu - alles für Prophylaxe-Stars und Bleaching-Profis**

**Bester Support für deine PZRs, Bleachings und mehr:**

- ✓ Maxi Auswahl an Prophylaxe- und Bleaching-Produkten
- ✓ Über 45.000 Markenartikel zu mini Preisen superschnell geliefert
- ✓ Easy bestellt und komfortabel verwaltet mit der minilu WaWi
- ✓ Top-Weiterbildung in der minilu Academy

**mini Preise, maxi Service**

**minilu.de**  
... macht mini Preise

Unterschieden werden grundsätzlich Labor- und Medizinprodukte verschiedener Klassen. Bei den Medizinprodukten gibt es sowohl Hilfsmittel (Bohrschablone, Abformlöffel) als auch im Körper über längere Zeit verbleibende Produkte (Zahnersatz, prothetische Produkte).

Klassiker unter den Hilfsmitteln sind bereits der patientenspezifisch konstruierte Abformlöffel sowie die implantologisch verwendete Bohrschablone. Letztgenannte erfordert unter anderem ein hohes Maß an Genauigkeit, welches durch die Nutzung von 3D-Druck nachgewiesenermaßen erreichbar ist. Eine ausreichend hohe Festigkeit muss sicherstellen, dass die Schablone während des implantologischen Eingriffs nicht zerbricht. Dasselbe gilt auch für den Abformlöffel, der in der Anwendung besonders hohen Biege- und Scherbeanspruchungen ausgesetzt ist. Hersteller von Löffeln wünschen sich zudem eine schnelle, verzögerungsfreie Aufbaurrate, da sie bauartbedingt am zuverlässigsten und effizientesten in vertikaler Bauweise gedruckt werden können. Der Anteil an Stützstrukturen und der damit verbundenen Nacharbeit wird so minimal und das Auftreten von Verzögerungen im vertretbaren Rahmen gehalten.

**Die Lösung: die strategische Kooperation zwischen Phrozen und Dreve**

Seit Ende 2021 etablieren Dreve und Phrozen die Lösung für den professionellen dentalen 3D-Druck. Die Kombination der 3D-Druck-Expertise beider Unternehmen in ihren Kompetenzbereichen ist die strategische Voraussetzung für das neue, maßgeschneiderte Produkt: Während Phrozen im Gerätebau, vor allem durch den Einsatz der LCD-Technologie, neue Märkte erschließt, setzt Dreve durch kontinuierliche Innovationen in der Dentalmaterial- und Profilentwicklung seit langer Zeit Maßstäbe. Durch diese Kooperation ergeben sich Vorteile in Bezug auf Sicherheit, Zuverlässigkeit, Qualität und Wirtschaftlichkeit des hergestellten Produkts. Durch die große Plattform können zwei- bis dreimal so viele Bauteile je Druckvorgang im Vergleich zu etablierten DLP-Vergleichsgeräten hergestellt werden (Tab. 3).

Material	Bauteile/ Plattform	Bau- geschwindigkeit (in mm/h)
FotoDent® biobased model	> 20	> 20
FotoDent® model2	> 20	> 25
FotoDent® tray	> 15	> 50
FotoDent® IBT	> 10	> 15

Tab. 3: Typische Kennzahlen zum Produktionsoutput.



Abb. 3: Die Dreve Dentamid GmbH bietet mit dem 3D-Drucksystem Phrozen Sonic XL 4K als erster etablierter dentaler Systemanbieter eine professionelle Low-Cost-Lösung in der digitalen Prozesskette an.

Durch die geringeren Anschaffungs- und Instandhaltungskosten des LCD-Druckers im Vergleich zur DLP-Technologie lässt sich eine signifikante Kostenreduktion bei gleichbleibender Produktspezifikation und -qualität erreichen. Typische Produkteigenschaften wie mechanische Belastbarkeit, Biokompatibilität, Oberflächengüte, Ästhetik und Genauigkeit sind vergleichbar mit DLP-gefertigten Produkten.

Der Phrozen Sonic XL 4K, qualified by Dreve (Abb. 3), sticht mit abgestimmten Profilen und weiteren Detailoptimierungen hervor. Das Gerät bildet so die perfekte validierte Symbiose zwischen kalibriertem Gerät und innovativem Material: eine funktionierende „ready-to-use“-Systemlösung mit abgestimmtem Prozess für die Produktion patientenindividueller, hochqualitativer Produkte.

**Fazit**

3D-Drucker erleichtern die zahntechnische Fertigung enorm und ermöglichen sowohl Praxen als auch Laboren eine größere Flexibilität und effizientere Arbeitsabläufe. Der optimierte digitale Workflow von Dreve bietet einen schnellen und einfachen Zugang zum dentalen 3D-Druck. Gemeinsam mit dem 3D-Druckharz-Portfolio der FotoDent®-Serie, zugehörigen eigenen Wasch- und Nachhärteeinheiten, werden die höchsten Standards hinsichtlich Oberflächenqualität und Maßhaltigkeit erzielt.

Der neue 3D-Drucker

in Aktion!



Hier geht's zum **Video.**



# Ersparen Sie Patienten einschneidende Erlebnisse.

S3 – Leitlinie der EFP:

Ligosan® Slow Release als Adjuvans zusätzlich  
zur subgingivalen Instrumentierung erwägenswert.

## Ligosan® Slow Release

Behandelt Parodontitis wirksam –  
bis in die Tiefe.

- » klinisch bewiesene antibakterielle und antiinflammatorische Wirkung für bessere Abheilung der Parodontaltaschen
- » hohe Patientenzufriedenheit dank geringer systemischer Belastung
- » einfache und einmalige Applikation des Gels; kontinuierliche lokale Freisetzung des Wirkstoffs Doxycyclin über mindestens 12 Tage

Ein Anwendungsvideo und weitere Informationen können  
Sie sich unter [kulzer.de/taschenminimierer](http://kulzer.de/taschenminimierer) ansehen.

Mundgesundheit in besten Händen.



**KULZER**  
MITSUI CHEMICALS GROUP

# „Optimaler Allrounder in der Praxis“

Ein Beitrag von Christin Hiller



**TESTIMONIAL** /// Im April 2022 eröffneten Dr. Kai Bihler und Zahnärztin Tamara Bihler ihre eigene Praxis im hessischen Hanau durch Übernahme. Neben der allgemeinen Zahnheilkunde werden Schwerpunkte in den Bereichen Kinderzahnheilkunde und Endodontologie gelegt und Patienten – von jung bis alt – in einer freundlichen, familiären Art willkommen geheißen. Im Segment Praxisausstattung setzten die Gründer auf die Instrumentenserie Synea von W&H. Diese konnte im persönlichen Produkttest überzeugen.

Unsere Praxis hat eine Fläche von circa 250 Quadratmetern mit vier Behandlungszimmern, einem Steri und einem eigenen zahntechnischen Labor. Die Vorgängerpraxis war eine Familienpraxis mit mehr als 30 Jahren positiver Präsenz vor Ort und wir freuen uns, genau dieses Konzept fortsetzen zu können. Übernommen haben wir nicht nur das Praxiskonzept, sondern auch den Großteil der Ausstattung, auch im Bereich Instrumente. Doch schnell stellten wir fest, dass uns der bis dahin in der Praxis vorherrschende Hersteller nicht überzeugen konnte – wir entschieden uns für einen Wechsel zu W&H.

## Erfahrung macht den Unterschied

Hand- und Winkelstücke von W&H waren uns grundsätzlich schon bekannt, wir arbeiteten mit diesen in unseren früheren Anstellungen. Es lag folglich nahe, die Instrumente auch noch einmal mit Blick auf unsere eigene Praxisausstattung in Betracht zu ziehen. Überzeugen konnte schlussendlich Synea. Aktuell befinden sich zehn Instrumente der Synea-Reihe bei uns im Umlauf, das Gerät Implantmed sowie einige chirurgische Instrumente.

## Allrounder im Bereich Prothetik und Kons

An Synea schätzen wir insbesondere die Ergonomie und die Zuverlässigkeit. Die Hand- und Winkelstücke liegen mit ihrem Gewicht sehr gut in der Hand, für mich

Zahnärztin Tamara Bihler und Dr. Kai Bihler bieten eine breit aufgestellte Zahnmedizin: von Prophylaxe und Parodontologie über Endo, Zahnersatz und Zahnästhetik bis Implantologie und Kinderzahnheilkunde. Auch die Versorgung mit unsichtbaren Zahnspangen gehört zum Leistungsspektrum der modernen Praxis.



# IN EINEM DURCH!

Applizieren. Trocknen. Lichthärten.



W&H Deutschland GmbH  
Infos zum Unternehmen



persönlich ein angenehmes Gefühl. Der Instrumentenkopf ist klein gearbeitet und damit optimal, um prothetische und konservierende Behandlungen durchzuführen: vom Kind bis zum Senior mit ggf. nur geringer Mundöffnung. Ich weiß, dass es auch eine Mikroturbine von W&H gibt, habe bisher aber zu keinem Zeitpunkt das Bedürfnis nach einem noch kleineren Kopf gehabt – die Kopfgröße ist einfach ideal.

## Bewusste Entscheidung für Premiumprodukte

Mein Großvater sagte immer „Wir sind zu arm für billige Lösungen“ – dies lässt sich auch auf meine Ansicht zur wirtschaftlichen Führung einer Praxis münzen. Produktentscheidungen sollten immer gut überlegt und bewusst getroffen werden, oft lohnt es sich, mehr zu investieren – dafür aber nachhaltig. Auf W&H trifft genau dies zu. Ich habe den Eindruck, qualitativ hochwertige Produkte zu erwerben, die ich viele Jahre bis Jahrzehnte nutzen kann. Bisher wurde dieser Eindruck immer wieder bestätigt.

Damit das auch so bleibt, setzen wir auf die bestmögliche Pflege und Aufbereitung unserer Instrumente mit Thermodesinfektor, den empfohlenen Ölsprays sowie Autoklav. Besonderes Augenmerk wird auf die Spannzangenpflege gelegt mit entsprechender Instruierung des Teams. Sollten wir unser Winkelstückkontingent zukünftig aufstocken müssen, werden wir dies aller Voraussicht nach wieder mit der Marke W&H tun. Ich denke, dies ist Argument genug für unsere Zufriedenheit.

Weitere Informationen zu Synea von W&H unter [wh.com](http://wh.com).



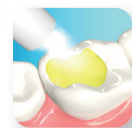
## CLEARFIL™ Universal Bond Quick

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.

BORN IN JAPAN

Kuraray Europe GmbH, BU Medical Products, Philipp-Reis-Str. 4, 65795 Hattersheim am Main, +49 (0)69-305 35 835, [dental.de@kuraray.com](mailto:dental.de@kuraray.com)  
[www.kuraraynoritake.eu](http://www.kuraraynoritake.eu)

Das Video zur Initiative  
**THE BIG RETHINK**  
gibt's hier.



PRAXIS

# THE BIG

## Für einen gleichberechtigten

Ein Beitrag von Alicia Hartmann

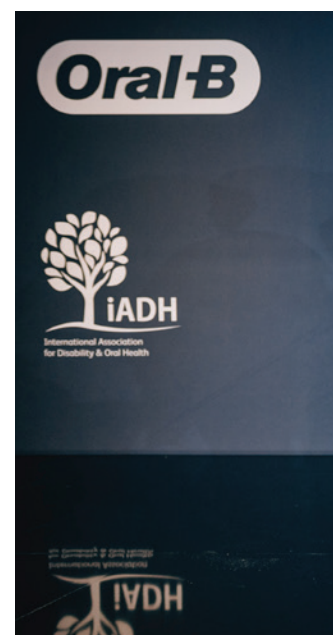
**INKLUSIVE ZAHNMEDIZIN** /// Eine neue von Oral-B veröffentlichte Studie zeigt, dass ein Drittel der 166 Millionen Menschen in Europa, die in unterschiedlichen Formen von einer Behinderung betroffen sind, im vergangenen Jahr unter Zahnfleischproblemen gelitten hat. Mit ihrer neuen Initiative THE BIG RETHINK setzt sich das Unternehmen intensiv für eine gleichberechtigte Mundgesundheit ein. Welche Punkte die Initiative umfasst, erläutert Daniel Patrick Grotzer, Senior PSR Manager für die D-A-CH-Region bei Oral-B, im *ZWP*-Interview.

Herr Grotzer, welche Mission liegt THE BIG RETHINK zugrunde?

Schon immer waren wir bei Oral-B der Meinung, dass jeder Mensch eine gleichberechtigte Mundpflegeerfahrung verdient. Unsere Mission ist seit jeher, Erwachsenen und Kindern in ihrem Zuhause zu einer besseren Mundgesundheit zu verhelfen. Mit der neuen, langfristig angelegten Initiative THE BIG RETHINK haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, Mundpflege für alle Menschen und insbesondere für Menschen mit Behinderung zugänglicher und positiver zu gestalten. Denn Menschen mit Behinderung erfahren erhebliche Ungleichheiten in Bezug auf den Erhalt ihrer Mundgesundheit und stehen vor besonderen Herausforderungen, wie unsere Forschungen zeigen. Außerdem ergab unsere Befragung, dass viele Menschen mit Behinderung an empfindlichen Zähnen, Zahnschmerzen und Zahnfleischerkrankungen leiden. Bleiben diese Symptome unbehandelt, können erhebliche gesundheitliche Probleme die Folge sein. In Partnerschaft mit der International Association for Disability and Oral Health (iADH) ist THE BIG RETHINK entstanden, um den enormen Bedarf an Hilfsangeboten zu decken. Durch unsere Innovationen und Weiterbildungsformate intensivieren wir unser Bemühen, Lösungen und Hilfestellungen im Bereich der integrativen Mundgesundheit zu entwickeln.

Wie sehen die Maßnahmen Ihrer Initiative konkret aus?

Einer unserer ersten Schritte in der Zusammenarbeit mit der iADH ist die gemeinsame Entwicklung des Programmes „Positive Praxis“. Mit diesem Programm schulen wir Zahnarztpraxen darin, wie sie im Umgang mit Patienten mit Behinderung noch selbstsicherer und integrativer werden können. Das Programm beinhaltet unter anderem Webinare mit dem Schwerpunkt auf inklusiver Sprache und Kommunikation mit Patienten mit Behinderung. Dazu gibt es von Experten entwickelte Videoinhalte mit praktischen Ratschlägen, wie Praxen dafür sorgen können, dass Patienten mit Behinderung ein positives Erlebnis in der Praxis haben. Wichtig ist auch die Bereitstellung von Infomaterial, welches Praxismitarbeiter dabei unterstützt, mehr Selbstbewusstsein im Umgang mit dieser Patientengruppe zu entwickeln. Wir setzen auf eine enge Zusammenarbeit mit den Praxen, um die Behandlungsräume durch passendes Zubehör und die richtige Ausstattung zugänglicher zu gestalten. Weitere Bestandteile des Programms, die sich bereits in der Umsetzung befinden, sind vor allem der Ausbau der



# RETHINK:

## Zugang zur Mundpflege



### Mitwirkende der Auftaktveranstaltung zu THE BIG RETHINK:

Die britische Podcasterin Nikki Fox, Alison Dougall, Professorin für Special Care Dentistry und Vorstandsmitglied der iADH, der britische Influencer James Hunt von Stories About Autism, Johanna Norderyd von der iADH, der bekannte deutsche Schauspieler André Dietz, Jennifer Davis, Chief Executive Officer für Healthcare bei Procter & Gamble, und Benjamin Binot, Senior Vice President von Procter & Gamble Europe Oral Care (v.l.n.r.).

Barrierefreiheit unserer Website, außerdem starten wir im Mai dieses Jahres einen deutschlandweiten Instore-Test mit unserer Oral-B-Zahnpasta und dem Navilens-Symbol. Dieses ermöglicht sehbehinderten Menschen, die Produktdetails über die Navilens-App auf ihrem Telefon hören zu können, womit sie im Geschäft nicht auf die Hilfe einer anderen Person angewiesen sind.



Procter & Gamble  
Service GmbH  
Infos zum Unternehmen



Informationen zur Initiative  
THE BIG RETHINK

**Stichwort Produktentwicklung:** Menschen mit Einschränkungen haben besondere Bedürfnisse bei der täglichen Zahnpflege. Wie berücksichtigen Sie dies bei der Entwicklung neuer Produkte?

Wir sind uns bewusst, dass wir kontinuierlich daran arbeiten müssen, unser Unternehmen, unsere Marken und unsere Dienstleistungen noch integrativer zu gestalten. Dafür kooperieren wir eng mit der iADH, um jedem Menschen eine gleichberechtigte Mundpflegeerfahrung bieten zu können – sei es in der Zahnarztpraxis, durch leicht zugängliche sowie individuelle Tipps und Tricks oder mit den Produkten für die Erhaltung der Mundgesundheit zu Hause. Wir stehen aktuell noch am Anfang unserer Reise und arbeiten an mehreren Prototypen, von denen wir hoffen, dass sie die Mundgesundheitserfahrungen für Menschen mit sichtbaren und nicht sichtbaren Behinderungen verbessern werden. Wir sind bestrebt, uns stetig fortzubilden, um unsere Arbeit sowohl mit Fachleuten als auch mit Verbrauchern weiterhin zu optimieren.



Daniel Patrick Grotzer, Senior PSR Manager für die D-A-CH-Region bei Oral-B.



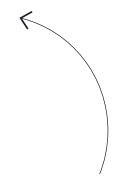
© KaVo Dental



Jetzt Video anschauen: KaVo uniQa – Mehr Design, mehr Komfort und mehr Freude.



Infos zum Unternehmen



## KaVo uniQa erhält „Special Mention“ beim German Design Award

Seit dem Launch in 2022 überzeugt die neue Behandlungseinheit von KaVo, die KaVo uniQa, die internationale Dentalwelt. Nun ist sie auch ganz offiziell eine Gewinnerin: Sie wurde mit einer „Special Mention“ in der Kategorie Medical Rehabilitation and Health Care im Bereich Excellent Product Design des German Design Award ausgezeichnet. Der Premiumpreis des Rat für Formgebung zählt branchenübergreifend zu den angesehensten Awards der Designlandschaft. „Gute Gestaltung setzt eine tiefgehende Auseinandersetzung mit den Herausforderungen unserer Zeit voraus – denn gesellschaftliche wie politische Veränderungen verlangen ein stetiges Hinterfragen sowie die Fähigkeit, neue Schwerpunkte zu setzen und bisher unbekannte Perspektiven miteinzubeziehen. Beim German Design Award machen wir diejenigen Unternehmen, Projekte und Produkte sichtbar, die diese Transformationen mitgehen, nachhaltige Lösungen vorantreiben und innovative Antworten auf eine sich stets verändernde Welt geben“, erklärt Lutz Dietzold, Geschäftsführer des Rat für Formgebung. Die neue KaVo uniQa, die erste Behandlungseinheit der Premium-Kompaktklasse, setzt mit ihrem Gesamtpaket ein markantes Zeichen für mehr Design, maximale Individualität, zukunftsfähige Technologie und optimalen Komfort in der modernen Zahnarztpraxis. Weitere Informationen zur Einheit unter: [www.kavo.com](http://www.kavo.com)

Produktmanagerin Linda Weick von KaVo Dental freut sich über die Auszeichnung.

Quelle: KaVo Dental GmbH



## Europäischer Parodontologietag im Mai

Rund zehn Millionen Menschen sind in Deutschland an einer schweren chronischen Parodontitis erkrankt. Am 12. Mai, dem Europäischen Parodontologietag, nimmt Aminomed, die medizinische Kamillenblüten-Zahncreme von Dr. Liebe, die Wechselwirkungen von Parodontitis und der Gesundheit des gesamten Körpers in den Fokus: mit Aufklärung zur Selbsthilfe, Produktproben und einem Parodontitis-Online-Risikotest ([www.aminomed.de/PRT](http://www.aminomed.de/PRT)). Entzündungen gar nicht erst entstehen zu lassen, lautet die Devise gegen Parodontitis und Co. Aminomed reduziert den Gingiva-Index um 68,5 Prozent.<sup>1</sup> Bestehende Plaque verringert sich nach vier Wochen um 56,9 Prozent.<sup>1</sup> Mit einem RDA-Wert von 31 ist Aminomed dabei besonders sanft zur Zahnschmelze.<sup>2</sup> Damit leistet Aminomed einen wesentlichen Beitrag dazu, dass Entzündungen und Parodontitis gar nicht erst entstehen können.

<sup>1</sup> dermatest Research Institute for reliable Results, Dr. med. G. Schlippe, Dr. med. W. Voss. Klinische Anwendungsstudie unter dermatologischer und dentalmedizinischer Kontrolle. Münster, 19.01.2021.  
<sup>2</sup> RDA-Wert (31) gemessen nach Messmethode „Zürcher Modell“ (2020).

**PROBENAKTION!**

Kostenlos  
 64 Aminomed-Probetuben erhalten Zahnarztpraxen, die eine E-Mail mit dem Stichwort **Paro** an: [bestellung@aminomed.de](mailto:bestellung@aminomed.de) schicken.

Angebot gilt bis 12.6.2023, solange Vorrat reicht.

Dr. Rudolf Liebe Nachf. GmbH & Co. KG • Tel.: +49 711 758577911 • [www.drliede.de](http://www.drliede.de)

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

## Eigenmarke zum kennen- und lieben lernen

Verführerisch günstige Angebote von NETdental, dem Onlinehandel für zahnärztliches Verbrauchsmaterial, im Wonnemonat Mai: Praxis- und Laborteams sind auf Anhieb von der farbenfrohen Vielfalt der Eigenmarke ORBIS hingerissen, deren Qualität, Sicherheit und Zuverlässigkeit sie bis zum 31. Mai unter [www.netdental.de/orbis](http://www.netdental.de/orbis) zu luftig-leichten Sparpreisen kennen- und lieben lernen. Ob das ORBIS-Füllungspaket oder das ORBIS-Hygienepaket für den Frühjahrsputz – satte Rabatte

**ORBIS Eigenmarke - kennen und lieben lernen**  
Spar-Aktion vom 01.05.-31.05.2023

Ihr **10-EUR-Spar-Gutschein\*** GT110AZ

**ORBIS Füllungspaket**  
Sie sparen 50% netdental.de/sparpakete

ORBIS HIFI Impremat<sup>®</sup> A3, 20 Pfl. à 0,3 g  
ORBIS FlowX A3, Spritze 2 x 2 g  
ORBIS Poppel<sup>®</sup> HMI Komplex, 9 Spritzen à 1,9 g  
ORBIS Bond Universal, Flasche à ml  
ORBIS Brush Max, 100 Stück

**NETdental**  
So einfach ist das.

[www.netdental.de/orbis](http://www.netdental.de/orbis)

von bis zu 50 Prozent sowie ein 10-Euro-Gutschein sorgen bei Schnäppchenjägern für Frühlingsgefühle. Diese und weitere attraktive Produktpakete gibt es unter [www.netdental.de/sparpakete](http://www.netdental.de/sparpakete). Übrigens: Auch im Laborsektor werden Sparverliebte mit Gipsen, Instrumenten, PIN-Systemen sowie Wachs- und Sockelformern fündig. Alle Aktionsartikel auf einen Blick finden sich im intuitiven Onlineshop. Das macht NETdental zum Perfect Match: Einfache Bestellung, kompetente Beratung, attraktive Preise und ein zuverlässiger 24-Stunden-Lieferservice. **So einfach ist das!**



Infos zum Unternehmen

**NETdental GmbH**

Tel.: +49 511 353240-0  
[shop.netdental.de](http://shop.netdental.de)



**Itis-Protect<sup>®</sup>**

Zum Diätmanagement  
bei Parodontitis

**60 %**  
Heilungsrate



Systemische Begleittherapie

**Itis-Protect<sup>®</sup> wirkt von innen gegen Parodontitis**

- 4-Monatskur mit hochreinen Mikronährstoffen
- Deutlicher Rückgang der Entzündung
- Sanfte, schmerzfreie Therapie für die Mundflora

Lebensmittel für besondere medizinische Zwecke (bilanzierte Diät).  
Nicht zur Verwendung als einzige Nahrungsquelle geeignet. Nur unter ärztlicher Aufsicht verwenden.



Dr. med. dent. Heinz-Peter Olbertz  
ist Mikronährstoffexperte, Fachreferent  
für systemische Parodontologie und CMD.

Kostenlose Online-Seminare

10.05. | 14.06. | 20.09. von 18.00 - 19.15 Uhr

„Refraktäre Parodontitis trotz guter Compliance?  
Mit nachhaltigem Entzündungsmanagement  
zum Behandlungserfolg“.

Anmeldung und Informationen auf [hypo-a.de/paro](http://hypo-a.de/paro)

## BVD-Branchentreff: NEUE ZEITEN BRAUCHEN NEUE LÖSUNGEN

Infos zum BVD



Unter der Headline „Mein Unternehmen Zahnarztpraxis – als Chefin im Zentrum des Erfolgs“ fand am 24. und 25. April in Leipzig die Podiumsdiskussion des BVD-Branchentreffs statt. Eine Unternehmerin und zwei Zahnärztinnen diskutierten unter der Moderation des BVD-Präsidenten Jochen G. Linneweh mit einem Vertreter aus Dentalhandel und -industrie. Isabel Grupp aus der Geschäftsleitung von Plastro Mayer gab mit ihrem Impulsvortrag „Frau Unternehmerin“ Einblicke in ihre Erfahrungen vom Trainee bis zur Aufnahme in die Geschäftsleitung innerhalb der männerdominierten Kunststoffbranche. Die Diskussionsrunde absolvierten Dr. Romy Ermler, Vizepräsidentin der Bundeszahnärztekammer, sowie Zahnärztin Eva-Marie Müller, die eine eigene Zahnarztpraxis in München betreibt. Beide zeigten in ihren Diskussionsbeiträgen deutlich, dass sie junge Frauen für den Weg in die Selbstständigkeit ermutigen möchten. Unterstützung für diesen Weg erwarten sie von Dentalhandel und Dentalindustrie mit dem zugleich deutlichen Hinweis, dass es keiner Sonderrolle bedarf und natürlich auch junge Zahnärzte dieselbe



**Podiumsdiskussionsrunde:** Hans Schneider, Zahnärztin Eva-Marie Müller, Dr. Romy Ermler, Jochen G. Linneweh, Isabel Grupp und Christian Kern.

Unterstützung erfahren sollen. Christian Kern vom Fachhändler Anton Kern beschrieb, dass sowohl Frauen als auch Männer durch den Dentalfachhandel in allen Belangen professionelle Unterstützung erfahren. Gerade dem Dienstleistungsbereich um die Beratung zur Existenzgründung komme seit Jahren eine zunehmende Bedeutung zu. Hans Schneider, der als Vertreter der Dentalindustrie an der Podiumsdiskussion teilnahm, erkundigte sich bei den Diskussionsteilnehmerinnen im Detail nach zusätzlich gewünschtem Unterstützungsbedarf.

ANZEIGE



### Breite Themenpalette

Nach der Begrüßung der rund 130 Teilnehmer durch BVD-Präsident Jochen G. Linneweh hielt der Präsident der Bundeszahnärztekammer, Prof. Dr. Christoph Benz, seine Grußwortrede. Ihm folgte der Beitrag „Pandemien – und wie wir sie in Zukunft vermeiden können“ von Professor Dr. Hendrik Streeck. Gesichtsleser Eric Standop erläuterte in seinem Referat anhand modellhafter Merkmale im Gesicht, wie diese zustande kommen können und welche Aussage der Betrachter daraus gewinnen kann. Fabian Vollberg appellierte in seinem Vortrag an alle Teilnehmer, jegliche Vertriebsstrategie in schriftlicher Form zu fassen. Er betonte, dass er wiederholt auf Unternehmen trifft, die nur eine verbal formulierte Strategie hätten, sodass diese u. a. für Vertriebsmitarbeiter zu wenig valide sei, da präzise Inhalte fehlten. Ein weiterer Beitrag von Prof. Dr. Martin Klaffke thematisierte „Beschäftigtenbindung in volatilen Zeiten“. Dabei zeigte der Referent unter anderem auf, welche Mitarbeiter zukünftig noch dringender an das Unternehmen gebunden werden sollten und welche Erwartungen die Generation Y mitbringe.

*Der nächste BVD-Branchentreff wird am 22. und 23. April 2024 in Stuttgart stattfinden.*

Quelle: BVD Bundesverband Dentalhandel e.V.

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



## Seit 2023: dental EGGERT ist neu aufgestellt

Zum Jahresanfang stellte sich dental EGGERT in der Unternehmensführung neu auf. Im Januar 2023 wurde das Dentalunternehmen aus Rottweil-Göllsdorf durch die neuen Gesellschafter Sarah Lebold, Thomas Probst, Oliver Angele und Marc Lebold in der Unternehmensspitze komplettiert. Sarah Lebold (B.A.), welche bereits ein duales betriebswirtschaftliches Studium bei dental EGGERT erfolgreich absolvierte, übernimmt die Aufgaben der kaufmännischen Geschäftsführung. Thomas Probst, Betriebswirt und Ansprechpartner für Praxisgründer, verantwortet das Projektmanagement. Diplom-Betriebswirt (FH) Oliver Angele leitet den Bereich Vertrieb und Onlinehandel. Marc Lebold (Bachelor Professional) ist für die technische Geschäftsführung zuständig. Alle vier Gesellschafter arbeiten bereits seit mehreren Jahren zusammen, was die Entscheidung für eine gemeinsame Zukunft sehr erleichtert hat. Dental EGGERT beschäftigt derzeit mehr als 45 Mitarbeiter.

Seit Anfang der 1980er-Jahre hat Hubert Eggert das 1982 gegründete Familienunternehmen zu einem regional erfolgreichen Experten für Praxisplanung, Existenzgründung und Dentaltechnik entwickelt. Heute verfügt das Dentalunternehmen über ein ganzheitliches Dienstleistungs- und Produktportfolio für Zahnärzte, Kieferorthopäden, Oralchirurgen, Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen sowie das gesamte Praxispersonal: Von der Praxiseinrichtung über den technischen Service bis hin zum Verkauf von dentalmedizinischen Geräten und Praxismaterialien. Das Unternehmen hat sich über die Jahre zu einer Firmengruppe weiterentwickelt. Zu dental EGGERT gehören u. a. die Firmen Considio/M.REM GmbH und Klapperzähnen GmbH. Durch das neue Führungsteam wird der Erfolg von dental EGGERT als mittelständisches Familienunternehmen auch zukünftig gesichert.

Quelle: dental EGGERT GmbH



Das neu aufgestellte Führungsteam von dental EGGERT.

ANZEIGE

# #1 IN DER PROFESSIONELLEN ZAHNAUFHELLUNG WELTWEIT



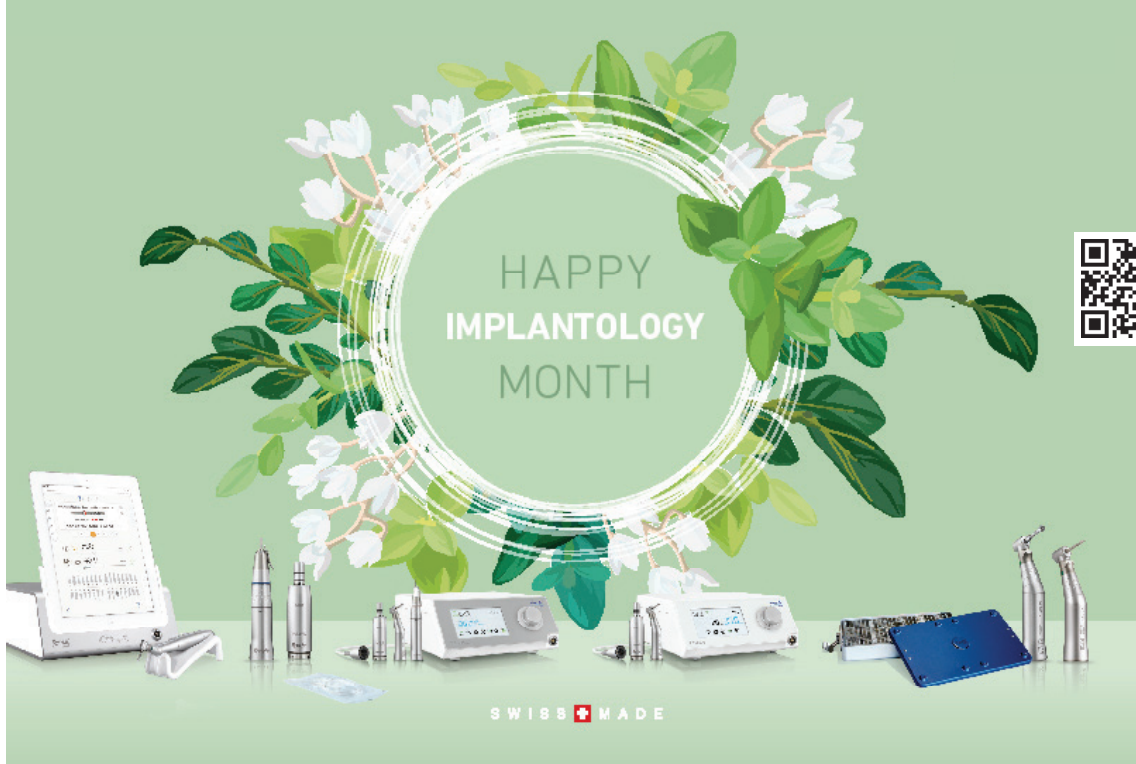
Opalescence™  
tooth whitening systems



30+ Jahre Erfahrung

100 Millionen strahlende Lächeln

50+ Industriepreise für die Zahnaufhellung



Infos zum Unternehmen

## Springtime ist SPARTIME

Passend zum Frühling sprießen auch die Aktionsangebote von Bien-Air Dental: Bis einschließlich 31. Mai 2023 legt das Schweizer Qualitätsunternehmen während des HAPPY IMPLANTOLOGY MONTH allen Implantologen und Oralchirurgen seine hochwertigen Innovationen zu besonders milden Sparpreisen ans Herz. Vom Implantologiesystem über Hand- und Winkelstücke bis zur Hygiene – insgesamt fünf frische Produktpakete gilt es, auf [bienair.com](http://bienair.com) zu entdecken. Behandler blühen etwa bei den Implantologie-/Chirurgiemotoren iChipro und Chipro sowie Chipro Plus auf, die als Special Offer jeweils inklusive einem geraden Handstück der neuesten Generation erhältlich sind. Für Frühlingsgefühle sorgt außerdem das Chirurgie-Duopack mit je einem Winkelstück 20:1 L bzw. 20:1 L Micro Series mit dem PM 1:1 zum sonnigen Sonderpreis. Abgerundet wird der bunte Angebotsstrauß des HAPPY IMPLANTOLOGY MONTH mit einem Mengenrabatt auf Irrigationsleitungen sowie einem frischen Hygieneset.

**Bien-Air Deutschland GmbH** • Tel.: +49 761 45574-0 • [www.bienair.com](http://www.bienair.com)

## AERA-Online feiert 30 Jahre IT-Entwicklungsgeschichte

Aus einer Idee auf einem Behandlungsstuhl und der schwäbischen Liebe zur Sparsamkeit werden stolze 30 Jahre Preisvergleich und Materialwirtschaft: Die AERA EDV-Programm GmbH feiert in diesem Jahr das 30. Firmenjubiläum. Heute greift bereits jede vierte Zahnarztpraxis auf die Features von Deutschlands beliebtester Preisvergleichs- und Bestellplattform für Dentalprodukte zurück – vom transparenten Preisvergleich bis zum einzigartigen Warenkorboptimierer. Bei einem Jubiläumsevent stießen nun die Geschäftsführer der IT-Firma mit 100 Gästen, darunter Mitarbeiter, langjährige Partner und Freunde, auf den IT-Erfolg an. Untermalt von der Musik einer Rockband und Anekdoten aus der Firmengeschichte ging die Feier in einen kulinarischen Abend über: Der aus dem TV-Format „The Taste“ bekannte Eventkoch Boris Biggörsorgte mit Peter von Ribbeck für ein 8-Gänge-Menü der Spitzenklasse. AERA-Online Anwender können sich noch das ganze Jahr über auf Jubiläumsaktionen auf der Plattform und die Einführung neuer Funktionen, wie die zuletzt vorgestellte kostenlose Online-Lagerverwaltung, freuen.

**AERA EDV-Programm GmbH** • Tel.: +49 7042 3702-22 • [www.aera-online.de](http://www.aera-online.de)



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

# 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.-%)



# Eine Zahnarztpraxis auf zwei Ebenen

Ein Beitrag von Lena Enstrup

**INTERVIEW** /// Patienten, die sich in der Praxis von Dr. Uwe M. Kiszka, Dr. Sina Kiszka und Steffi Gruner in Dortmund behandeln lassen wollten, mussten gut zu Fuß sein. Die Lage der Praxisräume im ersten Obergeschoss stellte immer wieder eine Hürde dar. Wie eine Erweiterung dieses Problem gelöst hat und was dem Team bei der Planung der neuen Räume wichtig war, erzählt Zahnärztin Dr. Sina Kiszka im Interview.



Ein Highlight ist der neue Empfangsbereich.



Dr. Sina Kiszka freut sich über die neu gestalteten Räume im Erdgeschoss.

**Dr. Kiszka, Sie sind in die Praxis Ihres Vaters eingestiegen und haben den Umbau begleitet. Was war der Hauptgrund für die Praxiserweiterung?**

Die Praxis befindet sich seit 33 Jahren im Obergeschoss eines Wohnhauses. Das Problem daran ist, dass es im Hausflur keinen Aufzug oder Treppenlift gibt. Deshalb konnten ältere oder gehbehinderte Menschen nicht zu uns in die Praxis kommen. Das war vor allem für Rollstuhlfahrer problematisch, die wir dann auch schon einmal zu Hause behandelt haben. Dann ergab sich die Möglichkeit, die Praxis im Erdgeschoss zu erweitern. Und jetzt haben wir Räume im Erdgeschoss und im Obergeschoss, die über eine innen liegende Treppe verbunden sind.

**Was war Ihnen bei der Konzeptentwicklung wichtig?**

Vorher war im Erdgeschoss ein Fitnessstudio mit einem großen Raum und zwei Fensterfronten. Allerdings befinden sich große Häuser davor, weshalb das Licht nicht gut einfällt. Das wollten wir auf jeden Fall ändern und mehr Helligkeit im Erdgeschoss erzeugen. Außerdem haben wir besonders auf die Bedürfnisse von Rollstuhlfahrern geachtet und eine Behandlungseinheit mit Röntgen ausgesucht, damit im Erdgeschoss Zahnfilm aufnahmen möglich sind. Unsere Türen sind besonders breit und auch die Toilette ist rollstuhlgerecht. Neben der Behandlungseinheit ist auch mehr Platz, falls das Umsetzen eines Patienten nicht möglich ist.

**Sie haben in Ihrer Praxis auch Farbe ins Spiel gebracht. Wie genau sieht die Farbgestaltung aus?**

Eigentlich wollten wir es ganz schlicht halten. Im Gespräch mit unserer Planerin Andrea Elsner rund um das Thema Materialauswahl und Farbgestaltung haben wir uns auch über die Polster unserer Behandlungseinheiten unterhalten. Und da hat mir die Polster-



# Dr. Uwe M. Kiszka und Kollegen

Seit 33 Jahren kümmert sich Dr. Uwe M. Kiszka um die Patienten in seiner Dortmunder Praxis. Nach dem Einstieg der jungen Zahnärztinnen Dr. Sina Kiszka und Steffi Gruner sorgen die drei Behandler gemeinsam mit dem Praxisteam dafür, die Zähne ihrer Patienten gesund und schön zu erhalten. Schwerpunkte der Praxis sind Ästhetische Zahnmedizin und Prophylaxe.

Weitere Informationen unter:  
[www.praxisdrkiszka.de](http://www.praxisdrkiszka.de)

- 1 Aufgebrochen wird das durchdachte Design der Praxis mit farbigen Akzenten in Beere im Beratungs- und Wartebereich.
- 2 Ein Behandlungsraum wurde mit einem Kleinröntgengerät ausgestattet, um auch im Erdgeschoss problemlos Zahnfilmaufnahmen machen zu können.



farbe Beere gut gefallen, aber bei den Behandlungseinheiten war mir das zu viel. Hier habe ich mich für graue Polster entschieden. Den Beereton haben wir dann aber als Wandfarbe im Beratungsraum, mit Kissen und Bildern im Wartezimmer und mit ein paar Dekoelementen aufgegriffen, sodass wir die Akzentfarbe bei Bedarf mit wenig Aufwand ändern können.

**Der erste Eindruck zählt: In der Zahnarztpraxis ist der Empfangsbereich die erste Anlaufstelle. Wie haben Sie Ihren Empfangsbereich gestaltet?**

Wir haben grundsätzlich viel mit Licht gearbeitet, damit die neuen Räume hell und freundlich sind. Der Tageslichtfaktor ist bei der Farbgestaltung von Kronen besonders wichtig. Das sollte draußen genauso aussehen wie bei der Farbbestimmung

drinnen. Der Einsatz von LED-Technik zieht sich durch die gesamte Praxis und zeigt sich vor allem im Empfangsbereich. Die Rezeption wird oben und unten indirekt beleuchtet, um den Raum größer und heller wirken zu lassen.

**Was gefällt Ihnen an den neuen Räumen besonders gut?**

Es ist alles sehr schön geworden! Besonders gut gefällt mir unsere Rezeption. Auch unsere Patienten sind immer wieder neu begeistert, wie toll es geworden ist. Das freut uns natürlich besonders. Mein persönliches Highlight im Empfangsbereich ist unsere graue Betonwand. Sie ist ein Hingucker und trotzdem schlicht.

Fotos: © Roland Borgmann



# DC Evo:

## materialverträglich und wirtschaftlich

### 1. Einlegezeit

#### **Ein Kriterium für die Standzeit von Bohrern ist u. a. die korrekte Aufbereitung. Worauf ist besonders zu achten?**

Semikritische und kritische Instrumente mit unregelmäßiger Oberfläche (z. B. Bohrer mit einer Diamantenbelegung) sollten nach der Behandlung nie über einen längeren Zeitraum trocken gelagert werden, weil sich Proteine daran festsetzen können, die dann nur schwer zu lösen sind. Deshalb wird empfohlen, die Instrumente nach der Behandlung sofort in ein geeignetes Reinigungs- und Desinfektionsmittel zu legen. Doch aggressive Reinigungs- und Desinfektionsmittel können dazu führen, dass sie insbesondere beim Überschreiten der Einlegezeit angegriffen werden.

#### **Wie kann dieser Vorgang schonend – und trotzdem effektiv – umgesetzt werden?**

Mit dem neuen hochwirksamen Universalkonzentrat Komet DC Evo bietet Komet Dental ein neues Produkt zur manuellen Reinigung und Desinfektion aller rotierenden Instrumente und

Handinstrumente. DC Evo ist im Bohrer- als auch Ultraschallbad anwendbar und entspricht den neuesten Standardnormen der europäischen Medizinprodukte-Verordnung an ein Reinigungs- und Desinfektionsmittel im Rahmen der Medical Device Regulation (MDR). Es zeichnet sich durch die Wirksamkeit begrenzt viruzid plus aus und deckt damit die aktuellen Empfehlungen zum Wirkspektrum eines solchen Mittels gemäß Empfehlung des RKI ab.

### 2. Eigenschaften

#### **Was bedeutet „begrenzt viruzid plus“ konkret?**

Es wird zwischen behüllten und unbehüllte Viren unterschieden. Unbehüllte Viren werden mit teilviruziden Mitteln (wie das Vorgängerprodukt DC 1) nicht inaktiviert. Hinsichtlich der viruziden Wirksamkeit ist DC Evo als begrenzt viruzid plus (EN14776) eingestuft (HBV, HIV, HCV, Noro, Polio, Adeno und Vaccinia).

#### **Wie unterscheidet sich DC Evo außerdem von DC1?**

DC Evo punktet in Sachen Wirtschaftlichkeit: Die viruzide, bakterizide und fungizide Wirkung ist bei DC Evo bereits mit einer 0,5%igen Konzentration nach 60 Minuten gegeben. Bei DC1 bedurfte es einer 1%igen Konzentration. Das heißt im konkreten Vergleich: 200 Liter gebrauchsfertige Lösung (0,5 %) gewinnt man aus nur 1 Liter DC Evo. Bei DC 1 waren es bei gleichem Wirkungsgrad nur 100 Liter gebrauchsfertige Lösung.

### 3. Ökologisch handeln

#### **Ökologisch kluge Entscheidungen zu treffen, ist heutzutage ein „Muss“. Welchen Betrag leistet DC Evo dabei?**

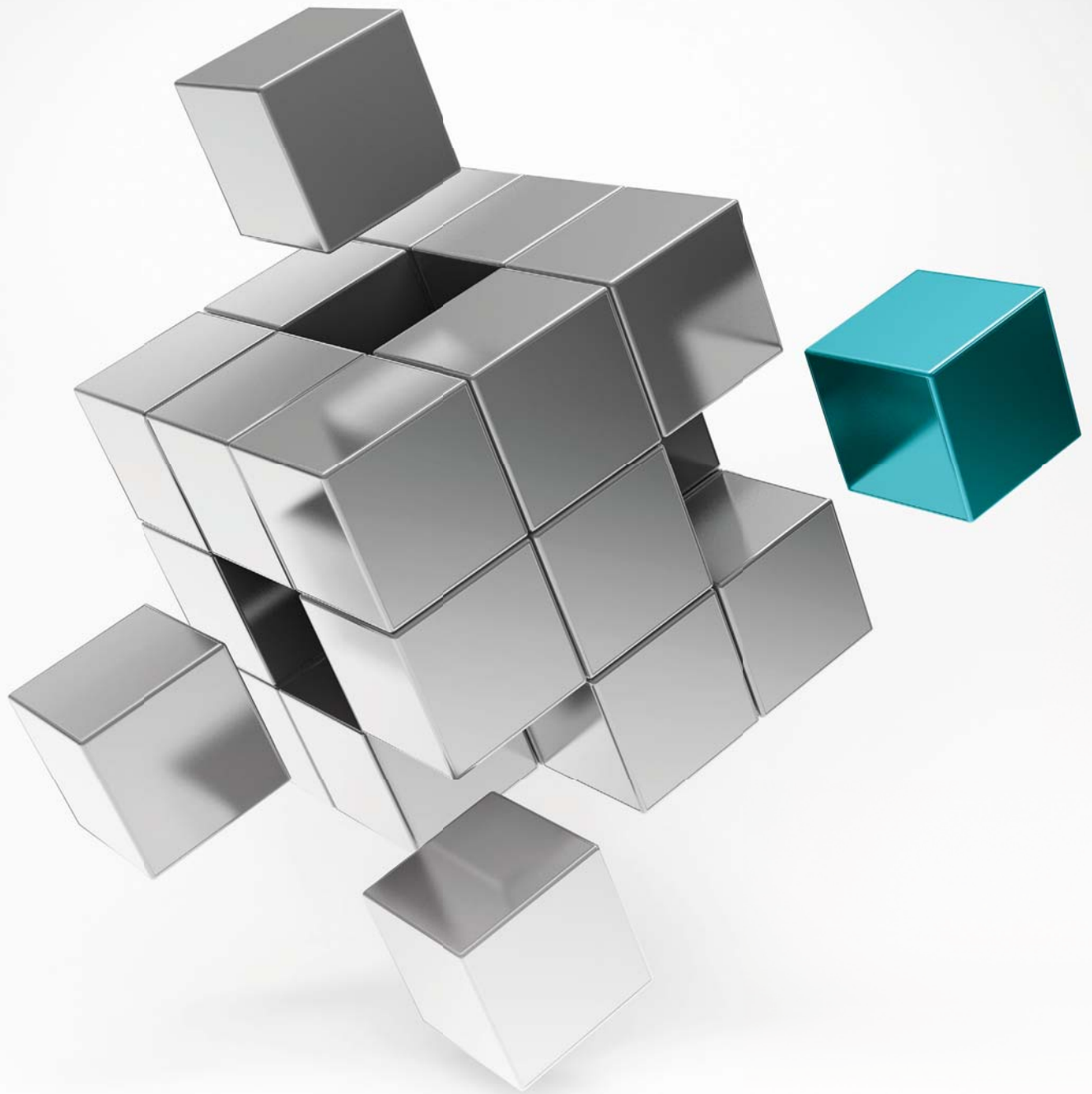
Mit DC Evo sind Sie auf der sicheren Seite. Es enthält weder Phenole noch Aldehyde, ist gemäß der OECD-Richtlinie biologisch abbaubar und wird hauptsächlich für die nicht-fixierende Vorreinigung eingesetzt. Ein weiteres Plus ergibt sich aus der oben beschriebenen Wirtschaftlichkeit. Das führt bei der Lagerung außerdem zu einem deutlich reduzierten Platzbedarf. Das Handling wird durch eine Dosierhilfe erleichtert.



Infos zum Unternehmen



WWW.KOMETDENTAL.DE



# MODULARES FACTORING MIT UNS ZUM ERFOLG

Die Lösung für die Herausforderungen in Ihrer Praxis: Unser modulares Factoring nach Maß. Steigern Sie Ihren Umsatz, senken Sie Ihren Organisationsaufwand und Ihr finanzielles Risiko.

## Biokompatible und BPA-freie Knirscherschienen

Der Werkstoffspezialist und Hersteller für Dentalmaterialien Eisenbacher Dentalwaren bringt mit der KERA® starSplint Bio einen BPA- und PMMA-freien Schienenwerkstoff für Aufbiss- und Knirscherschienen als Fräuscheibe für die CAD/CAM-Herstellung auf den Markt. In der heutigen Zeit leiden immer mehr Patienten an dysfunktionalen Erkrankungen und Bruxismus, die oftmals durch Stress ausgelöst werden können. Folgeerkrankungen wie Verspannungen, Kopf- oder Nackenschmerzen können durch eine Aufbisschiene in vielen Fällen wieder eine gesunde Kau- und Kieferfunktion herbeiführen und die Zahnschicht vor bruxismusbedingter Abrasion schützen. KERA® starSplint Bio gehört zur Werkstoffgruppe der medizinischen Co-Polyester mit einer speziellen Formulierung auf PCTG-Basis. Daher ist das Material wesentlich schlagzäher, elastischer und transparenter als andere Schienenwerkstoffe auf dem Markt,



die auf der Grundlage von PMMA, Polycarbonat oder PET-G hergestellt sind. Der biokompatible Schienenwerkstoff überzeugt mit seiner sehr guten Bruchstabilität und glasklaren Transparenz. Vor allem gesundheitsbewusste oder allergiesensible Patienten, die über Nacht eine Knirscherschiene tragen müssen, möchten sich keine Gedanken über herauslösende Stoffe machen. KERA® starSplint Bio bietet für diese Anforderung eine Lösung. Das neue Schienenmaterial ist absolut geschmacksneutral und frei von hormonstimulierendem BPA (Bisphenol A) und allergieauslösenden PMMA-Monomeren. Dabei ist es gleichzeitig angenehm zu tragen. KERA® starSplint Bio lässt sich sehr gut in allen gängigen Fräsmaschinen mit einschneidigen Werkzeugen bearbeiten. Angeboten wird die Fräuscheibe in der Größe Ø 98 x 16 mm zum Preis von 59 Euro netto und kann direkt bei Eisenbacher bestellt werden:

[info@eisenbacher.de](mailto:info@eisenbacher.de)

**Eisenbacher Dentalwaren ED GmbH**

Tel.: +49 9372 9404-0

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

## Lutschtabletten als wirksame Ergänzung zur Parodontalbehandlung



Für einen gesunden Mundraum ist eine ausbalancierte Mikroflora essenziell. GUM PerioBalance überzeugt hier mit seinen antimikrobiellen und entzündungshemmenden Eigenschaften: Bei chronischer Parodontitis oder Schwangerschaftsgingivitis kommt das orale Mikrobiom dank des enthaltenen probiotischen Keims *Limosilactobacillus reuteri* Prodentis® schnell wieder in Balance. In klinischen Studien hat sich das Nahrungsergänzungsmittel als wirksame Ergänzungstherapie bewiesen. So konnte der probiotische Keim bei chronischer Parodontitis im Vergleich zur alleinigen geschlossenen Parodontalbehandlung den Plaque- und Gingiva-Index ebenso reduzieren wie Blutung auf Sondierung und Taschentiefe. Auch das Risiko der Krankheitsprogression und die Anzahl der parodontalen Pathogene konnten signifikant gemindert und eine dauerhafte klinische Verbesserung der Erkrankung erzielt werden.<sup>1-5</sup> Schwangere profitieren von einer signifikanten Reduktion der gingivalen Entzündung sowie der von Plaque bedeckten Flächen.<sup>6</sup>



Infos zum Unternehmen



Literatur

**SUNSTAR Deutschland GmbH**

Tel.: +49 7673 885-10855

[www.professional.sunstargum.com/de-de](http://www.professional.sunstargum.com/de-de)



## Extrafestes, lighthärtendes und fließfähiges Komposit

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



Für den optimalen Haftverbund



DENTO-PREP™ kompaktes Mikro-Strahlgerät zum Reinigen und mikrofeinen Anrauen von Keramik-, Komposit- und Metallrestaurationen vor der Einzementierung. Für intra- und extraorale Anwendungen einsetzbar. Für den Einsatz von Aluminiumoxidpulver.

- Perfekt ausbalanciert
- Federleichte Fingerbedienung
- Voll drehbare Strahldüse
- Einfache Installation mittels Turbinenschnellkupplungen
- Aus hochwertigem Edelstahl - voll sterilisierbar.

### Mehr Lesen

QR Code scannen oder besuchen Sie [www.ronvig.com](http://www.ronvig.com)



### Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • [kurtgoldstein@me.com](mailto:kurtgoldstein@me.com)

 **RØNVIG** Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Daugaard • Tel.: +45 70 23 34 11  
E-mail: [contact@ronvig.com](mailto:contact@ronvig.com) • [www.ronvig.com](http://www.ronvig.com)

## Innovatives Zirkonoxid vereint Ästhetik, Sicherheit und Geschwindigkeit



Zolid Bion ist ein leistungsstarkes Zirkonoxid, das Ästhetik und Natürlichkeit von Restaurationen optimiert, ohne Abstriche bei der Sicherheit. Gleichzeitig können Kronen in nur 45 Minuten gesintert werden – eine Eigenschaft, die Zolid Bion als erstes Zirkonoxid seiner Klasse bietet. Zolid Bion zeichnet sich durch einen stufenlosen Farbverlauf und eine erhöhte Transluzenz im Schneidebereich aus, damit Restaurationen noch natürlicher wirken. Das Material ist in 16 VITA-Farben, zwei Bleach-Varianten sowie in verschiedenen Höhen verfügbar. Seit Kurzem erscheinen vermehrt sogenannte 3D-Zirkonoxide am Markt, die hinsichtlich Ästhetik im Bereich der Schneide mehrere Vorteile mit sich bringen. Bislang aber oft mit Kompromissen zugunsten der Sicherheit. Amann Girschbach schafft mit Zolid Bion einen neuen Werkstoff, der Ästhetik und Sicherheit vereint. Weitere Informationen gibt es auf der Website des Unternehmens.

**Amann Girschbach AG**  
Tel.: +43 5523 62333-0  
[www.amanngirschbach.com](http://www.amanngirschbach.com)

## Endo-Guide für effiziente Wurzelkanalbehandlung

Mit seinem umfassenden Workflow-System bietet COLTENE seit jeher praxisorientierte Lösungen für eine effiziente Wurzelkanalbehandlung: Das ausgeklügelte Endo-Portfolio deckt alle fünf Behandlungsschritte von der Infektionskontrolle über Aufbereitung, Spülung und Trocknung sowie Obturation bis zur Restauration vollständig ab. Zum Sortiment gehören extrem bruchssichere, flexible NiTi-Feilen genauso wie ein farbcodiertes Spüllösungssystem und verlässliche Sealer auf Guttapercha-Basis. Die optimal aufeinander abgestimmten Instrumente und Materialien sorgen für eine hohe Zuverlässigkeit und Reproduzierbarkeit in der Behandlung. Gerade in der Endodontie ist dies bei eingeschränktem Sichtfeld und komplexen anatomischen Strukturen besonders wichtig. Um maßgeschneiderte Lösungen in bester Qualität anbieten zu können, kooperiert COLTENE mit führenden Universitäten sowie Spezial- und Allgemeinpraxen. Entsprechend selbstbewusst steht COLTENE unter dem Motto „Your Endo Guide“ für eine effiziente, moderne Patientenversorgung.

**Coltene/Whaledent GmbH + Co. KG**  
[www.coltene.com](http://www.coltene.com)



Infos zum  
Unternehmen

**Your Endo Guide**  
Practical. Innovative. Leading the way.

**COLTENE**



Infos zum Unternehmen



## Neues Prophylaxepulver für die supragingivale Anwendung

Das neue SOFTpearl Prophylaxepulver von NSK entfernt auf schonende Weise sämtliche Verfärbungen im supragingivalen Bereich – mit besonderen Stärken bei leichten und mittleren Verfärbungen. Durch den angenehmen Glycin-Geschmack konnte auf die Beigabe von Geschmacksstoffen verzichtet werden, weswegen das Prophylaxepulver hervorragend für die Behandlung von Kindern und Allergikern geeignet ist. Durch seine mittlere Partikelgröße von 65 µm entfernt SOFTpearl Ablagerungen und Plaque äußerst effektiv. Aufgrund seiner homogenen Partikelgröße wird das Pulver mit einer konstanten Strömungsenergie auf die Zahnoberfläche aufgetragen, wodurch ein schönes und gleichmäßiges Ergebnis erzielt wird. SOFTpearl von NSK ist ab sofort über den Handel erhältlich oder im NSK Dentalwebshop bestellbar.

NSK Europe GmbH

Tel.: +49 6196 77606-0

www.nsk-europe.de

## 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

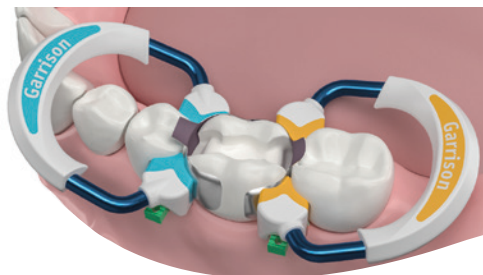
www.ronvig.com • www.calaject.de

## Umfangreiches Teilmatrizensystem für einfache Anwendungen

Garrison Dental Solutions präsentiert mit Strata-G™ ein neues Teilmatrizensystem. Das Kit enthält drei Sorten von Separierringen, fünf Größen von Matrizenbändern, vier Größen von interproximalen Keilen und eine Ringseparierzange. Strata-G™ ist für die Verwendung bei Klasse II-MO/DO-, MOD- und breiten Präparationsrestaurationen im Seitenzahnbereich indiziert. Das Drei-Ring-System besteht aus kurzen, hohen und breiten Separationsringen. Alle drei Ringe sind mit den exklusiven StrataBond™-Silikonspitzen von Garrison zur Reduzierung von Überschüssen und Ultra-Grip™-Retentionsspitzen ausgestattet, die ein Abspringen des Rings verhindern. Darüber hinaus ist der Ring durch seine PEEK-verstärkte Ringkonstruktion aus gezogenem Nitinoldraht haltbarer und leichter zu öffnen. Fünf Größen von ultradünnen, absolut weichen, nicht klebenden Teilmatrizenzändern verfügen zusätzlich über eine verbesserte Randleistenunterstützung und abgestufte subgingivale Verlängerungen. Darüber hinaus hat Garrison eine Zange aus rostfreiem Edelstahl entwickelt, die das Einsetzen von Ringen über die größten Molaren erleichtert. In Kombination mit einer zusätzlichen Spitzenkerbe, die die Ringe in einem umgekehrten Winkel hält, um eine „Butterfly“-Platzierung bei MOD-Fällen zu ermöglichen, ist die Garrison-Zange die fortschrittlichste Ringseparierzange in der Zahnmedizin.

**STRATA-G™**  
Teilmatrizensystem

mit 270° Abdichtung & Überschussreduzierung



**Garrison**  
Dental Solutions

Garrison Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971-409 • www.garrisondental.com

## Übertragungsinstrumente im Handumdrehen aufbereiten

Sicher, zuverlässig und zeitsparend ist die manuelle Instrumentenaufbereitung mit den hochwirksamen Systemkomponenten der WL-Serie von ALPRO MEDICAL. Die Reinigungslösung WL-clean befreit zahnmedizinische Hohlrauminstrumente wie Turbinen, Hand- und Winkelstücke sowie innen-gekühlte Instrumente kraftvoll von Protein-, Schmutz- und Kalkanhaftungen. Dazu einfach den passenden instrumentenspezifischen Adapter von ALPRO MEDICAL auf die Flasche stecken und das Instrument gemäß Gebrauchsanweisung durchsprühen. Nach einer Einwirkzeit von nur einer Minute schließt sich nahtlos die Desinfektion mit WL-cid an, das sowohl bakterizid, mykobakterizid, fungizid als auch viruzid wirkt. Die anschließende notwendige Trocknung erfolgt wahlweise mit der Druckluftpistole WL-Blow oder dem medizinisch reinen Trocknungsspray WL-dry. Supereinfach, supersauber, supersicher – das ist die WL-Serie von ALPRO MEDICAL.



ALPRO MEDICAL GMBH

www.alpro-medical.de



Infos zum Unternehmen

## NiTi-Feilen der neuesten Generation

Die neuen JIZAI-Feilen aus dem Hause MANI zeichnen sich durch drei wesentliche Eigenschaften aus: sie bieten Sicherheit, Flexibilität und die Beibehaltung der ursprünglichen Kanal Anatomie. Die JIZAI-Feilen werden einer speziellen Wärmebehandlung unterzogen. Dies und der einzigartige, geringe Querschnitt sind wichtige Faktoren für die hohe Flexibilität und die herausragende Behandlungssicherheit der Feilen. Ein Alleinstellungsmerkmal in der heutigen Feilentechnologie sind die als radial lands bezeichneten glatt polierten Oberflächen, die als Führungsflächen im Wurzelkanal dienen. In Kombination mit scharfen Schneidkanten und einer passiven Führungsspitze gewährleisten sie gleichzeitig eine effektive und minimalinvasive Kanalpräparation unter Beibehaltung der ursprünglichen Kanal Anatomie. So können auch anspruchsvolle Kanal Anatomien sicher und effektiv behandelt werden.



Imagefilm von MANI  
auf der IDS 2023.



Infos zum  
Unternehmen



**MANI, Inc.**

Tel.: [www.mani.co.jp/en](http://www.mani.co.jp/en)

## Neues progressiv-zweistufiges Alignersystem

Noch effizienter und patientenfreundlicher, so präsentiert Permadental das modifizierte Alignersystem TrioClear™. Trotz Modifizierungen dürfen sich Praxen und Patienten seit Mai zusätzlich noch über deutlich reduzierte Preise und weitere Angebotspakete freuen. Das optimierte Alignersystem TrioClear™ schafft mit nur zwei Schienen Zahnbewegungen bis zu 0,6 mm – in nur 14 Tagen und steht ausschließlich Zahnarzt- und kieferorthopädischen Praxen zur Verfügung. Mit zwei Alignern je Set, mit einer Stärke von 0,5 mm (weich) und einer Stärke von 0,7 mm (hart), beeindruckt TrioClear™ aufs Neue. Eine wissenschaftliche Studie bestätigt, dass „durch die Verwendung einer Abfolge von Alignern mit progressiver Stärke, die ausgeübten Kräfte erheblich reduziert werden und ein relativ konstanter Belastungsanstieg für jeden einzelnen Einstellungsschritt gewährleistet wird“. Der Wechsel im Sieben-Tage-Rhythmus zwischen den individuell angefertigten weichen und harten Alignern sorgt für vorhersehbare kieferorthopädische Kräfte, Komfort, Hygiene und Sicherheit. Neu ist auch, dass die Aligner aus einem dreifach geschichteten, Bisphenol A-freien und CE-zertifizierten Material bestehen. Die erweiterte Abdeckung der Gingiva bringt neben den zahnmedizinischen Vorteilen, z.B. bei Zähnen mit kurzer Kronenhöhe, auch ästhetische Pluspunkte. Der TrioClear-Katalog kann als E-Paper oder als Printversion bei Permadental bestellt werden.



Quelle: Elkholy F, Lapatki B. Recommendation of a novel film-thickness sequence, 0.4, 0.5 and 0.75 mm, for aligner systems. JAO 2018; 2: 295–304.

**Permadental GmbH**

Tel.: +49 2822 71330

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

## Adhäsive Zahn- medizin in ständiger Entwicklung

In der Zahnmedizin gibt es immer wieder neue Entwicklungen, die dazu beitragen, die Patientenbehandlung zu verbessern. Eine der prägnantesten Innovationen der vergangenen Jahrzehnte ist die adhäsive Zahnmedizin – Kuraray brachte 1978 das erste dentale Adhäsiv, CLEARFIL™ LINER BOND F, auf den Markt und leitete damit ein neues Zeitalter ein. Heute bietet das Unternehmen verschiedene Systeme an, sodass im Praxisalltag für jede Herausforderung die passende Lösung gefunden werden kann.



Die Adhäsivtechnologie findet ihren Ursprung in Japan: Im Jahre 1973 betrat Kuraray den Dentalmarkt mit der Zielsetzung, auf die Anforderungen der Zahnarztpraxis einzugehen. So brachte Kuraray 1978 das erste Bondingsystem auf den Markt: CLEARFIL™ LINER BOND SYSTEM F. Zeitgleich entwickelte das Unternehmen die Total-Etch-Technik, was die Zahnmedizin grundlegend veränderte.

### Bewährter Goldstandard

Im Jahr 2000 folgte CLEARFIL™ SE BOND, ein selbstständiges Hochleistungsadhäsiv. Bekannt durch PANAVIA™ enthält auch CLEARFIL™ SE BOND das Haftmonomer MDP. Nicht nur die hohe Haftkraft zeichnet das Produkt aus, sondern zusätzlich der dauerhaft dichte Randschluss dank Hydrolysestabilität. Der starke chemische Verbund zur Zahnoberfläche und der dichte Randschluss bleiben auch im feuchten Mundmilieu erhalten und Sekundärkaries wird weitgehend vermieden. Entwickelt für maximale Präzision und höchste Zuverlässigkeit, gilt das Material bis heute als der Goldstandard unter den Adhäsiven.

### Universelles Multitalent

Die Entwicklung blieb nicht stehen: Mit CLEARFIL™ Universal Bond Quick entwickelte Kuraray Noritake ein universelles Multitalent. Das Universalbonding ist für jedwede Restauraionsart geeignet und überzeugt durch stabile Haftkraft. Ob feuchtes oder trockenes Dentin, das universelle Bonding mit reduzierter Techniksensibilität und beschleunigter Aushärtung macht den Anwender unabhängig. Die Anwendung ist in der Self-Etch-, Selective-Etch- oder Total-Etch-Technik möglich und liefert Ergebnisse ohne Wartezeit und ohne mehrfache Schichten oder Applizieren.

### Antibakterielle Lösung

Auch CLEARFIL™ SE Protect, der Nachfolger des weltweit ersten selbstständigen Adhäsivs mit zuverlässiger antibakterieller Wirkung, unterstreicht die Pionierrolle von Kuraray Noritake in der Entwicklung qualitativer Adhäsive. Dank des einzigartigen antibakteriellen Monomers MDPB hat CLEARFIL SE Protect eine antibakterielle Wirkung. Das MDPB-Monomer wird während der Polymerisierung des Bonding-Prozesses immobilisiert und bleibt latent aktiv, ohne die körpereigenen Zellen der Patienten zu beeinträchtigen.



**Kuraray Europe GmbH**

Tel.: +49 69 305-35835 • [www.kuraraynoritake.eu](http://www.kuraraynoritake.eu)

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



## Optimierte Zahnpflegeprodukte für besonderen Zahnfleischschutz

CP GABA stellte auf der vergangenen IDS die Weiterentwicklungen der meridol® Zahnfleischschutz Zahnpasta sowie ein neues meridol® Parodont Expert System vor. Die dazugehörigen Studiendaten untermauerten die Wirksamkeit in der Plaquereduktion bei gleichzeitig sanftem Schutz.<sup>1,2</sup> In der neuen meridol® Zahnpasta wirken Aminfluorid und Zinklaktat zusammen, um die natürlichen Abwehrkräfte des Zahnfleisches zu stärken, Plaque effektiv zu entfernen und vor dem Wiederauftreten der Beschwerden zu schützen.<sup>1</sup> Die wissenschaftlichen Daten wurden durch Patientenbefragungen ergänzt.<sup>3</sup> Der „Erdbeer-Test“ überzeugte von der Überlegenheit der weiterentwickelten meridol® Zahnpasta. Er veranschaulichte, wie stark meridol® Zahnpasta im Vergleich zu anderen Zahnpasten im Markt die Zellintegrität erhält. Auch die Formel von meridol® Parodont Expert wurde vollständig überarbeitet, die Zahnpasta wurde zudem um eine Mundspülung ergänzt. CP GABA stellte eine Studie vor, an der ausschließlich Patienten mit Implantaten teilnahmen, und die zeigt, dass meridol® Parodont Expert nicht nur am natürlichen Zahn wirkt, sondern auch an Implantaten.<sup>4,5</sup>

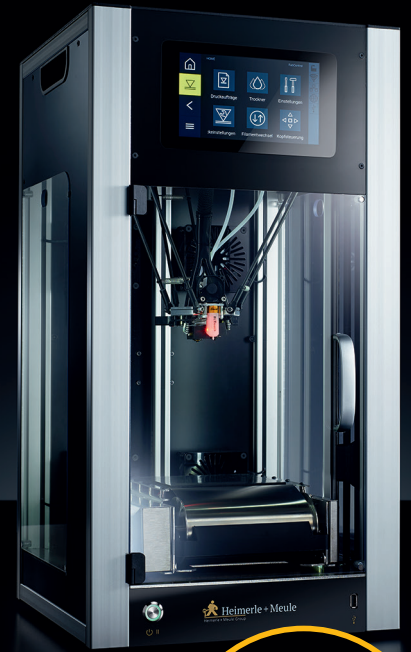
CP GABA GmbH  
Tel.: +49 40 7319-0125  
www.cpgabaprofessional.de

Literatur



# 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](http://www.heimerle-meule.com)



## Transparentes Silikon für volle Kontrolle

Kristall Perfect A70 darf mit der Shore-Härte A70 als das transparenteste Silikon im Dentalmarkt bezeichnet werden. Diese hohe Transparenz sorgt für eine perfekte visuelle Kontrolle in der Verwendung als Bissregistriermaterial. In der Anwendung als Silikonsschlüssel zur Seiten- und Frontzahnrestaurierung sowie Übertragung von Brackets vom Modell in den Mund bewirkt das Material eine perfekte Polymerisation von lichthärtenden Materialien. Das Material ist hochpräzise, schrumpffrei, reißfest und dimensionsstabil. Dank der hohen thixotropen Eigenschaften lässt es sich punktgenau applizieren und leicht verarbeiten. Die Verarbeitungszeit beträgt angenehme 30 Sekunden und die kurze Mundverweildauer mit 60 Sekunden ist patientenfreundlich. Kristall Perfect A70 erleichtert dem Zahnarzt die tägliche Arbeit und verkürzt den Fertigungsprozess.

Müller-Omicron GmbH & Co. KG • Tel.: +49 2266 47420 • [www.mueller-omicron.com](http://www.mueller-omicron.com)

## Kalthärtender Dentalkunststoff- Kallocryl Resin rot

Kallocryl GPGM rot ist ab sofort Kallocryl Resin rot. Das Produkt, ein kalthärtender Dentalkunststoff, ist seit vielen Jahrzehnten erfolgreich auf dem Dentalmarkt. Der Kunststoff ist für die Anwendung in der Praxis und im Labor speziell für die Guss- und Modelltechnik.

SPEIKO hat das Kallocryl Resin rot durch Verbesserung der Rezeptur optimiert. Der Kunststoff ist für die Herstellung von Inlays, Kronen- und Brückenkörper sowie zum Fixieren von Brückenteilen, Geschieben und Anker. Es eignet sich ebenso für individuelle Stumpfaufbauten und zur Bissnahme. Durch die rückstandslose Verbrennung werden bei der Verwendung von Kallocryl Resin rot optimale Gussergebnisse erreicht. Die Aushärtung erfolgt innerhalb von fünf bis acht Minuten.

Das Kallocryl Resin rot wird mit der Flüssigkeit Kallocryl Resin rot, erhältlich in 80 ml und 250 ml, angewendet. Jedes Labor und/oder jeder Zahnarzt, der interessiert ist, erhält von SPEIKO eine Flüssigkeit Kallocryl Resin rot 80 ml kostenlos zugeschickt. Kontaktieren Sie hierzu bitte das SPEIKO-Team unter: [info@speiko.de](mailto:info@speiko.de)



SPEIKO – Dr. Speier GmbH • Tel.: +49 521 770107-0 • [www.speiko.de](http://www.speiko.de)





## Aufgeräumte Schublade, optimierte Abläufe



Infos zum  
Unternehmen

**3M Deutschland GmbH**

Tel.: +49 8152 7001777

[www.3M.de/OralCare](http://www.3M.de/OralCare)

Verschiedene mehrkomponentige Adhäsive und Zemente, Füllungsmaterialien in zahlreichen Farben und Opazitäten: Es fällt oft schwer, den Überblick zu behalten. Für Klarheit sorgen die universellen Lösungen von 3M. Das Befestigungskomposit 3M RelyX Universal ist ein echter Allrounder. Als einzelne Komponente selbstadhäsiv eingesetzt, erreicht es ungewöhnlich hohe Haftfestigkeiten. Maximieren lassen sich diese durch die kombinierte Anwendung mit 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv, das sich für alle Ätztechniken und auch nahezu alle Indikationen in der Füllungstherapie eignet. Zu seinen Besonderheiten gehört eine dentinähnliche Röntgenopazität. In der Füllungstherapie lässt es sich mit dem in nur acht Farben plus Pink Opaquer erhältlichen 3M Filtek Universal Restorative kombinieren, mit dem sich nahezu alle Patienten mittels Einfarb-Schichttechnik zufriedenstellend versorgen lassen. Gemeinsam sorgen die drei Produkte für Übersichtlichkeit im Materiallager, ermöglichen Zeiteinsparungen und erhöhen durch standardisierte Abläufe die Zuverlässigkeit.

## Composite mit Fluoreszenz optimiert Workflow

Exakte Attachments sind für eine erfolgreiche Alignertherapie elementar. Mit AlignerFlow LC hat VOCO ein neues, speziell für diesen Zweck entwickeltes Composite auf den Markt gebracht: AlignerFlow LC bietet eine hervorragende Adaption in der Template-Schiene, eine hohe Stabilität und Abrasionsbeständigkeit sowie zusätzlich Fluoreszenz. Gerade diese Fluoreszenz, die erst unter UV-A-Licht sichtbar wird, ermöglicht schon bei Herstellung der Attachments eine genaue Kontrolle etwaiger Überschüsse oder Artefakte. Bei Behandlungsabschluss müssen Attachments restlos entfernt werden, um Verfärbungen oder Patientenbeschwerden zu vermeiden. Unter UV-A-Licht können selbst geringste Attachmentreste von AlignerFlow LC sichtbar gemacht werden. So gelingt eine zügige und unkomplizierte Entfernung der Attachments, bei der der Zahnschmelz unangetastet bleibt. Durch einen Füllstoffgehalt von 83 Gew.-% verfügen Attachments aus AlignerFlow LC über eine hohe Stabilität und Abriebfestigkeit.

**VOCO GmbH**

Tel.: +49 4721 719-0

[www.voco.dental](http://www.voco.dental)

Infos zum  
Unternehmen



# ZWP

**VERLAGSANSCHRIFT**

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

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

**VERLEGER**

Torsten R. Oemus

**VERLAGSLEITUNG**

Ingolf Döbbcke  
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 (IVW 1/2023)

**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 Sondereile 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	15
ALPRO MEDICAL	51
Amann GIRRbach	21
Anton Gerl	7
Asgard Verlag	69
BLUE SAFETY	39
BWZ Service	38
Coltène/Whaledent	25
CP GABA	23
Doctolib	57
dent.apart	67
Dentsply Sirona	59
Dreve Dentamid	17, 19
Dr. Liebe	55
Eisenbacher Dentalwaren	37
GlaxoSmithKline Consumer Healthcare	11
Garrison	Beilage
GDF – Gesellschaft für Dentale Forschung	33
Health Coevo	87
Heimerle + Meule	95
Henry Schein Dental	2, 53
Humanchemie	Titelpostkarte
hypo-A	79
I-Dent – Vertrieb Goldstein	89
KaVo Dental	29
Kuraray Europe	75
Kulzer	73
medentex	27
MK-dent	Beilage
minilu	71
Müller-Omicron	Beilage
NETdental	41
NSK Europe	5, Beilage
Permamental	100
Plandent	31
SDI	Beilage
SPEIKO	42
Sunstar Deutschland	9
Synadoc	80
Ultradent Products	65, 81
Vigilant Bioscience	45
VOCO	83
W&H	35, 60/61

**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.

**ZWP DESIGNPREIS**  
DEUTSCHLANDS SCHÖNSTE ZAHNARZTPRAXIS

**23**



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

NEW  
**AB 01.05.**  
NOCH BESSER UND  
NOCH GÜNSTIGER!



**PREISBEISPIEL**

**TOUCH-UP**

**899,- €\***

für beide Kiefer

18 Aligner pro Kiefer (9 soft und 9 hart)  
je Set 2 Schienen  
(Beide Kiefer: bis zu 36 Schienen)

\*inkl. 2 Refits und 1 Refinement  
innerhalb 1 Jahres; zzgl. MwSt. und Versand

## **TrioClear™** – das progressive Clear Aligner-System

- Nur noch zwei Aligner je Behandlungsschritt nötig
- Jetzt mit neuem dreischichtigem Schienenmaterial

**TRIO**<sup>®</sup>  
CLEAR

### **Nutzen Sie die Vorteile eines Komplettanbieters.**

Das Plus für Ihre Praxis: Als weltweiter Aligner-Anbieter verfügt die Modern Dental Group über die Erfahrung aus vielen Tausend erfolgreich abgeschlossenen Patienten-Fällen.

