

# DENTAL ZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

## 2.23 – Praxishygiene I Validierung

### DIGITALE TECHNOLOGIEN // SEITE 012

ChatGPT als Hygienebeauftragter  
in der Zahnarztpraxis

### HERSTELLERINFORMATION // SEITE 030

Kein Stress bei der Begehung.  
Dentale Prozessvalidierung mit Valisy.

### NACHBERICHT // SEITE 040

BVD kehrt auf europäische Bühne zurück



# Beispiellose Durchzugskraft

**Neu** Ti-Max Z Turbine z990L  
mit unerreichten 44W\* Leistung



\*bei Luftdruck: 4,2 bar



## KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IN DER HYGIENE: EINE REVOLUTION AUS SICHT EINES HYGIENEINSPEKTORS

Gesundheitsbehörden weltweit stehen vor der Herausforderung, die hygienischen Standards in verschiedenen Bereichen zu verbessern. Inmitten dieses Ziels hat die fortschreitende Entwicklung künstlicher Intelligenz (KI) eine revolutionäre Rolle eingenommen. Einige Gesundheitsbehörden begrüßen die Potenziale der KI-Technologie und erkennen sie als ein mächtiges Werkzeug an, um die Hygiene in unserer Gesellschaft auf ein neues Niveau zu heben. Jedoch hängen konkrete Aussagen einer Gesundheitsbehörde von der jeweiligen Behörde und den spezifischen Anwendungsfällen ab.

Durch den Einsatz von Algorithmen und maschinellem Lernen können Gesundheitsbehörden Muster und Trends in Echtzeit erkennen, um Ausbrüche einzudämmen und präventive Maßnahmen zu ergreifen. Diese frühzeitige Warnung ermöglicht es, effektivere Strategien zur Bekämpfung von Krankheiten zu entwickeln.

Ein Bereich, in dem KI einen erheblichen Beitrag leisten kann, ist die Überwachung der Reinigung und Desinfektion von medizinischen Einrichtungen und öffentlichen Räumen. Durch den Einsatz von Sensoren und IoT-Geräten (Wearables, Smart Home etc.) können Reinigungspläne optimiert und die Effizienz gesteigert werden.

Neben der Überwachung und Reinigung bietet KI auch Möglichkeiten zur Verbesserung der öffentlichen Gesundheitserziehung.

Trotz der zahlreichen Vorteile, die KI in der Hygiene bietet, bleiben auch Herausforderungen zu bewältigen. Datenschutz und ethische Bedenken sind von entscheidender Bedeutung. Es ist wichtig, dass die Implementierung von KI in der Hygiene in enger Zusammenarbeit mit Fachleuten, Regulierungsbehörden und der breiteren Öffentlichkeit erfolgt, um ein Gleichgewicht zwischen Innovation und Schutz der Privatsphäre zu finden.

Insgesamt bin ich davon überzeugt, dass der Einsatz von KI in der Hygiene eine transformative Kraft darstellen könnte. Die Zukunft der Hygiene wird von der KI geprägt sein, und die Gesundheitsbehörden sind sicherlich bereit, diese Chance zu nutzen, um eine gesündere Welt zu schaffen.

Es ist wichtig, zu beachten, dass die genauen Aussagen und Richtlinien einer Gesundheitsbehörde von Land zu Land und von Behörde zu Behörde unterschiedlich sein können. Daher ist es ratsam, die spezifischen Veröffentlichungen und Richtlinien der jeweiligen Gesundheitsbehörde zu überprüfen, um aktuelle und genaue Informationen zu erhalten und umzusetzen.

Die aktuelle Ausgabe der DENTALZEITUNG bietet hilfreiche Informationen rund um aktuelle Trends in den Bereichen Praxishygiene, QM und Validierung. KI hin oder her: Ich wünsche Ihnen jetzt eine gute Lektüre. Diese obliegt auch weiterhin ausschließlich dem Faktor Mensch und dem, was Sie als Leser daraus machen.

Axel Jakobi  
Hygieneinspektor in Nordrhein-Westfalen

ANZEIGE

**BIS ZU 50% SPAREN**

W&H

## AKTUELLES

- 006 BVD gewinnt weitere Mitglieder  
Kulzer richtet Board of Management neu aus
- 007 Zwei Design-Preise für Speicherfolienscanner  
KaVo uniQa mit dem  
German Design Award 2023 ausgezeichnet
- 008 Mehr Inhalte und Möglichkeiten –  
Oral-B relauncht Webseite  
Neuer Standort von Henry Schein in Kassel
- 010 Tag der Zahngesundheit:  
Gesund beginnt im Mund – für alle!  
Ivoclar unterstützt Dental- und  
Praxislabors bei der Digitalisierung

## PRAXISHYGIENE

- 012 ChatGPT als Hygienebeauftragter  
in der Zahnarztpraxis  
// DIGITALE TECHNOLOGIEN
- 016 Die Vorteile liegen „klar auf der Hand“:  
Die korrekte Händehygiene in der Zahnarztpraxis  
// HERSTELLERINFORMATION
- 018 „Careclave ist unser Spezialist in puncto  
Instrumentenaufbereitung“  
// ERFAHRUNGSBERICHT

## ANZEIGE



- 020 Studie zeigt: Absaugung reduziert Ausbreitung  
von Aerosolen  
// WISSENSCHAFT
- 022 Alte Elektrogeräte entsorgen – aber richtig!  
// QUALITÄTSMANAGEMENT
- 024 Nachhaltige Flächendesinfektion: 5 Mal mehr  
Ergiebigkeit bei 0 Plastik  
// HERSTELLERINFORMATION
- 026 Expertentipp: MDR-Software für Praxen und Labore  
// HERSTELLERINFORMATION
- 028 BePro: Das neue Hygieneportfolio für maximale Sicherheit  
// HERSTELLERINFORMATION
- 030 Kein Stress bei der Begehung.  
Dentale Prozessvalidierung mit Valisy.  
// HERSTELLERINFORMATION

## UMSCHAU

- 032 Neue Zeiten, neue Lösungen –  
BVD-Branchentreff tagte in Leipzig  
// BVD AKTUELL
- 040 BVD kehrt auf europäische Bühne zurück  
// NACHBERICHT
- 042 Mitarbeitermotivation:  
Gemeinsam den Praxisumsatz steigern  
// PRAXISMANAGEMENT
- 044 Vom Instrumentenspezialisten zum Komplettanbieter  
// PORTRÄT
- 048 Vom Materialhersteller zum Systemanbieter –  
die zentrale Rolle des 3D-Druckers  
// HERSTELLERINFORMATION
- 054 Leicht & stark – Innovatives Turbinensystem für  
höchste Ansprüche  
// PRAXISAUSSTATTUNG
- 056 Potenzial der Digitalisierung gemeinsam  
und partnerschaftlich nutzen  
// INTERVIEW
- 058 Fortschritte im Bereich des Implantatabdrucks  
// FALLBERICHT
- 062 Provisorische Restaurationen haben eine neue Farbe  
// RESTAURATIONSMATERIAL

## BLICKPUNKT

## IMPRESSUM/ INSERENTENVERZEICHNIS

VAKUUM-AUTOKLAV

# SciCan STATIM 6000B

Sterilisation in ihrer reinsten Form



### Kleines Gerät, große Leistung

Sterilisiert verpackte Ladungen in nur 27 min.



### Arbeitet nach Plan

Programmierbare Funktionen zum Planen von Testzyklen und Vorwärmen der Kammer.



### Intelligente Funktionen, verbesserte Automatisierung

Wartungserinnerungen, Video-Tutorials und Tipps zur Fehlerbehebung.



Für weitere Informationen:  
[scican.com/eu/statim-b](https://scican.com/eu/statim-b)

 **COLTENE**

## BVD GEWINNT WEITERE MITGLIEDER

Nachdem zu Jahresanfang Anton KERN und MELAG Medizintechnik in den BVD aufgenommen wurden, kann der Verband über einen weiteren Zuwachs an Mitgliedern berichten.

KaVo Dental wurde einstimmig als neues Kooperatives Mitglied in den BVD aufgenommen. Jan Moed, Chief Commercial Officer bei KaVo, freute sich: „Für uns ist eine gute Vernetzung mit dem Dentalfachhandel essenziell wichtig. Der BVD ist dafür eine gute Plattform, die wir durch unsere Mitgliedschaft in Zukunft nutzen wollen. Wir werden uns aktiv in die Verbandsarbeit einbringen und an geeigneten Projekten sehr gerne mitwirken.“

BVD-Präsident Jochen G. Linneweh stellte fest, dass die Gewinnung eines so wichtigen Einrichtungsherstellers wie KaVo als Mitglied einen weiteren Meilenstein in der Verbandsentwicklung darstelle. Das traditionsreiche Unternehmen gehört seit 2022 zur finnischen Planmea Group und steht besonders herausgehoben für Qualität und Innovationskraft. Linneweh: „Wir freuen uns sehr über die weitere Verstärkung des Verbandes, die wir zum Nutzen

der Mitglieder, aber auch zur Förderung der Zusammenarbeit der Dentalbranche, einsetzen wollen. Die Tatsache, dass mit KaVo Dental und GLS weitere Kooperative Mitglieder gewonnen werden konnten, zeigt die Attraktivität und Bedeutung des BVD.“

GLS Logistik wurde ebenfalls mit einstimmigem Beschluss aufgenommen. Dazu erklärte Geschäftsführer Michael Herdt: „Als führendes und innovatives Großhandels- und Dienstleistungsunternehmen

wollen wir uns zum BVD und zu den Interessen des Dentalfachhandels bekennen. Schon in der Vergangenheit haben wir Schnittpunkte zum Verband gehabt und möchten diese nun aktiv ausbauen.“ GLS versorgt seine angeschlossenen Dentalfachhändler mit allen zahnärztlichen, zahntechnischen und zahnmedizinischen Gebrauchs- und Verbrauchsmaterialien.

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



## KULZER RICHTET BOARD OF MANAGEMENT NEU AUS

Mit der Einführung von Lean Management, agilen Arbeitsmethoden und der engen Einbindung von Kunden in die Produktentwicklung hat Kulzer in den vergangenen Jahren den Grundstein gelegt, sich zukunftsicher aufzustellen. Jetzt ist das Unternehmen den nächsten Schritt gegangen und hat mit dem 1. Juni die Zuständigkeiten in der Geschäftsleitung verändert. Alle Bereiche vom Auftragseingang über die Produktion bis hin zur Auslieferung und dem Kundenservice laufen ab sofort unter der neu

geschaffenen Position des Chief Operating Officer (COO) zusammen, die von der bisherigen Chief Human Resources Officer (CHRO) Jeanette Abuja übernommen wurde. Die Position der Personalleitung (CHRO) wird zeitnah nachbesetzt.

Für Kulzer ist Innovation eine Kernkompetenz, um die Bedürfnisse in Praxis und Labor zu erfüllen. Daher rücken auch Produktentwicklung, -betreuung und -vermarktung enger zusammen. Seit 2019 arbeiten diese Bereiche bereits in agilen, funktionsüber-

greifenden Teams – nun wurde auch die Berichtslinie angepasst: Dr. Sascha Cramer von Clausbruch wird die Bereiche künftig als Chief Innovation and Marketing Officer (CI MO) leiten. Zur weiteren Stärkung der Kundenbeziehungen berichten die Sales-Organisationen von Kulzer direkt an CEO Marc Berendes. Die Funktionen des Chief Sales Officer und Chief Marketing Officer wurden mit dem Weggang von Stefan Klotmann und Matthias Borst aus dem Unternehmen am 1. Juni aufgelöst. Die übrigen Funktionen innerhalb des Boards bleiben unverändert.

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



Das neue Board of Management: Clemens Höß (CFO), Jeanette Abuja (COO), Marc Berendes, (CEO), Dr. Sascha Cramer von Clausbruch (CI MO), Dr. Tadato Oritani, Executive Vice President Corporate Coordination (v.l.).

## ZWEI DESIGN-PREISE FÜR SPEICHERFOLIENSCHANNER

Die Auszeichnung mit gleich zwei renommierten Design Awards stellt eine eindrucksvolle Bestätigung für die Leistungsfähigkeit der mittelständischen Industrie im medizintechnischen Bereich und im Besonderen für die Dentalingenieure des Unternehmens dar. Sie hatten beim jüngsten Upgrade besonderen Wert auf Software-Features aus dem Bereich der künstlichen Intelligenz gelegt – maßgeschneidert für die zahnärztliche Praxis. Zu den herausragenden Funktionen zählen beispielsweise die automatische Falschseiten-Belichtungserkennung, die automatische Bildrotation, die automatische Zahnerkennung und die automatische Speicherfolienqualitätsprüfung.

Weitere Vorteile genießt das Praxisteam dank einer auf einfaches Handling und Schnelligkeit ausgerichteten Hardware. So erfolgt beispielsweise die Zuführung der Speicherfolien deutlich rascher als bei den Vorgängermodellen. Den VistaScan Mini View 2.0 steuert das Team besonders komfortabel über ein hochauflösendes Glas-Touchdisplay, über das der Bediener



reddot design award  
winner



wichtige Zusatzinformationen erhält und das eine intuitive Bedienung ermöglicht. Darüber hinaus erstrahlt dieser Speicherfolienscanner dank einem frei einstellbaren „Ambient Light“ sogar in einer Wunschfarbe, zum Beispiel passend zum Praxisedesign – ein echter Blickfang.

Zu diesen Features kommen auch Aspekte der Nachhaltigkeit hinzu. So konnte Dürr

Dental den Stromverbrauch im Vergleich zum Vorgängermodell um ca. 40 Prozent („Mini View“) reduzieren. Zudem erfolgt die Produktion des Speicherfolienscanners am Produktionsstandort in Baden-Württemberg schon heute CO<sub>2</sub>-neutral.

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

## KAVO UNIQA MIT DEM GERMAN DESIGN AWARD 2023 AUSGEZEICHNET

Seit dem Launch in 2022 überzeugt 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.

### Die Begründung der Jury:

„Die Behandlungseinheit ‚KaVo uniQa‘ für Zahnarztpraxen vereint Ästhetik und Funktionalität in einem kompakten und insgesamt sehr modern und hochwertig wirkenden Design. Das geschieht nicht nur technisch auf zeitgemäßem Niveau, sondern ist auch ergonomisch durchdacht und verspricht Zahnärzten ein komfortables und effizientes Arbeiten und Patienten ein entspanntes Liegen. Das alles trägt in seiner Summe dazu bei, Hemmschwellen und Ängste, die vielen Menschen den Zahnarztbesuch erschweren, abzubauen, und das Platznehmen auf der Behandlungsliege zu erleichtern.“

Der Premiumpreis des Rates 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“, erklärt Lutz Dietzold, Geschäftsführer des Rates für Formgebung. „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.“

Die neue KaVo uniQa setzt mit ihrem Gesamtpaket ein markantes Zeichen für mehr Design, maximale Individualität, zu-

kunftsfähige Technologie und optimalen Komfort in der modernen Zahnarztpraxis.

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



© KaVo

## MEHR INHALTE UND MÖGLICHKEITEN – ORAL-B RELAUNCHT WEBSEITE

Nicht nur nützlich für die Patientenaufklärung, sondern auch für die Herausforderungen des Praxisalltags: Die neue Webseite bietet breit gefächerte Informationsmaterialien zu allen Alltagsproblemen in der Praxis. Neben klassischen Patientenmaterialien zur Veranschaulichung während der Behandlung bündelt die Webseite außerdem unterschiedlichste Texte aus der Forschung zu prophylaxebezogenen Themen. Erstmals befasst sich eine Webseite eines Produkt Herstellers auch mit Fragestellungen rund um das Praxismanagement. Von der Levin Group erarbeitet und zur Verfügung gestellt, sollen die Materialien Zahnärzten dabei helfen, ihre Leistungen und Profitabilität zu steigern, dabei die Behandlungsqualität zu erhöhen und die Belastungen des Praxisteams zu minimieren. „Uns war es wichtig, den Praxen ein holistisches Angebot an Informatio-

nen für den Praxisalltag an die Hand zu geben. Viel zu häufig wird übersehen, dass eben auch das Management der Praxis zu diesem Alltag gehört und viel Zeit und Wissen benötigt. Mit den frei zugänglichen Unterlagen möchten wir den Praxen einen Mehrwert über die Arbeit am Patienten hinaus bieten“, erklärt Nadine Arnold, P&G Category Manager, Oral Care DACH. Einen weiteren Mehrwert für den Praxisalltag bietet die Option, kostenfreie Produktmuster der Marken Oral-B und blend-a-dent mit wenigen Klicks bestellen zu können.

Das Highlight der Webseite ist die darin eingebettete Webinar-Plattform. Darüber wird monatlich ein neues Webinar zu spannenden Themen live übertragen. Im Anschluss sind die Webinare auch für sechs Monate als Aufzeichnung abrufbar. Neben fachspezifischen Vorträgen zu zahnmedizinischen Inhalten erwarten die Zuschauer Impulse zu Stressresistenz und Gesundheit



im Praxisalltag. Neben den bereits etablierten Webinaren ergänzt die Webseite das Fortbildungsangebot von Oral-B mit Online-Kursen. Diese sind das ganze Jahr über verfügbar und können jederzeit abgerufen werden. Für die erfolgreiche Teilnahme werden Zertifikate ausgestellt beziehungsweise Fortbildungspunkte vergeben.

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

## NEUER STANDORT VON HENRY SCHEIN IN KASSEL

Strahlender Sonnenschein und beste Laune prägten die feierliche Eröffnung des neuen Standorts, mehr als 250 Kunden nahmen an der Feier teil. In der neuen Niederlassung in Kassel können Inhaber und Mitarbeitende von Zahnarztpraxen und Dentallaboren aus dem Großraum Nordhessen und Teilen Niedersachsens, Thüringens und Nordrhein-Westfalens zukunftsweisende Technologien und das neueste dentale Equipment

unter fachkundiger Beratung ausprobieren.

„Dieser neue Standort stellt für uns nicht nur eine wichtige und langfristige Investition in Service und Kundennähe dar, sondern erfüllt uns auch mit Stolz. Kassel ist meine alte Heimat, und hier nun diese tollen Räumlichkeiten eröffnen zu dürfen, bedeutet mir viel. Dem engagierten Team ist hier etwas sehr Besonderes gelungen. Und das zeigt sich auch in der Atmosphäre am

heutigen Abend“, sagte Stefan Heine, Geschäftsführer von Henry Schein Dental Deutschland und Vice President Henry Schein Central Europe während der Eröffnung. „Angesichts von Fachkräftemangel und Digitalisierung möchten wir darüber hinaus mit der Fortbildungsakademie einen Beitrag zur Qualifizierung von Praxis- und Labormitarbeitenden in der Region leisten, die Voraussetzung für den Erhalt der zahnärztlichen Infrastruktur ist, insbesondere in ländlichen Gebieten“, betonte Heine.

In der neuen Niederlassung im verkehrsgünstig gelegenen Kasseler Gewerbegebiet „Langes Feld“ arbeitet ein Team aus über 35 Mitarbeitern. Schwerpunkte liegen auf der Kompetenz der Fachberater und Spezialisten im Bereich Digitalisierung, Vernetzung und CAD/CAM sowie auf der Modernisierung bestehender Praxen und der Planung neuer Praxis- und Laborräume. Ein Team von Servicetechnikern leistet umfassenden technischen Support für Praxen und Labore der Region.

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





**Instrumenten-Reinigungssystem**



**Abnehmbare Griffe und Abdeckung**



**Saugschlauch-Reinigungssystem**



**Autoklavierbare Köchereinsätze**

## TAG DER ZAHNGESUNDHEIT: GESUND BEGINNT IM MUND – FÜR ALLE!

Wie sehr ein Mensch sich um die eigene Gesundheit kümmern kann, hängt von vielen Faktoren ab. Fortgeschrittenes Alter, Pflegebedarf, eine psychische Erkrankung und manche Formen der körperlichen oder geistigen Behinderung können die Selbstfürsorge erschweren. So ist die Mundgesundheit vieler Menschen mit Pflegebedarf oder einer Behinderung oft schlechter als die des Bevölkerungsdurchschnitts. Vor allem ihr Risiko für Karies-, Parodontal- und Mundschleimhautrekrankungen ist überdurchschnittlich hoch. Dies hat Auswirkungen auf viele weitere Bereiche des Lebens – insbesondere auf die Gesamtgesundheit, die eng mit einer guten Mundgesundheit zusammenhängt. Beim Zugang zu einem gesunden Lebensstil begegnen auch Menschen in schwierigen sozialen Lebenslagen, etwa Geflüchtete, Obdachlose oder von Armut betroffene Menschen, Hindernissen. Der Tag der Zahngesundheit 2023, der wie jedes Jahr am 25. September stattfindet, nimmt die Schwierigkeiten vulnerabler Gruppen in den Blick, ihre Ge-



sundheit, vor allem ihre Zahngesundheit, aktiv in die Hand zu nehmen. Unter dem Motto „Gesund beginnt im Mund – für alle!“ diskutieren wir die Frage, welche Herausforderungen es gibt, und möchten eine breite Öffentlichkeit dafür sensibilisieren. Rund um den Tag der Zahngesundheit 2023 werden wir außerdem Möglichkeiten der gesundheitlichen Teilhabe aufzeigen, unterstützende Angebote vorstellen und die Gesundheitskompetenz, speziell die Zahngesund-

heitskompetenz, durch Aufklärung und Informationen stärken.

Bis zum 25. September 2023 widmen wir uns dem diesjährigen Schwerpunkt auf unseren Social-Media-Kanälen auf Twitter und Instagram. Am Tag der Zahngesundheit werden bundesweit Veranstaltungen über Themen der Mundgesundheit aufklären.

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

## IVOCLAR UNTERSTÜTZT DENTAL- UND PRAXISLABORS BEI DER DIGITALISIERUNG

Die Ivoclar Gruppe, weltweit eine der führenden Anbieterinnen von integrierten Lösungen für hochqualitative Dentalanwendungen mit einem umfassenden Pro-



dukt- und Systemportfolio für Zahnärzte, Zahntechniker sowie Dentalhygieniker, bietet mit einem ganzen Team von Experten eine umfassende Unterstützung auf dem Weg in die Digitalisierung an. Unter dem Motto „Gemeinsam Schritt für Schritt in die digitale Zukunft“ begleiten die Spezialisten Dentallabors und Praxislabors mit eigenen Zahntechnikern von der Bestandsaufnahme über die Projektplanung bis hin zur Implementierung. Am Ende steht eine auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Lösung, die im Arbeitsalltag die Vorteile digitaler Workflows optimal ausspielen kann und zu einer höheren Effizienz beiträgt. Für einen ersten Überblick zum Einstieg in die (weitere) Digitalisierung von Dentallabors und Praxislabors mit eigenen Zahntechnikern hat Ivoclar eine informa-

tive Landingpage auf ihrer Website eingerichtet. Potenzielle Kunden finden dort allgemeine Informationen zum Ablauf des Beratungsprozesses, aber auch eine Übersicht der einzelnen Produkte aus dem digitalen Workflow. Zwei Video-Cases geben Einblick in die erfolgreiche Umsetzung von Digitalisierungsprojekten. Interessierte Kunden können direkt über die Landingpage Kontakt mit dem Beraterteam von Ivoclar aufnehmen, die unter der URL [https://www.ivoclar.com/de\\_de/beratung-digitaler-workflow](https://www.ivoclar.com/de_de/beratung-digitaler-workflow) erreichbar ist.

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



Jetzt sicher



NOW



## Jetzt für mehr Planbarkeit: Das KaVo Inflations- und Sicherheitspaket

Das Vorteilspaket beinhaltet – eine KaVo Behandlungseinheit, Vorteile für Ihre Montage, zwei Jahre Garantieverlängerung, Gutscheine zur Instrumentenreparatur sowie Verbrauchsmaterial.

**Sichern Sie sich jetzt die attraktiven KaVo Paketvorteile im Wert von €7.475\* bis zum 29.9.2023.**

\* Paketvorteil bezogen auf Gesamtpreis der Einzelbestandteile nach Listenpreis.

**DIGITALE TECHNOLOGIEN** // Seit einer Weile ist der Begriff „ChatGPT“ in aller Munde: Auszubildende nutzen den Chatbot als einfach zu bedienende Hausaufgabenhilfe, Studenten lernen damit, und sogar Reden kann man sich mittels künstlicher Intelligenz schreiben lassen. Auch für die Zahnarztpraxis bietet diese digitale Technologie Potenzial.

## CHATGPT ALS HYGIENEBEAUFTRAGTER IN DER ZAHNARZTPRAXIS

Mark Peters, Axel Jakobi/Heidelberg



Der Hype um die künstliche Intelligenz (KI) ist jetzt auch in der Zahnarztpraxis angekommen. Zunächst sollen einige Grundlagen der KI in der Medizin näher betrachtet werden.

Künstliche Intelligenz in der Medizin bietet viele Chancen, z. B.:

- Entscheidungsunterstützungen (unerwünschte Nebenwirkungen)
- Entlastung bei Routineaufgaben
- Abfederung des Personalmangels (beauftragte Personen)

- Hinweise auf noch unbekannte Zusammenhänge, z. B. bei der Entstehung oder Auswirkung von Krankheiten/Nebenwirkungen

Schon jetzt wird KI in der Medizin (Radiologie) eingesetzt. Einige Anwendungsfälle sind rein unterstützend. Andere sollen oder können Menschen in der Zukunft ersetzen. Der Ethikrat empfiehlt jetzt, dass Medizin-KI u. a. aktiv dem „Automation Bias“ vorbeugen muss. KI darf nicht dazu verleiten, dass man ihr bzw. ihren Ergebnis-

sen blind vertraut. Am Ende der Kette müssen Zahnärzte immer noch die Empfehlung der KI auf Plausibilität prüfen. Ein Darüberschauen ohne darüber nachzudenken ist ein „No-Go“.

Damit gelten ähnliche Regeln wie bei der klassischen Delegation. Die Entlastung durch digitale Helfer wird im Umkehrschluss mehr Kommunikation zwischen Zahnärzten und Patienten nötig machen. Erfahrungen liegen durch Dr. Google vor. Oder? Je weiter wir die Medizin technologisieren, desto wichtiger wird das, was den Zahnarztberuf seit Urzeiten ausmacht: menschliche und fachliche Zuwendung und die entsprechende Medizin.

### ChatGPT als Hygienebeauftragter

Die Autoren zeigen nachfolgend die Notwendigkeit der Hygienearbeit in Zahnarztpraxen auf und nutzen so weit wie möglich ChatGPT für die Antworten. In diesem Rahmen wird auch die Frage „Wie kann ChatGPT unser Hygienebeauftragter werden?“ beantwortet und die KI-Risiken der Praxishygiene aufgezeigt.

#### Was ist ChatGPT?



ChatGPT ist ein großes Sprachmodell, das von OpenAI auf der Basis der GPT-3.5-Architektur trainiert wurde. Es handelt sich um eine künstliche Intelligenz, die darauf ausgelegt ist, menschenähnliche Textantworten auf eine Vielzahl von Fragen und Anfragen zu liefern. ChatGPT kann für verschiedene Anwendungen wie Sprachgenerierung, Textzusammenfassung, Übersetzung, Chatbots und mehr eingesetzt werden.



## Welche Aufgabe hat der Hygienebeauftragte in der Zahnarztpraxis



Der Hygienebeauftragte in der Zahnarztpraxis ist dafür verantwortlich, dass alle hygienischen Standards und Vorschriften in der Praxis eingehalten werden. Zu seinen Aufgaben gehören:

1. **Planung und Überwachung von Hygienemaßnahmen:** Der Hygienebeauftragte ist dafür verantwortlich, dass alle relevanten Hygiene- und Desinfektionsmaßnahmen in der Zahnarztpraxis geplant und durchgeführt werden. Hierzu gehören die Reinigung von Räumlichkeiten, Geräten und Instrumenten sowie Sterilisation von Materialien.
2. **Schulung von Mitarbeitern:** Der Hygienebeauftragte ist dafür verantwortlich, dass alle Mitarbeiter der Zahnarztpraxis über die notwendigen Hygienemaßnahmen informiert und geschult werden. Hierbei geht es um den korrekten Umgang mit infektiösem Material.
3. **Überwachung der Einhaltung von Hygienevorschriften:** Der Hygienebeauftragte überprüft regelmäßig, ob alle Hygienevorschriften eingehalten werden, und greift bei Verstößen ein.
4. **Dokumentation von Hygienemaßnahmen:** Der Hygienebeauftragte ist dafür verantwortlich, dass alle Hygienemaßnahmen dokumentiert und alle notwendigen Aufzeichnungen (z. B. Sterilisationsprotokolle) durchgeführt werden.
5. **Evaluierung von Hygienemaßnahmen:** Der Hygienebeauftragte überprüft regelmäßig die Wirksamkeit der Hygienemaßnahmen und passt sie gegebenenfalls an, um ein höchstmögliches Maß an Sicherheit und Hygiene zu gewährleisten.

## Welche Hygieneauflagen sind in der Zahnarztpraxis zu beachten?

Schutz von Patienten und Mitarbeitern ist das A und O und bietet die Grundlage für die zahnärztliche Versorgung. Verantwortlich für den Infektionsschutz ist der Praxisinhaber mit zahnärztlicher Approbation, dieser kann zwar einzelne Tätigkeiten oder einzelne Hygienemaßnahmen

an Mitarbeiter delegieren oder Hygienebeauftragte bestimmen – aber die Verantwortung bleibt!

Des Weiteren muss der Zahnarzt in seinem Bereich up to date bleiben: sprich auf dem Stand von Wissenschaft und Technik. Denn es obliegt der Praxisleitung, auf Ver-

änderungen in der Infektionskette möglichst schnell zu reagieren und mit der Infektionsgefahr in der Praxis korrekt umzugehen. Das ist auch für die Bewältigung der haftungsrechtlichen und wirtschaftlichen Herausforderungen wichtig.



In einer Zahnarztpraxis gibt es viele Hygieneauflagen zu beachten, um sowohl Patienten als auch Mitarbeiter vor Infektionen und Krankheiten zu schützen. Hier sind einige der wichtigsten Hygieneauflagen:

1. **Händehygiene:** Alle Mitarbeiter müssen sich vor und nach jeder Behandlung gründlich die Hände waschen oder desinfizieren.
2. **Schutzkleidung:** Alle Mitarbeiter sollten eine Schutzkleidung, einschließlich eines Kittels und Mund-Nasen-Schutzes, tragen.
3. **Sterilisation von Instrumenten:** Alle Instrumente müssen nach jeder Verwendung sterilisiert werden, um das Risiko von Infektionen zu minimieren.
4. **Desinfektion von Oberflächen:** Alle Oberflächen in den Behandlungsräumen und Wartebereichen müssen regelmäßig desinfiziert werden.
5. **Verwendung von Einwegmaterialien:** Einwegmaterialien wie z. B. Spritzen und Kanülen sollten nach jeder Verwendung entsorgt werden.
6. **Separation von infizierten Patienten:** Patienten mit Infektionen sollten von anderen Patienten getrennt werden, um eine Ausbreitung von Infektionen zu vermeiden.
7. **Schulungen der Mitarbeiter:** Alle Mitarbeiter sollten regelmäßig geschult werden, um sicherzustellen, dass sie die aktuellen Hygieneauflagen verstehen und befolgen.

Es gibt noch viele weitere Hygieneauflagen, die in einer Zahnarztpraxis zu beachten sind, aber die oben genannten sind einige der wichtigsten.

Zu diesem Text kann zunächst die erste Wertigkeit der Aufgaben korrekt wiedergegeben werden.

F&A  
ChatGPT

Ergänzungen und Bewertungen  
durch Axel Jakobi

## Dürfen Pflanzen oder Blumen aus hygienischer Betrachtung in einer Arztpraxis sein?



*Ja, Pflanzen und Blumen können in einer Arztpraxis sein, solange bestimmte Hygienevorschriften beachtet werden. Pflanzen und Blumen können dazu beitragen, die Atmosphäre der Praxis angenehmer zu gestalten und Patienten zu beruhigen.*

*Es ist jedoch wichtig, sicherzustellen, dass die Pflanzen und Blumen keine potenziellen Infektionsquellen darstellen. Sie sollten regelmäßig gewässert und gepflegt werden, um zu vermeiden, dass sich Schimmel oder Bakterien auf ihnen bilden.*

*Es ist auch wichtig, darauf zu achten, dass keine Pflanzen oder Blumen in Bereichen platziert werden, in denen sie das Reinigungs- und Desinfektionsverfahren erschweren oder beeinträchtigen könnten.*

*Insgesamt sollten Pflanzen und Blumen in einer Arztpraxis kein Problem darstellen, solange sie angemessen gepflegt und platziert werden, um das Risiko von Infektionen zu minimieren.*

Sehr allgemein gehalten, was aber richtig ist. Jedoch ist Folgendes zu ergänzen:

In Gesundheitseinrichtungen sollten Blumentöpfe nicht vorhanden sein, da die Blumenerde massiv mit sporenbildenden Erregern belastet ist. Im stehenden Wasser des Übertopfs finden sich hohe Keimzahlen von gramnegativen Stäbchenbakterien, *Pseudomonas sp.*, *Acinetobacter*, z. T. Fäulniskeime wie *Proteus* und andere *Enterobacteriaceae*. Bakterien und Pilze, z. B. in Blumenerde können schwere Lungentzündungen hervorrufen, wenn sie über eine Wunde in den Menschen gelangen. Da die Pflanzen selbst regulär mit Schimmelsporen und Bakterien besiedelt sind, sollten diese potenziellen Streuquellen nicht in einer Gesundheitseinrichtung eingesetzt werden.

*Aspergillus niger* wird häufig als typischer Schimmelpilz im Innenraum von Zimmerpflanzen in der Erde erwähnt. Eine Entfernung der Blumen ist ratsam.

## Müssen Mitarbeiter in der Praxis eine regelmäßige Hygieneschulung erhalten?



*Ja, Mitarbeiter in einer Arztpraxis müssen regelmäßig eine Hygieneschulung erhalten. Eine regelmäßige Hygieneschulung ist wichtig, um sicherzustellen, dass Mitarbeiter über die neuesten Richtlinien und Verfahren zur Infektionskontrolle informiert sind und diese umsetzen können.*

*Hygieneschulungen sollten in regelmäßigen Abständen durchgeführt werden, z. B. jährlich oder bei Einführung neuer Richtlinien. Alle Mitarbeiter sollten an diesen Schulungen teilnehmen, um sicherzustellen, dass sie über die aktuellen Verfahren zur Infektionskontrolle informiert sind und diese umsetzen können.*

*Während der Schulungen sollten Mitarbeiter lernen, wie man Infektionskrankheiten erkennt und wie man sie vermeiden kann. Dies beinhaltet auch die korrekte Handhygiene, Sterilisation und Desinfektion von Geräten und Flächen, die richtige Handhabung von Einwegmaterialien und die Verwendung von Schutzkleidung und persönlicher Schutzausrüstung.*

*Eine regelmäßige Schulung der Mitarbeiter ist ein wichtiger Bestandteil des Infektionsschutzmanagements und sollte in jeder Arztpraxis durchgeführt werden, um die Sicherheit der Mitarbeiter und Patienten zu gewährleisten.*

Die Leitung der Einrichtung informiert das in der Einrichtung tätige Personal bei Beginn des Arbeitsverhältnisses und danach in regelmäßigen Abständen, mindestens jedoch einmal jährlich, über die in den Hygieneplänen nach § 23 Absatz 5 und 8 Infektionsschutzgesetz festgelegten innerbetrieblichen Verfahrensweisen zur Infektionshygiene und dokumentiert dies in geeigneter Weise. (z. B. Verordnung über die Hygiene und Infektionsprävention in medizinischen Einrichtungen [HygMedVO] § 7)

## Richtig oder falsch – Stimmt alles, was ChatGPT sagt?

ChatGPT kann auch Fehler machen oder falsche Informationen bereitstellen, insbe-

sondere, wenn es um aktuelle Ereignisse oder komplexe Themen geht. Es gilt die Regel, dass immer dann, wenn der Benutzer Sachverhalte selbst überprüfen kann,

ChatGPT gut eingesetzt werden kann. Am Ende gilt es, die Antworten kritisch zu überprüfen und gegebenenfalls mithilfe von anderen Quellen zu verifizieren.

Die Entwickler selbst warnen davor, dass die künstliche Intelligenz noch nicht ausgereift genug sei und möglicherweise falsche Informationen wiedergibt. Manche Antworten könnten auch von Vorurteilen geprägt sein.

**Fazit: Kann ChatGPT unser Hygienebeauftragter werden?**

Der Chatbot von OpenAI kann auch Texte in andere Sprachen übersetzen, Rechtschreibprüfungen erledigen, Texte umformulieren oder Fehler in selbst geschriebenen Programmcodes finden.

Als Ideengeber, Nachschlagewerk oder Inspiration ist ChatGPT als Hygienebeauftragter eine hilfreiche Lösung. Die Praxisteams sollten sich jedoch nicht blind auf die Hygieneantworten verlassen und gegebenenfalls noch mal

darüber nachdenken. Ebenso ist die rechtliche Situation nach Aussagen von ChatGPT noch nicht geklärt.

Der Hygienebeauftragte ist und bleibt erster Ansprechpartner für die Praxisleitung beim Thema Hygiene. Die Hygienekosten für die Zahnarztpraxen können sich durch KI jedoch um ca. 15–20 Prozent reduzieren. Als viel wichtiger zu betrachten als die bloße Technologie ist dabei die Möglichkeit der personellen Entlastung des Praxisteams.

Für diesen Artikel wurde ChatGPT übrigens als Ideengeber verwendet, geschrieben wurde er aber von realen Menschen. Die oben gegebenen Antworten sind richtig und zu 90 Prozent anwendbar.

Information: Das Heidelberger Hygiene-Rating [www.hygienezertifizierung.info](http://www.hygienezertifizierung.info) setzt ChatGPT schon in Verbindung mit

VR-Brillen und Online-Begehungen in Zahnarztpraxen ein.

Zum Hygiene-Rating



Logo: © OpenAI

**PRAXISMANAGEMENT  
BUBLITZ-PETERS GMBH & CO KG**

Tel.: +49 6221 438500  
[www.hygienezertifizierung.de](http://www.hygienezertifizierung.de)  
[www.bublitzpeters.de](http://www.bublitzpeters.de)

ANZEIGE

# THE (HE)ART OF DESINFECTION

**NEU  
IN POLARWEISS**

**Euronda®**  
Pro System



**Der Thermodesinfektor:**  
Das Herz der medizinischen  
Instrumentenaufbereitung.



[euronda.de/thermodesinfektor](http://euronda.de/thermodesinfektor)

**HERSTELLERINFORMATION** // Die Hände sind ein ideales Vehikel für die Übertragung von Viren und die Weitergabe von Bakterien. Je nachdem, mit welchen Gegenständen oder Personen sie in Kontakt gekommen sind, sind sie nicht hygienisch sauber. Ansteckende Tröpfchen durch Husten und Niesen können sich an den Händen befinden. Berühren die Hände im Anschluss den Mund, die Augen oder die Nase, können die Viren ungehindert ihren Weg zu den Schleimhäuten oder in den Rachen fortsetzen.

## DIE VORTEILE LIEGEN „KLAR AUF DER HAND“: DIE KORREKTE HÄNDEHYGIENE IN DER ZAHNARZTPRAXIS

Iris Wälter-Bergob / Meschede

Zum Schutz von Praxisteams und Patienten liegt ein zentraler Schwerpunkt der zahnärztlichen Hygiene nicht erst seit dem Beginn der Coronapandemie klar „auf der Hand“. Zwar wurde mittlerweile der gängige Händedruck zur Begrüßung durch ein freundliches Kopfnicken oder ein Lächeln ersetzt. Dennoch hat eine ausführliche und regelmäßige Händehy-

giene oberste Priorität – für alle Beteiligten. Bereits beim Eintreten in den Eingangsbereich bzw. Rezeptionsbereich der Praxis ist es empfehlenswert, Desinfektionsmittel für die Patienten zur Verfügung zu stellen. Und selbstverständlich sollten diese auch konsequent von allen neu eintretenden Personen benutzt werden. Alternativ kann man die Patienten bitten, sich umge-

hend die Hände zu waschen. Idealerweise erfolgt entweder eine persönliche Einweisung in die korrekte Händehygiene oder es werden selbsterklärende Anleitungen in den Waschräumen platziert.

Doch wie genau gestaltet sich die korrekte Händedesinfektion für Anwender und Praxisteams? Als oberste Faustregel gilt: Vor und nach der Arbeit bzw. nach



Pausen oder Unterbrechungen, bei sichtbaren Verschmutzungen, vor Mahlzeiten, nach Toilettengängen, Husten, Niesen, Naseputzen etc. ist eine Säuberung der Hände angesagt.

### Händereinigung versus Händedesinfektion

Unterschieden wird dabei zwischen der sogenannten Händereinigung sowie der hygienischen und der chirurgischen Händedesinfektion. Bei der einfachen Händereinigung wird eine hautschonende Flüssigseife wie METASYS GREEN&CLEAN HL aus dem Spender verwendet. Die Hände werden unter fließendem Wasser gewaschen und mit einem Einweghandtuch getrocknet. Sollte die Haut mit Bakterien, Pilzen oder Viren besiedelt sein, wird eine sogenannte hygienische Händedesinfektion empfohlen. Ein geeignetes Händedesinfektionsmittel wie beispielsweise das voll viruzide GREEN&CLEAN HD N von METASYS wird gemäß Einreibeverfahren CEN/EN 1500 bis zum vollständigen Trocknen verrieben. Die Trocknungszeit beläuft sich auf rund 30 Sekunden.

Vor chirurgischen Eingriffen und vor der Behandlung von Patienten mit erhöhtem Infektionsrisiko kommt die chirurgische Händedesinfektion zum Einsatz. Die Hände und Unterarme werden bis zum Ellenbogen gereinigt, mit einer speziellen Lösung für die Händedesinfektion benetzt und eingerieben. Während der vorgeschriebenen Einwirkzeit von fünf Minuten sind die Hände und Unterarme



feucht zu halten. Außerdem sind die Nägel und Falze sorgfältig zu bürsten.

Ein sehr wichtiger Aspekt ist, dass die Hände nach jeder Art der Desinfektion vor dem Anziehen von Schutzhandschuhen vollständig luftgetrocknet sein müssen. Schmuckstücke, wie Uhren, Ringe etc., wirken sich hinderlich auf die Händedesinfektion aus. Daher ist das Tragen während der Arbeitszeit strikt verboten.

Damit der Prozess der Händedesinfektion reibungslos vonstattengehen kann, ist selbstverständlich ein einfach zu erreichender Waschplatz mit fließend warmem und kaltem Wasser eine Grundvoraussetzung. Der Waschplatz sollte mit hautschonenden Waschmitteln aus Direktspendern, Händedesinfektionsmitteln und Hautpflegeprodukten ausgestattet

sein. Einweghandtücher runden die perfekte Ausstattung ab. Zur Pflege der Haut kann anschließend eine geeignete Pflege verwendet werden, wie beispielsweise GREEN&CLEAN HC von METASYS, welche sorgfältig zwischen den Fingern, an den Nagelfalzen und auf dem Handrücken verteilt wird.

Unter Beachtung der angeführten Vorgehensweise sollten die Vorteile der Händehygiene für Anwender und Praxisteams „klar auf der Hand liegen“.

#### METASYS MEDIZINTECHNIK GMBH

Florianistraße 3  
6063 Rum bei Innsbruck, Österreich  
Tel.: +43 512 205420-0  
info@metasys.com  
www.metasys.com



ANZEIGE

**BIS ZU 50% SPAREN**

**ERFAHRUNGSBERICHT** // Die Zahnarztpraxis Lipp & Lutz ist eine Berliner Großpraxis für Zahnerhaltung, Vorsorge und Ästhetik. Mit sechs modern ausgestatteten Behandlungszimmern und 21 qualifizierten Mitarbeitern folgen die Zahnärzte Lipp & Lutz seit vielen Jahren dem Wunsch ihrer anspruchsvollen Patienten, jeden wichtigen Bereich mit einem Spezialisten zu besetzen. Um den Wünschen ihrer Patienten gerecht zu werden und eine hohe Behandlungsqualität zu gewährleisten, setzen die Zahnärzte Lipp & Lutz seit 2019 auf Careclave.

## „CARECLAVE IST UNSER SPEZIALIST IN PUNCTO INSTRUMENTENAUFBEREITUNG“

Markus Anschütz / Berlin

Ist eine Behandlung abgeschlossen, werden die verwendeten Instrumente von der Assistenz in den Aufbereitungsraum gebracht und für die Aufbereitung vorbereitet. Der Beladungsprozess von Careclave ist dabei einfach und unkompliziert. Wir bestücken die Carebox Blue auf der unreinen Seite des Aufbereitungsraums mit bis zu acht Turbinen oder Hand- und Winkelstücken und setzen sie in Careclave ein.

Mit dem Care-Therm Programm reinigen, desinfizieren und pflegen wir unsere

Übertragungsinstrumente in nur 18 Minuten. Das MELAG Care Oil versorgt dabei jedes Instrument in der Carebox exakt mit der benötigten Ölmenge. Das ermöglicht einen sparsamen Verbrauch und garantiert einen langen Werterhalt unserer Instrumente. Mindestens einmal pro Woche nutzen wir zudem die in die Tür integrierte Pflegestation ADDcare für die Spannzangenpflege der Instrumentenköpfe direkt am Careclave.

Für die Sterilisation unserer kritischen Instrumente verwenden wir Careclave als

Hochleistungsautoklaven. Auf bis zu acht langen Tablettts können wir unsere Instrumente für kritische Behandlungen verpackt sterilisieren.

### Zuverlässige Aufbereitung, maximaler Pflegeschutz

Seit mehr als vier Jahren setzen wir Careclave in unserer Praxis ein. Das moderne Gerätekonzept, das die Aufbereitungsprozesse Reinigung und Desinfek-



*„WIR FOLGEN DEM WUNSCH UNSERER PATIENTEN, JEDEN BEREICH MIT EINEM SPEZIALISTEN ZU BESETZEN. AUS DIESEM GRUND VERLASSEN WIR UNS SEIT 2019 AUF CARECLAVE – DEM SPEZIALISTEN IN DER INSTRUMENTENAUFBEREITUNG.“*

# Sicher. Sauber. ALPRO.



Die Carebox Blue wird auf der unreinen Seite des Aufbereiter- raums mit bis zu acht Turbinen oder Hand- und Winkelstücken bestückt und dann in Careclave eingesetzt.

tion, Pflege, Sterilisation und Dokumentation in einem Pro- dukt vereint, bietet uns viele nützliche Vorteile. Wir haben mehr Platz im Aufbereiter- raum und sparen durch die kur- zen und effizienten Aufbereiter- zyklen viel Zeit und lau- fende Kosten für Wartung und Validierung.

Mit Careclave erfüllen wir den Wunsch unserer anspruch- vollen Patienten, jeden wichtigen Bereich mit einem Spezia- listen zu besetzen. Careclave ist unser Spezialist für die Instru- mentenaufbereitung und gibt unseren Patienten das sichere Gefühl, immer in den besten Händen zu sein.

Fotos: © Zahnarztpraxis Lipp & Lutz

ZAHNÄRZTE AM NOLLENDORFPLATZ  
DR. MARKUS LIPP PETER LUTZ DIANA STERL  
PARTG

Nollendorfplatz 8-9  
10777 Berlin-Schöneberg  
www.zahnaerzte-am-nollendorfplatz.de

## Sie brauchen eine Hygienefortbildung? Wir kommen in Ihre Praxis!

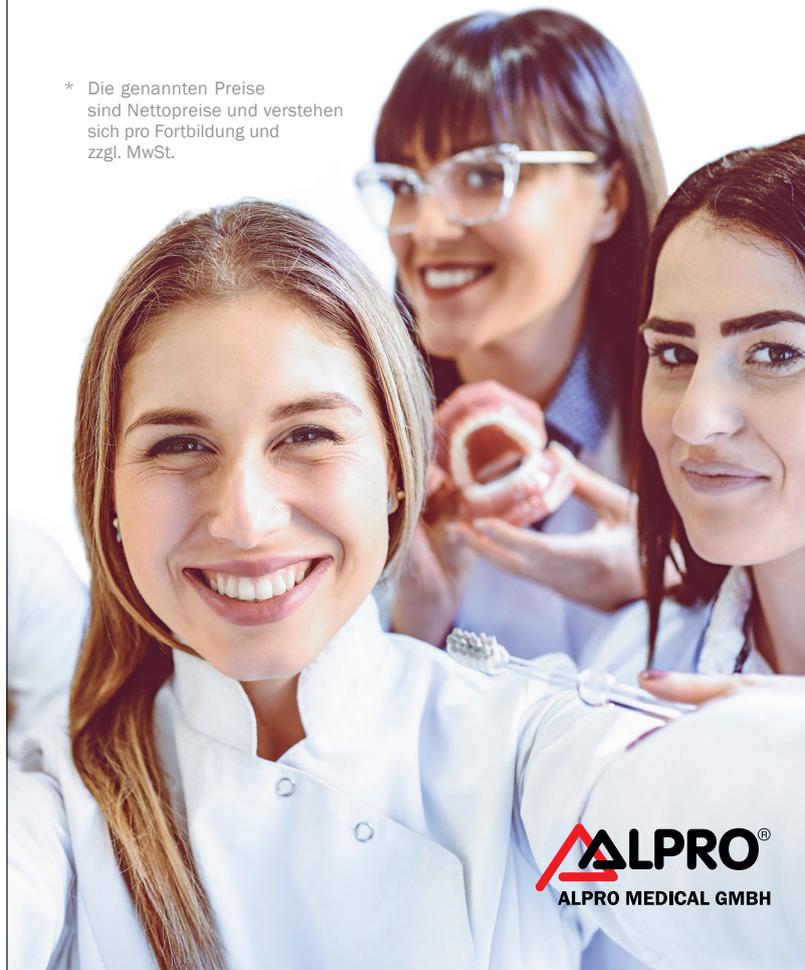
Der für Sie zuständige ALPRO-Medizinprodukte- berater erläutert Ihnen alles rund um die aktuellen Richtlinien und Vorgaben der Behörden sowie Praxisbegehungen. Unser Mitarbeiter macht einen Praxischeck und Sie erarbeiten gemeinsam einen individuellen Hygieneplan.

Nach der Fortbildung erhalten Sie einen Hygiene- Ordner inklusive einer CD mit allen relevanten Unterlagen wie beispielsweise Sicherheitsdaten- blätter oder standardisierte Arbeitsanweisungen. Zudem stellen wir dem Praxisteam ein Zertifikat nach den Vorgaben der Leitlinie der BZÄK (Pkt.) aus.

Dauer:	3 - 4 Stunden
Kosten:	Material für 550,- Euro*
Zusatzoption:	jährliches Hygieneupdate
Kosten:	Material für 250,- Euro*

Melden Sie sich einfach bei Ihrem zuständigen Medizinprodukteberater, den Sie unter **www.alpro-medical.de** finden oder senden Sie eine Nachricht an: **info@alpro-medical.de** unter Angabe Ihrer Adresse und Telefonnummer. Wir melden uns dann umgehend bei Ihnen. Ihr ALPRO-Team

\* Die genannten Preise sind Nettopreise und verstehen sich pro Fortbildung und zzgl. MwSt.



**WISSENSCHAFT** // Infektionskrankheiten, die sich durch Aerosole und Tröpfchen verbreiten, sind bekanntermaßen eine Herausforderung im Gesundheitswesen. Besonders in zahnärztlichen Praxen, wo viele aerosolproduzierende Verfahren durchgeführt werden, ist es wichtig, die Gefahren von Tröpfchen und Aerosolen vollständig zu verstehen und effektive Schutzmaßnahmen zu entwickeln.

## STUDIE ZEIGT: ABSAUGUNG REDUZIERT AUSBREITUNG VON AEROSOLEN

Forscher der Tohoku-Universität haben nun mithilfe einer hochempfindlichen Kamera und einer hochintensiven LED-Lichtquelle die Ausbreitung von Tröpfchen und Aerosolen während zahnärztlicher Behandlungen untersucht und die Wirksamkeit von oralen Absauggeräten evaluiert. Die Forscher verwendeten eine zahnärztliche Turbine und eine Schaufensterpuppe, um die Tröpfchen- und Aerosol-ausbreitung während einer simulierten Behandlung zu untersuchen. Durch die Verwendung von Farbstoffen und der hochempfindlichen Kamera konnten sie qualitativ hochwertige Bilder in Echtzeit erhalten. Anschließend wurden die extraorale Absaugung (EOS) und die intraorale Absaugung (IOS) verwendet, um

die Effektivität dieser Absauggeräte zu bewerten.

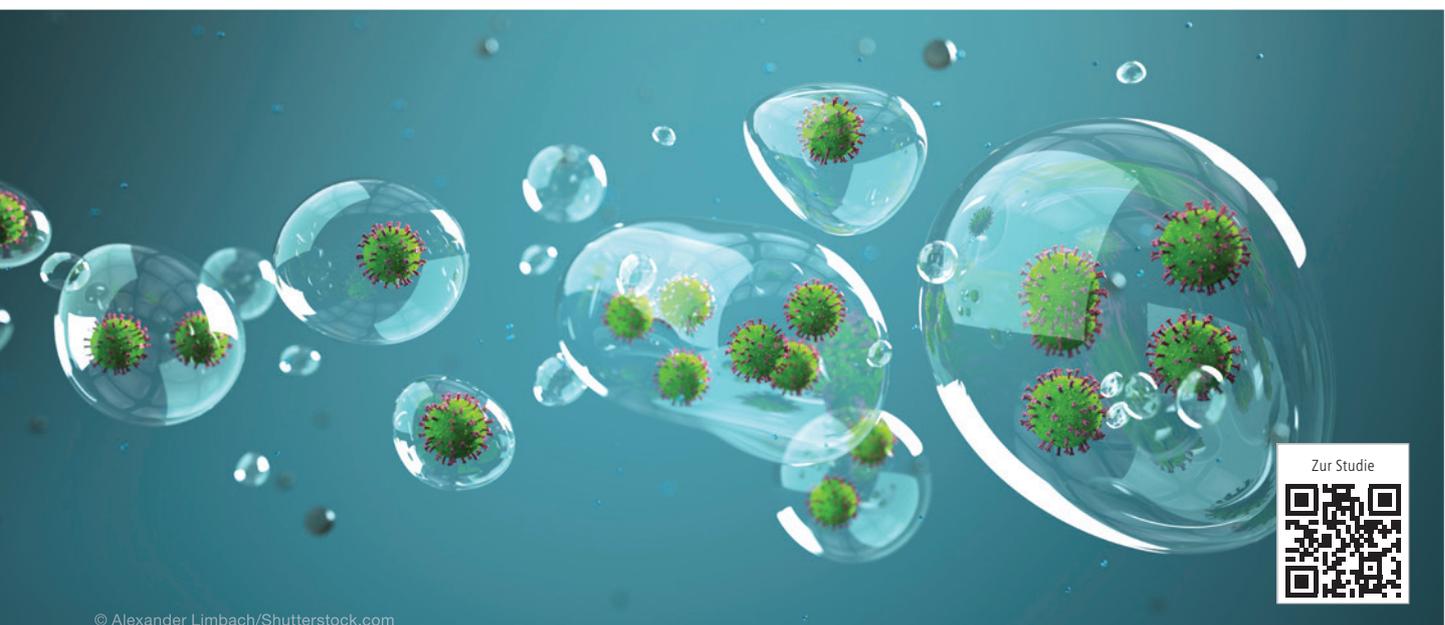
Die Ergebnisse waren vielversprechend. Wenn sowohl EOS als auch IOS verwendet wurden, reduzierte sich die Ausbreitung von Tröpfchen und Aerosolen in der Luft um 97,8 Prozent. Bei Verwendung von nur IOS betrug die Reduktion immerhin noch 92,1 Prozent. Diese Ergebnisse wurden am 22. Februar im *Journal of Prosthodontic Research* veröffentlicht und bestätigen die Wirksamkeit von oralen Absauggeräten bei der Reduzierung der Ausbreitung von Tröpfchen und Aerosolen während zahnärztlicher Behandlungen.

Die Studie ergab auch, dass die Art der Behandlung und die Positionierung der Absauggeräte die Ausbreitung von Tröpf-

chen beeinflussen können. Zum Beispiel wurden Behandlungen von Karies an den Frontzähnen am wahrscheinlichsten mit der Tröpfchenausbreitung in Verbindung gebracht. Die richtige Platzierung der oralen Absauggeräte, insbesondere des EOS-Geräts, wurde als etwa 10 Zentimeter vom Mund des Patienten entfernt in einem Winkel von 0° als am effektivsten identifiziert.

Während diese Studie die Wirksamkeit von IOS und EOS bei der Reduzierung von Tröpfchen in der Luft während der Zahnbehandlung bestätigte, werden einige Einschränkungen zukünftige Tests erfordern.

Quellen: Tohoku University, ZWP online



#whdentalwerk



iodent.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08651 904 244-0

office.de@wh.com, wh.com



# Innovative Instrumentenaufbereitung mit ioDent®-System



Jetzt zum  
Aktionspreis  
sichern!  
Mehr Infos:



## 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.



**QUALITÄTSMANAGEMENT** // Praxisabfälle sind ein relevantes Thema jedes Praxismanagements, dennoch erfahren sie oftmals nur geringe Aufmerksamkeit. Dies spitzt sich im Segment der Altgeräte nochmals zu: Hier gelten ganz bestimmte Entsorgungsvorschriften, die jedoch nicht allen Inhabern bekannt zu sein scheinen. Dabei ist die Entsorgung von Altgeräten genauso essenziell für die Absicherung des Betriebs wie die Entsorgung klassischer Praxisabfälle. Der nachfolgende Beitrag verschafft einen hilfreichen Rundumblick und beantwortet die wichtigsten thematischen Fragen in Kürze.

## ALTE ELEKTROGERÄTE ENTSORGEN – ABER RICHTIG!

Timo Hand/Velten

Für die Entsorgung dentaler Elektrogeräte gibt es konkrete Vorschriften. Werden diese beispielsweise auf konventio-

nellen Schrottplätzen entsorgt, ist dies nicht nur illegal, sondern kann gemäß § 10 Abs. 1 ElektroG weitreichende Konsequenzen für den Praxisinhaber mit sich bringen. Schließlich ist eine unsachgemäße Entsorgung aus umwelttechnischen und sicherheitsrelevanten Gründen äußerst problematisch, wie der exemplarische Blick auf eine alte Behandlungseinheit verdeutlicht. In dieser können sich Reste von Amalgam oder auch infektiöse Anhaftungen befinden. Bei Recyclinghöfen, die auf die ordnungsgemäße Behandlung dieser Abfälle nicht spezialisiert sind, kann es trotz des Kontaminationsrisikos zu einer Entsorgung über den Mischschrott kommen. Auch Röntgengeräte stellen eine Umweltgefahr dar. Die enthaltenen Berylliumröhren dürfen unter keinen Umständen in die Umwelt gelangen. In einem zertifizierten Entsorgungsfachbetrieb werden die Medizingeräte fachgerecht auseinandergebaut und die Einzelteile je nach Einstufung dem korrekten Entsorgungsweg zugeführt.

### Die Rechtslage in Deutschland

Bis 2005 war der Praxisbetreiber noch selbst in der Pflicht, die ordnungsgemäße Entsorgung der Praxisaltgeräte zu organisieren. Mit dem ElektroG wurden

Hersteller und Händler, die Elektrogeräte produzieren oder vertreiben, dazu verpflichtet, Sammel- und Rücknahmestellen anzubieten. Alle Elektrogeräte können seitdem von Praxen an den Hersteller oder ihr Depot zurückgegeben werden. Diese kümmern sich dann um den Entsorgungsprozess. Die Kernaussagen des aktuellen Elektrogesetzes im Überblick:

- Elektroaltgeräte, Dentaleinheiten und/oder Röntgengeräte aus Praxen dürfen nicht über kommunale Sammelstellen (Recyclinghöfe) entsorgt werden.
- Der Besitzer/die Praxis muss sicherstellen, dass das Altgerät in einer zertifizierten Erstbehandlungsanlage ordnungsgemäß verwertet wird (§ 21 ElektroG).
- Gut, zu wissen: Elektrogeräte müssen eine WEEE-Registrierungsnummer besitzen und bei der Stiftung ear registriert sein, bevor sie in Umlauf gehen. Eine Rückverfolgbarkeit bei nicht ordnungsgemäßer Entsorgung ist daher ein Leichtes. Die Stiftung ear ist eine Behörde/Institution zur Überwachung des ElektroG in Deutschland und gleichzeitig Registrierungsstelle für Hersteller, die in Deutschland Elektrogeräte in Verkehr bringen. Die WEEE-Registrierung steht für Waste Electrical and Electronic Equipment und ist Voraussetzung zum Verkauf von elektronischen Geräten in Deutschland.





Folgende Geräte werden beim Entsorger fachgerecht zerlegt, entsorgt und recycelt:

- Behandlungseinheiten\*
- Röntgengeräte\*
- Röntgenstrahler\*
- Absauganlagen\*
- Amalgamabscheider\*
- Amalgammischgeräte\*
- Kompressoren
- Hygienische Aufbereitungsgeräte
- Antriebe\*
- Zentrifugen\*
- Fräsmaschinen
- Ultraschall
- Hand- und Winkelstücke
- Laborgeräte u. v. m.

\*Besonders gefährlich durch Kontaminierung

## FAQs im Bereich Altgeräteentsorgung

### Wer ist verantwortlich für die Entsorgung meines Elektrogerätes und was ist meine Pflicht als Zahnarzt?

Zuständig ist immer der Praxisbetreiber, der für die ordnungsgemäße Entsorgung verantwortlich ist.

### Warum muss es ein zertifizierter Entsorgungsfachbetrieb sein?

Die Geräte können beispielsweise durch Amalgam kontaminiert sein oder Bauteile enthalten, die gefährlich für die Umwelt sind und daher speziell behandelt werden müssen. Ein Entsorgungsfachbetrieb ist ein Entsorger, der spezielle Zertifizierungen nach gesetzlichen Vorgaben (Entsorgungsfachbetriebsverordnung) besitzt. **Praxistipp:** Lassen Sie sich vor der Beauftragung entsprechende Zertifikate zeigen, sodass festgestellt werden kann, ob der gewählte Betrieb für die gewünschte Entsorgung geeignet ist.

### Was passiert mit den entsorgten Geräten bei einem Entsorgungsfachbetrieb?

Zunächst werden die Geräte in einzelne Komponenten zerlegt. Diese werden dann von Experten händisch entnommen und je nach Notwendigkeit gespült und entsprechend recycelt oder weiterbehandelt.

### Was ist, wenn ich den Entsorgungsbeleg bei der Praxisbegehung nicht vorlegen kann?

Entsorgungsfachbetriebe händigen entsprechende Entsorgungsbelege aus, auf denen alle wichtigen Gerätemerkmale ausgewiesen werden. Diesen brauchen Praxen, um die fachgerechte Entsorgung behördlich nachzuweisen und ggf. Geräte abzumelden, wie z.B. das registrierte Röntgengerät. Ohne Entsorgungsbeleg besteht kein adäquater Nachweis über die Entsorgung. Ein Entsorgungsbeleg ist ein Dokument, welches die ordnungsgemäße Entsorgung von Abfällen bescheinigt. Laut § 25 Abs.1 NachW sind die Entsorgungsbelege drei Jahre aufzubewahren.

### Was passiert, wenn ich mein Gerät entsorge und es irgendwo im Wald gefunden wird?

Grundsätzlich gilt, dass jeder Inhaber für seine Geräte und die korrekte Entsorgung verantwortlich ist. Wurde die richtige Entsorgung gewählt, wird ein entsprechender Entsorgungsbeleg als Nachweis ausgestellt. Ist dies nicht der Fall und ein Gerät wird später irgendwo aufgefunden, steht der Inhaber in der vollen Haftung.

## Ausblick und Hilfestellung im Praxisalltag

Es ist oft nicht leicht für Praxen, den Überblick über alle Richtlinien zur Entsorgung der Praxisabfälle zu behalten. Erfreulicherweise werden die Themen Nachhaltigkeit und umweltbewusstes Agieren jedoch auch in den Praxen immer wichtiger, so-

dass neben der gesetzlichen Pflicht oftmals auch der eigene Wunsch besteht, problematische Abfälle ordnungsgemäß zu entsorgen. Der Dentalfachhandel ist hier der richtige Ansprechpartner und bietet individuelle Entsorgungspakete an, beispielsweise über das Unternehmen enretec. Die Pakete sind immer auf die Wünsche und Bedürfnisse der jeweiligen Praxis angepasst und korrekte Entsorgung wird gemeinsam ein Leichtes.

### ENRETEC GMBH

Tel.: 0800 2255263  
equipment@enretec.de  
www.enretec.de



**HERSTELLERINFORMATION** // Dürr Dental macht Praxishygiene nachhaltiger und effizienter. Die FD green Desinfektionstücher sind fünfmal so ergiebig wie vergleichbare Tücher. Die natürlichen Tuchfasern enthalten kein Plastik, basieren auf nachwachsenden Rohstoffen und werden in einem umweltschonenden Produktionsprozess hergestellt. Die neue Generation Desinfektionstücher für Kunden, die mehr Nachhaltigkeit wünschen.

## NACHHALTIGE FLÄCHENDESINFEKTION: 5 MAL MEHR ERGIEBIGKEIT BEI 0 PLASTIK

Marc Diederich / Bietigheim-Bissingen

Mit den Produkten FD 350 green, FD multi wipes green und FD multi wipes compact green erweitert Dürr Dental sein Produktportfolio für Flächendesinfektion. Die Tücher vereinen Nachhaltigkeit, bekanntes Wirkspektrum und ergänzen das Ganze um eine hohe Er-

giebigkeit. Das Tuchmaterial enthält kein Plastik und besteht aus klimaneutralen Fasern. Als Tuchbasis dienen ausschließlich Naturfasern aus zertifizierter Forstwirtschaft. Bei der Herstellung der Tücher werden CO<sub>2</sub>-Emissionen reduziert und der Produktionsprozess ist

umweltschonend, da die Prozessenergie aus erneuerbaren Quellen bezogen wird.

### FD 350 green: Fünffache Ergiebigkeit

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

### Erweiterung des FD-Tücherportfolios

FD 350 green sind gebrauchsfertige aldehyd- und parfümfreie, alkoholische Tücher im Format 140x190 mm. Sie sind ideal für die Schnelldesinfektion alkohol-



beständiger Oberflächen invasiver und nichtinvasiver Medizinprodukte und für medizinisches Inventar in Labor, Klinik und Praxis. FD multi wipes green und FD multi wipes compact green sind hochwertige, reißfeste, fusselfreie, trockene Vliestücher. Sie werden mit den Desinfektionslösungen FD 312 4%, FD 322, FD 333 oder FD 333 forte getränkt. Der Kunde hat also die Wahl, welche der bewährten Lösungen von Dürr Dental zum Einsatz kommen soll. Maximale Flexibilität und dabei nachhaltig. Die FD multi wipes green Standardgröße ist 200x300mm. Bei den FD multi wipes compact green beträgt die Größe 290x300mm.



### Hohe Wirksamkeit und einfache Anwendung

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

### Mehr Nachhaltigkeit für Verbrauchsmaterialien

„Gerade bei Verbrauchsmaterialien ist es wichtig, dass nachhaltig hergestellte Optionen verfügbar werden. Denn in diesem Bereich haben wir einen hohen Materialbedarf bei kurzer Nutzungszeit. Deshalb sind wir mit diesen nachhaltigen Produkten für Flächendesinfektion gestartet“, betont Marc Diederich, Business-Unit-Leiter Hygiene und Zahnerhaltung von

Dürr Dental. „Wir sind davon überzeugt, dass Nachhaltigkeit für viele unserer Kunden ein wichtiges Kriterium ist.“

**DÜRR DENTAL SE**  
Höpfigheimer Straße 17  
74321 Bietigheim-Bissingen  
[www.duerredental.com](http://www.duerredental.com)

ANZEIGE

**Validierung.  
Fix & Easy.**

**valisy**

**ValiDEAL**

**99€**  
netto mtl.

Hol dir deinen ValiDEAL!

☎ 0800 0060 987

[valisy.de/valideal](http://valisy.de/valideal)



**HERSTELLERINFORMATION** // Medical Device Regulation und Hygienemanagement gehen oft Hand in Hand. Dentallabore ebenso wie Praxen mit Eigenfertigung – z. B. mit einem CEREC-System – gelten dabei als Hersteller von Medizinprodukten im Sinne der MDR.

## EXPERTENTIPP: MDR-SOFTWARE FÜR PRAXEN UND LABORE

Johann Löhr/Hamburg

Viele Praxis- und Laborinhaber setzen die Vorgaben der MDR noch nicht vollständig

um – auch weil vielen nicht klar ist, was genau zu tun ist –, denn es geht nicht nur um die Erstellung einer Konformitätserklärung. Der einfachste Weg: Software-Lösungen, mit denen in der dentalen Fertigung die regulatorischen Vorgaben effizient und sicher umgesetzt werden können.

*„Voraussetzung für die Konformitätserklärung ist eine vollständige Materialverwaltung, also eine dokumentierte Warenwirtschaft. Theoretisch ist das händisch in einer Kartei möglich, aber in der Realität ist dieses Vorgehen wenig praktikabel. Doch auch spezielle Software-Lösungen für den Dentalbereich entsprechen nicht immer den Anforderungen der MDR und den organisatorischen Bedarfen im Labor. Sinnvoll sind für die Warenwirtschaft echte Datenbanklösungen, in denen Materialien mit LOT-Nummer und Chargendokumentation am Patienten dokumentiert sind.“*

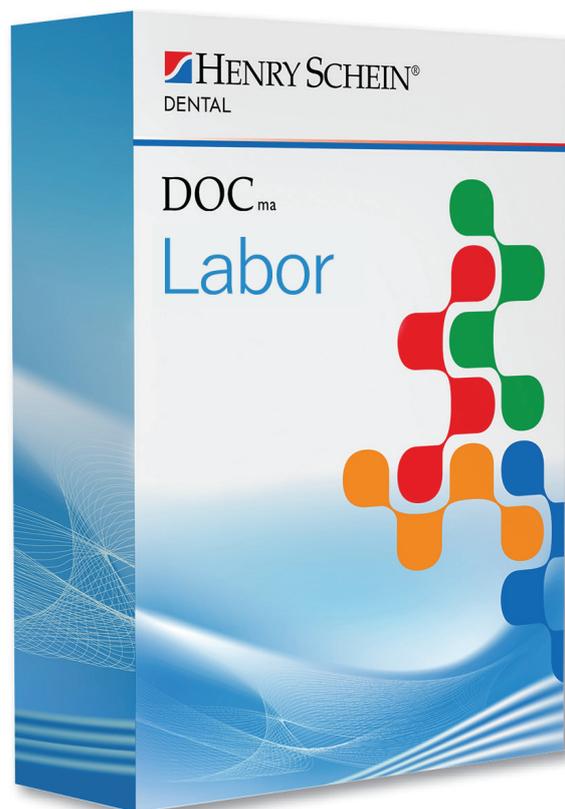
Otto Wiechert  
Experte für Hygiene und QM,  
Henry Schein Dental Deutschland GmbH

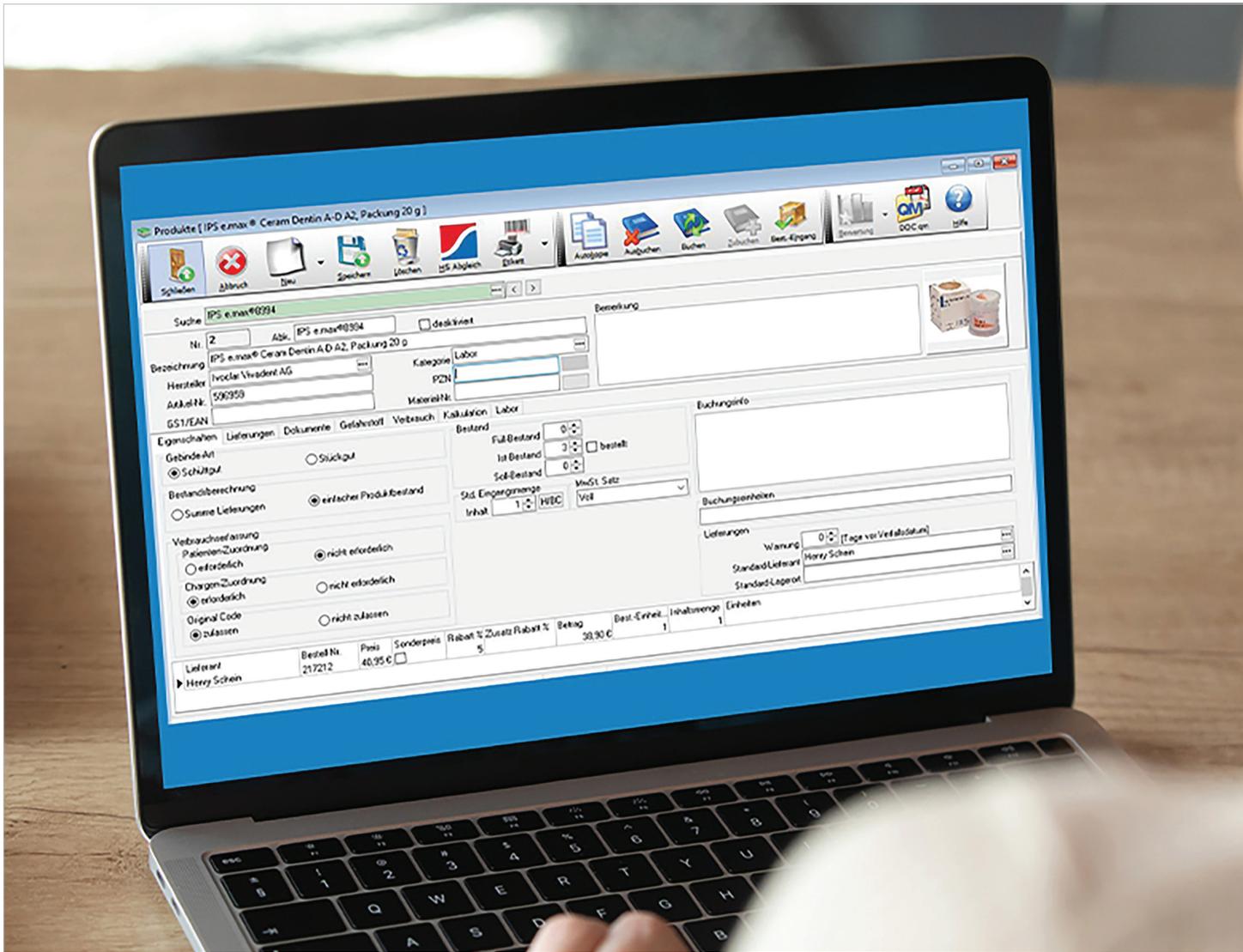
### Effizient und sicher: Umsetzung der MDR-Vorgaben mit spezieller Software

Eine gute Software speziell für Dentallabore und Praxislabore ermöglicht es dem Praxisteam, während der Arbeit die notwendigen Daten ohne großen Aufwand direkt zu erfassen:

- Personalsteuerung (wer macht was)
- Anlegen von Herstellern, Lieferanten, Produkten
- Arbeitsarten (Brücken, Inlay, Prothesenreparatur etc.)
- Kunden (Zahnarztpraxen)
- Patienten (optimal: direkt über VDDS-Schnittstelle)
- Laborauftragsverwaltung

Nach Fertigstellung eines Auftrags wird die Konformitätserklärung in der Software mit wenigen Klicks aus dem Auftragsmanagement generiert. Die Konformitätserklärung muss neben Produktnamen, Patientennamen und verantwortlichen Personen auch die Nachweise aller verwendeten Materialien mit Chargenum-





mer enthalten und sollte revisionssicher als PDF gespeichert werden können.

### Mit DOCma Labor schnell und einfach zur Konformitätserklärung

Labore, die so effizient und sicher wie möglich arbeiten wollen, finden in DOCma Labor eine leistungsstarke Lösung zur MDR-konformen Produktdokumentation.

Im täglichen Einsatz bietet Ihnen DOCma Labor zwei Vorteile: Die Software ermöglicht ein effizientes Medizinprodukte-Management gemäß den Vorgaben der MDR und vereinfacht zugleich die Warenwirtschaft. Alle Produktinformationen werden zentral erfasst und sind lückenlos rückverfolgbar.

Die Vorgaben der MDR zur Dokumentation und Chargenrückverfolgung im Labor setzen Sie so digital, zeitsparend und nachvollziehbar um. Da die Daten nicht in der Cloud, sondern lokal auf dem Praxisserver gespeichert werden, ist auch der Datenschutz bestmöglich gewährleistet. Die Daten zur Chargenrückverfolgung werden zudem immer am Patienten gespeichert.

### HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a  
63225 Langen  
docma.henryschein-dental.de/  
software/docma-labor/

ANZEIGE

**BIS ZU 50% SPAREN**

**W&H**

**HERSTELLERINFORMATION** // Ein umfassendes und professionelles Hygienemanagement ist essenziell für Kliniken, Praxen und Labore. Dabei steht die Sicherheit der Patienten und des gesamten Praxisteam im Vordergrund. W&H präsentierte im Frühjahr 2023 erstmalig das neue Hygieneportfolio „BePro – Professional Protection“. Das Unternehmen deckt damit den gesamten Praxisbedarf an Desinfektions- und Reinigungsmitteln ab und ermöglicht mit der vielseitigen Gesamtlösung höchste Hygienestandards.

## Bepro: Das neue Hygieneportfolio für maximale Sicherheit

Sarah Eder / Bürmoos

Mit BePro hat W&H ab sofort ein umfassendes Sortiment an Desinfektions- und Reinigungsmitteln im Angebot. Es ist am Bedarf in der Praxis orientiert und überzeugt mit effektiven, effizienten und kompatiblen Produkten. Von der Oberflächen- und Instrumentendesinfektion über die Beseitigung von Mikroorganismen aus Absaugsystemen, Produkten für die automatisierte Wiederaufbereitung bis hin zur persönlichen Desinfektion und Pflege von Händen – BePro bietet für jeden Anwendungsfall das passende Produkt und begeistert in der Ein-

fachheit der Anwendung: Die Produkte sind schnell wirksam und ermöglichen eine sichere und materialschonende Reinigung.

### Umfassendes und übersichtliches Hygienesortiment

Das BePro-Portfolio besteht aus insgesamt achtzehn Reinigungs- und Desinfektionsmitteln für fünf verschiedene Anwendungsbereiche. Je nach Einsatzbereich sind die Produkte in Farben gegliedert,

was deren Nutzung für Anwender einfacher gestalten soll. Mit BePro bietet W&H Desinfektions- und Reinigungsmittel für die Bereiche Oberflächen, Instrumente, Absaugsysteme, Automatisierte Wiederaufbereitung und Handpflege.

### Effektiv, effizient und kompatibel

Das neue W&H-Hygienesortiment überzeugt auf allen Ebenen: Die Produkte de-

Das BePro-Sortiment bietet Desinfektions- und Reinigungsmittel für die Bereiche Oberflächen, Instrumente, Absaugsysteme, Automatisierte Wiederaufbereitung und Handpflege. © W&H





Mit BePro hat W&H ab sofort ein umfassendes Sortiment an Desinfektions- und Reinigungsmitteln im Angebot. © W&H

cken ein breites pathogenes Spektrum ab und zeichnen sich durch eine hohe Reinigungs- und Desinfektionswirksamkeit aus. Kurze Einwirkzeiten, geringe Verdünnungsraten bei Konzentraten und praktische All-in-one-Produkte machen BePro zu einem zuverlässigen Begleiter im Praxisalltag. Darüber hinaus sind BePro-Produkte materialschonend und verträglich, teilweise nachfüllbar und biologisch abbaubar. „Mit unserem neuen BePro-Hygienesortiment haben wir ab sofort ein

einfach anzuwendendes und sicheres Komplettsystem im Angebot. BePro ermöglicht mit effektiven und zuverlässigen Produkten ein sicheres Arbeiten – unsere Anwender können sich somit voll und ganz auf das Wohl ihrer Patienten konzentrieren“, erklärt W&H-Produktmanager Federico Zunica.

Mit W&H AIMS ([aims.wh.com](http://aims.wh.com)) gibt W&H Anwendern einen Leitfaden für den optimalen Wiederaufbereitungsworkflow an die Hand. Die neuen BePro-Reinigungs-

und Desinfektionsmittel gliedern sich dabei optimal in den Hygieneyklus ein und ermöglichen ein professionelles Hygienemanagement.

**W&H DEUTSCHLAND GMBH**  
Tel.: +49 8651 904244-0  
[www.wh.com](http://www.wh.com)

**HERSTELLERINFORMATION** // Die Hygieneprozesse jeder Zahnarztpraxis unterscheiden sich. Sie sind abhängig von den jeweiligen Geräten, Praxisräumlichkeiten und dem Faktor Mensch, d. h. dem fachmedizinischen Personal und dem Behandler.

## KEIN STRESS BEI DER BEGEHUNG. DENTALE PROZESSVALIDIERUNG MIT VALISY.

Doreen Broich / Berlin

Oft verändern sich Gegebenheiten im Praxisalltag, wie zum Beispiel Personalumstellungen durch Elternzeit einer Kollegin, der Zugewinn eines weiteren Behandlers, räumliche Veränderungen und Ähnliches – all dies kann Auswirkungen auf die Hygienekette haben.

Daher lohnt es sich bei täglich wiederkehrenden Routinen und möglichen Abweichungen im Alltag, den Validierungstermin zu nutzen, um die praxisindividuellen Begebenheiten genau unter die Lupe zu nehmen und dort, wo nötig, Verbesserungen und Anpassungen vorzunehmen.

Die Valisy-Profis verstehen ihre Aufgabe ganzheitlich, und mit ihrer Erfahrung aus vielen Arbeitskonzepten zahlreicher Zahnarztpraxen können sie zu einer Optimierung der Hygienekette in der Praxis beitragen. Ihre oberste Priorität: gesetzeskonform Begehungssicherheit zu schaffen, Prozesse keimfrei zu hal-

ten und so das Praxisleben leichter zu gestalten.

Es können zum Beispiel verschiedene Fehler bei der Instrumentenaufbereitung auftreten, die zu einer unzureichenden Aufbereitung führen können:

- 1. Unzureichende Reinigung:** Eine unvollständige oder unsachgemäße Reinigung der Instrumente kann zu Rückständen von Blut, Gewebe oder anderen Verunreinigungen führen. Dies kann die Desinfektion oder Sterilisation beeinträchtigen und das Risiko einer Übertragung von Infektionen erhöhen.
- 2. Falsche Desinfektion:** Die Verwendung von falschen Desinfektionsmitteln oder das Nichtbefolgen der vorgeschriebenen Einwirkzeiten kann die Effektivität der Desinfektion reduzieren. Es ist wichtig, zugelassene Desinfektionsmittel zu verwenden und die Herstelleranweisungen genau zu befolgen.
- 3. Mangelnde Sterilisation:** Wenn Instrumente, die steril sein sollten, nicht ordnungsgemäß sterilisiert werden, besteht das Risiko einer Kontamination und einer potenziellen Übertragung von Krankheitserregern. Die Verwendung der falschen Sterilisationsmethode oder das Nichtbefolgen der empfohlenen Zykluszeiten und -temperaturen kann zu unzureichender Sterilisation führen.
- 4. Fehlerhafte Verpackung:** Eine fehlerhafte Verpackung der sterilisierten Instrumente kann zu einer Beeinträchtigung der Sterilität führen. Wenn die Verpackung beschädigt ist oder nicht ordnungsgemäß verschlossen wird, können Keime eindringen und die Instrumente kontaminieren.
- 5. Ungeeignete Lagerung:** Eine unsachgemäße Lagerung der sterilisierten Instrumente kann zu Kontaminationen führen. Die Instrumente sollten an



Denise Ostermeier, Medizin-Validiererin. Jeder Valisy-Profi prüft, validiert und checkt zuverlässig sowie gesetzeskonform. Damit sind Praxen auf die nächste Begehung ideal vorbereitet.

einem sauberen und trockenen Ort aufbewahrt werden, der vor Staub, Feuchtigkeit und anderen Kontaminationsquellen geschützt ist.

**6. Mangelnde Dokumentation:** Eine unzureichende Dokumentation der durchgeführten Schritte der Instrumentenaufbereitung kann zu Problemen bei der Rückverfolgbarkeit und bei Qualitätskontrollen führen. Eine genaue Aufzeichnung der durchgeführten Verfahren, Sterilisationszyklen und Verpackungsdetails ist wichtig, um Transparenz und Nachvollziehbarkeit sicherzustellen.

**7. Fehlende Schulung und Weiterbildung:** Wenn das Personal nicht ausreichend geschult ist oder nicht über aktuelles Wissen zu den richtigen Verfahren und Vorschriften verfügt, können Fehler bei der Instrumentenauf-

bereitung auftreten. Regelmäßige Schulungen und Weiterbildungen sind wichtig, um sicherzustellen, dass das Personal auf dem neuesten Stand ist und bewährte Praktiken befolgt.

Die Validierung von Prozessen ist ein wichtiger Faktor, um die Qualität der Patientenversorgung und damit auch Begehungssicherheit dauerhaft zu gewährleisten.

Mit dem ValiDEAL von Valisy erreicht die Validierung nicht nur Planbarkeit und Preisstabilität für zwei Jahre, sondern schafft auch greifbare Mehrwerte für die praxisinternen Hygieneprozesse.

Darum ist Weiterbildung des Praxisteams ein wesentlicher Bestandteil des ValiDEALS. Qualifikation der Praxismitarbeiter ist ein Schlüssel für qualitative Hygieneprozesse, die einem Validierungs-

verfahren standhalten und ein Prüfsiegel erhalten.

Das optimiert den zeitlichen Einsatz des medizinischen Personals und schont gleichzeitig Material und Kosten.

VALISY GMBH  
Tel.: 0800 0060987  
www.valisy.de

**BVD AKTUELL** // Entscheidungsträger sowie Multiplikatoren aus Dentalindustrie und Fachhandel trafen sich anlässlich des diesjährigen BVD-Branchentreffs am 24. und 25. April in Leipzig. Dabei standen der persönliche Austausch, persönliche Begegnungen und hochkarätig besetzte Vorträge im Fokus.

## NEUE ZEITEN, NEUE LÖSUNGEN – BVD-BRANCHENTREFF TAGTE IN LEIPZIG

Christin Hiller/Leipzig

Lebendig, aufstrebend und impulsiv – der er stattfand: Leipzig. Beides eint außerdem großer Ideenreichtum und starke Zuwächse, wie der Präsident des Bundesverband Dentalhandel e.V., Jochen G. Linneweh, in seiner Eröffnungsrede offenlegte. Mit den Zuwächsen sind unter

**Abb. 1:** Rund 130 Teilnehmer reisten zum BVD-Branchentreff nach Leipzig. Tagungsort war das Hyperion Hotel.





**Abb. 2:** Verabschiedung von Martin Slavik (rechts) als Sprecher der Kooperativen nach zehnjähriger Tätigkeit. **Abb. 3:** Der Präsident der Bundeszahnärztekammer, Prof. Dr. Christoph Benz, stellte in seinem Grußwort Fakten rund um die zahnmedizinische Versorgungslage in Deutschland vor.

anderem die rund 130 Gäste im Auditorium gemeint. Noch im Vorjahr waren es circa 90, die am BVD-Branchentreff in Potsdam teilnahmen.

Dialog statt Monolog, nachhaltige Themen für nachhaltige Eindrücke – unter dieser Zielsetzung eröffnete der BVD-Präsident das zweitägige Programm. Er verwies dabei auf die zurückliegenden drei

Jahre, die von einer Reihe von Sondersituationen geprägt waren und das Unternehmertum in verschiedenster Art und Weise stark forderten. Dabei habe laut Linneweh insbesondere die dentale Familie ihrem Namen alle Ehre gemacht, untereinander wurde aufeinander aufgepasst. Jochen G. Linneweh betonte außerdem einfürend die imposante Weiterentwicklung

des dentalen Fachhandels. Ausbildung, Weiterbildung, Personalführung, technischer Service – all das gehöre heute thematisch zu einem funktionierenden Dentalfachhandel dazu, sodass die tatsächliche Weiterentwicklung konkret darin bestehe, auch Dienstleister und erster Ansprechpartner für die Kunden in genau diesen Segmenten zu sein.

**Abb. 4:** Eine Unternehmerin und zwei Zahnärztinnen diskutierten unter der Moderation des BVD-Präsidenten Jochen G. Linneweh mit einem Vertreter aus Dentalhandel und -industrie über weibliches Unternehmertum.





**Abb. 5:** Isabel Grupp aus der Geschäftsleitung von Plastro Mayer berichtete in ihrem Impulsvortrag „Frau Unternehmerin“ über ihre eigenen Erfahrungen vom Trainee bis zur Aufnahme in die Geschäftsleitung in der männerdominierten Kunststoffbranche. Auch die Themen Marketing, Kommunikation und Employer Branding wurden aus weiblicher Perspektive beleuchtet. **Abb. 6:** „Pandemien – und wie wir sie in Zukunft vermeiden können“ hieß das Thema von Professor Dr. Hendrik Streeck. Er erklärte Möglichkeiten des Zustandekommens von Pandemien und ging auch auf die wissenschaftlichen Hypothesen über den Ausbruch von Corona ein.

Auch die Zeit für eine Ehrung durfte am Branchentreff-Montag nicht fehlen. Diese galt Martin Slavik, der in seiner Funktion als Sprecher der kooperativen BVD-Mitglieder auf die Bühne trat und das Amt nach zehn Jahren an Hans Schneider übergab.

### Perspektive Zahnmedizin

Es folgte das Grußwort von Prof. Dr. Christoph Benz (Präsident der Bundeszahnärztekammer), der in seiner Rede herausstellte, dass Zahnmedizin noch immer Perspektive hat und auch die „kleine“ Praxis nicht vor dem Aus steht, sondern weiterhin gebraucht wird. Benz betonte, dass er selbst seit 40 Jahren Zahnarzt sei, aber noch nie so viele Veränderungen erlebt habe wie in den vergangenen Jahren. Zum einen verwies er auf das sich ändernde Behandlungsspektrum, Prävention stehe im Fokus. Dennoch werde die reguläre Praxis mit Blick auf den relevanten Bedarf nicht arbeitslos – dieser liege Erhebungen zufolge in den Bereichen Parodontologie, Pflegezahnmedizin, Schlafmedizin, Sportmedizin, CMD, Aligner sowie der Bariatrischen Zahnmedizin.

„Ist die kleine Praxis tot?“ – unter dieser zentralen Fragestellung präsentierte Benz anschließend Zahlen und Fakten rund um die aktuelle sowie perspektivische Versorgungslage in Deutschland und stellte heraus, dass die kleine, persönliche Praxis auch weiterhin benötigt werde und erfolgreich sein wird, unabhängig von den sich am Markt parallel dazu befindenden Großpraxisstrukturen mit entsprechenden Angeboten.

### Weibliches Unternehmertum im dentalen Markt

Als eines der Highlights des diesjährigen Branchentreffs wird vielen Gästen die dynamische Podiumsdiskussion in Erinnerung geblieben sein. Unter dem Titel „Mein Unternehmen Zahnarztpraxis – als Chefin im Zentrum des Erfolgs“ standen Dr. Romy Ermler (Zahnärztin und Vizepräsidentin der Bundeszahnärztekammer), Isabel Grupp (Unternehmerin und Geschäftsleitung der Plastro Mayer GmbH), Christian Kern (Gf. Gesellschafter der Anton Kern GmbH), Zahnärztin Eva-Marie Müller und Hans Schneider (Vertriebsleiter DACH Dürr Dental) Rede und Antwort und legten Erwartungshaltungen übereinander.

**BVD-Präsident Linneweh** übernahm die Moderation und stellte zunächst die Frage, ob die medizinisch-zahnärztliche Tätigkeit und das Unternehmertum ethisch überhaupt in Einklang zu bringen seien. Dabei gab er einen Exkurs auf von ihm gehaltene Existenzgründerseminare in den 80er- und 90er-Jahren, bei denen diese Fragestellung nicht relevant war: Der Großteil der Teilnehmer sah sich als Zahnarzt, nicht als Unternehmer.

**Dr. Ermler** ergriff das Wort und legte dar, dass die Selbstständigkeit damals der reguläre Werdegang nach einem Studium war. Auch sie musste das Unternehmertum erst lernen, distanzierte sich aber von wirtschaftlicher Zahnmedizin: Jeder Patient erhalte in ihrer Praxis schon immer die Leistungen, die er benötige.

**Ermler** führte weiter aus, dass ihr aus berufspolitischen Aktivitäten heraus immer wieder Bedenken von weiblichen Gründerinnen rund um die eigene Niederlassung begegnen, zum einen mit Blick auf Investoren, zum anderen mit Blick auf das Thema eigene Familie. Sie selbst habe in der Selbstständigkeit jedoch immer die bestmögliche Form der Berufsausübung vorgefunden – gerade mit Familie und entsprechend benötigter Flexibilität. Nicht zu unterschätzen sei in der



**Abb. 7:** Einen Vortrag besonderer Art hielt Gesichtsleser Eric Standop. Er erklärte anhand modellhafter Merkmale im Gesicht, wie diese zustande kommen können und welche Aussage der Betrachter daraus gewinnen kann. Sogar Krankheiten sind im Gesicht zu lesen, was nach Aussage von Standop schon Hippokrates nutzte. **Abb. 8:** Fabian Vollberg gab in seinem Vortrag praktische Einblicke in moderne Vertriebsstrategien.

Selbstständigkeit auch die persönliche Weiterentwicklung. Nur bei langer Patientenbindung erhalte man anhand der Versicherungen auch Feedback rund um die eigene Patientenversorgung, dies sei bei Anstellung und häufigen Praxiswechseln schlichtweg nicht möglich, so **Ermiler**.

Anders war es bei der jungen Münchner **Zahnärztin Eva-Marie Müller**. Bereits vor der Niederlassung besuchte sie entsprechende Seminare und bildete sich unternehmerisch fort. Laut **Müller** habe dies viel mit dem eigenen Anspruch zu tun,

und nicht jedem Zahnmediziner liege es, auch Unternehmer zu sein. Sie zum Beispiel habe anfangs viel Zeit und Geld in Marketing investiert, musste aber feststellen, dass das nicht ihre Form der Patienten- und Praxiskommunikation war. Inhalte, Ausstrahlung und Praxiskonzept müssen zum Inhaber und zum Team passen, dann finden sich die richtigen Patienten laut **Müller** von allein, Authentizität sei hier das Stichwort.

**Jochen G. Linneweh** lenkte das Thema im Anschluss auf das aktuelle Gründungs-

verhalten, das in 2021 erstmals weiblich dominiert wurde. **Dr. Ermiler** verwies in diesem Zusammenhang auf den Numerus clausus und äußerte den Wunsch eines besseren Zugangs zur Zahnmedizin für alle. Die Disziplin der Zahnmedizin sei nicht nur medizinischer, sondern auch technischer Natur. Nach dieser Eignung werde aber bei Zulassung nicht gefragt. Das Bewusstsein müsse außerdem schon im Studium auf wirtschaftliche, rechtliche und psychologische Themen gelegt werden, so **Ermiler**.

ANZEIGE



**ZWP ONLINE**  
www.zwp-online.info

Seid ihr auch  
**#ADDICTED**



**Wir sind es!**  
Nach News, News und  
noch mehr News!

#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



**Abb. 9:** Zum Thema „Beschäftigtenbindung in volatilen Zeiten“ referierte Professor Dr. Martin Klaffke. Er zeigte auf, welche Mitarbeiter zukünftig noch dringender an das Unternehmen gebunden werden sollten und welche Erwartungen die Generation Y mitbringe.

Jetzt ergriff **Hans Schneider** das Wort und fragte nach den Wünschen der Zahnärztinnen an die Industrie. **Eva-Marie Müller** antwortete, dass es aus ihrer Sicht keiner besonderen Produkte speziell für Frauen bedarf, sondern die Unterstützung in konkreten Dienstleistungen bestehe. Das Thema Personalgewinnung und -bindung sei beispielsweise von sehr großer Bedeutung, Entlastung beim Fachkräftemangel bringen laut **Müller** schon viele der hoch technisierten digitalen Geräte. Man müsse sie nur kennen und implementieren. Serviceorientiertes Denken, persönliche Ansprechpartner, gute Beratung, ein schneller Reparaturservice – um diese Faktoren ergänzte **Dr. Ermier** den Diskussionspunkt.

Und welche Funktion hat der Dentalfachhandel in seiner Zwischenposition inne, wenn es um die Unterstützung der Zahnärztinnen geht? **Jochen G. Linneweh** gab das Wort an **Christian Kern**, der verdeutlichte, dass jeder Mensch individuell sei und auch so betrachtet werde. Er selbst habe bei seinen Kundenkontakten

keine Geschlechterdifferenzierung in den Wünschen feststellen können.

**Müller** führte im Anschluss aus, dass ihr im Kollegium die gleichen Ängste und Sorgen begegnen, Mann wie Frau. Als Zukunftsangst identifiziere sie gegenwärtig aus Gesprächen und Stammtischen heraus oftmals das Thema Investoren und damit einhergehende Vorbehalte. Vorbehalte auch mit Blick auf vermeintlich bessere Leistungen und Angebote des Handels und der Industrie gegenüber Großstrukturen. Dass dies nicht so sei, widerlegten **Linneweh, Kern** und **Schneider** mit überzeugenden Argumenten.

Zuletzt lenkte **Linneweh** den Fokus auf die Standespolitik. Diese hatte bei den Wahlen 2021 die Maßgabe, jünger und weiblicher zu werden. Doch wie sieht es aktuell aus? Dies verdeutlichte **Dr. Ermier**. Zwar seien in der Gesundheitspolitik noch immer wenig Frauen vertreten, dies werde sich jedoch ändern, da immer mehr Frauen nachkommen. Optimistisch verwies sie dabei auf den Eingangsvortrag von **Prof. Benz**.

## Gelungener Branchentreff macht Lust auf 2024

Am Branchentreff-Montag referierten außerdem Isabel Grupp, Unternehmerin und Geschäftsleitung der Plastro Mayer GmbH, Prof. Dr. Hendrik Streeck, Virologe, sowie Eric Standop, Gesichtsleser. Der Tag fand geselligen Ausklang im Stadion von RB Leipzig, wo viele der Impulse weiterdiskutiert wurden. Auch am Dienstag wartete ein attraktives Programm auf die Teilnehmer, es sprachen Fabian Vollberg zum Thema Vertriebsstrategien und Prof. Dr. Martin Klaffke rund um das Thema Personalbindung in volatilen Zeiten.

Insgesamt zeigte sich auch bei den Abschiedsworten des BVD-Präsidenten die große Begeisterung der Teilnehmer. Dabei ging **Linneweh** kurz auf die Weiterentwicklung des BVD und die aktuell laufenden Projekte ein. Der nächste BVD-Branchentreff findet am 22. und 23. April 2024 statt, Tagungsort wird Stuttgart sein.

Fotos: © OEMUS MEDIA AG



**Abb. 10:** Freuen sich schon jetzt auf den BVD-Branchentreff 2024 in Stuttgart: BVD-Vorstand Peter Berger, Jochen G. Linneweh, Stefan Heine, Lars Johnsen (v.l.n.r.).

# VENUS BULK FLOW ONE

Ohne  
zusätzliche  
Deckschicht!



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

## Venus® Bulk Flow ONE.

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



Weitere Informationen, Studien  
und das 3+1 Kennenlernangebot unter  
[kulzer.de/venus-bulk-flow-one](https://kulzer.de/venus-bulk-flow-one)



Mundgesundheit in besten Händen.



**KULZER**  
MITSUI CHEMICALS GROUP



**NACHBERICHT** // Der BVD Bundesverband Dentalhandel ist auch offiziell wieder auf der europäischen Ebene aktiv. Nachdem der Verband der Dentalhändler in Europa, die ADDE, eine an Schwerpunkten orientierte Neuausrichtung beschlossen hat, ist der BVD wieder Mitglied geworden.

## BVD KEHRT AUF EUROPÄISCHE BÜHNE ZURÜCK

Barbara Kienle / Köln

Das ADDE-Board hatte schon die IDS genutzt, um den BVD als Mitglied wiederzugewinnen. Dabei machte der neue Präsident Dr. Pavel Smažík deutlich, dass die ADDE ihren Schwerpunkt zukünftig auf die Bearbeitung fachlicher Themen setzen wolle. Dazu seien mehrere Arbeitsgruppen eingerichtet worden, wie Neue Technologien, MDR und E-Commerce mit KI. Es würde die Mitglieder freuen, wenn der BVD wieder eintreten und die Arbeit unterstützen würde. Der BVD hatte die

ADDE vor einigen Jahren verlassen, da die fachliche Arbeit für die BVD-Mitglieder zu wenig Nutzen erkennen ließ. BVD-Präsident Jochen G. Linneweh nahm dies zum Anlass, das Meinungsbild der Gremien über diese neue Entwicklung abzufragen. Das Echo war durchweg positiv. Bei der Umsetzung der Neuausrichtung des ADDE ist der BVD zur Unterstützung bereit.

So kam es, dass der BVD schon Anfang Mai als neues Mitglied bei der jährlichen

Mitgliederversammlung der ADDE auf Malta anwesend war.

Die ADDE hat zehn Mitglieder, jeweils den stärksten Verband aus den europäischen Ländern: Belgien, Frankreich, Großbritannien, Irland, Niederlande, Österreich, Schweiz, Spanien, Tschechien und nun auch wieder Deutschland. Assoziiertes Mitglied ist Malta. Der Vertreter Maltas, der diesjährige Gastgeber der Mitgliederversammlung, informierte über die Absicht einer zukünftigen Verbandsgründung.



© mRGB/Shutterstock.com

Malta habe fünf Dentalfachhändler für ca. 300 Zahnärzte.

## Einblicke in die Mitgliederversammlung 2023

Am 4. Mai hat das Board der ADDE den BVD einstimmig als Mitglied aufgenommen. Wie konsequent die ADDE den Neubeginn umsetzen will, zeigen die Wahlen zum Board im Rahmen der jährlichen Mitgliederversammlung auf Malta am 5. Mai. Einstimmig und ohne Enthaltung wurde BVD-Präsident Jochen G. Linneweh zum Vizepräsidenten gewählt. Linneweh dankte für den großen Vertrauensvorschuss und stellte fest: „Nachdem die Gremien des BVD beschlossen haben, die Arbeit auf europäischer Ebene zu verstärken, freue ich mich, dass wir diesen Wunsch so zügig umsetzen konnten. Die Mitglieder der ADDE haben klar zum Ausdruck gebracht, dass sie sich vom Wiedereintritt des BVD und einem BVD-Präsidenten als Vizepräsident eine Verstärkung der politischen Arbeit versprechen, die wir selbstverständlich zugesagt haben.“



© BVD

V.l.n.r.: Jean Martin Dondoz, Comident, Frankreich, Jochen G. Linneweh, BVD, Dr. Pavel Smažík, Association Czech Republic, Martin Ravets, Unifodent, Belgien.

Dr. Pavel Smažík, Česká Asociace Czechdent, wurde von der Mitgliederversammlung, ebenfalls einstimmig, als Präsident wiedergewählt. Er ist seit 2022 Präsident. Jean Martin Dondoz, Comident, hatte nicht mehr als Vizepräsident kandidiert und wurde als Mitglied des Boards gewählt. Wiedergewählt wurde auch Martin Ravets, Unifodent. Nicht mehr kandidiert hatten Ed Attenborough, BDIA, und Attila Trägner, Österreichischer Dentalverband (ODV). Ed Attenborough, der von 2019 bis 2022 Präsident der ADDE war, wurde vom Board für sein insgesamt zehnjähriges Engagement herzlich gedankt. Ein Nachfolger als Vertreter von BDIA steht noch nicht fest. Das gilt auch für ODV.

## Ausblick

Die Mitgliederversammlung auf Malta war das erste persönliche Wiedersehen nach der Pandemie und stand ganz im Zeichen des intensiven Austauschs. Neben den Wahlen und den Formalitäten standen die Berichte der Arbeitsgruppen im Vordergrund. So stellte der Vorsitzende der Arbeitsgruppe „Medical Device Regulation“ Ed Kolsteeg das Lisam Ecosystem des niederländischen Verbandes vor, welches den Händlern Dienstleistungen an die Zahnärzteschaft abnimmt. Die Kosten

dafür tragen die Zahnärzte. Der Vorsitzende der Arbeitsgruppe „E-Commerce“ Martin Ravets blickte in seinem Vortrag weit in die Zukunft, in der Händler und Kunden durch Avatare abgebildet werden.

Im nächsten Jahr wird die ADDE 60 Jahre alt. Da der Verband 1964 in Frankfurt am Main gegründet wurde, soll dort auch die nächste Mitgliederversammlung mit Geburtstagsfeier stattfinden.

## BUNDESVERBAND DENTALHANDEL E.V.

Geschäftsstelle  
Burgmauer 68  
50667 Köln  
[www.bvdental.de](http://www.bvdental.de)

ANZEIGE

**BIS ZU 50% SPAREN**

W&H

**PRAXISMANAGEMENT** // Stellen Sie sich einmal vor: Ihre Mitarbeiter gehen jeden Tag motiviert ihrer Arbeit nach und geben ihr Bestes für den Erfolg Ihrer Praxis. Klingt wie ein Traum? Das muss es nicht bleiben. Im nachfolgenden Beitrag erfahren Sie, wie Sie Ihre ZFAs motivieren, gemeinsam mit Ihnen den Praxisumsatz zu pushen.

## MITARBEITERMOTIVATION: GEMEINSAM DEN PRAXISUMSATZ STEIGERN

Wolfgang Apel/Nürnberg

In der Regel verdienen ZFAs ein festes Monatsgehalt, das an eine gewisse Stundenanzahl, Berufserfahrung und Qualifikationen gekoppelt ist. Jedoch ist es kein Geheimnis, dass zwei ZFAs, die auf dem Papier die gleichen Voraussetzungen mitbringen, trotzdem nicht das gleiche leisten. Zudem fördert es nicht gerade die Motivation, sich für Ihre Praxis einzusetzen, wenn dies in absehbarer Zukunft keine persönliche oder finanzielle Weiterentwicklung mit sich bringt. Wieso sollte eine ZFA sich mehr engagieren, wenn ihr der „Dienst nach Vorschrift“ dasselbe Gehalt einbringt?

Eine einfache Lösung ist eine leistungsgerechte Bezahlung: Wenn Ihre Mitarbeiter vom wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis

ebenfalls profitieren, werden sie auch motivierter sein, den Praxisumsatz mit Ihnen zu steigern. Bereits engagierte Mitarbeiter sehen, dass ihre herausragende Leistung sich wirklich lohnt, und bislang nur mäßig motivierte Mitarbeiter erhalten durch das leistungsorientierte System oft einen „Motivationsschub“.

### Bausteine einer leistungsgerechten Bezahlung

Eine leistungsgerechte Vergütung besteht aus festen und variablen Bausteinen. Dabei berechnet sich der feste Anteil wie gewohnt aus den Stunden, der Qualifikation und der Arbeitserfahrung. Der varia-

ble Teil hingegen setzt sich aus drei Boni zusammen: einem persönlichen Jahresziel, einem Praxisjahresziel und einer Mitarbeiterbeurteilung. Jeder Mitarbeiter trägt durch seine Arbeit zum Erreichen der persönlichen und gemeinsamen Ziele bei und bestimmt es so selbst, wie hoch sein Gehalt am Ende des Jahres ausfällt.

### Das persönliche Jahresziel

Vereinbaren Sie gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern zu Beginn des Jahres ein jeweils persönliches Jahresziel. Dieses muss messbar sein und einen Zusatznutzen für Ihre Praxis bringen. Es geht nicht darum, Überstunden anzuhäufen, sondern die



„Leerlaufphasen“, die in jeder Praxis entstehen, sinnvoll zu nutzen. Definieren Sie darum ganz klar, wie das erreichte Ziel aussieht.

Eine ZFA könnte zum Beispiel als Social-Media-Managerin die Kanäle der Praxis betreuen oder eine Rezeptionistin kann es sich zur Aufgabe machen, die Zahl der verpassten Anrufe von Patienten zu reduzieren. Eine Assistenz könnte sich vornehmen, die Fehlerquote in der Dokumentation zu senken, und so dafür sorgen, dass keine Umsätze verloren gehen.

### Das Praxisjahresziel

Der zweite variable Baustein ist das Praxisjahresziel, welches ganz individuell von der jeweiligen Praxis abhängt. Beispielsweise kann es sich das ganze Team vornehmen, die Patientenzufriedenheit zu steigern. Hierfür erstellen sie einen Fragebogen, werten ihn aus und definieren dementsprechende Maßnahmen, um die Zufriedenheit der Patienten zu erhöhen. Eine weitere Möglichkeit ist es, die Bewertungen auf Plattformen wie Google oder Jameda zu erhöhen. Jeder Mitarbeiter überlegt sich, wie man zufriedene Patienten dazu anregt, die Praxis auf einer Plattform zu bewerten.

Während diese Maßnahmen eher indirekt zum Praxiserfolg und somit Gewinn beitragen, können Sie das gemeinsame Praxisjahresziel auch ganz konkret an den Umsatz binden. Nehmen Sie sich mit Ihrem Team zum Beispiel vor, die PZR-Quote zu steigern. Am Ende wird die Zahnreinigung von den Helferinnen durchgeführt, aber es ist dennoch ein Ziel, zu dem alle Angestellten beitragen können:

- Die Rezeptionistin kann, wenn sie einen neuen Termin mit dem Patienten ausmacht, nachsehen, wann dieser seine letzte Zahnreinigung hatte. Liegt der Termin schon länger zurück, macht sie ihn darauf aufmerksam und erklärt kurz die Vorteile einer regelmäßigen PZR.
- Die Zahnarztthelferin kann das Thema ansprechen, während sie gemeinsam mit dem Patienten auf den Arzt wartet.
- Das Praxisteam kann gemeinsam an Informationsmedien, wie Plakaten und Broschüren, für das Wartezimmer arbeiten.

### Die Mitarbeiterbeurteilung

Der letzte variable Baustein ist der Bonus aus der Mitarbeiterbeurteilung am Ende des Jahres. Integrieren Sie die Beurteilung am besten in die Jahresgespräche. Der Bogen besteht aus mehreren Kriterien, die für eine effiziente und reibungslose Arbeit in Ihrer Praxis sorgen. Wichtig ist, dass alle Kriterien von Vertragsbeginn an bekannt sind, sodass der Mitarbeiter genau weiß, was die Maßstäbe sind. Mögliche Bereiche sind beispielsweise Einsatzbereitschaft, Fachkenntnisse, Arbeitstempo oder der Umgang mit Patienten – Bereiche, die auch den Erfolg Ihrer Praxis mitbestimmen.

Vor dem Gespräch bewerten Sie Ihren Mitarbeiter für jedes Kriterium und Ihr Mitarbeiter bewertet sich selbst. Ist die Bewertung abgeschlossen, diskutieren Sie im Mitarbeitergespräch die Punkte, die dann in Schulnoten notiert werden – am Ende zählt jedoch Ihre Einschätzung. Daraus ergibt sich ein Notendurchschnitt, der die Höhe des Bonus in diesem Baustein bestimmt.

### Die leistungsgerechte Bezahlung berechnen

Ihr Mitarbeiter bekommt ein fixes Grundgehalt, das 10 Prozent unter dem liegt, was er laut Stunden, Arbeitserfahrung und Qualifikation eigentlich erhalten würde. Durch die variablen Bausteine kann er jedoch bis zu 20 Prozent Bonus erarbeiten und somit schnell ein überdurchschnittliches Gehalt erreichen.

Den höchsten Bonus von 8 Prozent erreicht er für sein persönliches Jahresziel, denn dieses Ziel hat er vollkommen selbst in der Hand. Erreicht die Praxis das gemeinsame Jahresziel, gibt es einen weiteren Bonus von 7 Prozent, und durch die Mitarbeiterbeurteilung sind weitere 5 Prozent möglich. Alle drei Boni können auch anteilig erreicht werden.

### Fazit: Gemeinsam den Praxisumsatz pushen

Werden alle Ziele und Anforderungen transparent kommuniziert und absolut messbar gemacht, wissen alle Mitarbeiter,

### Podcast-Tipp:

„Unternehmen Arztpraxis“  
Strategisches Praxismanagement und Impulse für weniger Stress und mehr Erfolg



was zu tun ist – und auch wieso es sich für sie lohnt, die gesteckten Ziele zu erreichen. Es macht für sie nun einen Unterschied, wie sie den Tag in Ihrer Praxis verbringen, und sie haben ein persönliches Interesse, den Praxisumsatz gemeinsam mit Ihnen zu steigern. Die leistungsgerechte Bezahlung bindet Ihre wirklich engagierten Mitarbeiter zudem stark an Ihre Praxis: Denn Sie bieten ihnen etwas, das kaum eine andere Praxis bietet. So steigern Sie nicht nur den Praxisumsatz, sondern senken nebenbei auch die Fluktuation. Sie müssen kaum neues Personal finden und einlernen und sparen sich hohe Kosten.

### MEDIKOM CONSULTING GMBH

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

ANZEIGE

**BIS ZU 50% SPAREN**

W&H

**PORTRÄT //** Die Zahngesundheit weltweit zu bewahren und durch exzellente Produktlösungen konsequent zu verbessern: Das ist die Mission von NSK. Seit 20 Jahren ist das Unternehmen eine feste Größe am europäischen Markt und überzeugt durch eine breite Palette qualitativ hochwertiger Medizinprodukte, faire Preise, Kontinuität und umfassenden Service.

## VOM INSTRUMENTENSPEZIALISTEN ZUM KOMPLETTANBIETER



Lutz Hiller/Leipzig

Die Bedürfnisse ihrer Kunden immer im Blick, entwickelt und produziert die japanische Nakanishi Inc. unter dem Markennamen NSK seit 1930 hochqualitative Instrumente und Geräte wie Hand- und Winkelstücke, Turbinen, Mikromotoren und mobile Behandlungseinheiten sowie Chirurgie- und Prophylaxegeräte. Mit umfassendem Produkt- und Systemportfolio für Zahnarztpraxen und zahntechnische Labore avancierte das Unternehmen im Laufe der Zeit in unterschiedlichen Produktsegmenten zum Weltmarktführer. Ein wichtiger Schritt war dabei die Europa-Niederlassung mit dem Ziel, hochwertige Produkte zu einem überzeugenden

Preis-Leistungs-Verhältnis auch an den hiesigen Dentalmarkt zu bringen.

### Japanische Innovationskraft trifft auf gesundes Wachstum

Als erster Baustein der Europa-Strategie diente die Eröffnung einer Niederlassung in Frankfurt-Rödelheim im Jahr 2003. Die Anzahl der Mitarbeiter war überschaubar, ebenso das Produktsortiment. Instrumente waren zur damaligen Zeit der Hauptfokus des Unternehmens. Ein Zeitpunkt, an dem das Thema Praxishygiene mit entsprechenden Regularien in den

Praxen immer präsenter wurde und den Bedarf an Instrumenten rasant steigen ließ.

Chancen nutzen, Märkte erkennen – dies tat das Team um NSK Europe-Geschäftsführer Peter Mesev von Beginn an, sodass bereits 2008 ein Umzug erforderlich war. Platz für eine gestiegene Anzahl an Mitarbeitern, ein höherer Bedarf an Verwaltungs- und Lagerfläche sowie Kapazitäten für ein stetig wachsendes Produktsortiment – all das fand sich im benachbarten Eschborn, ein entsprechender Neubau entstand. „Auf die Etablierung unseres europäischen Zentrallagers sowie den zurückliegenden Ausbau sind wir besonders stolz. Wir können damit unsere einzigartige Lieferperformance immer wieder unter Beweis stellen“, erklärt Peter Mesev und fährt fort: „Dass dies für einen reibungslosen Praxisbetrieb elementar ist, hat zuletzt die Coronapandemie deutlich aufgezeigt.“ Doch auch in den Folgejah-



**Abb. 1:** Die europäische Zentrale von NSK Europe in Eschborn zollt der dynamischen Entwicklung des Unternehmens Rechnung und bietet ausreichend Platz für die kontinuierlich gestiegene Anzahl an Mitarbeitern.

### NSK Europe – eine Erfolgsgeschichte mit vielen Superlativen





**Abb. 2:** Teamwork wird bei NSK großgeschrieben – hier im Rahmen der IDS 2023. **Abb. 3:** 20 Jahre NSK – wahrlich ein Grund zum Feiern. Im Bild zu sehen: Geschäftsführer Peter Mesev sowie Marketing- und Vertriebsleiter Sven Isele.



### Von Japan in die ganze Welt

Gegenwärtig ist das Unternehmen mit 15 Niederlassungen außerhalb Japans als zuverlässiger Partner mit seinen Produkten in weltweit 136 Ländern präsent und hält damit nach eigenen Angaben die weltweite Spitzenposition auf dem Markt für zahnmedizinische Rotationsinstrumente. Neben der deutschen Niederlassung gibt es in Europa weitere Dependancen in Frankreich, Großbritannien, Italien, Spanien und Schweden (eröffnet 2022). Weitere Informationen rund um das Jubiläum sowie spannende Aktionen warten in den kommenden Monaten auf den Social-Media-Kanälen von NSK.



ren wuchs die NSK Europe GmbH weiter, die Produktnachfrage in Europa wurde immer größer und aus dem einstigen Instrumentenspezialisten hatte sich ein Pra-

xiskomplettanbieter entwickelt, sodass der Platz erneut knapp wurde. Diesem erfreulichen Umstand begegnete man 2016 mit der Errichtung eines weiteren Neubaus auf dem Nachbargrundstück, die Lagerfläche konnte vervierfacht werden. „Ich wage zu behaupten, dass es heute kaum mehr eine Praxis gibt, die nicht ein Produkt von uns hat“, resümiert Peter Mesev die zurückliegende rasante Entwicklung der letzten zwei Jahrzehnte. „NSK hat sich, trotz Widerstand, zu einer starken Marke entwickelt – in Japan, Europa sowie in Deutschland. Und auch unsere Servicekompetenz wird als wertvoller USP geschätzt. Wir danken allen Partnern sowie Kunden für das entgegengebrachte Vertrauen und setzen alles daran, gemäß unseres Claims ‚Create it.‘ leistungsstark an das Jubiläum anzuknüpfen.“

### Schnelligkeit, Zuverlässigkeit und Kundennähe im Fokus

Knapp 50 Mitarbeiter sorgen aktuell in der europäischen Firmenzentrale am Standort Eschborn für einen reibungslosen Ab-

lauf in allen Belangen. Neben den Bereichen Verwaltung, Vertrieb und Marketing dient Eschborn in wichtigster Funktion als europäisches Zentrallager mit abgeschlossenem Werksreparaturservice. Eine schnelle Lieferfähigkeit durch eine umfassende Lagerhaltung, optimierte logistische Prozesse und perfekte infrastrukturelle Voraussetzungen zeichnen für den Erfolg und das konstante Wachstum der NSK Europe GmbH verantwortlich. Neben dem großzügigen Logistikcenter trumpft die europäische Firmenzentrale auch mit einer informativen Dentalausstellung sowie hochtechnologisierten Schulungs- und Tagungsräumen auf, sodass ein Besuch im südhessischen Main-Taunus-Kreis von Endkunden sowie Partnern aus dem dentalen Fachhandel immer gern in Anspruch genommen wird.

Neben den vielen Superlativen steht NSK aber auch vor Herausforderungen des aktuellen Zeitgeistes: „Auch wir merken den sich überall abzeichnenden Fachkräftemangel und versuchen, diesem aktiv entgegenzuwirken. Die Positionierung als attraktiver Arbeitgeber ist uns besonders wichtig“, betont Geschäftsführer

### NSK Nakanishi – weltweite Meilensteine im Überblick

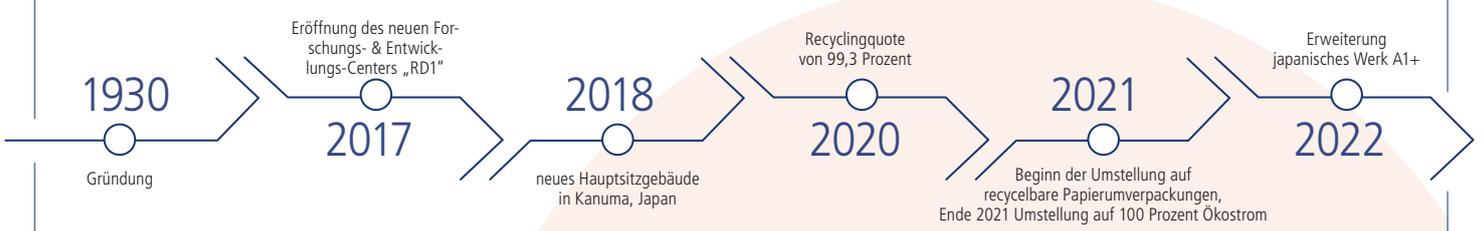




Abb. 4: Handstücke, Winkelstücke und Turbinen – damals wie heute die wichtigste Produktgruppe bei NSK und verantwortlich für die Markenbekanntheit.

**Create it**

NSK. CREATE IT.

Kennen Sie die Bedeutung des Markenslogans Create it? Create it. bedeutet, einen Mehrwert zu schaffen. Kunden überlegene Produkte und Dienstleistungen zu liefern, die den Lebensstil der von ihnen betreuten Patienten verbessern. Create it. steht für wichtige Begriffe wie Innovation, Präzision, Qualität und Komfort.

Mesev. Marketing- und Vertriebsleiter Sven Isele ergänzt hierzu: „Auch bei unseren Handelspartnern wollen wir dauerhaft

erste Wahl bleiben – in allen Bereichen und Segmenten – und stellen uns kreativ, offensiv und professionell den derzeitigen Herausforderungen und Bedürfnissen am Markt.“

### Unternehmensmission „Create it.“ wird fortgeführt

Zum 20-jährigen Bestehen blickt NSK Europe auf eine bemerkenswerte Wachstumsgeschichte in einer dynamischen Zeit. Aus dem einstigen Instrumentenspezialisten wurde ein kompetenter Anbieter kompletter Praxislösungen, jüngst mit Launch des ersten eigenen Webshops im Januar dieses Jahres. „Mit Instrumenten sind wir groß geworden, Kleingeräte wie

Surgic XT sowie die heutigen Nachfolger Surgic Pro und Surgic Pro2 haben uns einen dauerhaften Platz im Behandlungszimmer eröffnet“, berichtet Isele mit Rückblick auf Innovationen. Der Erfolg liege dabei vor allem darin begründet, dass NSK Bedürfnisse des Marktes zum richtigen Zeitpunkt erkannt habe und entsprechend schnell reagieren konnte. „Mit Varios Combi Pro haben wir den Prophylaxemarkt neu definiert. Auch Ultimate XL, das aufgrund seiner Zuverlässigkeit und Kraft zum marktführenden Labormotor geworden ist, sei an dieser Stelle erwähnt“, führt Isele weiter aus.

Gedanklich ist der Weg für das nächste Jahrzehnt bereits besritten: „Als NSK Europe GmbH wollen wir zusammen mit unserer tollen Mannschaft weiterwachsen und unseren Wachstumspfad geradlinig weiterverfolgen“, so Peter Mesev auf die Frage nach zukünftigen Plänen. „Und das Ganze natürlich unter nachhaltigen Anstrengungen, vorgelebt durch unseren Mutterkonzern.“

Fotos: © NSK

Abb. 5: Das europäische Zentrallager garantiert durch seinen umfassenden Bestand eine schnelle Lieferfähigkeit sämtlicher in Europa verkaufter NSK-Produkte.



NSK EUROPE GMBH

Tel.: +49 6196 77606-0

www.germany.nsk-dental.com

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.**

**HERSTELLERINFORMATION** // 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.

## VOM MATERIALHERSTELLER ZUM SYSTEMANBIETER – DIE ZENTRALE ROLLE DES 3D-DRUCKERS

Dr. André Neumeister, Gregory Lenzen/Unna

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 weniger Medizinprodukte, wie z.B. 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 voll-

automatisierte 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 daher heute 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 Ak-

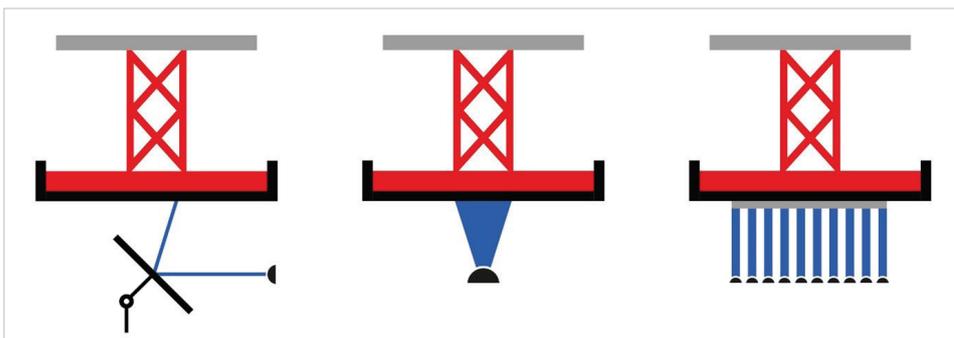
zeptanz für erwiesenermaßen effizientere Produktionsmethoden zu schaffen.

### Der Vergleich: Etablierte und 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 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 LCD-Display werfen. Dieses Dis-



**Abb. 1:** Prinzipschaubild der verschiedenen Drucktechnologien (von links nach rechts: SLA, DLP, LCD).

		SLA	DLP	LCD
Kapazität	Baugeschwindigkeit (volle Plattform)	–	+	+
	Bauplattformgröße	o	o	+
Qualität	Genauigkeit und Präzision	o	+	+
	Oberflächenqualität	+	+	+
Kosten	Applikationsvielfalt	o	+	o
	Anschaffungskosten	o	–	+
	Wartungsaufwand	–	–	+

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

play 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-Druck-Technologien gegenüber (Bottom-up-desktop-printer < 15.000 € je Gerät).

Die LCD-Technologie bietet das beste Verhältnis zwischen Kapazität und Kosten, ohne dabei Abstriche bei den entscheidenden technischen Merkmalen wie Bau-

feldgröße und Durchsatz in Kauf nehmen zu müssen.

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

duktionssystem. 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 (siehe Tab. 2). Die Umsetzung liefert eine marktgerechte Funktionalität des Produktionssystems.

Abb. 2a und b: Detailaufnahme der Unterseite eines hohlgelegten Dentalmodells aus FotoDent® (links: DLP, rechts: LCD).





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

+ Hohe Genauigkeit und Präzision
+ Robuste Prozesse/hohe Prozessfähigkeit
+ Applikationsgerechte Profile
+ Werkskalibrierung
+ Bedienungskomfort
+ Höchste Wirtschaftlichkeit
+ Zuverlässigkeit
+ Kompatibilität mit FotoDent®

dieses Nachweises nennt sich Validierung, eine notwendige Voraussetzung für die Herstellung von Medizinprodukten.

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. Letztergenannte 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 Aufbaurate, 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 stra-

Tab. 2: Anforderungen an ein marktgerechtes 3D-Drucksystem für die Dentalbranche.



# PLU°LINE

## MEINE MARKE



KENNEN SIE SCHON UNSERE QUALITÄTSMARKE PLU°LINE FÜR IHREN TÄGLICHEN EINSATZ IN PRAXIS UND LABOR? EIN UMFANGREICHES PRODUKTPORTFOLIO MIT HOHEM QUALITÄTSANSPRUCH ZU EINEM HERAUSRAGENDEN PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS JETZT AUF [WWW.DENTALBAUER.DE/SHOP](http://WWW.DENTALBAUER.DE/SHOP)



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

Tab. 3: Übersicht Produkthanforderungen für ausgewählte Produktbeispiele.

teigische 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.

In Tabelle 4 sind typische Kennzahlen zum Produktionsoutput dargestellt. Durch die große Plattform können zwei- bis dreimal so viele Bauteile je Druckvorgang im Vergleich zu etablierten DLP-Vergleichsgeräten hergestellt werden.

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, 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.

Die Dreve Dentamid GmbH bietet mit diesem 3D-Drucksystem als erster etablierter dentaler Systemanbieter eine professionelle Low-Cost-Lösung in der digitalen Prozesskette an. Gemeinsam mit dem 3D-Druckharzportfolio der FotoDent®-Serie, zugehörigen eigenen Wasch- und Nachhärteeinheiten, werden die höchsten Standards hinsichtlich Oberflächenqualität und Maßhaltigkeit erzielt.

Überzeugen Sie sich selbst! Wir begleiten Sie dabei und stehen gerne mit Rat und Tat an Ihrer Seite.



DR.-ING. ANDRÉ NEUMEISTER



GREGORY LENZEN, M.SC.

DREVE DENTAMID GMBH  
Max-Planck-Straße 31  
59423 Unna  
www.dreve.com

Tab. 4: Typische Kennzahlen zum Produktionsoutput.

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



YOUR SMILE. OUR VISION.

# LUTING CEMENTS

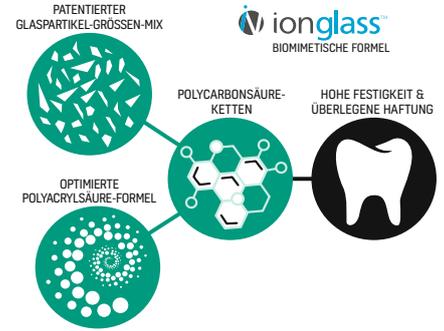
## DIE 4 GRÜNDE FÜR RIVA CEM AUTOMIX

Luting Zemente haben sich in den letzten 10 Jahren dramatisch verbessert. Da diese Verbesserungen zu zusätzlichen Unterkategorien von Befestigungszement führen, waren Zemente noch nie so verwirrend. Die Auswahl des Zements hängt im Wesentlichen von der Beurteilung des klinischen Zustands und des verfügbaren Apparatursubstrats ab.

Für Anwendungen mit schwieriger Isolierung und/oder Patienten mit hohem Kariesrisiko stellen harz-modifizierte Glasionomerzemente die perfekte Zementlösung dar.

### Überlegene Haftfestigkeit, höhere Biegefestigkeit, weniger Abfall, BPA-frei

SDI hat auf 50 Jahre Erfahrung in der zahnmedizinischen Forschung zurückgegriffen, um die revolutionäre ionglass™-Technologie zu verbessern. Riva Cem Automix zeichnet sich durch die revolutionäre ionglass™ Technologie von SDI aus. Eine einzigartige Mischung verschieden großer reaktiver Glaspartikel sorgt durch Ionenfreisetzung für eine Vernetzung der Polycarbonsäure-Ketten. Diese gezielte Ionenfreisetzung verleiht Riva Cem Automix klinisch höhere Festigkeit, überlegene Haftung und stabilere ästhetische Eigenschaften. Riva Cem Automix ist ein selbsthärtender, röntgenopaker, Fluorid abgebender, kunststoffmodifizierter Glasionomer-Befestigungszement im Paste/Paste-System, der BPA-frei ist.



### Verwendung mit unterschiedlichen Materialien

Riva Cem Automix ist der vielseitigste kunststoffmodifizierte Glasionomerzement, den SDI entwickelt hat. Dies ermöglicht, den Zement mit mehr unterschiedlichen Materialien sicher zu verwenden. Diese Vorteile haben dies zu einer großartigen Option für die Befestigung von Zirkonoxid, Lithiumdisilikat und metallbasierten Restaurationen gemacht. Die Chemie wurde entwickelt, um die Befestigung an Zirkonoxid-Restaurationen zu verbessern, was ein erheblicher Vorteil ist, da sich der Markt in Richtung einer verstärkten Verwendung von Zirkonoxid-Restaurationen verschoben hat.

INDIZIERTES MATERIAL	ART DER RESTAURATION
Metallkeramik	Kronen & Brücken
Konfektioniert/gegossen	Stifte
Metall	Kronen, Brücken, Inlays, Onlays, kieferorthopädische Geräte & Stifte
Keramik (hohe Festigkeit)	Kronen, Brücken, Inlays & Onlays
Keramik (niedrige Festigkeit)	Inlays

<sup>1</sup> Keramiken mit höherer Festigkeit, z. B. Zirkonoxid, Lithiumdisilikat.  
<sup>2</sup> Keramiken mit niedrigerer Festigkeit, z. B. Feldspatkeramik, Glaskeramik.

### Leichte Überschussentfernung

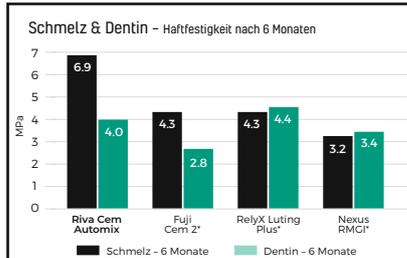
Riva Cem Automix erlaubt durch Anpolymerisieren eine leichte Überschussentfernung. Überschüsse einfach 5 Sek. mit einer LED-Polymerisationslampe belichten. Dann behutsam entfernen. Alternativ sind Überschüsse auch nach der Selbsthärtungsphase (1 Min. 30 Sek.) entfernbar.



1. Ausgangssituation. 2. Riva Cem Automix mit idealer Konsistenz nach dem Ausbringen.



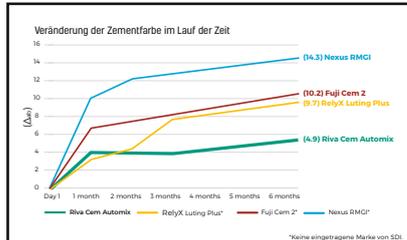
3. Einsetzen der Zirkonoxid-Krone. Leichte Überschussentfernung durch Anpolymerisieren. 4. Fertige Restauration.



\*Keine eingetragene Marke von SDI.  
 Studie: In vitro properties of different resin-modified glass-ionomer cements Prof. Dr. Alessandro Loguercio und Alessandra Reis (Brasilien).

### ÜBERLEGENE HAFTFESTIGKEIT

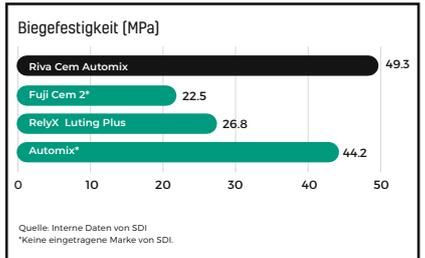
Verlässliche Haftung an der Zahnschubstanz ist für die langfristige Retention zementierter Restaurationen wichtig. Riva Cem Automix zeigte in einer 6-monatigen externen Studie eine exzellente Haftfestigkeit an Schmelz und Dentin.



### BESTE LANGZEIT-ÄSTHETIK

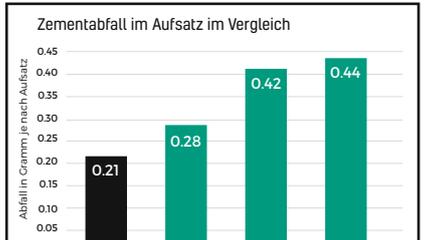
Farbveränderungen bei Befestigungszementen können die Ästhetik von Restaurationen klinisch mindern. Es ist wichtig, einen Zement zu wählen, der seine Farbe im Laufe der Zeit am wenigsten verändert. Im externen Test zeigte Riva Cem Automix nach 6 Monaten Lagerung in Wasser die beste Farbstabilität.

<sup>1</sup> Studie: In-vitro-Eigenschaften verschiedener harzmodifizierter Glasionomerzemente, Prof. Dr. Alessandro Loguercio und Alessandra Reis (Brasilien) 2022.  
<sup>2</sup> Lawson NC, Frazier K, Bedran-Russo AK, Khajotia S, Park J, Urquhart O, Rat für wissenschaftliche Angelegenheiten. Zirkonoxid-Restaurationen: Eine Umfrage der American Dental Association Clinical Evaluators Panel. J Am Dent Assoc. 2021 Jan;152(1):80-81.e2. doi: 10.1016/j.adaj.2020.10.012. Epub 26. November 2020 PMID: 33250170.



### HÖCHSTE BIEGEFESTIGKEIT

Eine hohe Biegefestigkeit verlängert die Lebensdauer zementierter Restaurationen durch bessere Widerstandsfähigkeit gegen die Kaukräfte. Riva Cem Automix hat eine hohe Biegefestigkeit und ist so im oralen Umfeld langlebiger.



### WENIGER ZEMENTABFALL

Riva Cem Automix bietet mehr Mischaufsätze als jeder andere führende Zement. Im zugehörigen Aufsatz entsteht stets weniger Abfall als bei anderen Zementen, sodass mehr Material für mehr Patienten verfügbar ist.

### SDI Germany GmbH

Hansestraße 85 · 51149 Köln · Deutschland  
 Tel.: +49 2203 9255-0 · Fax: +49 2203 9255-200  
[www.sdi.com.au](http://www.sdi.com.au)

Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

**PRAXISAUSSTATTUNG** // Neben den beliebten Hand- und Winkelstückserien Synea Vision und Synea Fusion bietet W&H Praxen ein umfassendes Turbinensortiment. Der USP zeigt sich insbesondere in der bislang weltweit leichtesten Kombination von Turbine und Kupplung. Ergonomisches, ermüdungsfreies Arbeiten wird damit auf ein neues Level gehoben.

## LEICHT & STARK – INNOVATIVES TURBINENSYSTEM FÜR HÖCHSTE ANSPRÜCHE

Christin Hiller / Leipzig

Die Turbine ist eines der meistgenutzten Übertragungsinstrumente bei jeder Behandlung. Das abgewinkelte Präparationsinstrument dient zum Bohren und Fräsen und wird durch Druckluft angetrieben.

Als besonders innovativ lassen sich die Turbinen von W&H bezeichnen: Diese sind bis zu 35 Prozent leichter – verglichen mit den gängigsten Produkten des Wettbewerbs – bei gleichzeitig starker Leistung. Eine weitere Besonderheit liegt im Schnellkupplungssystem, das unter dem Namen „Roto Quick“ bekannt ist und auf ideale Weise Flexibilität mit simplem Handling vereint. „Mit nur 20 bis 26 Gramm – je nach Modell – zählt unsere Kupplung zu den Fliegengewichten und ist in Kombination mit einer Turbine das derzeit leichteste System am Markt“, weiß W&H-Produktmanager Patrick Lang zu berichten. „Zudem ermöglicht sie eine freie 360°-Drehung der Instrumente ohne Verdrillen des Schlauchs. Hinzu kommt das Click & Pull-System, das die schnelle und einfache Abnahme der Dentalturbine ermöglicht, dazu wird die Schubhülse der Kupplung sanft mit dem Daumen und Zeigefinger nach hinten gezogen“, führt Lang die technischen Besonderheiten weiter aus.

### Synea Vision – Vier Modelle für jedes Nutzerbedürfnis

In der Serie Synea Vision präsentierte W&H 2011 die damals weltweit ersten sterilisier-

baren Turbinen mit 5-fach Ring LED+. Damit war ab sofort eine schattenlose Ausleuchtung der Behandlungsstelle möglich – ein Novum am Markt. Das innovative Lichtkonzept der W&H-Turbine mit 5-fach Ring LED+ gewährleistet selbst unter erschwerten Bedingungen volle Lichtintensität am Arbeitspunkt. Dadurch

wird insbesondere die Präparation der schwer einsehbaren Bereiche im hinteren Teil des Mundes bedeutend erleichtert. Zusätzlich erhöht die W&H ScratchBlocker-Beschichtung die Widerstandsfähigkeit der Produkte und sorgt für ein ästhetisches Erscheinungsbild über viele Jahre.



Als echte Powerturbine lässt sich die TK-100 L bezeichnen. Sie bietet extra viel Leistung ohne Begleiterscheinungen wie höherem Verschleiß und Luftaustritt am Turbinenkopf.

Das Modell TK-94 L eignet sich mit dem extra kleinen Kopf perfekt für minimal-invasive Eingriffe und gewährt besten Zugang zur Behandlungsstelle. Alle Turbinen dieser Serie ermöglichen hohen Anwenderkomfort.

### Synea Fusion – Wirtschaftlichkeit und Effizienz im Fokus

In der Ausstattungslinie Synea Fusion bietet W&H zwei Turbinenvarianten in bewährter Synea-Qualität zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Technisch liegt der Fokus auf den Basisinnovationen, hierzu zählen Vierfachsprays für die optimale Kühlung, eine ergonomische Oberfläche, Monobloc-Design und Keramikugellager. Die Turbinen überzeugen

durch die vielen Vorteile des LED+ wie beispielsweise das stärkere Kontrastsehen durch einen hohen CRI-Wert oder das perfekt neutrale Licht.

High-End-Technologie für exzellente Präparationsergebnisse: Wer sich selbst davon überzeugen möchte, ist herzlich eingeladen, die Turbinen kostenfrei und unverbindlich in den eigenen Praxisräumen zu testen. Hierzu steht ein Testkontingent zur Verfügung, das über das nachfolgende Formular abgerufen werden kann:



W&H DEUTSCHLAND GMBH

Tel.: +49 8651 904244-0

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



Patrick Lang, W&H-Produktmanager.

ANZEIGE

# #1 IN DER PROFESSIONELLEN ZAHNAUFHELLUNG WELTWEIT



Opalescence™  
tooth whitening systems



30+ Jahre Erfahrung

100 Millionen strahlende Lächeln

50+ Industriepreise für die Zahnaufhellung

**INTERVIEW //** Auf der IDS 2023 drehte sich vieles um den Megatrend in der Zahnheilkunde: die Digitalisierung. Ein Unternehmen, das in diesem Bereich zu Hause ist und das Innovationstempo wesentlich mitbestimmt, ist Dentsply Sirona. Lutz V. Hiller sprach mit Volker Vellguth, Vice President Vertrieb Deutschland, Österreich, Schweiz, über aktuelle digitale Innovationen und sich daraus ergebende Perspektiven.

## POTENZIAL DER DIGITALISIERUNG GEMEINSAM UND PARTNERSCHAFTLICH NUTZEN

Lutz Hiller / Leipzig

**Herr Vellguth, Sie wurden im Herbst 2021 zum Group Vice President RCO (Regional Commercial Organization) DACH ernannt. Wie gestalteten sich diese 1,5 Jahre in neuer Funktion?**

Ich habe mit der RCO DACH Verantwortung für einen der wichtigsten Märkte unseres Unternehmens übernommen. Ich arbeite dabei mit einem wirklich hochmotivierten Team von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zusammen, die insbesondere in den vergangenen Monaten mit Blick auf die IDS Großartiges geleistet haben. Natürlich hatten wir in den vergangenen Monaten aufgrund äußerer Umstände einige Herausforderungen zu meistern, doch für mich war insbesondere das Standortjubiläum 60 Jahre Bensheim ein Zeichen dafür, dass es in dieser schnelllebigen Zeit etwas gibt, das bleibt.

**Bereits seit 2010 sind Sie Teil der Dentsply Sirona Familie. Wie hat sich der Markt**

**in den vergangenen 13 Jahren aus Ihrer Perspektive verändert?**

Bei den allgemeinen Trends sehe ich drei auffällige Entwicklungen:

Die Digitalisierung bestimmt die Agenda in der Dentalwelt. Mit digitalem Röntgen und mit CEREC fing es an, heute sprechen wir über Cloud-Lösungen und 3D-Druck.

Die Zahnmedizin wird immer weiblicher. Studentinnen der Zahnmedizin sind ihren männlichen Kommilitonen zahlenmäßig deutlich überlegen, und das sehen wir immer mehr auch in der Praxis.

Schließlich haben wir es immer häufiger mit größeren Praxen oder Versorgungszentren zu tun, in denen angestellte Zahnärztinnen und Zahnärzte arbeiten.

Darüber hinaus haben sich die Innovationszyklen verändert – weg vom IDS-getriebenen 2-Jahres-Rhythmus, hin zu kontinuierlichen Innovationen, die sofort in den Praxen, Kliniken und Laboren ankommen. Wir sehen seit geraumer Zeit Konzentra-

tionsprozesse in unserer Branche, die den Wettbewerb verändern, und wir erleben Patienten, die immer selbstbewusster zahnmedizinische Leistungen nachfragen, etwa nach Aligner- oder Implantatbehandlungen.

Dentsply Sirona ist Teil dieser Veränderungen und gestaltet sie aktiv mit – vor allem, wenn es um Digitalisierung und Innovationen geht.

**Wie gelingt es Dentsply Sirona, diesen Veränderungen und damit einhergehenden veränderten Nutzerbedürfnissen nachzukommen?**

Als Unternehmen verändert sich Dentsply Sirona auch, das ist ein sehr natürlicher Prozess. In unserem Fokus stehen stets die Bedürfnisse unserer Kunden: Was brauchen Zahnärzte und Zahntechniker, um ihre Patienten bestmöglich behandeln zu können? Das bestimmt unser Handeln, und entsprechend werden die Strukturen im Unternehmen justiert. So wurde unter meiner Leitung der Vertrieb in der DACH-Region neu strukturiert, um dezentral und sehr kundenorientiert agieren zu können.

**Lassen Sie uns konkreter werden. Der gestiegene Anteil an Zahnärztinnen ist aktuell und zukünftig ein Faktor, auf den sich alle Marktteilnehmer einstellen müssen. Ebenso das noch immer starke Wachstum von Z-MVZs und der Rückgang von Niederlassungen in Einzelpraxis. Wie begegnen Sie diesen Entwicklungen – strategisch sowie produktorientiert?**

Dass wir immer mehr Zahnärztinnen haben, ist nicht neu, Dentsply Sirona hat



sehr früh darauf reagiert. Wo sonst sehen Sie so viele Zahnärztinnen auf der Bühne? Denken Sie an unsere größte Veranstaltung, die DS World in Las Vegas: Wir hatten uns vorgenommen, genauso viele Frauen wie Männer als Referenten vorzustellen, und das ist uns auch gelungen! Unter unseren Betatestern sind sehr viele Zahnärztinnen, ihre Rückmeldungen sind wertvoll und bieten oft eine zusätzliche Perspektive. Es gibt auch viele Fortbildungsangebote, die von Zahnärztinnen geleitet werden oder sich ganz gezielt an das mehrheitlich weibliche Praxisteam richten.

Mit den MVZ wird die Frage der Vernetzungsmöglichkeiten der zahnmedizinischen Geräte übrigens dringender denn je. Wir sind darauf vorbereitet und bieten mit DS Core eine Produktlösung an, die für MVZ wie gemacht ist.

**Nun sind wir auf der IDS, und man erhält den Eindruck, dass sich alles ausschließlich um die hoch technisierte Praxis dreht. Hat die Basic-Dentistry ausgedient?**

Interessante Frage. Lassen Sie uns zunächst klären, was wir darunter verstehen: Zähne sehen heute nicht anders aus als vor 20 Jahren, und die Behandlungsziele – Zahnerhaltung, Zahnersatz, parodontale Gesundheit – haben sich ebenfalls nicht wesentlich verändert. Technologien, die Sie ansprechen, sind kein Selbstzweck, sondern unterstützen Zahnärzte dabei, genau diese Behandlungsziele zu erreichen. Mit digitaler Unterstützung werden diese schneller, einfacher, sicherer und mit deutlich mehr Komfort für den Patienten erreicht. Patienten empfinden Zahnarztbesuche nicht unbedingt als Vergnügen und sind sicherlich froh, wenn ihr Anliegen schmerzarm und zügig gelöst wird. Dabei helfen digitale Technologien, denken Sie nur an das Röntgen oder die Abformung.

Füllungen lassen sich dank großer Fortschritte bei der Materialentwicklung schnell und langzeitstabil legen, in der Endodontie können Sie dank durchdachter Instrumentierungssysteme noch mehr erreichen, und Implantate lassen sich inzwischen noch schneller final versorgen. Das sind Dinge, von denen alle profitieren – vor allem auch der Patient.

Viele Dinge bleiben durchaus „basic dentistry“, nur eben schneller, einfacher und tatsächlich besser!

**Das Neuprodukt DS Core wurde in Bensheim entwickelt. Welche Forschung und Entwicklung ging der Markteinführung voraus?**

Als ein Pionier in der Entwicklung von digitalen Technologien für die Zahnarztpraxis arbeiten wir ständig daran, die Zahnmedizin weiterzuentwickeln. Es geht nicht darum, analoge Verfahren einfach zu digitalisieren, sondern die Zahnmedizin insgesamt einen Schritt nach vorn zu bringen. Wir wollen nicht einfach nur digital sein, sondern digital soll gleichbedeutend mit besser sein.

Mit den digitalen Geräten wie Primescan oder auch unserem Röntgensystem Axeos werden sehr viele Daten generiert. Wir streben seit jeher Lösungen an, die die Daten für eine noch bessere Diagnostik, Therapieplanung und -umsetzung nutzbar machen. Digitale Zahnheilkunde soll einen echten Mehrwert für den Behandler und den Patienten schaffen. Und das ist ein Prozess, der ständig abläuft. Die Frage war also: Wie lassen sich diese Daten optimal für die Behandlung nutzen?

DS Core ist das Produkt der Zusammenarbeit zwischen DS und Google. Beide Unternehmen haben die gleiche Vision, wenn es um die globale Mundgesundheit geht. Im Zuge der Entwicklung von DS Core ging es darum, die Stärken jedes Unternehmens zum Vorteil der Zahnmedizin zusammenzubringen. Das Ergebnis ist eine Lösung, die „mitwächst“ und daher Perspektiven für die Zukunft eröffnet.

**Was sind Ihre Ziele mit DS Core im Gebiet DACH?**

Cloudlösungen kennen die meisten aus ihrem Alltagsleben – in der Zahnheilkunde sind sie noch nicht selbstverständlich. Daher gilt es, die Vorteile sichtbar zu machen und konkret zu zeigen. Das haben wir auf der IDS getan, aber auch direkt bei unseren Kunden. Das Schöne an dieser Plattformlösung: Sie wächst kontinuierlich weiter. Wir kamen mit DS Core Create, unserem Designservice, und DS Core Care, unserer Service- und Support-Lösung, auf den Markt, auf der IDS haben wir weitere Funktionen vorgestellt und Ideen für die nächsten Erweiterungen mitgenommen.

Die Möglichkeiten, die sich mit einer solchen Plattform bieten, sind groß, und sie betreffen auch die Zusammenarbeit der Teams in Praxen und Laboren. Indem alle



Beteiligten nicht mehr als Einzelkämpfer agieren und sich stattdessen als Teil einer Art „Ökosystem“ begreifen, können sie neue und wertvolle Beziehungen zu Partnern aufbauen, die in einer analogen Welt nur mit großem Aufwand oder vielleicht gar nicht zustande kommen würden. Zusammenarbeit ist an sich nichts Neues, doch der Plattformansatz – gerade im Bereich digitaler Technologien – hat viel Potenzial. Das wollen wir heben.

**Und wie ist die erste Resonanz – eher Skepsis vor der starken Digitalisierung oder klarer Zuspruch?**

Zahnärztinnen und Zahnärzte sind unglaublich digital affin. Das hat in den vergangenen zehn Jahren sicher an Dynamik gewonnen. Sie nutzen in ihrem Alltag ganz selbstverständlich digitale Technologien – denken Sie nur an die Mobiltelefone. Auf der IDS haben wir daher enormen Zuspruch erlebt. Wir hatten auf unserem IDS-Stand fast 70 Scanner angeschlossen und einen Entwickler dabei, der viel Input bekommen hat, weil die Besucher natürlich viel ausprobiert und uns Feedback gegeben haben. Das wird direkt in die Entwicklung weiterer Features einfließen. Sie werden noch viel von DS Core hören.

**Vielen Dank!**

Fotos: © Dentsply Sirona

**DENTSPLY SIRONA  
DEUTSCHLAND GMBH**

Fabrikstraße 31  
64625 Bensheim  
www.dentsplysirona.com

**FALLBERICHT** // An der Universität Aachen wurde ein Abdrucklöffel mit Folientechnik für die Implantologie entwickelt. Die Methode ermöglicht eine schnelle, leichte, saubere und präzise Positionierung der Implantate.

## FORTSCHRITTE IM BEREICH DES IMPLANTATABDRUCKS

Dr. Gregori M. Kurtzman / Maryland, USA

Abdrucknahmen bilden das Herzstück einer jeden Behandlung, wenn indirekte Restaurationen geplant sind. Jedoch schenken die meisten Behandler dem Thema „Abdruck“ zu wenig Aufmerksamkeit. Dental Labore beklagen sich immer wieder darüber, dass die Qualität der angelieferten Abdrücke zu wünschen übrig lässt, was die Herstellung der gewünschten Restaurationen erheblich erschwert. Die Samet Studie<sup>1</sup> belegt, dass 89 Prozent aller an Labore gesandten Abdrücke sichtbare Mängel aufweisen. Besonders kritisch ist die Abdruckqualität bei festsitzenden Implantaten. Da Implantate nicht das gleiche Desmodont aufweisen wie natürliche Zähne, verhindern schon leichte Abweichungen bei der Abdrucknahme einen passiven Sitz der fertigen prothetischen Arbeit. Dieser mangelhafte passive Sitz verursacht Druck auf die Implantate, was zu krestalem Knochenabbau sowie zu Spannungen auf die einzelnen Komponenten führen kann, eventuell bis hin zum Bruch der Implantatschraube oder zum Versagen der Prothetik.

### Geschlossener oder offener Abdrucklöffel

Implantate, die mit einer verschraubten Prothetik versorgt werden sollen, können mit direkt auf den Implantaten verschraubten Abdruckpfosten (-kappen) abgeformt werden. Im Gegensatz zur Abdrucknahme mit natürlichen Abutments benötigt man bei Implantatabdrücken keine Retraktion zur Berücksichtigung der subgingivalen Aspekte der Implantatbefestigung. Man platziert einen Abformkopf auf die jeweilige Implantatbefestigung und es entsteht ein Abdruck durch die geschlossene oder offene Abdrucknahmetechnik. Es bestehen sehr wohl Unterschiede zwischen den beiden Techniken, und es gibt klinische Argumente für die jeweilige Bevorzugung einer dieser Methoden. Obwohl der Behandler für die Abdrucknahme mit dem geschlossenen Löffel weniger klinische Erfahrung benötigt als für die Abdrucknahme mit den Abformköpfen der offenen Löffel, erfordert

diese Technik nach intraoraler Entfernung eine Neuausrichtung der Abformköpfe im Abdruck. Wenn diese nicht genau in der horizontalen Achse ausgerichtet werden (im Abdruck in die korrekte Position gedreht), kann dies zu Problemen mit der Implantatverbindung führen. Nicht geschienter Zahnersatz muss in die gewünschte Position gedreht werden. Wenn dieser nicht vollständig eingebracht ist (Vertikalachse), wird die Restauration nicht die gewünschten okklusalen Bedingungen aufweisen. Außerdem kann es zu Abweichungen zwischen den einzelnen Befestigungen kommen, da bei der geschlossenen Technik normalerweise weniger harte Abdruckmaterialien eingesetzt werden, um ein Wiedereinsetzen der Abdruckabutments zu ermöglichen.

Stents, die die Präzision zwischen den Befestigungen garantieren, können bei geschlossenen Löffeln im Abdruckstadium nicht benutzt werden, da sonst der Abdruck nicht entfernt werden kann, ohne ihn vom Stent und den Abutments

**Abb. 1:** Miratray<sup>®</sup> Implant für Ober- und Unterkiefer, erhältlich in klein, medium und groß. **Abb. 2:** Kompletter Oberkieferabdruck für fünf Implantate mit Miratray<sup>®</sup> Implant nach intraoraler Entfernung. **Abb. 3:** Abdruckabutment offener Löffel auf einem Implantat, zweiter Prämolare.





Abb. 4: Miratray Implant, eingesetzt zur Demonstration des Abdruckabutments im Löffel mit Abdruck des gesamten Oberkiefers. Abb. 5: Intraoral eingesetztes Miratray Implant, gefüllt mit Abformmasse, der Haltestift durchsticht die transparente Folie des Löffels.

abzureißen. Wenn ein Stent zur Verifizierung des Masterabdrucks gewünscht wird, wird eine zusätzliche Sitzung zur Anpassung notwendig. Außerdem kann dies dazu führen, dass das Labor den Abdruck vor Herstellung der Prothese abändern muss. Aus diesem Grund bieten offene Abdrucklöffel dem Behandler sowie dem Labor erhebliche Vorteile. Sie erlauben den Einsatz von Abdruckmaterialien mit größerer Endhärte, was den Vorteil hat, dass die Befestigungen in exaktem Verhältnis zueinander in richtiger Orientierung erfasst werden. Ein Stent kann bei

der Abdrucknahme angefertigt werden, was eine zusätzliche Sitzung zur Verifizierung des Masterabdrucks unnötig macht. Da die Abutments bei intraoraler Entfernung in dem Abdruck eingebettet sind, eliminiert man außerdem Probleme, die bei der Reinsertion der Abutments in den Abdruck entstehen können.

Bei der Technik des offenen Löffels wurden Abdrücke traditionell entweder durch die Herstellung eines maßgefertigten Löffels mit Öffnungen in der okklusalen Oberfläche oder mithilfe von handelsüblichen Löffeln, deren Öffnungen in

der okklusalen Oberfläche angepasst wurden, genommen. Bei der Entscheidung für einen maßgefertigten Löffel entstehen zusätzliche Kosten und ein höherer Zeitaufwand, da vor Herstellung des Löffels im Labor ein Vorabdruck und ein Modellguss notwendig werden. Die große Herausforderung bei beiden Techniken ist die, dass man beim Einsetzen des mit Abdruckmaterial gefüllten Löffels diesen so lange drehen muss, bis die langen Stifte an den vorgegebenen okklusalen Öffnungen austreten. Diese Herausforderung steigt mit

ANZEIGE

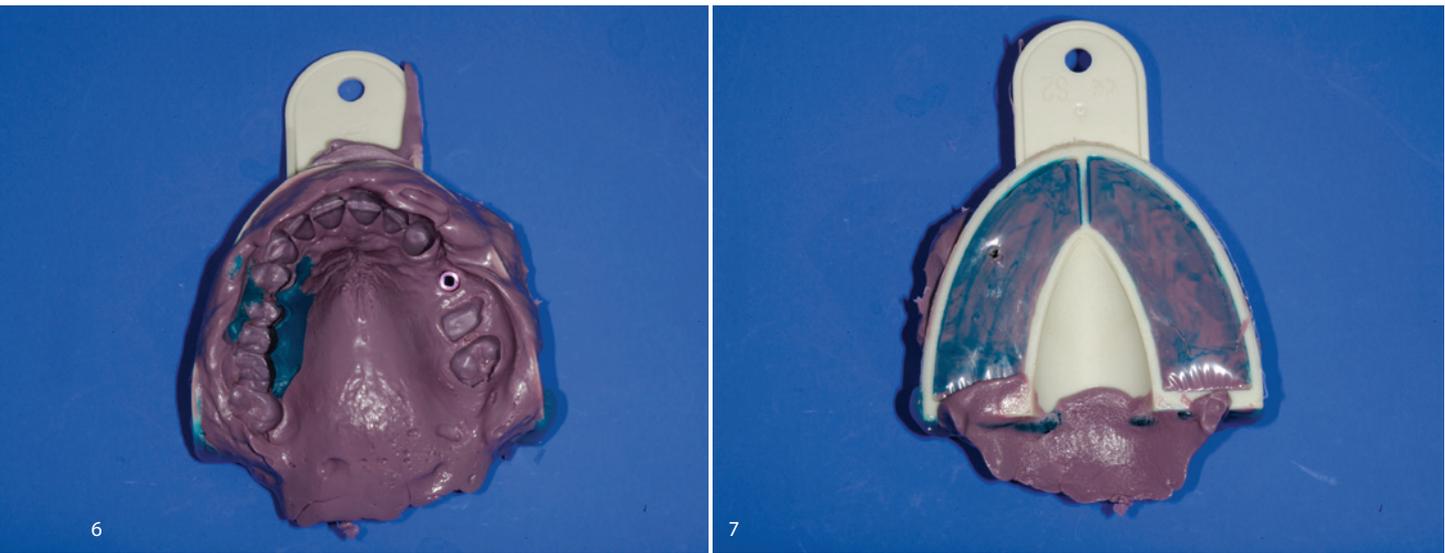
# METASYS GREEN&CLEAN

## DESINFEKTION

### ALLES CLEAN AUS EINER HAND

- >> optimale Hygiene in allen Bereichen der zahnärztlichen Praxis
- >> umfassende Lösung im Sinne aller Hygieneanforderungen und Richtlinien
- >> Sicherheit und Infektionsschutz





**Abb. 6:** Abdruck nach intraoraler Entfernung mit Sicht auf das eingebettete Abdruckabutment des offenen Löffels. **Abb. 7:** Außenseite des Miratray Implant-Abdrucks nach Entfernung des langen Stiftes aus der transparenten Folie.

der Anzahl der Befestigungen im Kiefer sowie bei Befestigungen.

### Miratray Implant Advanced Tray

Das Miratray® Implant Tray vereinfacht diesen Prozess der Abformung mit offenem Löffel. Der Löffel ist erhältlich in je-

weils drei Größen für Ober- und Unterkiefer. Jeder Löffel ist einzigartig im Design (Abb. 1). Die okklusale Oberfläche ist mit einer transparenten Folie bespannt, so dass die Köpfe der intraoralen Stifte gut sichtbar sind. Retentionsschlitze und eine Innenkante sorgen für eine mechanische Retention und vermeiden somit das Herausquellen des Abdruckmaterials. Wenn

der Behandler diese Wirkung durch ein PVS-Löffeladhäsiv verstärken will, sollte er dieses nicht auf der Folienoberfläche aufbringen, da ansonsten die Sichtbarkeit der Stifte bei Einsatz des Löffels negativ beeinflusst werden kann. Außerdem sei erwähnt, dass PVS-Löffeladhäsive an Puttymaterialien nicht haften und somit die Retention des Abdruckmaterials mittels Löffel nicht erhöht wird. An Materialien mit anderer Endhärte haftet der PVS-Löffel adhäsiv. Bei dieser Technik wird der Löffel mit geeignetem Abdruckmaterial gefüllt; es wird entweder ein Universal-PVS oder ein Löffel- bzw. Putty-PVS empfohlen. Der Löffel wird dann intraoral eingeführt und nach unten gedrückt, bis die Spitzen der Stifte durch die transparente Folie sichtbar werden. Jetzt muss der Behandler den Löffel noch weiter nach unten drücken, bis die Stifte die Folie durchstechen und deutlich sichtbar herausragen. Das Abformmaterial befindet sich in der Folie, sodass, im Gegensatz zu individuell angepassten Löffeln, die Abformmasse die Sicht auf die Spitzen der Abformstifte nicht beeinträchtigt.



**Abb. 8:** Fertige Restaurationen mit Krone auf dem natürlichen Molar und zementierter Krone auf dem zweiten Prämolaren sowie Freie-Endbrücke am ersten Prämolaren.

Nach Aushärtung werden die Haltestifte gegen den Uhrzeigersinn gedreht und aus dem Abdruckmaterial entfernt. Der Abdruck kann dann aus dem Mund entfernt werden (Abb. 2). Die Ausgestaltung des Löffels ermöglicht einen Einsatz bei allen Abdrucksituationen, auch bei teilweise oder komplett unbezahnten Kiefern.

### Fallbeispiel

Der Patient stellte sich vor zur Einzelimplantation des zweiten Prämolaren im Oberkiefer mit Überkronung des benachbarten natürlichen Molars. Der Behandlungsplan beinhaltete die Restauration des zweiten Molaren mit individuellem Abutment sowie die Restauration des Behandlungsgebietes mit einer zementierten Freibrücke am ersten Prämolaren. Nach Präparation des Molaren wurde in offener Technik ein Implantatabformpfosten auf der Befestigung angebracht (Abb. 3). Es wurde nun sichergestellt, ob der Miratray® Implantatlöffel alle Zähne im Kiefer erfasst, ohne Zähne oder Weichgewebe zu schädigen (Abb. 4). Eine Polyvinylsiloxan-Abformmasse wurde in den gingivalen Bereich des Implantatabutments und in den Sulkus des präparierten Molars injiziert. Das Miratray® Implant wurde mit zusätzlichem Abdruckmaterial gefüllt und intraoral eingeführt. Durch Drücken des Löffels in gingivale Richtung konnte der lange Stift die transparente Folie okklusal

durchstechen (Abb. 5). Nach Aushärtung wurde der Stift aus der Abdruckmasse entfernt, der Löffel aus dem Mund genommen und zur Herstellung der prothetischen Arbeit an das Labor geschickt (Abb. 6 und 7). Es wurde ein Master-Abdruck erstellt, die Prothetik fertiggestellt und zum Einsatz zurückgegeben (Abb. 8).

### Fazit

Abformungen stellen den Implantologen vor eine große Herausforderung. Gute Abformungen sind der Schlüssel zu einer erstklassigen Restauration, Ungenauigkeiten zu Beginn können sich im Laufe der Behandlung vervielfachen und somit das Ergebnis der fertigen Arbeit beeinträchtigen. Aus diesem Grund muss der Behandler darauf achten, dass er bei der Abformung sehr genau und akkurat arbeitet, was dann im Labor weiterverfolgt werden sollte. Die Auswahl des richtigen Löffels und einer angemessenen Abformtechnik kann die Qualität der Abformung verbessern.

1 Samet N, Shofat M, Livny A, Weiss EI. A clinical evaluation of fixed partial denture impressions. J Prosthet Dent 2005; 94:112–117.

Silverstein LH, Kurtzman GM, et al.: The utilization of a preprosthetic extraoral verification stent for dental implant-supported reconstructions. Dent Today. 2002 Jan;21(1):88–91.

Kwon JH, Son YH, Han CH, Kim S.: Accuracy of implant impressions without impression copings: a three-dimensional analysis. J Prosthet Dent. 2011 Jun;105(6):367–73.



DR. GREGORI M. KURTZMAN

#### Vita:

- Niedergelassener Zahnarzt in Silver Spring, Maryland
- Früher als Privatdozent an der Universität Maryland, Abt. für Endodontie, Prothetik und operative Zahnheilkunde, tätig
- Referent auf nationaler und internationaler Ebene
- Seit 2006: Von Dentistry Today jährlich für seine Verdienste in der Weiterbildung ausgezeichnet

#### HAGER & WERKEN GMBH & CO. KG

Ackerstraße 1  
47269 Duisburg  
www.hagerwerken.de

ANZEIGE



Sie können schreiben?  
Kontaktieren Sie uns.

 dentalautoren.de

# sharing is caring.

Teilen Sie Ihr Wissen. Werden Sie Autor.



**RESTAURATIONS-MATERIAL** // 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.

## PROVISORISCHE RESTAURATIONEN HABEN EINE NEUE FARBE

Christin Hiller / Leipzig

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 angegrissene Produkteinheiten kurzfristig ver-

braucht 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

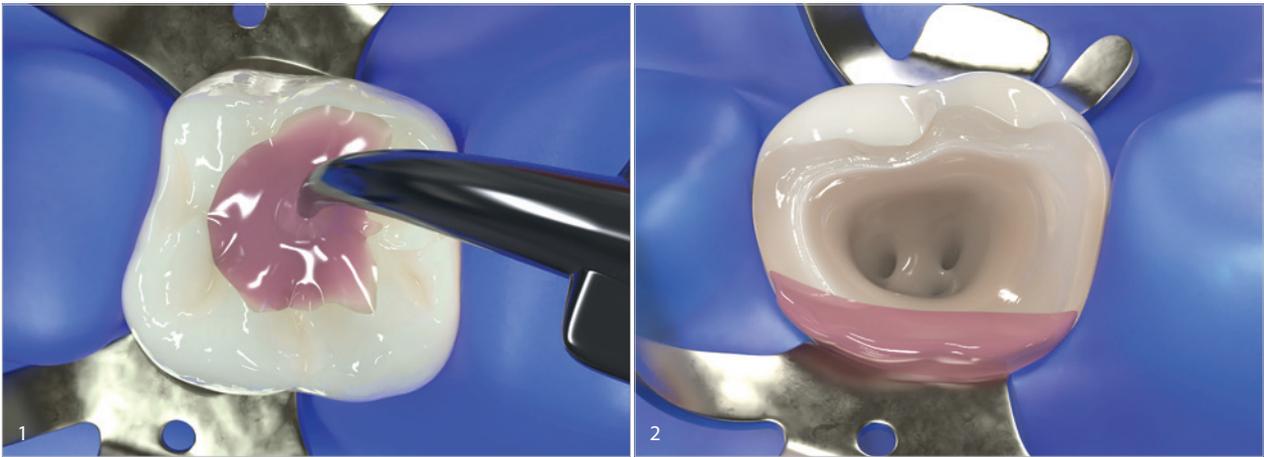
J-Temp ist äußerst anwenderfreundlich und vereint die Lösungen für vier Indikationen in einer Spritze. So eignet sich J-Temp gleichermaßen für die Bisshebung, den temporären okklusalen Aufbau, den provisorischen Aufbau von fehlender Zahnschubstanz, um Koffer-

damklammern Halt zu bieten, sowie für provisorische Restaurationen und zur Verbindung zwischen mehreren Implantat-Übertragungspfeilen. Der Kunststoff zeichnet sich durch seine herausragende Konsistenz aus. Sie ist ausreichend viskos, um nicht wegzufließen, aber gleichzeitig dünnflüssig genug, um sich gleichmäßig zu verteilen und eine unkomplizierte Anwendung in der Praxis zu gewährleisten.

### 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

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



**Abb. 1:** Simulation einer provisorischen Versorgung. **Abb. 2:** J-Temp bietet eine einfache Möglichkeit, den Zahn ausreichend aufzubauen, wenn zu viel der natürlichen Zahnschubstanz verloren gegangen ist. Die provisorische Struktur des J-Temp-Kunststoffs ermöglicht zudem das sichere Anbringen eines Kofferdams als Barriere für endodontische Spülungen.

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 Zahnschub-

stanz 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



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

#### ULTRADENT PRODUCTS GMBH

Am Westhover Berg 30  
51149 Köln  
Tel.: +49 2203 3592-15  
[infoDE@ultradent.com](mailto:infoDE@ultradent.com)  
[www.ultradent.com/de](http://www.ultradent.com/de)

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





# MEHRWERT- EXPERTIN

TYPISCH VERTRIEBSLEITERIN IM DENTAL-  
HANDEL: IM VERBAND WIRD SIE NOCH BESSER.

Für die Vertriebsleitung und Geschäftsführung der im BVD organisierten Dentalhandels-Unternehmen ist der Verband Thinktank und Netzwerk zugleich. In Arbeitskreisen und bei Fortbildungen wird Fachwissen aktualisiert. Im Austausch mit den Marktpartnern werden Produkte und Lösungen optimiert. Unabhängig und kompetent. Eine sichere Bank für Zahnarzt und Labor.

Einer der vielen Vorteile Ihres BVD.  
Mehr darüber hier: [bvdental.de](http://bvdental.de)

**DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.**



## NEUES TEILMATRIZENSYSTEM STRATA-G™

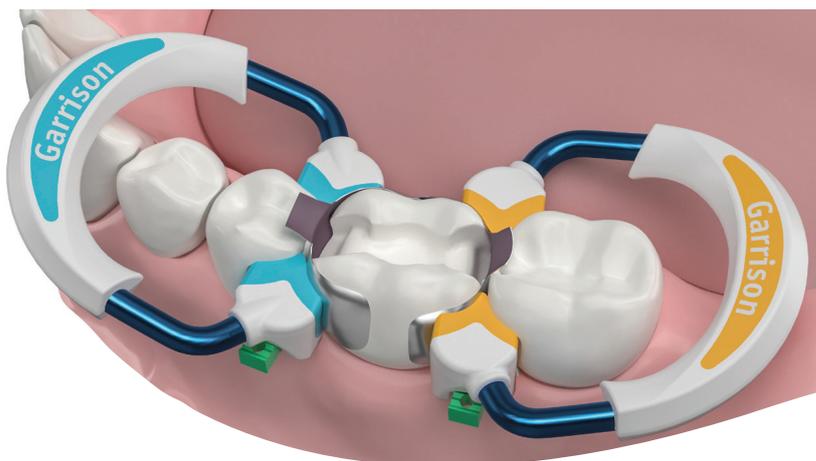
Das neue Strata-G™ Teilmatrizensystem von Garrison wurde entwickelt, um eine breitere Palette von Klasse II-Kompositrestaurationen erfolgreich durchzuführen. Dieses umfassende Kit enthält drei Sorten von Separierringen, fünf Größen von Matrizenbändern, vier Größen von interproximalen Keilen und eine Ringseparierzange. Strata-G™ ist für die Verwendung bei Klasse II-MO/DO-, MOD- und breiten Präparationsrestorationen im Seitenzahn-bereich indiziert.

Das neue Strata-G™ System basiert auf der mehr als 25-jährigen Erfahrung von Garrison in der Herstellung von Teilmatrizen und ist das umfassendste und am einfachsten anzuwendende System in der Unternehmensgeschichte. Das Drei-Ring-System besteht aus kurzen (blau), hohen (orange) und breiten (grün) 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 Nitinol-Draht haltbarer und leichter zu öffnen. Langlebigkeit und Leistung werden durch das einzigartige Formgedächtnis des molekular ausgerichteten Nickel-Titan-Rings maximiert. Fünf Größen von ultradünnen, absolut weichen, nicht klebenden Teilmatrizenbändern verfügen zusätzlich über eine verbesserte Randleistenunterstützung und abgestufte subgingivale Verlängerungen, um das Einsetzen und Entfer-

### STRATA-G™ Teilmatrizensystem

mit 270° Abdichtung & Überschussreduzierung



**Garrison**  
Dental Solutions

nen der Bänder zu vereinfachen. Diese werden mit vier Größen der Strata-G™ Ultra-Adaptive Keile von Garrison kombiniert. Diese Keile verfügen über weiche Lamellen, die die Matrizenbänder sanft an Zahnunregelmäßigkeiten anpassen, während die umgekehrte V-Form tiefer sitzt und interproximal tiefer abdichtet.

Darüber hinaus hat Garrison eine Zange aus rostfreiem Edelstahl entwickelt, die das Einsetzen von Ringen über die größten Molaren unabhängig von der Größe oder Stärke der Hand erleichtert, einschließlich einer größeren Abwinkelung zur Vereinfachung des Zugangs. 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. Das farbcodierte und übersichtlich geordnete Strata-G™ Teilmatrizensystem bietet

auch eine vollständige Auswahl an Nachfüllpackungen.

Garrison Dental Solutions wurde 1996 gegründet und ist ein privates Unternehmen, das sich auf die Konzeption, Entwicklung und Herstellung von Produktlösungen zur Verbesserung der Qualität und Effizienz in der Zahnmedizin spezialisiert hat. Das Unternehmen ist Branchenführer bei Teilmatrizensystemen und seine Produkte werden weltweit vertrieben.

#### ANZEIGE

**BIS ZU 50% SPAREN**

**W&H**

GARRISON DENTAL SOLUTIONS  
[www.garrisondental.com](http://www.garrisondental.com)



## JEDERZEIT SICHERE REINHEIT IN DENTALEINHEITEN

In Betriebswasserwegen von zahnärztlichen Behandlungseinheiten bilden sich z.B. durch Standzeiten häufig Bakterien, Pilze und Protozoen. Eine stetige Überwachung der Wasserqualität ist daher mehr

als zu empfehlen, etwa in Form regelmäßiger Tests von Behandlungswasser mit Keimindikatoren wie dem ALPRO Biotest. Mit dem Flüssigkonzentrat Alpron zur kontinuierlichen Reinigung und Entkeimung sowie der Reinigungs- und Desinfektionslösung Bilpron zur Pausenzeitanwendung bietet ALPRO MEDICAL ein bewährtes Verfahren zur Aufrechterhaltung des Hygienestatus in Betriebswasserwegen zahnärztlicher Behandlungseinheiten an. Für den Menschen ist die 1%ige Alpron-Lösung unbedenklich und wird zur kontinuierlichen Betriebswasserkondition während des Patientenverkehrs angewendet. Das Alpron-Konzentrat dient darüber hinaus zur Intensiventkeimung. Abseits davon – an Wochenenden und in den Ferienzeiten – empfiehlt sich die Langzeitdesinfektion mit Bilpron. Die ge-

brauchsfertige Lösung beseitigt zuverlässig organische sowie anorganische Rückstände, dient der Desinfektion und mindert die Neubildung von Biofilm in wasserführenden Leitungen (einschließlich Instrumente und Becherfüller) ärztlicher und zahnärztlicher Behandlungseinheiten. Übrigens: Die ideal aufeinander abgestimmten, bakterizid sowie fungizid wirksamen Konzeptlösungen von ALPRO MEDICAL werden für diesen Bereich seit mehr als 20 Jahren von vielen namhaften Dentalgeräteherstellern empfohlen und eingesetzt.

Sicher, sauber, ALPRO.

ALPRO MEDICAL GMBH  
[www.alpro-medical.de](http://www.alpro-medical.de)



## VEREINFACHTES FARBSYSTEM DURCH CLUSTER-SHADES

Mit dem neuen Universal-Composite Admira Fusion 5 ist es möglich, alle VITA® classical Farben mit nur fünf Cluster-Shades abzudecken. Admira Fusion 5 verwendet fünf verschiedene Cluster-Shades, die jeweils mehrere VITA®-Farben bündeln. Das sogenannte Cluster-Shade-System wird durch die neue patentierte Harzmatrix er-

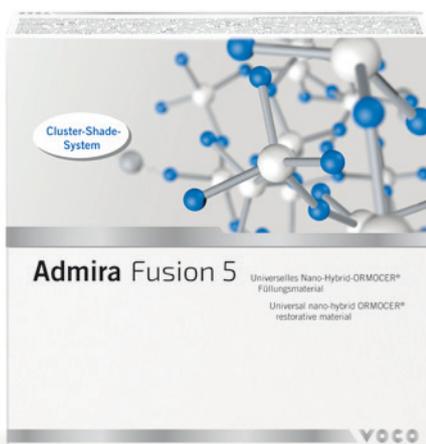
möglicht. Diese wurde auf die Größe und optischen Eigenschaften der Nano-Hybrid-Partikel angepasst, wodurch eine optimierte Lichtstreuung erreicht wird. Das Resultat: ein gezielter und verstärkter Chamäleon-Effekt innerhalb der jeweiligen Cluster-Shade, der die perfekte Anpassung des Füllungsmaterials an die natürliche Zahnfarbe ermöglicht. Dank dieses vereinfachten Farbsystems sind Zahnarztpraxen mit nur fünf Farben für alle Fälle in ihrem Praxisalltag optimal ausgestattet und können damit ihr Warenlager deutlich verschlanken. Durch die Optimierung der Harzmatrix ist es zudem gelungen, die Polymerisationszeit deutlich zu reduzieren: Für alle fünf Farben ist eine Lichthärtung von nur zehn Sekunden notwendig. Das spart wertvolle Zeit.

Mit Admira Fusion 5 profitieren Zahnärzte von den Vorteilen der bewährten Technologie des Hochleistungscomposites Admira Fusion. Die innovative Verbindung der Nano-Hybrid- mit der ORMOCER® Technologie, bei

der sowohl Füllstoffe als auch Harzmatrix auf Siliziumoxid basieren, ermöglicht ein rein keramisch basiertes Material. Durch die eingesetzten ORMOCER® (Organically Modified Ceramics) ist Admira Fusion 5 exzellent biokompatibel, da keine klassischen Monomere enthalten sind. Zudem weist das Material die mit Abstand niedrigste Polymerisationsschrumpfung von 1,25 Vol.-% und einen damit verbundenen extrem niedrigen Schrumpfstress im Vergleich zu allen herkömmlichen Füllungscomposites auf.

In ausführlichen Tests wurde das einfache Handling besonders positiv bewertet. Das Material lässt sich sehr gut modellieren und klebt nicht am Instrument. Zudem ist Admira Fusion 5 mit allen konventionellen Bondings kompatibel und sowohl in Spritzen als auch in Caps erhältlich.

VOCO GMBH  
Anton-Flettner-Straße 1–3  
27472 Cuxhaven  
Tel.: +49 4721 719-0  
[www.voco.dental](http://www.voco.dental)



## ORANGEDENTAL STELLT DIE NEUE VERSION 10.2.142 DER BYZZ® NXT VOR



Alle Hürden sind genommen und orangedental kann die neue Version 10.2.142 der beliebten byzz® NXT Desktop-Software vorstellen. Nach ausgiebigen Tests und diversen Freigaben werden ab sofort alle Geräte, die byzz® NXT im Lieferumfang

enthalten, mit der neuesten Version ausgeliefert.

Mit der Version 10.2.142 ist orangedental ein echter Quantensprung gelungen, der die bekannte byzz® NXT als offene Desktop-Software noch interessanter, vielseitiger und anwendungsfreundlicher macht, nicht nur für Anwender von orangedental Geräten.

Hier ein Auszug der wichtigsten neuen Funktionen und Optimierungen:

- Komplett überarbeitete und vollintegrierte Abnahme- und Konstanzprüfung
- Integrierter Formularmanager für automatisierte Dokumente wie z.B. Anamnesebogen, Röntgenbefund usw.
- PA Staging- und Grading wurden implementiert (pa-on Parosonde)
- Erfüllt die Anforderungen des § 114 Abs. 1 Nr. 2 StrlSchV durch elektronische Aufzeichnung der Aufnahmeparameter
- Neue Werkzeuge zur Bildbearbeitung
- Integration des Intraoral 3D-Scanners FUSSEN by orangedental mit Rescan-Funktion
- Weitere Geräte zur Installation integriert (offener Workflow)

- SMOP-Anbindung optimiert
- Kamera-Integration optimiert
- GDT-Schnittstelle für ärztliche Anbindung angepasst
- Die „rechtfertigende Indikation“ wird nun separat geführt und kann im Röntgenkontrollbuch ausgegeben werden
- Back-up-Funktion wurde verbessert und byzz® führt zur Sicherheit im Hintergrund ein Back-up der Datenbank durch
- u.v.m.

Updates der neuen byzz® NXT Vs. 10.2.142 sind für 990 Euro, Art.-Nr. akt0494068, erhältlich und für Kunden mit Wartungsvertrag kostenlos. orangedental Produkte stehen für Innovation und Zuverlässigkeit auf höchstem Qualitätsniveau. Die orangedental 7-Tage-Hotline, sowie das 16-köpfige Technikteam gewährleisten einen außergewöhnlichen Service.

**ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG**

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

## UPDATE FÜR DEN THERMODESINFEKTOR EUROSAFE 60

Der Thermodesinfektor Eurosafe 60 von Euronda hat in den vergangenen Jahren viele Herzen in der Zahnarztpraxis gewonnen. Jetzt stellt Euronda ein Update des Reinigungs- und Desinfektionsgeräts vor. Dank kleiner Anpassungen ist der Eurosafe 60 in der Handhabung damit noch einfacher und sicherer.

Look-and-feel entsprechen nun dem gewohnten Erscheinungsbild von Euronda Pro System. Das Farbdisplay erscheint in klarer Optik. Anwender erfassen alle wichtigen Informationen zum Programm, zur aktuellen Reinigungsphase, zur Restlaufzeit oder zum Gerätestatus auf einen Blick. Weiß lackierte glatte Oberflächen unterstreichen das dezente Design und ermöglichen einfache Pflege.

Die inneren Werte bleiben unverändert:

- Edelstahlkammer mit einer Spülebene und zwei Sprüharmen

- Beladungsoptionen für Hand- und Winkelstücke und ZEG-Aufsätze
- Dosierautomatik aus integriertem Vorratsfach
- Programme für einfache Validierung
- Schnelle Netzwerkverbindung
- Zusätzlicher Anschluss für Wasseraufbereitung
- Aktive Heißlufttrocknung.

Mit dem neuen Eurosafe 60 bereiten kleine und mittlere Praxen Instrumente effizient und wirtschaftlich auf. Prozessdaten können einfach in vorhandene Hygiene-Software übernommen oder mit dem Programm E-Memory von Euronda ohne Zusatzkosten verwaltet werden.

**EURONDA DEUTSCHLAND**

www.euronda.de/thermodesinfektor



# Bis zu 75% weniger Energieverbrauch\*

## Nachhaltigkeit und Skalierbarkeit mit den Tyscor Saugsystemen



Radialverdichter reduziert **Energieverbrauch** um bis zu 75%.\*



Monitoring und Fernwartung durch VistaSoft Monitor reduziert **CO<sub>2</sub>-Emissionen**.



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



### Nachhaltige Produkte von Dürr Dental.

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

Mehr unter [www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)

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



DAS BESTE HAT SYSTEM

## 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.



**20**  
**JAHRE**  
**NSK EUROPE**

NSK EUROPE GMBH

Tel.: +49 6196 77606-0

[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

## FÜLLUNG IN EINEM FLUSS

Mit BRILLIANT Bulk Fill Flow ergänzt der internationale Dentalspezialist COLTENE sein System von Hochleistungskompositen um eine weitere geschmeidige Variante: Das fließfähige Bulk Fill-Komposit lässt sich angenehm verarbeiten und härtet innerhalb kürzester Zeit komplett durch. Bei einer Tiefe von bis zu vier Millimeter polymerisiert das adaptive Material bereits in 20 Sekunden vollständig und zuverlässig. Aufgrund der hohen Abrasionsbeständigkeit sind weder Liner noch eine zusätzliche Deckschicht erforderlich, um für optimale Stabilität und Langlebigkeit zu sorgen. Die Oberflächenbenetzbarkeit und Fließfähigkeit ermöglichen wiederum eine bestmögliche Haftung an die gebondeten Kavitätswände. Dementsprechend sorgt BRILLIANT Bulk Fill Flow insgesamt für schnelle und einfache Restaurationen, vor allem im schwer zugänglichen Seitenzahnbereich, wo Stabilität durch die große Kaulast besonders gefragt ist.

Auch in der ästhetischen Zone zeichnet sich die gesamte BRILLIANT-Kompositfamilie durch sein Duo Shade System mit seinem natürlichen Einblendeffekt aus. Dabei sorgt das ausgeklügelte Farbsystem von BRILLIANT EverGlow in der zahnärztlichen Praxis zusätzlich für ein hohes Maß an Flexibilität. Je nach Indikation und individuellem „künstlerischen“ Anspruch wählen Zahnärzte aus insgesamt sieben Universal-, zwei Transluzenz- und fünf Opakfarben die für sie passende Kombination: von der Effizienzvariante mit nur drei Farben über die erweiterte Palette von sieben für optimale Farbabstimmung bis hin zum 14er-Set für hochästheti-

sche Effekte mit unterschiedlichen Transluzenzstufen. Mit BRILLIANT Bulk Fill Flow gewinnt die BRILLIANT-Kompositfamilie nun ein weiteres Mitglied – und macht so die Behandlung in Zukunft noch flexibler und unkomplizierter.

COLTÈNE/WHALEDENT  
GMBH + CO. KG

Raiffeisenstraße 30

89129 Langenau

[info.de@coltene.com](mailto:info.de@coltene.com)

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





## BPA-FREIES KOMPOSIT MIT EXZELLENTER FESTIGKEIT UND ÄSTHETIK

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

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an SDI unter [www.sdi.com.au](http://www.sdi.com.au)

### SDI GERMANY GMBH

Tel.: +49 2203 9255-0

[www.sdi.com.au](http://www.sdi.com.au)



### SDI | LUNA 2 Das BPA-freie Universalkomposit

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

Praxisstempel

Fax: +49 2203 9255-200 oder  
E-Mail: [Beate.Hoehe@sdi.com.au](mailto:Beate.Hoehe@sdi.com.au)



## PLULINE WET PREMIUM RTU VON DENTAL BAUER



Für die Schnelldesinfektion und Reinigung von alkoholbeständigem medizinischen Inventar und Flächen aller Art bietet die Firma dental bauer die alkoholischen Tücher PLULINE WET PREMIUM RTU der Eigenmarke PLULINE an. Die Tücher gewährleisten eine effektive und schnelle Wirksamkeit bei der Bekämpfung von Keimen und Bakterien. Besonders geeignet sind PLULINE WET PREMIUM RTU zur Desinfektion von

mittelgroßen Flächen, vorwiegend in patientennaher Umgebung. Die Tücher haben eine Größe von 30 x 32 cm und sind parfümfrei und duftneutral. Die Haltbarkeit nach Anbruch beträgt 28 Tage.

### Das Wirkungsspektrum und die Einwirkzeiten sind wie folgt:

- Bakterizid und levurozid: 5 Minuten
- Tuberkulozid (M. terrae): 30 Sekunden
- Mykobakterizid (M. avium und M. terrae): 1 Minute
- Begrenzt viruzid: 1 Minute
- Begrenzt viruzid PLUS: 3 Minuten

### Zusätzlich wurden folgende ergänzende Prüfergebnisse erzielt:

- Wirksam gegen Adeno-Viren gemäß EN 14476 (niedrige Belastung): 3 Minuten

- Wirksam gegen Noroviren (MNV) gemäß EN 14476 (niedrige Belastung): 1 Minute
- Wirksam gegen Rota-Viren gemäß EN 14476 (niedrige Belastung): 30 Sekunden

Lassen Sie sich von der Qualität und Wirksamkeit der PLULINE WET PREMIUM RTU überzeugen und sorgen Sie für eine effektive Hygiene in Ihrer Praxis und ein sicheres und sauberes Umfeld für Ihrer Patienten! Bitte verwenden Sie Biozidprodukte vorsichtig und lesen Sie vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformationen.

### DENTAL BAUER GMBH & CO. KG

Ernst-Simon-Straße 12  
72072 Tübingen  
[www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)

## HYGIENE NEXT LEVEL

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



einem Amalgamabscheider oder einer Nassabsaugung ausgestattet werden.

### BELMONT TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Tel.: +49 69 506878-0  
[www.belmontdental.de](http://www.belmontdental.de)



## WIEDERAUFBEREITUNG EINFACH GEMACHT

Verbesserte Usability, noch mehr Praxisbezug und weiterführende wissenschaftliche Informationen auf einen Klick: Mit dem neuen W&H AIMS-Workflow zur korrekten Wiederaufbereitung von Instrumenten bietet W&H einen wertvollen Online-Helfer für das professionelle Hygienemanagement in Zahnarztpraxen.

### Ein Schlüssel zur erfolgreichen Infektionsprävention: Der W&H AIMS-Workflow

Ein wichtiger Schlüssel zur erfolgreichen Infektionsprävention in Zahnarztpraxen ist die korrekte Wiederaufbereitung benutzter Instrumente. W&H AIMS (Advanced Infection Prevention Management Solutions) kann hier unterstützen: Denn der W&H AIMS-Workflow leitet – online – zuverlässig und schnell durch die sieben Schritte des korrekten Wiederaufbereitungsprozesses. Jetzt mit verbesserter Usability und noch mehr Best Practice-Informationen.

### Schritt für Schritt zum effizienten Hygienemanagement

Vom sicheren Umgang mit gebrauchten Instrumenten bis hin zur optimalen Lagerung von Sterilgut vermittelt der upgedatete W&H Workflow die notwendigen Einzelschritte auf eine übersichtliche und klar strukturierte Weise. Die enthaltenen praxiserprobten Empfehlungen, konkreten Lösungsvorschläge und weiterführenden wissenschaftlichen Einblicke können zusätzlich helfen, den individuellen Ablauf effizienter und effektiver als bisher zu gestalten.

### Wissen auffrischen und vertiefen

Darüber hinaus eignet sich der fortschrittliche W&H AIMS-Workflow optimal zur Unterstützung von (Wieder-)Einsteigern sowie zur Auffrischung von Grundkenntnissen. Was gilt es, wann zu beachten – und vor allem warum? Wie schütze ich mich und die Patienten am besten? Warum ist jeder einzelne Schritt entschei-

dend? Welche Normen sind für den Wiederaufbereitungsprozess relevant und wie gelingt eine lückenlose Rückverfolgbarkeit?

Auf diese und viele weitere Fragen liefert der W&H AIMS-Workflow praxisbezogene Antworten – und sorgt so für umfassende Unterstützung auf dem Weg zur professionellen Wiederaufbereitung. 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche.

W&H DEUTSCHLAND GMBH

Tel.: +49 8651 904244-0

aims.wh.com

## VERLAG

**VERLAGSSITZ**  
OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

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

### VERLEGER

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

### VERLAGSLEITUNG

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

### PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

### PRODUKTIONSLEITUNG

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

### ANZEIGENDISPOSITION

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

### VERTRIEB/ABONNEMENT

Jenny Panke +49 341 48474-200 j.panke@oemus-media.de

### ART-DIRECTION/GRAFIK

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

## ANZEIGEN

ALPRO	19
Belmont	9
BVD	64, 65
dental bauer	51
Dürr Dental	69
Enretec	4
Euronda	15
Henry Schein	47
KaVo	11
Kulzer	39
Metasys	59
NSK	2
orangedental	76
SciCan	5
SDI	53
Ultradent Products	55
Valisy	25
W&H	3, 17, 21, 27, 36, 37, 41, 43, 66

## HERAUSGEBER & REDAKTION

### HERAUSGEBER

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

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

### PRÄSIDENT

Jochen G. Linneweh

### CHEFREDAKTION

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

### REDAKTION

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

Redaktionsanschrift siehe Verlagsitz

### KORREKTORAT

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

### DRUCK

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

### DRUCKAUFLAGE

35.000 Exemplare

### Bezugspreis:

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

### Verlags- und Urheberrecht:

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

## BEILAGEN

Garrison Booklet



Die Adressen der einzelnen  
Dentalfachhändler finden Sie hier:  
[www.bvdental.de/fachhaendler](http://www.bvdental.de/fachhaendler)

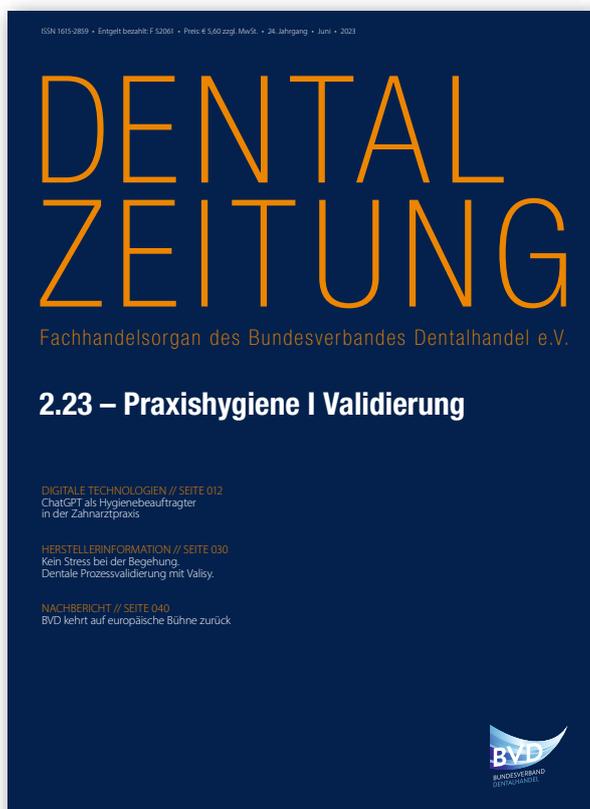
Mitglied der Informationsgemeinschaft  
zur Feststellung der Verbreitung von  
Werbeträgern e.V.



**WISSEN, WAS ZÄHLT**  
Geprüfte Auflage  
Klare Basis für den Werbemarkt

# DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.



## ABONNIEREN SIE JETZT!

**BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH UNTER:  
[WWW.OEMUS-SHOP.DE](http://WWW.OEMUS-SHOP.DE)**

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

Praxis \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

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

Datum \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

### OEMUS MEDIA AG

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

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

Unterschrift \_\_\_\_\_



# Chairside Restoration Plus

by orangedental

The workflow company

## Scan - Design - Produktion - Finish

### FUSSEN

by orangedental

- Formschöner Intraoral 3D-Scanner
- Handlich und vielseitig
- Schnell und präzise
- Multipler Rescan mit byzz® Nxt



- Optional mit Cart
- Inkl. 23" Touchscreen,
- Unterbrechungsfreie Stromversorgung (USV)

### EVO deskMill 5 / Pro

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



### byzz® Suite

Für Praxis & Labor



Krone, Brücke	Inlay, Overlay Veneer	(Hybrid) Abutment	Aligner, Schiene	Standardhalter	PreMilled Abutment	Totalprothesen	PMMA	Glaskeramik
Totalprothesen	Modell	Bohrschablone	Eierschalenprovisorium	Blankwechsler	Block	Nullpunktspannsystem	Zirkon	Composite
Steg	Teleskoptechnik	Klammerguss	Schnarcherschiene				PEEK	Sintermaterial
							Gips/Wachs	PreMill
							Chrom-Cobalt	Titan

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme:

Tel.: +49 (0) 7351 474 99 - 0 Fax: -44 | info@orangedental.de | www.orangedental.de