

# ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

7+8.23

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

© Shawn Hempel – stock.adobe.com

## ZAHNERHALTUNG/ENDODONTIE

Übertragung fraktografischer Erkenntnisse auf klinische Anwendungen

/// 40

## WIRTSCHAFT

Was ist eine gute Umsatzrendite für meine Zahnarztpraxis?

/// 10

## PLUS

LandZahnWirtschaft 16

ZWP spezial Implantologie ... Beilage

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

**SCHWERPUNKT Zahnerhaltung/Endodontie** /// 38



# HEUTE **BESTELLEN** MORGEN **BEKOMMEN**

**ZUVERLÄSSIG – SCHNELL – UNABHÄNGIG**  
Aus unserem eigenen Plandent Logistikzentrum versenden wir für Sie täglich über 5.500 Pakete mit insgesamt rund 20.000 einzelnen Auftragspositionen – europaweit. 98 % unserer am häufigsten bestellten Verbrauchsmaterialien und Ersatzteile versenden wir bei Bestellung bis 15 Uhr noch am gleichen Tag – Arzneimittel und andere empfindliche Medizinprodukte selbstverständlich temperaturgeführt. Ihre Bestellung von heute erhalten Sie darum deutschlandweit i. d. R. bereits am nächsten Arbeitstag.



2023-1363-21385\_Stand: 23.06.2023





# Apikales Mikrobiom

Newcomer-Bereich der Forschung

Im Jahr 2023 steht die Zahnmedizin an einem entscheidenden Wendepunkt, an dem moderne Technologien und innovative Forschungsansätze zusammenkommen und das Potenzial haben, die Endodontologie und vor allem die Zahnerhaltung grundlegend zu revolutionieren.

Die künstliche Intelligenz (KI) ist ein gutes Beispiel für diese Entwicklung. Sie hilft uns, Muster in Röntgenbildern zu erkennen und präzise Diagnosen zu stellen, was zu effizienteren Behandlungen führt. KI geht Hand in Hand mit Predictive Analytics, einem weiteren wichtigen Fortschritt. Durch die Analyse historischer und aktueller Daten können wir das Krankheitsrisiko unserer Patienten vorhersehen und präventive Maßnahmen ergreifen, noch bevor Krankheiten wie Karies oder Parodontitis auftreten.

## WIRTSCHAFT

6 Fokus

## PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

10 Was ist eine gute Umsatzrendite für meine Zahnarztpraxis?

16 Und Action! Nachfolgersuche mit mitreißender Recruiting-Kampagne

22 Compliance: Neue Chancen durch das Hinweisgeberschutzgesetz

## TIPPS

24 PAR-Prüfungen nach neuer Richtlinie

26 KI und ChatGPT in der Zahnarztpraxis: Warten auf rechtliche Rahmenklärung

28 Elementar für Zahnarztpraxen: Dentalfotografie auf Instagram

30 Kommunikation im Team gibt praxisweit den Ton an

32 Notfallsituationen in der Praxis: Was ist zu tun?

34 Diversifikation: Auf mehrere Anlagen setzen

## ZAHNERHALTUNG/ENDODONTIE

38 Fokus

40 Übertragung fraktografischer Erkenntnisse auf klinische Anwendungen

44 Neue Wege der Wurzelkanalinfektion: HEDP in der Endodontie

50 Game Changer: Adhäsivtechnik und hydraulische Kalziumsilikatzemente

## PRAXIS

54 Fokus

64 CAD/CAM-Blöcke: Vielfältiger und schneller zu bearbeiten

66 Umsetzung der MDR in Praxis und Dentallabor: Das müssen Sie jetzt wissen

68 Dental Arctic Rallye 8000: Das Abenteuer geht 2024 weiter!

70 „Lunchpaket“ – Menschliche DNA aus 20.000 Jahre altem Zahn gewonnen

Doch der technologische Fortschritt beschränkt sich nicht auf digitale Analysen und Vorhersagen. Augmented Reality (AR) wird zukünftig ihr Potenzial in unserer Praxis zunehmend entfalten und sich vermutlich als unverzichtbares Hilfsmittel erweisen. Sie eröffnet neue Dimensionen in der Patientenaufklärung, ermöglicht detaillierte präoperative Planungen und unterstützt uns bei chirurgischen und endodontischen Eingriffen. Mit AR können wir beispielsweise dreidimensionale Modelle von Zähnen und anderen oralen Strukturen erstellen und in Echtzeit überlagern, was die intraoperative Genauigkeit verbessert und die Behandlungseffizienz steigert. Während wir also die virtuelle und visuelle Welt der Zahnmedizin optimieren, wirft eine neue Forschungsrichtung in der Endodontie Licht auf das Unsichtbare: das apikale Mikrobiom. Die Untersuchung dieses Mikrobioms bei persistierenden apikalen Parodontopathien ermöglicht eine zielgerichtete Therapie und gibt uns einen tieferen Einblick in die mikrobielle Besiedlung und die komplexen Wechselwirkungen, die bei diesen Erkrankungen auftreten. Trotz der Herausforderungen bei der Probenentnahme, stehen wir an der Schwelle zu neuen Techniken, die uns helfen, diese Barrieren zu überwinden.

Zusammengefasst steht die Zahnmedizin vor einer aufregenden Ära des Wandels und der Innovation. Die Herausforderung und zugleich Chance für uns ist es, diese neuen Technologien und Forschungsansätze zu nutzen, um die zahnärztliche Versorgung zu verbessern. Es liegt an uns, diese Zukunft zu gestalten.



Infos zum Autor

**Dr. Christoph Schoppmeier**  
Oberarzt  
Leitung Endodontologie  
Uniklinik Köln

# tiäne huus

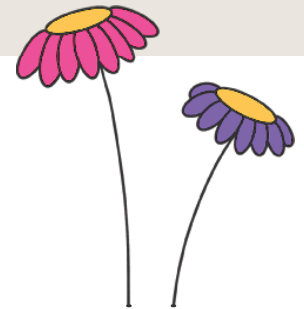
Bauernhof-Ambiente  
im Münsterland

## DENTALWELT

- 72 Fokus
- 78 Von Marmor bis Outdoor-Wartebereich:  
Praxis mit Hotelflair
- 80 tiäne huus: Bauernhofambiente im Münsterland
- 84 Zunkunft gestalten im Komet Experten Forum
- 85 Produkte

## RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 98 Impressum/Inserenten



In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt  
Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial  
Implantologie & digitaler Workflow

ZWP

SPEZIAL

Implantologie und Digitaler Workflow

7+8.23

**SO REAGIEREN  
UNSERE KUNDEN  
AUF SPARMAßNAHMEN  
IM GESUNDHEITSWESSEN.**

Weniger Arbeit, weniger Kosten, mehr Umsatz.  
Eintellige Implantologie von nature implants  
ist die effektive Lösung gegen die Sparpolitik  
im Gesundheitswesen. Entspannen auch Sie sich!

www.nature-implants.de

nature implants

keep it simple



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



Jetzt kostenfreie Muster sichern!



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

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

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

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

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

## BZÄK äußert Kritik:

# AMALGAM-AUSSTIEG 2025

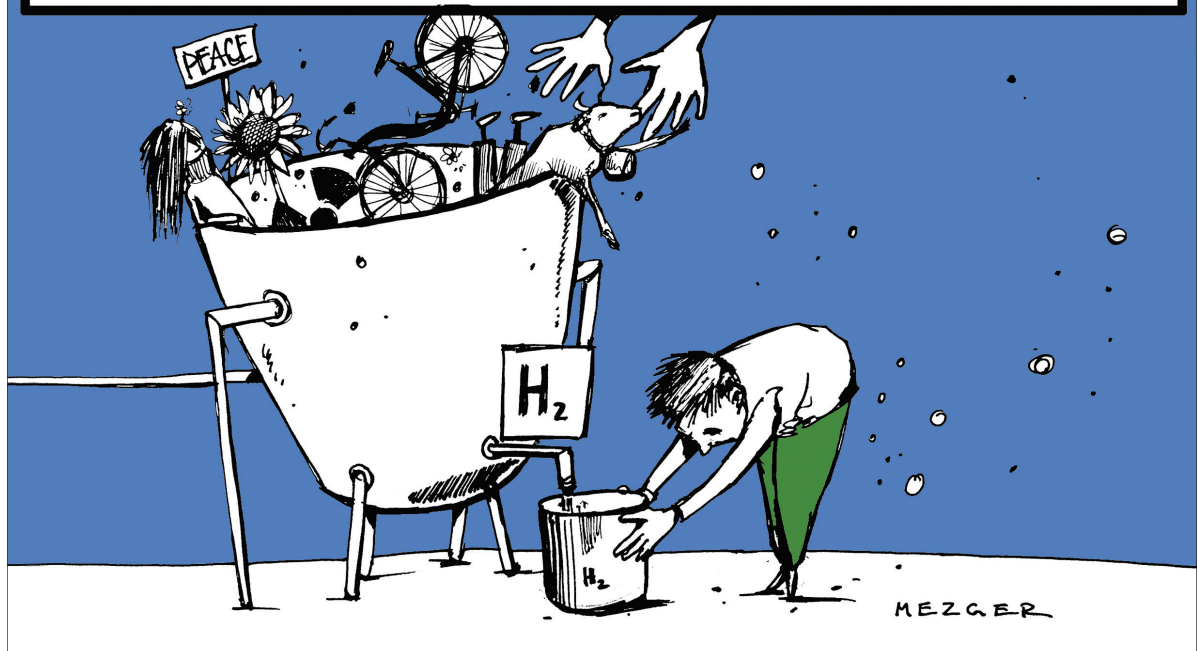
Am 14. Juli präsentierte die EU-Kommission ihren Vorschlag für eine Revision der geltenden EU-Quecksilberverordnung: So soll die Verwendung von Amalgam ab Januar 2025 nur noch in medizinischen Ausnahmefällen erlaubt sein. Ferner sollen die Herstellung in der EU und der Export in Drittstaaten aus Umweltschutzgründen verboten werden. Die Beratungen im Europäischen Parlament und der im Rat versammelten EU-Mitgliedstaaten werden nach der Sommerpause beginnen. Offen ist, ob das Verfahren bis zu den Europawahlen 2024 abgeschlossen werden kann.

Die BZÄK kritisiert diesen voreiligen Vorstoß und fordert Korrekturen. Aus zahnmedizinischer Sicht sprechen zahlreiche Gründe für die Beibehaltung von Amalgam als Füllungs-material: Das im Amalgam enthaltene Quecksilber geht mit Silber, Zinn und Kupfer eine feste intermetallische Verbindung ein und liegt daher nur in gebundener, nicht umweltschädlicher Form vor. Das Material ist langlebiger als andere Füllungswerkstoffe, zudem gibt es im mechanischen Verhalten Vorteile. Die alternativ zur Verfügung stehenden Werkstoffe können nicht alle Indikationen von Amalgamfüllungen abdecken. Außerdem hätte ein generelles Amalgamverbot auch soziale Folgen: Alle verfügbaren Alternativmaterialien sind erheblich teurer. Zudem garantieren die Amalgamabscheider mittlerweile europaweit eine umweltverträgliche Nutzung des Werkstoffs. Schließlich wird Amalgam noch in vielen EU-Mitgliedstaaten in signifikantem Maße genutzt. Ein Verbot hätte hier deutliche Auswirkungen auf die zahnmedizinische Versorgung.

Quelle: BZÄK



DER GRÜNE WEG  
„ERSTMAL ALLES REIN, WAS GEHT.“



Frisch vom Mezger

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





## Warum Niederlassung?

# IDZ-Umfrage bittet um rege Teilnahme!

Das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) versendet seit Mitte Juli Fragebögen an Zahnärzte, die sich in den Jahren 2021 und 2022 niedergelassen haben. Warum? Der Fragebogen ist Teil einer Studie unter dem Titel „Berufsbild angehender und junger Zahnärztinnen und Zahnärzte (Y-Dent): Niedergelassene“. Die Studienergebnisse sollen dabei helfen, Herausforderungen während der Niederlassung und in den ersten Praxisjahren zu erkennen und für nachfolgende Jahrgänge aus dem Weg zu räumen. Das IDZ bittet um eine rege Teilnahme und Beantwortung seiner Fragen. Bei Rückfragen steht Marius Glassner (IDZ) unter [m.glassner@idz.institute](mailto:m.glassner@idz.institute) zur Verfügung.

Quelle: Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ)

## Flexirente:

# Berufsleben und Ruhestand kombinieren

Irgendwann ist er da – der letzte Tag im Arbeitsleben. Danach kommt die Rente. Die einen sehnen sie herbei, die anderen wollen lieber noch im Rentenalter weiterarbeiten. Für Letztere steht das Modell der Flexirente zur Verfügung. Mit ihr lässt sich der Übergang vom Erwerbsleben in die Rente selbstbestimmter gestalten. Denn als Flexirentner kann man neben der Rente als Angestellter nicht nur Geld hinzuverdienen, sondern weiterhin Beiträge in die Rentenkasse zahlen und damit die Rente aufbessern. Dabei ist die Flexirente kein eigenständiges Rentenmodell. Vielmehr sind darunter mehrere Möglichkeiten zusammengefasst, Rente und Hinzuerdienst zu kombinieren. Die Flexirente ermöglicht es Beschäftigten, ihre Rente aufzubessern, während Arbeitgeber weiter auf die Erfahrung und das berufliche Know-how langjähriger Mitarbeiter setzen können.

Quellen: [www.bundesregierung.de](http://www.bundesregierung.de),  
[www.deutsche-rentenversicherung.de](http://www.deutsche-rentenversicherung.de)

Altersrenten können seit 1. Januar 2023 unabhängig von der Höhe des Hinzuerdienstes in voller Höhe bezogen werden.



# FilaPrintM

## Die Revolution unter den 3D-Druckern!



**JETZT!**  
**Eldy Plus®**  
auch zum Drucken!

## Ihre Vorteile mit dem FilaPrintM von Heimerle + Meule:

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

 **Heimerle + Meule**  
Heimerle + Meule Group

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

Heimerle + Meule GmbH · Gold- und Silberscheideanstalt  
Dennigstr. 16 · 75179 Pforzheim · Deutschland  
Freecall 0800 13 58 950 · [www.heimerle-meule.com](http://www.heimerle-meule.com)

## DREI FRAGEN ZUR ...

# KAMPAGNE

## „Zähne zeigen“

zaehnezeigen.info

### EINS

Herr Hendges, worum geht es bei der Aktion und wie reiht sie sich in das aktuelle Protestklima ein?

Hintergrund der bundesweiten Kampagne „Zähne zeigen“ ist das im November letzten Jahres verabschiedete GKV-Finanzstabilisierungsgesetz. Damit hat die Bundesregierung die Mittel für zahnärztliche Leistungen ab 2023 durch eine strikte Budgetierung begrenzt und damit die erforderlichen Finanzmittel für die dringend notwendige und erst im Juli 2021 in den GKV-Leistungskatalog aufgenommene neue präventionsorientierte Parodontitistherapie entzogen. Im Gemeinsamen Bundesausschuss gab es beim Beschluss der neuen PAR-Behandlungsrichtlinie einen großen Konsens, da allen Beteiligten – auch dem BMG – bewusst war, welcher versorgungspolitische Meilenstein hier auf den Weg gebracht wird. Diese Entscheidung wurde dabei im Wissen um die entsprechenden Ausgaben getroffen. Nun aber grätscht der Gesetzgeber rein und bremst diesen Erfolg wieder aus – das ist in keiner Weise nachvollziehbar. Ganz konkret deckelt das FinStG das Budget in 2023 und 2024, und zwar indem es den Zuwachs durch die Grundlohnsumme (GLS) in zwei Schritten beschneidet: 2023 um 0,75 Prozentpunkte, 2024 um 1,5 Prozentpunkte.

Zugleich stellen die Einsparungen eine direkte Gefahr für die flächendeckende zahnärztliche Patientenversorgung vor allem in ländlichen und strukturschwachen Regionen in Deutschland dar. Wir können nicht tatenlos zusehen, wie die Versorgung unserer Patienten fahrlässig aufs Spiel gesetzt wird und rufen mit der Kampagne daher zum Protest auf. Das bisherige Engagement unseres Berufsstandes gegen die Kostendämpfungsmaßnahmen der Regierung ist wirklich enorm, das sieht man auch an den zahlreichen Protestveranstaltungen in den vergangenen Wochen, etwa in Nordrhein und Westfalen-Lippe. Diese Veranstaltungen sind für uns äußerst wichtig, um unseren Botschaften Nachdruck zu verleihen. Mit diesem Elan und dieser Tatkraft muss es nun weiter nach vorne gehen!

### ZWEI

Wer gehört zum Initiatoren- und Organisationsteam der Kampagne und wer macht darüber hinaus mit?

„Zähne zeigen“ ist eine Kampagne der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung gemeinsam mit den Kassenzahnärztlichen Vereinigungen der Länder, im Schulterschluss mit der Bundeszahnärztekammer, den Ländierzahnärztekammern und Verbänden. Auch die Wissenschaft unterstützt uns. So weist die Deutsche Gesellschaft für Parodontologie mit Nachdruck auf die Wichtigkeit und Dringlichkeit unserer Forderungen hinsichtlich einer notwendigen Entbudgetierung der neuen, präventionsorientierten Parodontitistherapie hin.

### DREI

Was möchte diese Kampagne erreichen?

Mit der Kampagne wollen wir auf die fatalen Folgen der gegenwärtigen Sparpolitik für die flächendeckende zahnärztliche Patientenversorgung aufmerksam machen und alle Patienten sowie die Teams in den Zahnarztpraxen zum Protest aufrufen. Diese sollen sich unter **zaehnezeigen.info** direkt an ihre eigenen regionalen politischen Entscheidungsträger auf Landes- und Bundesebene wenden, um darauf hinzuweisen, dass die Kostendämpfungspolitik der Patientenversorgung schadet und ein Ende finden muss. Nur so können wir die präventionsorientierte Parodontitistherapie noch retten und die Versorgung unserer Patienten auch weiterhin flächendeckend auf dem von uns gewohnten Qualitätsniveau sicherstellen. Daher rufe ich alle Praxen dazu auf, sich aktiv an unserer Kampagne zu beteiligen und vor allem die Patienten mitzunehmen!

**Martin Hendges** ist Vorsitzender des Vorstandes der KZBV

Foto: © KZBV



Infos zur Person



**NEU**  
BEI  
GERL. DENTAL

## PROPHY+

Der neue Gold-Standard

Die IDS-Neuheit im Bereich der Kombi-Prophylaxegeräte.

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

€ 7.390,00

**€ 5.555,-**



Jetzt Produktfilm anschauen!



**DAUERHAFT BEI GERL. DENTAL**

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

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

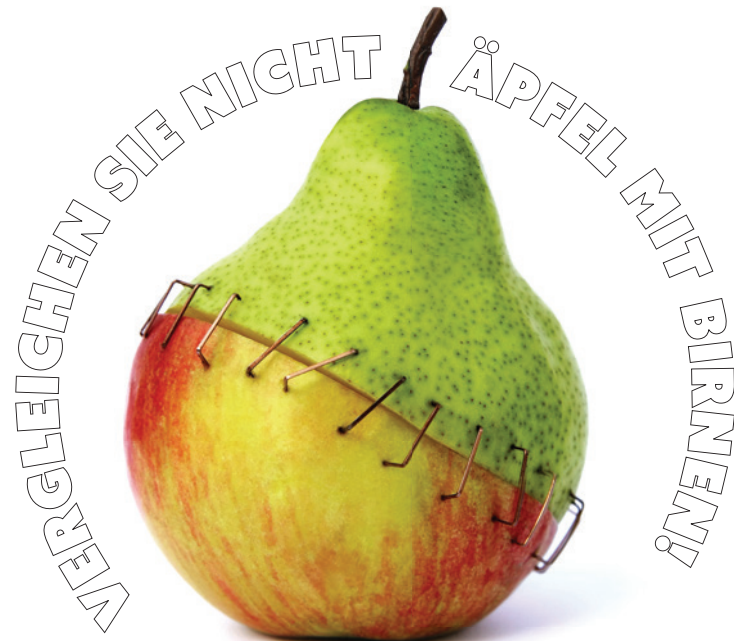


Wir schenken  
Ihnen

**€ 50,-\***



\* € 50,- Rabatt auf Ihre erste Bestellung im Shop von GERL. Dental. Gültig ab € 500,- Netto-Bestellwert. Der Warenkorb muss mindestens ein Produkt des Herstellers OMNIDENT enthalten. Ausgenommen sind Artikel aus der Kategorie Dienstleistungen. Aktion gilt bis auf Widerruf. Irrtümer und Druckfehler vorbehalten! Alle Preise zzgl. MwSt. Es gelten die AGB neuester Ausgabe, einsehbar unter [www.gerl-dental.de/agb](http://www.gerl-dental.de/agb)



# Was ist eine gute Umsatzrendite für meine Zahnarztpraxis?

Worauf bei der Bewertung der Umsatzrendite zu achten ist!

Ein Beitrag von Maïke Klapdor

**PRAXISMANAGEMENT** /// Beim Glas Wein nach der Fortbildung mal eben die Umsatzrenditen vergleichen? Beliebtes Thema, gleichzeitig leider wenig Substanz. Weil fast immer Äpfel mit Birnen verglichen werden. Auch irritierend für die Protagonisten in Mehrbehandlerpraxis und MVZ, die sich durchaus erfolgreich fühlen und dennoch regelmäßig mit unzureichender Umsatzrendite konfrontiert sehen: Weil sie meistens weit weg sind von den 30 Prozent, die immer noch als solider Durchschnittswert durch viele Köpfe geistern. Dieser Fachbeitrag zeigt auf, wo die Fallstricke liegen und wie eine Einordnung der Umsatzrendite gelingen kann.

Zuerst die schlechte Nachricht: Grundsätzlich ist jede klassische BWL-Kennzahl ohne Kontextinformationen für die dentale Betriebswirtschaft nicht aussagefähig. So auch die Umsatzrendite. Sie kann sowohl bei gesunden 15 Prozent als auch bei unzureichenden 35 Prozent liegen. Die positive Nachricht: Anders denken, anders rechnen führt weiter. Auf geht's:

## Klassische BWL-Definition

Die Umsatzrendite ist eine Quote, die aussagt, wie viel Prozent vom Gesamtumsatz der Praxis als Gewinn verbleiben. Sie wird in der klassischen Betriebswirtschaft mit folgender Formel berechnet:



$$\text{Umsatzrendite} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Gesamtumsatz}} \times 100$$

## Beispielfall 24 Prozent Umsatzrendite

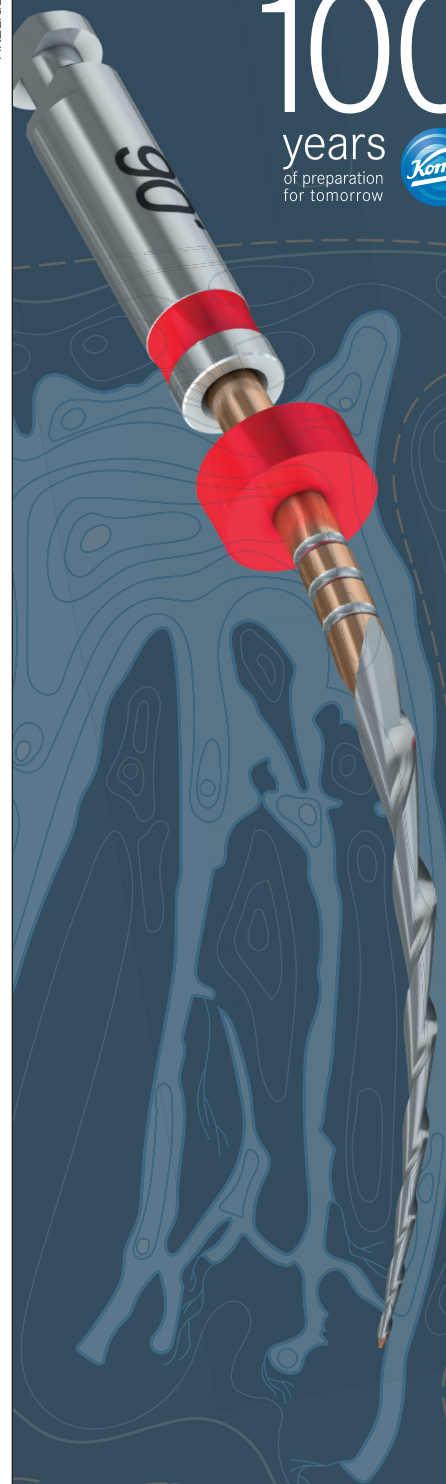
Wenn eine Zahnarztpraxis bei 2,5 Millionen Euro Gesamtumsatz einen Praxisgewinn von 600.000 Euro ausweist, liegt die Umsatzrendite bei 24 Prozent. Da fragt man sich: Ist das nun gut oder eher nicht? Um der Antwort auf die Spur zu kommen, brauchen wir weiterführende Infos und eine Integration der konkreten Euro-Werte. Dazu folgende Beispiele und Perspektiven:

- Bei einer Zahnarztpraxis mit drei gleichberechtigten Inhabern verbleiben von 600.000 Euro Gesamtgewinn (24 Prozent Umsatzrendite) für jeden 200.000 Euro Gewinn. Bei zwei gleichberechtigten Inhabern wären es 300.000 Euro für jeden. Identische Umsatzrendite, gleichzeitig erhebliche Unterschiede für das persönliche Einkommen.
- Wenn die 2,5 Mio. Gesamtumsatz im Konzept einer Mehrbehandlerpraxis mit angestellten Zahnärzten von einer Inhaberin als MZV GmbH geführt wird, bleibt der Gewinn von 600.000 Euro bei dieser einen Inhaberin.
- Wenn die Inhaberin als GmbH-Geschäftsführerin ein 150.000 Euro-Gehalt bezieht, das in den Personalkosten mit verbucht ist, hat sie nicht nur die 600.000 Euro, sondern 750.000 Euro. Dann läge die Umsatzrendite „eigentlich“ bei 30 Prozent – das steht aber nirgendwo.
- GmbH bedeutet nicht automatisch „Es gibt ein Geschäftsführergehalt und das ist auch in den Personalkosten enthalten“. Häufig wird aus steuerlichen Gründen (Gestaltung der Einbringungsgewinne) mit Varianten gearbeitet, die ohne offizielles Geschäftsführergehalt auskommen.
- Möglicherweise sind in den Praxiszahlen der GmbH bereits Ertragssteuern enthalten. Dies würde das Bild um einen weiteren Faktor verzerren.
- Oft arbeiten im Praxisbetrieb Ehepartner mit hohem Stundenaufwand hoch qualifiziert für ein sehr kleines Gehalt. Bedeutet: Die Umsatzrendite wäre (erheblich) niedriger, wenn die Arbeitskraft marktgerecht bezahlt würde.

Fakt ist: Die Umsatzrendite sagt nichts Valides über Praxisgewinnsituationen oder das persönliche Einkommen von Praxisinhabern aus. Um der Antwort auf die Spur zu kommen, brauchen wir weiterführende Infos und eine Integration der konkreten Euro-Werte.

## Beispielfall Unternehmensphasen

Um die Auswirkung von Unternehmensphasen auf die Umsatzrendite darzustellen, haben wir in der nachfolgenden Tabelle vier typische Praxiskonstellationen in Zahlen dargestellt:



**FQ.**  
Der Weg  
zur sicheren  
Endo.

**A Praxis Innovativ** war in die Jahre gekommen. Im vergangenen Jahr wurden alle Behandlungseinheiten erneuert, außerdem in Klimaanlage und DVT investiert. Das führte zu einem entsprechenden Sprung in den Abschreibungen.

**B Praxis Zahn** ist auch in die Jahre gekommen, verzichtet aber auf größere Investitionen. Hat ansonsten komplett identische Kostenstrukturen mit *Praxis Innovativ*.

**C Praxis Sprungbrett** ist in einer dynamischen Wachstumsphase. Die Praxis hat noch dasselbe Umsatzvolumen wie *Innovativ* und *Zahn*, allerdings ambitionierte Ziele und ist deshalb bereits im dargestellten Geschäftsjahr in größere Räume umgezogen, die bereits Reserveflächen für die nächste Ausbaustufe beinhalten, also hohe Miete bedeuten. Außerdem wurde umfangreich in Technik und Behandlungseinheiten, Personal- und Patientenmarketing, Digitalisierung und Führungswissen investiert. Entsprechend erhöht sind Abschreibungen und die Gesamtkosten des laufenden Geschäftsjahres.

**D Praxis Lebensabend** wird als Alterspraxis geführt. Ein Verkauf hat bislang nicht funktioniert, der Inhaber ist noch in Orientierung zu seinem weiteren Vorgehen.

Praxis ...	A Innovativ	B Zahn	C Sprungbrett	D Lebensabend
<b>Umsatz</b>	<b>3.000.000 €</b>	<b>3.000.000 €</b>	<b>3.000.000 €</b>	<b>200.000 €</b>
Abschreibungen (AfA)	180.000 €	30.000 €	280.000 €	10.000 €
Sonstige Kosten	2.300.000 €	2.300.000 €	2.500.000 €	100.000 €
Gewinn	520.000 €	670.000 €	220.000 €	90.000 €
<b>Umsatzrendite</b>	<b>17,3 %</b>	<b>22,3 %</b>	<b>7,3 %</b>	<b>45 %</b>
<b>Cash-Flow</b> (Gewinn plus Abschreibungen)	<b>700.000 €</b>	<b>700.000 €</b>	<b>500.000 €</b>	<b>100.000 €</b>
<b>Cash-Flow-Rendite</b>	<b>24 %</b>	<b>24 %</b>	<b>17 %</b>	<b>50 %</b>

*Praxis Innovativ* erreicht einen Gewinn von 520.000 Euro und damit eine Umsatzrendite von gut 17 Prozent. *Praxis Zahn* erreicht 22 Prozent, also satte fünf Prozentpunkte mehr. Dies aber nur, weil nicht investiert wurde. Ist das nun gut oder schlecht? Das lässt sich nur mit spezifischen Kontextinformationen bewerten: Waren die Investitionen von *Praxis Innovativ* sinnvoll, ist *Praxis Zahn* im gegebenen Zustand weiterhin attraktiv für Patienten und Team – und so weiter.

*Praxis Sprungbrett* hat eine augenscheinlich miserable Rendite von 7,3 Prozent, was jedoch darauf zurückzuführen ist, dass es sich hier um ein krasses Investitionsjahr im Kontext ambitionierter unternehmerischer Zukunftsziele handelt (siehe weiterer Text: einmalige Kosten ermitteln).

*Praxis Lebensabend* setzt mit 45 Prozent Umsatzrendite eine beeindruckende obere Duftmarke, die sich auf den zweiten Blick angesichts des Gewinns von 90.000 Euro schnell relativiert.

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.



## Lösungsansatz

Die dargestellten Beispiele zeigen, dass der Quotenvergleich von Umsatzrenditen verschiedener Praxen verlässlich in die Irre führt. Als Grundlage für unternehmerische Entscheidungen (oft rücken zum Beispiel bei niedriger Quote unmittelbar Personalkosteneinsparungen ins Visier) taugt die Quote als Kennziffer insofern nicht. Aber wie kann es dann gehen?

### CASH-FLOW UND RENDITE FÜR DIE EIGENE PRAXIS

Ein hilfreiches Element haben wir in die oben stehende Tabelle bereits integriert: Die letzten beiden Zeilen zeigen den Cash-Flow, also den Wert für „Gewinn plus Abschreibungen“. Da der Unterschied bei den Praxen *Innovativ* und *Zahn* ausschließlich in den Abschreibungen liegt, weisen beide Praxen eine identische Cash-Flow-Rendite aus. Damit soll natürlich nicht der Vergleich mit anderen Praxen propagiert werden, hier geht es nur um das Verständnis von Zusammenhängen. Konkret empfehlen wir:

- Renditeanalysen auf die eigene Praxis zu fokussieren
- für die eigene Praxis mehrjährige Datenreihen anzulegen im Sinne langfristiger Erfolgsvergleiche
- Besonderheiten zu ergänzen, die sich aus eventuellen Änderungen der Inhaberstruktur ergeben haben (beispielsweise Geschäftsführergehälter wie im Beispiel oben dazu rechnen oder Gehälter für angestellte Kollegen, die vorher Mitinhaber waren, transparent machen)
- das Augenmerk zunächst auf die Entwicklung des Cash-Flows (Gewinn plus Abschreibungen) auszurichten
- die Euro-Werte in den Fokus stellen, nicht die Quoten, denn bei Fragen zur passenden oder angemessenen Rendite geht es am Ende immer um Liquidität und insofern um Euros
- bei unzureichender Rendite im Kopf haben: Die zentralen Chancen von Zahnarztpraxen liegen auf der Leistungs- und Einnahmenseite – hier braucht es dann weitere Kennziffern, um Potenziale und Handlungsoptionen genauer zu verorten.

### EINMALIGE KOSTEN ERMITTELN

Ferner empfiehlt es sich, in Wachstums- und Investitionsphasen (z. B. Umstellung auf MZV oder Aufbau eines Kinderbereiches, Praxiserweiterung um fünf Zimmer oder Umzug in neue Räume) die Kosten genauer unter die Lupe zu nehmen: Welches sind wiederkehrende Kosten und wie hoch waren die Kosten mit eher einmaligem Charakter? Hintergrund ist, dass bei größeren

Entwicklungsschritten rund um Sachinvestitionen weitere Kosten anfallen, die eigentlich Investitionscharakter haben, aber steuerlich „Aufwand“ sind, also direkt gewinnreduzierend verbucht werden. Sie verstecken sich üblicherweise in

- Raumkosten oder Instandhaltungskosten (rund um Umzug, Erweiterung etc.)
- IT-Projekten (Dienstleister, Installations-Nebenkosten, Schulungskosten)
- Fortbildungskosten (Curricula, Qualifizierung Führungsteam, Kulturentwicklung etc.)
- Marketing (Positionierungsstrategie, neues Logo, neue Website, Kampagnen für Teamerweiterung und Patientengewinnung)
- Rechts- und Steuerberatung (z. B. rund um MVZ-Gründung, neue Anstellungsverträge, Mietvertragsangelegenheiten bei Umzug etc.)

Die Summe kann in einem dynamischen Entwicklungsjahr ganz erheblich sein. Konkrete Empfehlung ist, diese einmaligen Kosten zu ermitteln und beim Euro-Vergleich des Praxisgewinns mit Vorjahren mit im Auge zu haben.

### INDIVIDUELLE PERSPEKTIVE BEWERTEN

Ergänzend empfiehlt es sich, den jeweiligen Gewinn oder Gewinnanteil aus Inhaberperspektive zu betrachten. Wir nehmen den oben dargestellten Fall „Praxis Zahn“. Gehen davon aus, dass sie zwei Inhabern gehört und der Gewinnanteil von 670.000 Euro zu 55 Prozent (368.500 Euro) auf Partner A und zu 45 Prozent (301.500 Euro) auf Partner B entfällt. So wie es häufig vorkommt, haben auch hier die beiden Inhaber in ihrer Praxis sehr unterschiedliche fachliche und unternehmerische Zuständigkeiten.

Für die Bemessung des finanziellen Erfolgs empfiehlt sich der Gewinnbezug auf die eingesetzten Arbeitsstunden, die natürlich bei engagierten Selbstständigen nur grob ermittelt werden können und gleichzeitig in Partnerschaften oft krass differieren. So auch hier:

Partner A leistet Arbeit am Limit: Rund 70 Stunden durchschnittliche Arbeitszeit in 45 Wochen pro Jahr. Daraus errechnen sich rund 117 Euro Unternehmergewinn pro eingesetzte Arbeitsstunde (368.500 Euro geteilt durch 45 geteilt durch 70).

Partner B geht mit circa 40 Stunden pro Woche in 42 Wochen pro Jahr entspannter ran. Daraus errechnen sich etwa 179 Euro Unternehmergewinn pro eingesetzte Arbeitsstunde (301.500 Euro geteilt durch 42 geteilt durch 40).

Zum Vergleich: Langjährig berufserfahrene angestellte Zahnärzte liegen je nach Fachgebiet und Position im Stundenlohnkorridor von rund 45 Euro bis 110 Euro bei zwölf Bruttogehältern pro Jahr. Bezogen auf die üblichen 43 Anwesenheitswochen entspricht das einem Korridor von circa 54 Euro bis 133 Euro pro geleisteter Arbeitsstunde. Die Arbeitgeber-Nebenkosten (rund 15.000 Euro pro Jahr) sind darin noch nicht berücksichtigt.

Hier sind wir nun ganz weit weg von der klassischen Umsatzrendite und gleichzeitig mittendrin im echten Leben mit den zentralen Fragen: Bin ich zufrieden mit meinem Einkommen? Reicht es aus? Steht das Geld, das ich mit meiner Praxis verdiene, in einem angemessenen Verhältnis zu meinem Einsatz von Zeit und Kraft? Zu meinem Engagement, den täglichen Herausforderungen und dem finanziellen Risiko, das ich trage? In persönlichen Antworten keimt die Zukunftsgenda der allermeisten Zahnarztpraxen.

#### Fazit

Umsatzrenditenvergleiche bringen wenig Erkenntnis. Wir hätten gerne diese einfache „Über-den-dicken-Daumen“-Formel, kommen damit in der Zahnarztpraxis aber leider nicht weit. Gleichzeitig lassen sich sehr konkrete unternehmerische und private Erfolgsaussagen und Einordnungen finden, wenn Ertragszahlen über mehrere Jahre verglichen, Besonderheiten berücksichtigt und Ergebnisse in einen individuelleren Kontext gesetzt werden.

#### INFORMATION ///

##### Maïke Klapdor

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



Infos zur Autorin



Zolid Bion begeistert weltweit. Erfahren Sie mehr über die einzigartigen Eigenschaften unseres neuen Materials. [bit.ly/46uBfIV](https://bit.ly/46uBfIV)

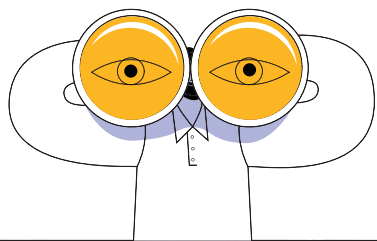
Zolid Bion: Der Gamechanger

## Schachmatt für Kompromisse

Setzen Sie Kompromisse zwischen Transluzenz und Festigkeit schachmatt: Zolid Bion kombiniert exzellente Ästhetik mit funktioneller Sicherheit für alle Indikationen\*. Schneller als je zuvor. **Einfach. Alles.**



\*gemäß Dentalkeramik Typ II, Klasse 5 nach DIN EN ISO 6872



# Mehr Zahnärzte braucht das



© Pommy Kulturbüro, phabron

# Und Action!

## Nachfolgersuche mit mitreißender Recruiting-Kampagne

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

**LANDZAHNWIRTSCHAFT III** Der Zahnarzt einer Kleinstadt findet keinen Nachfolger und lässt die Stadt wissen, dass die Praxis schließen wird. Die Geschichte könnte hier enden, Praxis zu, Patientenversorgung vorbei, oder erst richtig losgehen – wie die sächsische Bergstadt Ehrenfriedersdorf zeigt. Mit außergewöhnlichem Engagement vonseiten der Stadtverantwortlichen wird der Praxisschließung mit einer breit angelegten Kampagne entgegengewirkt, die einmalig in Deutschland ist. Dabei wirbt der Ort nicht nur um die Zahnarznachfolge, sondern räumt zugleich mit einem verstaubten Provinzimage auf. Denn fest steht: Das idyllische Ehrenfriedersdorf hat für alle Generationen etwas zu bieten und ist bereit, sich für den Erhalt einer modernen und attraktiven Infrastruktur, die eine zahnärztliche Grundversorgung mit einschließt, medienwirksam einzusetzen.

### ABBILDUNG OBEN

Zahnarzt Dr. Volker Scheithauer mit Dennis Ruffing und Joschka Schilhab (von links) während der Dreharbeiten für das Recruiting-Video. Der Clip ist Teil einer großangelegten Social-Media-Kampagne, mit der die Stadt einen Nachfolger für die Praxis finden möchte.

Illustrationen: © Julia Prynina – stock.adobe.com



Land!

Ehrenfriedersdorf ist mit seinen etwa 5.000 Einwohnern eine Stadt im sächsischen Erzgebirgskreis.

**Der 30. Juni war Stichtag:** Dr. Volker Scheithauer, bis dato langjähriger Zahnarzt im erzgebirgischen Ehrenfriedersdorf, verabschiedete sich zum Monatsende aus dem aktiven Berufsleben und ging altersbedingt in den Ruhestand. Seine Praxis mit derzeit zwei Behandlungszimmern und das mit der Praxis eng verbundene und eingespielte Team, wollte er zuvor an einen Nachfolger übergeben, den er jedoch, trotz aktiver Suche, nicht finden konnte. Zwar ist deshalb die Praxis in der Annaberger Straße 12 vorerst geschlossen, seit mehreren Wochen aber läuft eine cross-mediale Kampagne, die für eine Neubesetzung der Praxis wirbt und dabei ausgesprochen modern und mit einer mitreißenden Prise Lokalpatriotismus auf die Besonderheiten und Vorteile der Region und der 20.000 Einwohner eingeht.



Trotz einer aktiven Suche konnte Zahnarzt Dr. Volker Scheithauer keinen Praxismachfolger in Ehrenfriedersdorf finden und musste die beliebte und umsatzstarke Praxis zum 30. Juni vorerst schließen.

## Patientenstimmen sichtbar gemacht

Als Teil der Ehrenfriedersdorfer Recruitment-Kampagne kommen auch die Patienten von Dr. Scheithauer zu Wort. In einem Kurzvideo äußert ein Patient seine Enttäuschung über die Schließung der Praxis und hofft zugleich, dass sich doch noch ein Nachfolger für „diese tolle Praxis“ finden wird. Denn am Ende sind die Patienten die Leidtragenden, die für zahnmedizinische Belange zum Teil weite, ortsübergreifende Wege in Kauf nehmen müssen. Die zweite, noch bestehende Zahnarztpraxis im Ort hat keine Kapazitäten, den Patientenstamm der Scheithauer-Praxis 1:1 zu übernehmen.



Sehen Sie hier im Video die hoffnungsvolle Botschaft eines Patienten.



ANZEIGE

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



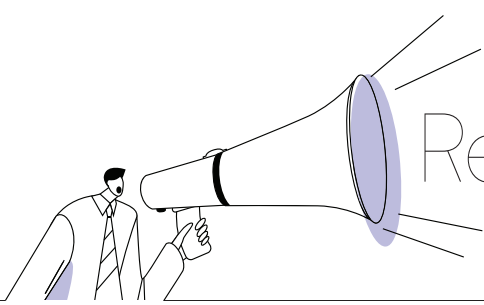
DER Kommentar



# Abrechnung? Mit Tiefgang!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

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



# Recruiting für morgen schon

## Recruiting im Social-Media-Zeitalter

Im Zentrum der Kampagne, die vor allem über soziale Netzwerke gestreut wird, steht ein professionell angefertigtes Recruiting-Video, in dem verschiedene Akteure zu Wort kommen und hochmotiviert die Werbetrömmel für Ehrenfriedersdorf rühren: Neben Bürgermeisterin Silke Franzl, die den familienfreundlichen Ort kurz vorstellt und Interessenten versichert, dass ihnen die Stadt bei einem Zuzug mit Rat und Tat zur Seite stünde, äußert sich eine Praxismitarbeiterin mit ihrem Wunsch, auch weiterhin in der Praxis arbeiten und für Patienten vor Ort da sein zu wollen, und nicht zuletzt betont Zahnarzt Dr. Scheithauer, dass er über die vergangenen Jahre in die umsatzstarke Praxis verschiedentlich investiert hat und sich so die Praxis in einem modernen Zustand mit Potenzial für Erweiterungen befindet. Das Video ist ausgesprochen ansprechend, mit einer klaren Message: Wer nicht nach Ehrenfriedersdorf kommt, ist selbst schuld! Denn der Ort präsentiert sich nicht nur als einladender Arbeitsmittelpunkt mit einem treuen und dankbaren Patientenstamm, verlässlichen Mitarbeitern und einer einmaligen grünen Kulisse, sondern auch als ein Ort, an dem es sich als Familie mehr als gut leben lässt. Das heißt, vor allem für jüngere Zahnärzte, die mitten in der Familienplanung sind oder eine Familie mit Kleinkindern haben, entfaltet sich Ehrenfriedersdorf als ideale Kombination aus beruflicher Selbstbestimmung und familiärer Nähe und Verbundenheit.

## Kurzinterviews

Wie entstand die Idee zur Kampagne, wer hat sie umgesetzt und welche Impulse gehen von ihr aus? Diese Fragen beantworten uns exklusiv der Quartiermanager bzw. Stadtkümmerer von Ehrenfriedersdorf, Matthias Haase, sowie Bürgermeisterin Silke Franzl.

© jobjabi.de | Joschka Schillhab

Ehrenfriedersdorf



© jobjabi.de | Joschka Schillhab

**Herr Haase, als Stadtkümmerer von Ehrenfriedersdorf haben Sie die Recruiting-Kampagne initiiert – wie sind Sie auf die Idee dazu gekommen?**

Als mir Dr. Scheithauer im März dieses Jahres mitteilte, dass sein Ruhestand naht und er trotz intensiver Bemühungen keinen Praxismachfolger finden konnte, bin ich umgehend auf die Bürgermeisterin Frau Franzl zugegangen. Um eine Unterversorgung abzuwenden, kam uns zuerst die Idee einer Anzeigenplatzierung in der Zeitung. Doch fast sofort war uns klar, dass dies in der Masse untergehen würde, und wer interessiert sich schon für eine Praxis im ländlichen Raum? Also mussten andere Ideen her. Durch den Austausch mit Personen aus meinem Netzwerk, die Unternehmen in Personalangelegenheiten beraten, kristallisierte sich heraus, dass wir über ein Recruiting gehen sollten. Und zwar nicht im klassischen Sinne, bei dem ein beauftragter Dienstleister Personen im Arbeitsmarkt gezielt kontaktiert und versucht abzuwerben – das ließe sich bei der Masse an Zahnärzten in Deutschland nicht realisieren und würde auch nicht die Vorteile einer Landpraxis vermitteln können –, sondern in Form einer Social-Media-Kampagne, in der wir das transportieren, was unsere Region auszeichnet. Und da dies eine Menge ist, reichen nicht Bilder, sondern braucht es ein Video.

**Woher rührt das Imageproblem der „Provinz“ in Deutschland?**

Hierfür gibt es diverse Gründe: Nach der politischen Wende wurden viele Betriebe geschlossen und ehemalige Mitarbeiter suchten sich Arbeit in den Altbundesländern. Einige davon pendelten, andere zogen ganz weg. Damit schrumpften die Bevölkerungszahlen erstmals signifikant. Nur ein paar Jahre später (Anfang der 2000er-Jahre) konnten viele Kinder der hiergebliebenen Babyboomer, dazu gehöre auch ich, keine Ausbildungsplätze finden. Damit verließ wiederum ein nicht geringer Anteil der Generation Y die „Provinz“. Einige kehren jetzt immer mal wieder zurück, aber bei Weitem nicht alle. Zudem fehlt es generell in den ländlichen Räumen an Hochschuleinrichtungen, weshalb es junge Abiturienten in die größeren Uni-Städte zieht. Damit wurde die Provinz zu dem, was sie (scheinbar) ist: in der Wahrnehmung provinziell, wo die Läden spätestens



heute!

Ich würde mir persönlich wünschen, dass die Bevölkerung des Ortes die Landingpage und das Video noch ein bisschen mehr teilt. Viele schauen es an, freuen sich, dass es gut geworden ist, treten aber nicht durch Verlinkungen und Ähnliches in Aktion. Dabei geht es doch um ihre medizinische Grundversorgung.

(Quartiersmanager Matthias Haase)

Greifenbachstauweiher



18 Uhr schließen, nur alte Menschen leben und es nur schlecht bezahlte Jobs gibt. Allein der Begriff „Provinz“ ist schon negativ behaftet, und mit „großstädtischem Maßstab“ gemessen, mögen diese Charakteristika auf den ersten Blick durchaus stimmen: Es fehlt hier die urbane Fülle und Verfügbarkeit vielerlei Angebote und Services und die Wege für Besorgungen und Versorgungen sind länger. Aber im Umkehrschluss hat man einen ganz kurzen Weg in die Natur und in ein entschleunigtes Leben. Leider wehren sich die „Provinzler“ zu wenig gegen das verstaubte Land-Image, und der öffentliche Diskurs betont viel zu oft die Nachteile des ländlichen Raums, anstelle auf seine Vorteile einzugehen. Man hört von großen Konzernen in Großstädten, dass aber auf dem Land so mancher Weltmarktführer als „Hidden Champion“ beheimatet ist, wissen nur wenige. Hier müssen mehr regionale Marketingideen entwickelt und sichtbar umgesetzt werden, wie unsere Kampagne für die Zahnarztachfolge. Aber eine Kampagne, für die man Applaus erntet und auch mal ein Preisgeld erhält, reicht eben nicht aus, um ein wirkliches Umdenken in Gang zu setzen. Hier braucht es nachhaltige Investitionen und einen starken kreativen Schwung.

ANZEIGE

# IMMER SAUGÜNSTIG

Shopper zu sommerlichen Preisen  
vom 01. bis zum 31.08.2023

Ihr **20-EUR-Spar-Gutschein\***  
**GT117ZWP**

\* Gutschein über 20,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 250,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutschein-codes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Geben Sie den Code im Warenkorb unter [www.netdental.de](http://www.netdental.de) ein und die 20,00 € werden automatisch abgebogen. Der Gutscheincode ist vom 01.08. bis 31.08.23 für Sie gültig. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt im Onlineshop.



**NET**dental

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

So einfach ist das.

# Tragt die Kunde vom Land

Womit punktet die Provinz – im Gegensatz zur Metropole – am stärksten?

Ganz klar: Die Städte platzen aus allen Nähten; auf dem Land gibt es den benötigten Wohnraum, nach dem sich die Städter sehnen. Und das Tolle dabei: Hier kann man nicht nur Wohnraum mitentwickeln, sondern sich auch in hohem Maße selbst verwirklichen. Für mich bietet das Land eine sehr viel höhere Lebensqualität. Glasfaser war bisher immer ein Argument für größere Städte: Mittlerweile ist es vielerorts verfügbar – Ehrenfriedersdorf zählt dazu. In Zeiten von Arbeits- und Fachkräftemangel gibt es Arbeitsplätze in Stadt wie Land gleichermaßen, wobei aber eben die Landregion nach der Arbeit den Ausgleich in der Natur bietet. Kindergarten- und ausgewählte Schulplätze, die in der Stadt rar sind, finden sich in der Regel leichter auf dem Land. Ich könnte noch viele Vorteile aufzählen, letztlich aber finde ich es wichtig, zu betonen, dass wir den ökologischen Wahnsinn mit immer weiter anwachsenden Städten eindämmen sollten; während auf dem Land immer mehr zurückgebaut und Infrastruktur abgebaut wird, ringt man in den Städten um jeden Quadratmillimeter Fläche. Um Klima und Bewohnern etwas „Gutes“ zu tun, fördert man dann die Begrünung von großstädtischen Dächern und Fassaden und auf dem Land fördert man dagegen den Gebäuderückbau. Kurios, oder? ■



© pibjahn.de | Joschka Schillhab

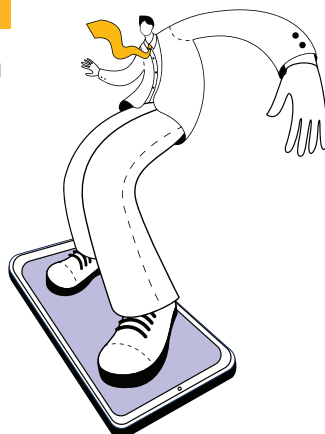
**Frau Franzl, warum haben Sie als Bürgermeisterin die Kampagne unterstützt?**

Grundsätzlich liegt ja der Sicherstellungsauftrag für die vertragsärztliche und zahnärztliche Versorgung per Gesetz bei der Kassenärztlichen beziehungsweise Zahnkassenärztlichen Vereinigungen der Länder und nicht bei den Bürgermeistern. Im Stadtrat beschäftigen wir uns allerdings schon seit Jahren mit dieser Thematik und stehen im Kontakt mit den hier ansässigen Ärzten und Zahnärzten. Die Kammern sowie Kassen- und Zahnkassenärztlichen Vereinigungen stehen uns dabei offensichtlich mit einer gewissen Ratlosigkeit zur Seite, insbesondere was die medizinische Versorgung im ländlichen Raum betrifft. Eine gesicherte und funktionierende medizinische Grundversorgung ist aber ein ganz wesentlicher Faktor der öffentlichen Daseinsvorsorge und gehört ebenso zu einer lebendigen Stadt wie eine gut ausgebaute Infrastruktur. Insofern betrachte ich es auch als eine gemeinschaftliche Aufgabe, bei der ohnehin schwierigen Herausforderung der Praxisnachfolge die Ärzteschaft vor Ort im Rahmen unserer Möglichkeiten zu unterstützen und als Bürgermeisterin nicht sehenden Auges den Niedergang der medizinischen Versorgung tatenlos zu begleiten. Die drohende Schließung einer Zahnarztpraxis in unserem Ort war nun letztendlich der Anlass, neue und vor allem moderne Möglichkeiten bei der Suche nach einem Nachfolger in Betracht zu ziehen. Über 95 Prozent aller Menschen bewegen sich tagtäglich im Internet und in den sozialen Netzwerken, um sich zu informieren. Weshalb dieses Medium nicht auch für dieses akute Thema nutzen?

Die Kampagne traf zunächst auf einen großen Zuspruch bei der Bevölkerung und motivierte letztendlich deren Bereitschaft, insbesondere **das Video in den sozialen Netzwerken zu teilen.**

Sowohl Funk als auch Fernsehen wurden auf unsere Gemeinschaftsinitiative aufmerksam und berichteten zeitnah über unser Pilotprojekt.

(Silke Franzl, Bürgermeisterin)



**Die Kampagne möchte vor allem Reichweite in den sozialen Medien erzielen, waren Sie sofort von diesem Weg überzeugt?**

Die bisherigen Werbemittel, wie beispielsweise ein Anzeigendruck oder ein zielgerichteter Einzelhinweis auf einer Internetseite, ergänzen sicherlich ganzheitlich gesehen eine Kampagne, erreichen aber kurzfristig eben nur in einem sehr eingeschränkten Radius mögliche Interessenten. Natürlich stand ich als Bürgermeisterin anfangs einer Kampagne zur Praxisnachfolge in den sozialen Netzwerken mit einer gewis-



bis in die Städte



Verantwortlich für Konzept und Realisierung der Kampagne ist die Firma Jobjabi. Weitere Infos unter [www.jobjabi.de](http://www.jobjabi.de)

© Jobjabi.de | Josefika Schilhab

sen Skepsis gegenüber. Die sehr gute Beratung und die neuen unkonventionellen Ideen des Recruiting- und Filmteams haben mich nicht nur überzeugt, sondern auch selbst auf neue Ideen gebracht. Dass sich dann die Suche nach einem Praxismachfolger über die sozialen Netzwerke zu einem landesweit erstmaligen Pilotprojekt entwickelte, überrascht uns selbst sehr.

Zudem ist diese Kampagne auch auf große positive Resonanz seitens der Einwohnerschaft getroffen, von zahlreichen Ehrenfriedersdorfern wurde die Botschaft der Nachfolgersuche über die Statuseinträge in ihren Messengerdiensten weit über die Ortsgrenzen hinausgetragen. Diese Art Schneeballsystem hat als flankierende Unterstützung zur Social-Media-Kampagne sicherlich ebenfalls entscheidendes Potenzial, zusätzlich deutschlandweit und direkt die Informationen zu verteilen. Perspektivisch möchten wir natürlich weiterhin unsere Ärzteschaft bei der Suche nach einem Nachfolger oder Kollegen unterstützen, aber wir könnten uns darüber hinaus durchaus auch vorstellen, ähnliche Kampagnen beispielsweise für den gastronomischen oder touristischen Bereich zu starten. ■

Hier geht's zur  
Landingpage der  
Kampagne.



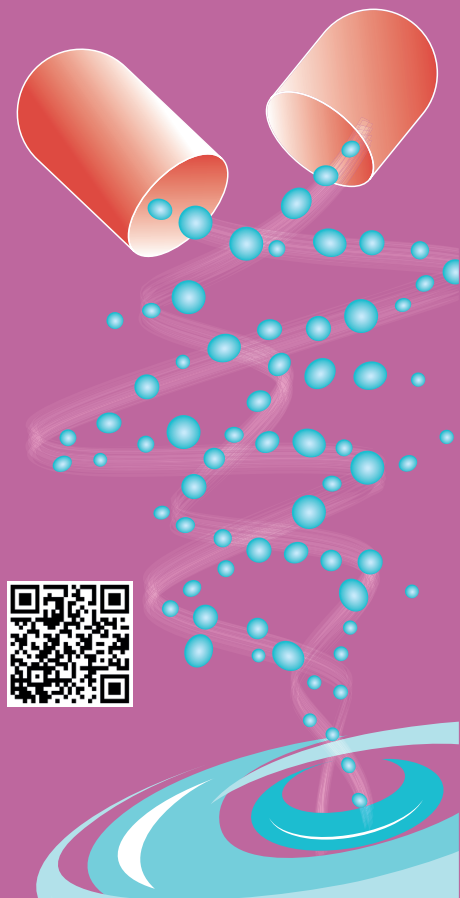
Recruiting-Video



Hier geht's zum  
**Video.**

## Dual Rinse<sup>®</sup> HEDP

Das magische  
Pulver  
zur all-in-one  
Spüllösung in  
der Endodontie



[www.medcem.eu](http://www.medcem.eu)



# Compliance:

## Neue Chancen durch das Hinweisgeberschutzgesetz

• Ein Beitrag von Rechtsanwältin Lea Baron

**RECHT** /// Seit dem 2. Juli 2023 gilt ein neues Gesetz: das Hinweisgeberschutzgesetz (HinSchG). Dieses Gesetz verpflichtet Unternehmen mit mehr als 49 Beschäftigten, interne Meldestellen einzurichten, an die sich bei Gesetzesverstößen des Unternehmens gewendet werden kann. Für kleinere Unternehmen gilt diese Verpflichtung zwar nicht, eine Umsetzung ist jedoch auch hier dringend zu empfehlen.

Das Hinweisgeberschutzgesetz verpflichtet zu einer besseren Compliance. Compliance meint alle Maßnahmen eines Unternehmens zur Einhaltung aller für das Unternehmen relevanten Gesetze durch seine Mitarbeitenden.<sup>1</sup> Beschäftigungsgeber mit 50 und bis zu 249 Mitarbeitenden haben durch eine Übergangsregelung bis zum 17. Dezember 2023 Zeit, eine interne Meldestelle für Hinweise auf Rechtsverstöße einzurichten.<sup>2</sup> Für größere Unternehmen gilt die Umsetzungspflicht schon seit dem Inkrafttreten des Gesetzes am 2. Juli 2023. Bei Nichteinhaltung drohen Bußgelder von bis zu 20.000 Euro.<sup>3</sup> Für kleinere Unternehmen, gerade aus dem Gesundheitsbereich, sollte das Hinweisgeberschutzgesetz als Chance gesehen werden, die eigenen Compliance-Regelungen kritisch zu hinterfragen und aufzuarbeiten. Die Einrichtung einer internen Meldestelle ist, zur eigenen rechtlichen Sicherheit, für jede Unternehmensgröße ratsam.

### Was kann gemeldet werden?

Die Gesetzesverstöße, die dokumentiert werden können, sind weit gefasst. Gemeldet werden können alle Verstöße, die straf- sowie bußgeldbewehrt sind, soweit die verletzte Vorschrift dem Schutz des Lebens, des Leibes, der Gesundheit oder dem Schutz der Rechte von Beschäftigten und ihren Vertretungsorganen dienen.<sup>4</sup> Als Beispiele für den sachlichen Anwendungsbereich sind zu nennen: Verstöße im Zusammenhang mit

Literatur



# Mitarbeitervertrauen stärken, Reputation schützen

Unternehmen mit 49 oder weniger Mitarbeitenden sollten sich nicht zurücklehnen. Das Hinweisgeberschutzgesetz ist eine Chance für alle Unternehmen, egal welcher Größe, mit einem internen Meldesystem das Vertrauen ihrer Mitarbeitenden zu stärken und sich und ihre Reputation zu schützen. In Zeiten vieler Gesetze, Verordnungen und Vorschriften sollte jedes Unternehmen einen Schwerpunkt auf ihre Compliance legen. So schützt sich das Unternehmen präventiv vor Strafverfahren, optimiert die eigenen Prozesse und verhindert wirtschaftliche Schäden.

dem Arbeitszeitgesetz, dem Arbeitsschutzgesetz, dem Nachweisgesetz (Gesetz über den Nachweis der für ein Arbeitsverhältnis geltenden wesentlichen Bedingungen) und allen (technisch-)medizinischen Vorgaben aus den Medizinproduktegesetzen und -verordnungen, Hygienevorschriften, Strahlenschutz, grenzüberschreitender Patientenversorgung und Datenschutzgrundverordnung. Die Aufzählung ist nicht abschließend und soll nur einen Einblick in die Weite des Anwendungsbereichs geben.

## Wer ist zur Meldung befugt?

Der persönliche Anwendungsbereich, also wer sich an diese Meldestelle wenden darf, ist ebenfalls weit gefasst.<sup>5</sup> Jede Person, die mit dem Unternehmen in einer Beziehung steht, darf Verstöße melden. In der Zahnarztpraxis sind das nicht nur die Zahnärzte, sondern alle Personen, die mit der Praxis in Berührung kommen. Das können u. a. sein: Zahnmedizinische Fachangestellte, Bewerber, Praktikanten, Reinigungskräfte, Auftragnehmer und Lieferanten. In Zahnkliniken oder großen MVZ-Strukturen ist der persönliche Anwendungsbereich entsprechend besonders groß.

## Wer fungiert als Meldestelle und wie wird mit einer Meldung verfahren?

Bei der Einrichtung einer internen Meldestelle gibt es mehrere Möglichkeiten: Zum einen kann eine Person oder mehrere Personen, die in dem Unternehmen tätig sind, als interne Meldestelle fungieren. Diese Person ist in der Regel auch häufig der Compliance- oder Datenschutzbeauftragte. Zum anderen können auch Dritte, zum Beispiel eine Kanzlei oder ein in dieser Hinsicht geschultes Unternehmen (Ombudssystem), beauftragt werden. Wichtig ist die fachliche Kompetenz der Stelle. Genutzt werden können auch Hinweisgeber-Softwaresysteme, die mit der Bearbeitung betraut werden und für eine Gebühr monatlich buchbar sind.

Neben den internen Meldestellen werden u. a. beim Bundesamt für Justiz auch externe Meldestellen eingerichtet.<sup>6</sup> Die Unternehmen sollten jedoch versuchen, Anreize dafür zu schaffen, dass die interne Meldestelle genutzt wird, um mögliche Verfahren selbst aufzuklären und nicht unkontrolliert an fremde Hände zu geben.

Bei einer Meldung wird die hinweisgebende Person geschützt.<sup>7</sup> Das Unternehmen ist verpflichtet, alle Meldungen zu bearbeiten, die nicht anonym sind. Die hinweisgebende Person muss ersichtlich sein. Aus Gründen des Selbstschutzes ist es dem Unternehmen jedoch zu empfehlen, auch anonyme Meldungen auf die Plausibilität zu überprüfen und gegebenenfalls weitere Schritte einzuleiten. Geht ein Hinweis ein, soll dieser innerhalb von sieben Tagen bestätigt und sodann begutachtet werden. Die Meldestelle hält Kontakt, kontrolliert die Stichhaltigkeit, fragt nach weiteren Informationen und ergreift Folgemaßnahmen.<sup>8</sup> Das können interne Untersuchungen sein oder die Abgabe eines Verfahrens an die zuständige Behörde. Werden Meldungen behindert oder dies versucht, droht ein Bußgeld von bis zu 50.000 Euro.<sup>9</sup> Die hinweisgebende Person darf die Verstöße dann an die Öffentlichkeit bringen. Gerichtliche Repressalien sind verboten; so muss bei einer Kündigung das Unternehmen beweisen, dass die Kündigung nicht aufgrund der Meldung von Gesetzesverstößen geschehen ist.<sup>10</sup>

Die Einrichtung einer internen Meldestelle ist, zur eigenen rechtlichen Sicherheit, für jede Unternehmensgröße ratsam.



Infos zur Autorin

## INFORMATION ///

Lea Baron

Rechtsanwälte M&P Dr. Matzen & Partner mbB  
baron@matzen-partner.de  
www.matzen-partner.de



# PAR-Prüfungen nach neuer Richtlinie

Praxen, die der Meinung sind, PAR-Prüfungen nach neuer Richtlinie gäbe es nicht bzw. noch nicht, möchte ich mit diesem Artikel für das Thema sensibilisieren. Unlängst wurde ich bezüglich genau einer solchen PAR-Prüfung, bei der die Krankenkasse bei der Prüfungsstelle der zuständigen KZV eine Prüfung nach § 106a SGBV beantragte, zurate gezogen.

Die Ausführungen in dem Antragsschreiben sind sehr aufschlussreich – ich zitiere sie hier auszugsweise:

*„... Zudem ist für die PAR-Therapie ein vollständiger Röntgenbefund notwendig. Dieser erfordert aktuelle und auswertbare Röntgenaufnahmen, die in der Regel nicht älter als zwölf Monate sein sollen. Der Röntgenbefund umfasst den röntgenologischen Knochenabbau sowie die Angabe zum Knochenabbau (Prozent pro Alter). Bitte prüfen Sie den in der Anlage übermittelten Abrechnungsfall. Wir haben den Verdacht, dass kein richtlinienkonformer PAR-Antrag gestellt wurde. Wir konnten die für den PAR-Antrag erforderliche Röntgenaufnahme in den Abrechnungen der BEMA Teil 1 und/oder 3 für den genannten Fall nicht finden.*

*Wegen der genannten neuen PAR-Richtlinien kann eine Parodontosebehandlung zusammen mit den Nachfolgebehandlungen bis zu 2,5 Jahre dauern. Uns ist es sehr wichtig, die Verjährungsfristen einzuhalten. Deshalb beantragen wir eine Prüfung schon nach der antiinfektiösen Therapie beziehungsweise nachdem der Behandlungsplan nur mit der Position 4 abgerechnet wurde ...“*

Interessant ist hier die Aussage der Kasse bezüglich der Verjährungsfristen. Anscheinend ist man bemüht, Verstöße gegen die Richtlinien bereits während der laufenden Behandlung zu finden und zu sanktionieren und nicht erst nach dem Abschluss der Behandlung.

Aufgrund des Antrags wurde die Praxis aufgefordert, die Behandlung detailliert unter Angabe aller Sitzungsdaten vom Beginn bis zum Abschluss der Behandlung darzulegen und auf die konkreten Beanstandungen der beantragenden Kasse einzugehen. Ferner wurden entsprechende Röntgenaufnahmen sowie eine Kopie des PAR-Plans angefordert. Vor der Übersendung der Unterlagen an die Prüfungsstelle bekam ich diese vorgelegt, mit der Bitte um Einschätzung und Überprüfung. Dabei wurde sehr schnell klar, dass der Antrag der Kasse berechtigt war. So wurde der PAR-Antrag gestellt, bevor überhaupt ein Röntgenstatus erstellt wurde. Zudem waren die Röntgenaufnahmen von schlechter Qualität und nicht auswertbar.

Demzufolge waren in der Kartei auch keine Auswertungen dokumentiert und es fehlte eine eingehende Untersuchung sowie Sensibilitätsprüfungen. Auch gab es in der Kartei keinerlei Hinweise auf eine erfolgte Aufklärung des Patienten. Die antiinfektiöse Therapie wurde ohne Anästhesie erbracht, und in der Kartei war nicht dokumentiert, aus welchen Gründen keine Anästhesie notwendig war. Die BEMA-Nr. 111 (PAR-Kontrolle) wurde abgerechnet, aber nur als Gebührensnummer – ohne einen Hinweis auf eine aktive Nachbehandlung. Sicherungsaufklärungen waren nicht dokumentiert, und es fehlte jeglicher Hinweis auf die Führung des Patienten, der nach der Nachbehandlung nie wieder in der Praxis war. Als ich den Behandler auf die Aufklärung des Patienten über die Behandlungsstrecke von mindestens zwei Jahren ansprach, meinte dieser, dass man dies dem Patienten so nicht sagen könne, weil er sonst nicht wiederkäme oder die PAR-Behandlung ablehnen würde.

In der Tat wäre es besser für die Praxis gewesen, wenn der Patient die PAR-Behandlung verweigert hätte, denn das Honorar wird in diesem Fall mit Sicherheit zurückgefordert und die nicht honorierte Behandlungszeit hätte anderweitig eingesetzt werden können.

Man kann den Praxen nur raten, die neuen komplexen Richtlinien zur PAR-Behandlung genau zu studieren, peinlich genau einzuhalten und alle Behandlungsschritte – insbesondere die Aufklärungen – ausführlich zu dokumentieren. In meinen aktuellen Online-Seminaren gehe ich auf Aspekte der verschiedenen Wirtschaftlichkeitsprüfungen praxisnah ein.

Details zu Terminen und Inhalten meiner Webinare findet man unter [www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)

## INFORMATION ///

### Synadoc AG

Gabi Schäfer  
Tel.: +41 61 5080314  
kontakt@synadoc.ch  
[www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)

Gabi Schäfer  
Infos zur Autorin



Infos zum  
Unternehmen





# EV-Implantat-Familientreffen

EV-Implantat-Familie

PrimeTaper EV Implantat

Astra Tech Implant EV

OmniTaper EV Implantat

**JETZT ANMELDEN**

Köln	13.09.2023
Leipzig	20.09.2023
Nürnberg	27.09.2023
Hamburg	10.10.2023
Frankfurt	18.10.2023
Stuttgart	15.11.2023



 **Dentsply  
Sirona**

# KI und ChatGPT in der Zahnarztpraxis

## WARTEN AUF RECHTLICHE RAHMENKLÄRUNG

Jeder spricht über die Digitalisierung. Blickt man jedoch auf die Umsetzung, hinken wir in Deutschland im internationalen Vergleich weit hinterher. Beim Ranking zur digitalen Wettbewerbsfähigkeit belegt Deutschland den 19. Platz.<sup>1</sup> Im zahnärztlichen Bereich hält die Digitalisierung durch den tagtäglichen Einsatz diverser Tools, zum Beispiel Intraoralscanner, Analysesoftware, Fräsmaschinen und 3D-Drucker, vermehrt Einzug. Obwohl auch hier die holprige Umsetzung der Telematikinfrastruktur aktuell noch Potenziale deutlich ausbremst.

Wie sieht es eigentlich mit dem rechtlichen Rahmen aus, wenn es um den Einsatz von KI und ChatGPT in der Praxis geht?

### Rechtlicher Rahmen im Entstehen

Die rechtlichen Rahmenbedingungen sind bei dem Einsatz von künstlicher Intelligenz tatsächlich ungeklärt beziehungsweise nicht einheitlich zu beurteilen. Was geschieht zum Beispiel, wenn die KI Fehler macht? Daran arbeitet derzeit insbesondere die EU-Kommission. Es ist geplant, die europäischen Haftungsvorschriften für fehlerhafte Produkte zu modernisieren und die Haftungsregeln zu vereinheitlichen. Solange dies allerdings nicht geschehen ist, haftet primär der Zahnarzt als Behandler.

**TIPP** Sie sollten mit Ihrer Haftpflichtversicherung klären, ob im Haftungsfall eine Deckung besteht.

### Beispiel Patientenaufklärung

Wie sieht es mit der Patientenaufklärung aus? Kann bzw. darf diese mithilfe digitaler Technologie rein digital erfolgen? Die Antwort lautet: Ja, das kann bzw. darf sie. Die rechtlichen Regelungen der §§ 630a ff. BGB geben eben nur vor, dass die Aufklärung mündlich

stattzufinden hat. Selbstverständlich kann aber durch digitale Anwendungen mehr Transparenz geschaffen und das Patientenwohl verbessert werden. Es darf auf das mündliche Aufklärungsgespräch nur nicht verzichtet werden, sonst droht eine Haftungsfall.

**TIPP** Digitale Aufklärungstools können ohne Bedenken in der Praxis ergänzend eingesetzt werden.

### Musterverträge durch ChatGPT und Co.?

Auch wenn es verlockend erscheint, ist hiervon dringend abzuraten. Das Landgericht Berlin-Brandenburg hat in einem Verfahren sogar entschieden, dass die vertragszahnärztliche Zulassung bei selbst gebastelten Verträgen ohne anwaltliche Unterstützung gefährdet sein kann. Nach Ansicht des Gerichts stellt die vertragliche Gestaltung durch Zahnärzte – bzw. Nichtjuristen – einen vertragszahnärztlichen Verstoß dar. Für die Vertragsgestaltung durch KI kann zum jetzigen Zeitpunkt nichts anderes gelten.

### Christian Erbacher, LL.M.

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht  
Lyck+Pätzold. healthcare.recht  
www.medizinanwaelte.de



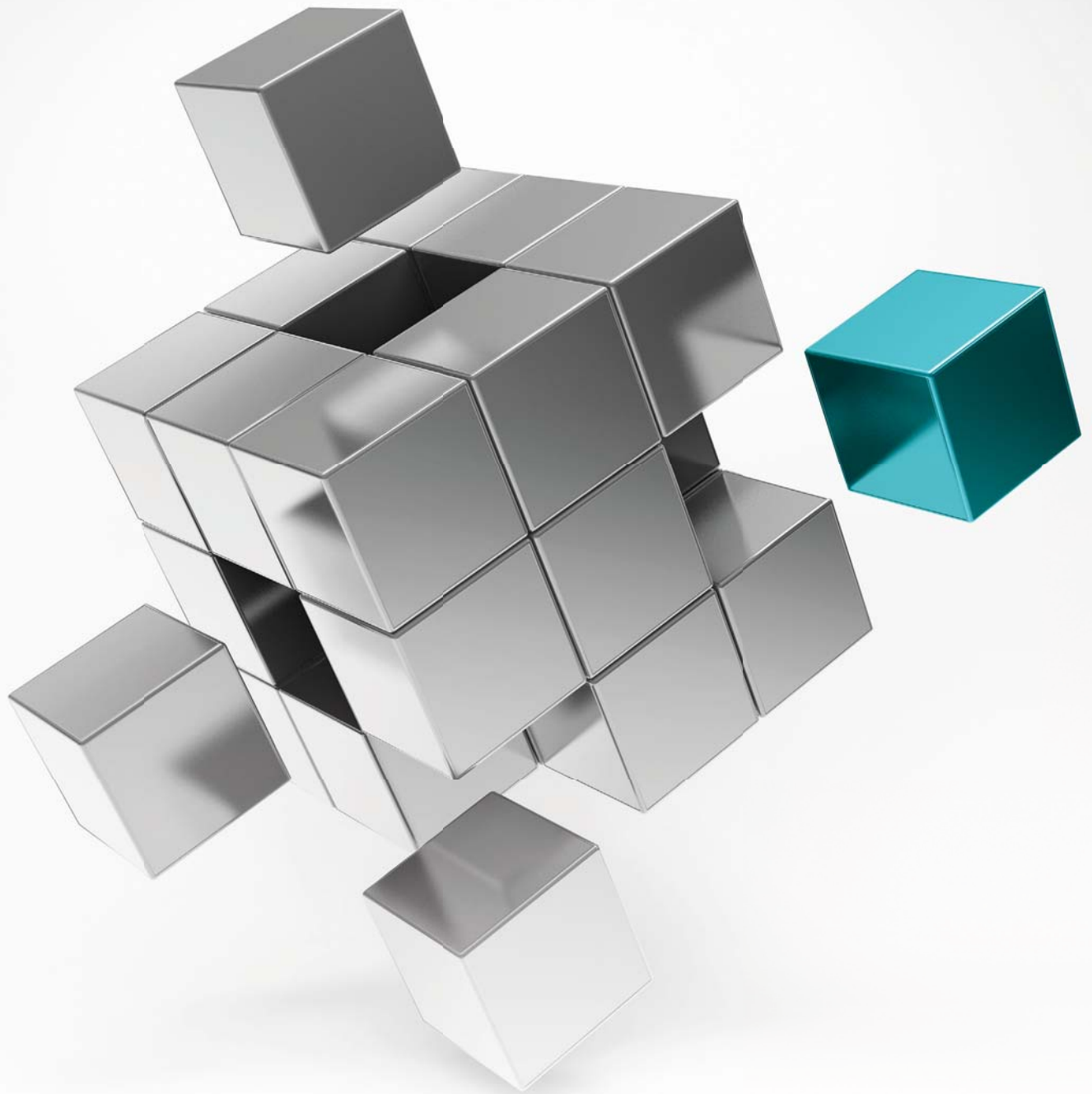
Lyck+Pätzold. healthcare.recht  
Infos zum Unternehmen



Infos zum Autor







# MODULARES FACTORING MIT UNS ZUM ERFOLG

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



# Elementar für Zahnarztpraxen: Dentalfotografie auf Instagram

Instagram ist mit über zwei Milliarden Nutzern monatlich eine der größten und bekanntesten Social-Media-Plattformen unserer Zeit. Nutzer haben neben privaten Accounts die Möglichkeit, sich im Kontext ihrer Berufe oder Gewerke zu zeigen und ihre Arbeit zu präsentieren. Was Instagram konkret Zahnärzten zu bieten hat, fasst dieser Tipp zusammen.

**Warum Instagram?** Zahnärzte sollten Instagram nutzen, um modern und zeitgemäß auf sich und ihre Arbeit und Leistungen hinzuweisen und gleichzeitig mit Kunden in Kontakt und aktiven Austausch zu treten. Instagram ist ein angesagter und dabei höchst effektiver Weg, um durch prägnante, visuelle Inhalte (scheinbar) locker-leichte Einblicke in die vielfältige Arbeit von Zahnarzt und Team zu geben und so niedrigschwellig Vertrauen aufzubauen. Eine gut gepflegte Instagram-Seite zahlt sich vielfach aus: Sie hilft der Praxis, sich zu profilieren und ihre Stärken zu betonen und ganz nebenbei potenzielle Neukunden zu einer Kontaktaufnahme zu animieren. Sie wirbt dort für die Praxis, wo sich gefühlt die ganze Welt aufhält.

**Klare Message mit klaren Bildern** Um auf Instagram erfolgreich zu sein, ist es absolut wichtig, dass die Inhalte ansprechend gestaltet werden. Hierfür sind hochwertige Fotos und aussagekräftige Videos, die die Praxis, Produkte und Leistungen in einem positiven Licht zeigen, unablässig. Zudem ist eine klare Botschaft, die zur anvisierten Zielgruppe passt, das A und O. Dabei hilft die Verwendung von branchenrelevanten Hashtags, Beiträge gezielt zu vermarkten und mehr Reichweite zu erzielen. Der gekonnte Einsatz von Storys und Live-Videos trägt dazu bei, das abstrakte Konzept „Zahnarztpraxis“ in einen Ort (oder auch ein Gefühl) zu verwandeln, der (bzw. das) von Menschen und Persönlichkeiten gelebt und geprägt wird. So können sich Kunden „näher dran“ und verbunden fühlen. Letztendlich geht es darum, die Expertise als Zahnarztpraxis zu präsentieren, es gleichzeitig „menscheln“ zu lassen und so Vertrauen bei den Followern aufzubauen.

**Geeignete Inhalte, messbarer Erfolg** Welche Inhalte eignen sich für Instagram? Zum einen lassen sich zur Schärfung des fachlichen Profils hochwertige Bilder von gelungenen Behandlungen (mit Vorher-Nachher-Effekt), informative Videos zu ausgewählten Fragestellungen, bei-

spielsweise zur Zahnpflege, oder auch Teilnahmen an Fortbildungen posten. Auch das Teilen von Erfahrungsberichten zufriedener Patienten kann eine effektive Strategie sein, um Erfolge der Praxis nach draußen zu tragen. Zum anderen können Inhalte auf Kooperationen mit anderen Zahnärzten oder Branchen-Influencern bzw. auf Standortwechsel wie -erweiterungen, Personalzuwachs und neues Merchandise hinweisen. Egal, welches Material gepostet wird, grundsätzlich gilt: Es muss immer authentisch sein und ausnahmslos einen professionellen Auftritt wahren.

Um den Erfolg von Kampagnen messen zu können, sollten im Vorfeld klare Ziele gesetzt werden. Möchte die Praxis beispielsweise mehr Follower gewinnen, mehr Traffic auf ihre Website leiten oder Recruiting betreiben? Sobald die Ziele festgelegt sind, können verschiedene Kennzahlen (KPIs) verwendet werden, um den Erfolg der Kampagnen zu messen. Einige wichtige KPIs für Instagram sind Engagement-Rate, Reichweite und Impressions. Durch die Verwendung von Analysetools wie dem Business Tool von Instagram oder Google Analytics können Kennzahlen einfach verfolgt und so herausgefunden werden, welche Inhalte am besten funktionieren. Auf diese Weise lassen sich Strategien anpassen und kontinuierlich optimieren, um den größtmöglichen Erfolg zu erzielen.

**Fazit** Der Schlüssel zum Erfolg auf Instagram liegt darin, nach der Erarbeitung einer Strategie mit klarer Zielvorgabe, Inhalte zu erstellen, die durchweg professionell und ansprechend sind und einzigartige Einblicke vor und hinter die Kulissen der Praxis geben. Sind diese Qualitätskriterien erfüllt, kann die Praxis kreativ und zielsicher zeigen, wer sie ist und was sie tut, sich so von anderen abheben und ihre Markenbekanntheit steigern sowie über eine engagierte Interaktion mit Patienten und potenziellen Kunden langfristige Bindungen aufbauen.

Sie haben Fragen zu Ihrem Instagram-Auftritt oder wollen Ihre Followerzahl steigern? Gerne unterstütze ich Sie in Sachen Instagram und Dentalfotografie.

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





**NEUE  
FORMEL**  
Aminfluorid  
Zinklaktat

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

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

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

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

Verbessern Sie die Zahnfleischpflege Ihrer Patient:innen mit meridol®

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



**Gratis Muster**  
für Patient:innen  
bestellen

**meridol**®

PROFESSIONAL  
— ORAL HEALTH —

# Kommunikation im Team gibt praxisweit den Ton an

Wie gut funktioniert die Kommunikation innerhalb Ihres Teams? Ist Ihnen bewusst, wie Sie vor den Patienten mit Ihren Mitarbeitenden sprechen? Wissen Sie, wie kommuniziert wird, wenn Sie nicht in der Nähe sind? Wie wir selbst unseren Patienten begegnen, beeinflusst deren Zufriedenheit – das ist naheliegend. Wussten Sie, dass auch die interprofessionelle Kommunikation im zahnärztlichen Team Einfluss auf die Patientenzufriedenheit und sogar auf Ihren Behandlungserfolg haben kann? Die Ergebnisse der 2017 im *Journal of Health Communication* veröffentlichten klinischen Fragebogenstudie „Association Between Dentist-Dental Hygienist Communication and Dental Treatment Outcomes“ deuten darauf hin, dass auch die interprofessionelle Kommunikation die Patientenzufriedenheit beeinflusst.

Um die kommunikativen Verhaltensweisen auf jeder Ebene (Patient – Zahnarzt – Dentalhygieniker) zu untersuchen, wurden drei Konzepte bewertet: „Aufklärungsgrad“ (von Zahnärzten gegenüber Patienten, von Dentalhygienikern gegenüber Patienten und von Zahnärzten gegenüber Dentalhygienikern, subjektiv bewertet), „Erfüllung der eigenen Behandlungserwartungen“ und „Zufriedenheit mit dem Aufklärungsverhalten“. Die Fragebögen für Patienten, Zahnärzte und Dentalhygieniker enthielten dieselben Erhebungen zur Wahrnehmung des Aufklärungsgrads (von Zahnarzt zum Patienten bzw. zwischen den Berufsgruppen) oder zur Erfüllung der Erwartungen. Um den Zusammenhang zwischen den verschiedenen Wahrnehmungen zu untersuchen, wurden die Abstände der Paare Patienten/Zahnarzt, Patienten/Dentalhygieniker und Zahnarzt/Dentalhygieniker ermittelt.

2017 gab es in der Zahnmedizin noch keine vergleichbaren Untersuchungen. Insbesondere die Auswertungen der Zusammenhänge der Fragebögen waren vielversprechend. Es konnte gezeigt werden, dass die Patientenzufriedenheit signifikant höher ist, wenn auch die persönlichen Erwartungen der Zahnärzte und Dentalhygieniker im gleichen Maß erfüllt wurden. Dies lässt vermuten, dass sich die interprofessionelle Kommunikation tatsächlich auf unsere Patienten, ihre Zufriedenheit, ihre Ängste und ihren Gesundheitszustand auswirkt. Über ähnliche Erfahrungen wurde zuvor schon im medizinischen Kontext berichtet.

Diese Studie zeigt einmal mehr, wie erfrischend vielschichtig unser Beruf ist. Sie weist aber auch auf unsere enorme Verantwortung hin. Der Erfolg unserer Therapie hängt demnach nicht ausschließlich von unserer zahnmedizinischen Expertise ab. Auf welche Weise wir durch unsere kommunikativen Fertigkeiten die Beziehungsgefüge innerhalb unseres Teams führen und gestalten, kann spürbare Effekte haben. Daher ist es sinnvoll, dass Sie sich noch einmal meine drei Fragen zu Beginn dieses Artikels ansehen und versuchen, diese in den kommenden Arbeitstagen einmal zu beantworten. Was gelingt Ihnen schon ganz gut? Woran müssen Sie vielleicht noch arbeiten? Und vor allem: Wie würde Ihr Team diese Fragen beantworten? Lassen Sie sie vielleicht einmal anonym beantworten – die Ergebnisse können Sie in Ihrer persönlichen Entwicklung nur weiterbringen und kommunizieren Ihren Angestellten Wertschätzung und echtes Interesse.

**Dr. med. dent.**

**Carla Benz**

Zahnärztin • Mitglied  
der Fakultät Gesundheit  
Department Zahn-  
medizin, Universität  
Witten/Herdecke  
info@tigertanz.com



Infos zur Autorin







## FLUORESZIERENDES COMPOSITE FÜR ALIGNER ATTACHMENTS

- Sicheres Beschleifen und Entfernen unter UV-A-Licht
- Präzise Applikation mit perfektem Flow
- Lichthärtung durch das transparente Template
- Stabil und abriebfest über die gesamte Einsatzdauer
- Angenehme Ästhetik in Zahnfarben



QR-Code scannen  
und mehr erfahren.

# AlignerFlow LC





# Notfallsituationen in der Praxis: **Was ist zu tun?**

In zahnmedizinischen Einrichtungen kann es zu medizinischen Notfallsituationen kommen, in denen richtiges Verhalten des gesamten Teams entscheidend ist, um angemessene notfallmedizinische Hilfe zu leisten und die Sicherheit aller Beteiligten zu gewährleisten. Daher ist ein gut organisiertes Notfallmanagement in jeder Zahnarztpraxis unerlässlich. Neben der Vorhaltung von Notfallausrüstungsgegenständen umfasst dies vor allem die regelmäßige Schulung des Personals. Jedes Teammitglied sollte über grundlegende Erste-Hilfe-Kenntnisse verfügen, um im Notfall zielgerichtet handeln zu können.

Wichtige Aspekte zum Verhalten in Notfallsituationen



## 1. Ruhe und einen klaren Kopf bewahren

Bei einem medizinischen Notfall ist es wichtig, Ruhe zu bewahren und sich nicht von Panik oder Hektik mitreißen zu lassen. Eine ruhige und besonnene Herangehensweise ermöglicht es Ihnen, klare Entscheidungen zu treffen und angemessen zu handeln.



## 2. Teamarbeit und Kommunikation

Alarmieren Sie Ihre Kollegen oder andere Mitarbeiter, damit sie bei der Hilfeleistung unterstützen können. Eine koordinierte Teamarbeit gewährleistet eine effektive und effiziente Versorgung des Patienten. Kommunizieren Sie klar und deutlich mit anderen, um Aufgaben zu verteilen und sicherzustellen, dass jeder weiß, was zu tun ist.



## 3. Eigenschutz beachten

Stellen Sie sicher, dass Sie sich und andere vor möglichen Gefahren schützen. Wenn beispielsweise ein Patient plötzlich bewusstlos wird, stellen Sie sicher, dass Sie selbst nicht gefährdet sind, bevor Sie Maßnahmen ergreifen. Schützen Sie sich gegebenenfalls mit persönlicher Schutzausrüstung wie Handschuhen und Mundschutz.



## 4. Schneller Notruf

Zögern Sie nicht, sondern verständigen Sie umgehend den Rettungsdienst (Notruf 112) und geben Sie alle relevanten Informationen an. Beschreiben Sie den Notfall so genau wie möglich und teilen Sie den genauen Standort der zahnmedizinischen Einrichtung mit. Bleiben Sie am Telefon, um weitere Anweisungen zu erhalten und eventuelle Fragen zu beantworten.

**Ausblick**—Die überwiegende Mehrzahl von Patienten ist im Notfall bei Bewusstsein bzw. ansprechbar. Im nächsten Erste-Hilfe-Tipp wird Ihnen der allgemeine Umgang mit ansprechbaren Notfallpatienten genauer erläutert.

Infos zum Autor



## WUSSTEN SIE SCHON, DASS ...

... die **Anforderungen** für den Arbeits- und Gesundheitsschutz in zahnmedizinischen Einrichtungen in der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV) Vorschrift 1 „Grundsätze der Prävention“ geregelt werden? Danach hat jeder Praxisinhaber folgende Verpflichtungen:

- Bereitstellung von Erste-Hilfe-Material nach DIN 13157
- Dokumentation von Gesundheitsschäden in einem Verbandbuch
- Jährliche Unterweisung der Mitarbeiter im Bereich Erste Hilfe
- Regelmäßige Ausbildung von Ersthelfern

**Nico Raab** – Flight Paramedic, Rettungsassistent, Fachausbilder  
heartcom UG (haftungsbeschränkt) • [info@heartcom.de](mailto:info@heartcom.de) • [www.heartcom.de](http://www.heartcom.de)



# Neu in Deutschland!



0.25g capsule type



## Well-Root PT

Vorgemischter Calciumaluminosilikat Reparaturkitt

- Bioaktiv, antibakterielle Wirkung
- Übertreffende Festigkeit
- Radiopak
- Keine Schrumpfung

## Well-Root ST

Vorgemischter Calciumaluminosilikat-Sealer

- Hervorragende Haftung an Gutta-Percha und Dentin
- Hohe Biokompatibilität
- Hoher Gehalt an Calciumaluminosilikat
- Radiopak
- Keine Schrumpfung
- Gebrauchsfertige injizierbare Paste mit optimaler Viskosität
- 20 Injektionsspitzen



Injectable 2g syringe type



Hersteller:

**VERICOM**  
Making the World Smile

 [www.vericom.co.kr](http://www.vericom.co.kr)  +82-31-441-2881  
e-mail [vericom@vericom.co.kr](mailto:vericom@vericom.co.kr) / Fax +82-31-441-2883  
VERICOM Co., LTD 48, Toegyegongdan 1-gil, Chuncheon-Si, Gangwon-Do, Korea

Importeur und Händler:

 **SMD**  
For Smart Dentistry

SMD- Dent Dr. Stephan Gruner

 [www.endosolutions.berlin](http://www.endosolutions.berlin)

 +49 30 28706056

e-mail [stephan@smd-dent.de](mailto:stephan@smd-dent.de)  
Fax. +49 30 28706055  
Hennigsdorfer Str. 27d 13503 Berlin



# DIVERSIFIKATION: Auf mehrere Anlagen setzen

Der amerikanische Ökonom Harry Markowitz soll einmal gesagt haben: „Diversification is the only free lunch in investing“. Was so viel bedeutet wie – grob übersetzt – alles kostet Geld, außer Diversifikation. Denn wenn es um angelegtes Kapital geht, liegt in der Diversifikation der Schlüssel zu mehr Erfolg, und das Gute daran: es kostet quasi nichts, bringt aber viel. Deshalb das kostenlose Mittagessen. Dabei versteht man unter Diversifikation das Vorgehen, angelegtes Kapital auf viele verschiedene Anlageklassen und Regionen zu verteilen.

Clever umgesetzt, beschert sie der Investorin entweder weniger Risiko bei vorgegebener Rendite oder mehr Rendite bei vorgegebenem Risiko. Hört sich erstrebenswert an, denn wer will schließlich auf Gewinne verzichten oder sich mehr Risiken als nötig aufbürden? Aus diesem Grund ist Diversifikation fundamental für den Aufbau eines robusten Anlageportfolios. Ziemlich simpel, vor allem für Frauen, denn sie achten beim Investieren stärker auf das Verlustrisiko als Männer.

## Diversifikation rein – Risiko raus

Beobachtet man die Kurse der Aktien, dann fällt auf, dass nicht alle gleich auf politische oder wirtschaftliche Turbulenzen reagieren. Ein Beispiel: Wenn der Ölpreis fällt, sind Chemiekonzerne im Vorteil, da sie Öl für ihre Produktion einkaufen müssen. Die Aktien werden eher steigen. Auf der anderen Seite leiden die Ölförderer. In einem breit aufgestellten Portfolio gleichen sich so die Verluste einer Anlage durch die Gewinne einer anderen aus. Schwankungen in einem gut diversifizierten Depot können kleiner sein als in einem Depot mit Aktien aus nur einer Branche.

## Wie sorgen Sie für ein ausreichend diversifiziertes Portfolio?

- 1** Verteilen Sie ihr Geld auf verschiedene Anlageklassen. Sie können beispielsweise auswählen aus Aktien, Fonds, Anleihen, Rohstoffe, Immobilien, Kryptowährungen, Kunst, Antiquitäten.
- 2** Sorgen Sie dafür, dass verschiedene Branchen, Länder/Regionen, Währungen, Unternehmensgrößen, unterschiedliche Laufzeiten abgebildet sind. Übrigens: Gut und bequem können Sie mit Exchange Traded Funds (auch: ETFs) starten.
- 3** Konzentrieren Sie sich nicht nur auf deutsche Börsen. Die verschiedenen Volkswirtschaften sind unterschiedlich aufgestellt. Zwar sorgt die Globalisierung für einen gewissen Gleichlauf in der Weltwirtschaft, aber die Wachstumsraten und Kursentwicklungen in den einzelnen Ländern und Regionen weichen voneinander ab.
- 4** Achten Sie auf eine sinnvolle Gewichtung bei der Auswahl der Wertpapiere. Das Ergebnis muss zu Ihren finanziellen Zielen, Ihrer Risikobereitschaft und Ihrem Anlagehorizont passen.

## Good night's sleep

Diversifikation kann das Gesamtrisiko Ihrer Investition deutlich reduzieren, ohne dass Sie auf interessante Renditemöglichkeiten verzichten müssen. Das Verlustrisiko lässt sich damit nicht ausknipsen (das Risiko am Kapitalmarkt anzulegen, lässt sich nicht vollständig ausschalten) und es ist auch keine Garantie für haushohe Performance. Aber: In turbulenten Börsenzeiten sorgt sie für einen ruhigeren Schlaf. Diversifikation ist der Schlüssel dazu.



Sabine Nemeč, Dipl.-Wirtsch.-Ing.

sn@snhc.de • www.snhc.de • www.finsista.de

Auf Facebook und Instagram @sabine.nemeč

Infos zur Autorin





# Sofortige<sup>1</sup> und lang anhaltende Schmerzlinderung<sup>2,3</sup>

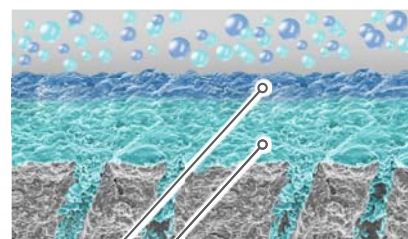
## NEU: verbesserte Säureresistenz<sup>4</sup>



### elmex<sup>®</sup> SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpasta

Einzigartige PRO-ARGIN Technologie jetzt mit Zinkphosphat

- **60.5%** sofortige<sup>1</sup> Schmerzlinderung ab der ersten Anwendung<sup>2</sup>
  - **80.5%** klinisch bestätigte Linderung der Schmerzempfindlichkeit nach 8 Wochen<sup>3</sup>
  - **Verbesserte Resistenz der Versiegelung auch bei Säureangriffen<sup>4</sup>**
  - **Überlegender** Verschluss der Dentintubuli<sup>5</sup>
- NEU: Zinkphosphat  
PRO-ARGIN Technologie



Scannen Sie hier, um mehr zu erfahren oder besuchen Sie [cpgabaprofessional.de](http://cpgabaprofessional.de) für weitere Informationen:



1 Für sofortige Schmerzlinderung bis zu 2x täglich mit der Fingerspitze auf den empfindlichen Zahn auftragen und für 1 Minute sanft einmassieren.  
 2 Nathoo S et al. J Clin Dent 2009; 20 (Spec Iss): 123–130.  
 3 Docimo R et al. J Clin Dent 2009; 20 (Spec Iss): 17–22.  
 4 Im Vergleich zur vorherigen Formel, in vitro Säurebeständigkeit nach 5 Anwendungen, Data on File, Colgate-Palmolive Technology Center (2021).  
 5 In vitro Studie, konfokale Bilder nach 5 Anwendungen im Vergleich zu einem Mitbewerber, Data on File, November 2021.



PROFESSIONAL  
— ORAL HEALTH —

# WARUM MACHEN SIE NOCH FAST ALLES SELBST?

Es geht auch anders!





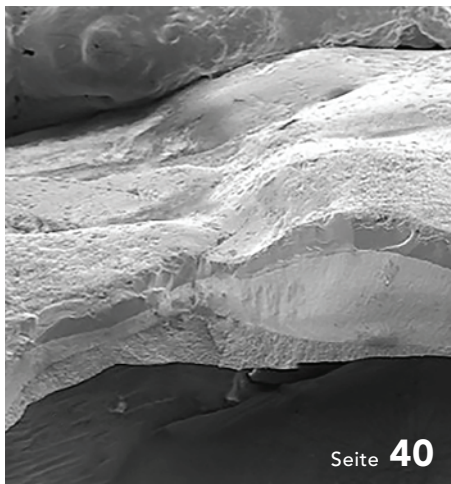
# LIEBER ÖFTER ENTSPANNT ZURÜCKLEHNEN!

Sie konzentrieren sich auf das, was Ihnen  
wichtig ist, wir kümmern uns um den Rest!



Holen Sie sich Unterstützung vom Marktführer  
in der zahnärztlichen Privatliquidation.  
0711 99373-4993 | [kontakt@dzt.de](mailto:kontakt@dzt.de)

**DZR**



© Dr. Lubauer

Seite 40

**ÜBERTRAGUNG FRAKTOGRAFISCHER ERKENNTNISSE**  
auf klinische Anwendungen



© Gregor Würfl, M.Sc.

Seite 44

Neue Wege der  
Wurzelkanal desinfektion:  
**HEDP IN DER ENDODONTIE**



© Prof. Thoenemann

Seite 50

**GAME CHANGER:**  
Adhäsivtechnik und  
Kalziumsilikatzemente

## Endodontie-Podcasts

# HÖREN UND CME-PUNKTE ERHALTEN



Dr. Tomas Lang ist ein gefragter Spezialist in der Endodontie, äußerst erfolgreich in Praxis sowie Wissenschaft, und unter anderem Präsident der Deutschen Gesellschaft für mikroinvasive Zahnmedizin DGmikro e.V. In den Fachkreisen ist der erfahrene Zahnarzt eine Koryphäe. lege artis ist daher sehr stolz, den Facharzt mit seinem beliebten Podcast „IntraDental“ für drei Folgen gewonnen zu haben. In den Podcasts untersucht

Dr. Lang, welche Vor- und Nachteile verschiedene Präparate aufweisen. Zusammen mit der Zahnärztin Friederike Kersting werfen sie spannende Fragen auf, die das Duo gemeinsam im Dialog bespricht: **In Folge 1 lüftet Dr. Lang das Geheimnis um Calciumhydroxid und verrät, wie man es anwenden und seine Wirkung voll entfalten kann.** „Ca(OH)<sub>2</sub> wird nämlich ganz regelmäßig und oft in der Endodontie verwendet“, sei „aber selten richtig vollständig verstanden“, so der Endodontologe. Im zweiten Podcast bespricht das Expertenduo die Spülprotokolle im Allgemeinen und geht dann ganz speziell auf den Effekt von EDTA ein. In der letzten Folge löst Dr. Lang das Rätsel, wie man „das wichtigste Hilfsmittel in der Endodontie“ – nämlich Natriumhypochlorit – richtig zur Wirkung bringt.

[www.legeartis.de/podcast](http://www.legeartis.de/podcast)

**6 CME-Punkte =**

Podcast von Dr. Tomas Lang  
anhören + Fragen beantworten

Übersicht zu den Folgen

- Folge 1: **Ca(OH)<sub>2</sub>** – CALCIPRO
- Folge 2: **EDTA** – CALCINASE EDTA-Lösung
- Folge 3: **NaOCl** – HISTOLITH NaOCl 1, 3, 5 %

So erhält man die CME-Punkte

1. Podcast auf [www.legeartis.de/podcast](http://www.legeartis.de/podcast) hören
2. Fragen beantworten und an Dr. Olga Bauer schicken: [o.bauer@legeartis.de](mailto:o.bauer@legeartis.de)
3. CME-Zertifikat erhalten (2 CME-Punkte/Folge)

Dr. Tomas Lang  
Infos zur Person



lege artis Pharma GmbH + Co. KG

Tel.: +49 7157 5645-0 • [www.legeartis.de](http://www.legeartis.de)

Infos zum  
Unternehmen



## Endodontie Journal 2/23

# UPDATES ZU LEITLINIEN, PRODUKTEN UND MEHR

Regelmäßiges Spülen ist im Rahmen der Wurzelkanalbehandlung essenziell, um den Kanal zu reinigen und zu desinfizieren. Worauf der Zahnarzt dabei achten sollte und welche Lösungen die höchste Wirkung erzielen, stellt Dr. Andreas Rückschloß, M.Sc. in seinem Fachbeitrag im *Endodontie Journal 2/23* dar. Wie die aktuelle Leitlinie zur Wurzelspitzenresektion dem Endodontologen im Praxisalltag hilft und in welchen Fällen es noch offene Fragen geben



kann, analysiert Dr. Ralf Wachten. Dr. Maike Jost-Mihrmeister, M.Sc. zeigt das Management eines permanenten ersten Unterkiefermolaren vom Vertucci-Typ 2, während sich Dr. Günther Stöckl im zweiten Teil seines Beitrags „Well begun is half done – Darstellung von Wurzelkanälen“ den Gesetzen und Klassifikationen zur Anatomie des Pulpakammerbodens widmet. Ergänzt wird die aktuelle Ausgabe mit einem Interview mit dem italienischen Endodontie-Experten Prof. Dr. Marco Martignoni zum Einsatz von Wurzelstiften und Füllungsmaterialien.

Das *Endodontie Journal* erscheint viermal im Jahr und bietet Lesern anhand von exklusiven Fachbeiträgen, anwenderorientierten Fallberichten, Studienergebnissen, Marktübersichten und komprimierten Produktinformationen ein fundiertes Update aus Wissenschaft, Praxis und dem Endodontie-Markt.



## Jahrbuch Endodontie 2023

# JETZT ERWERBEN UND FACHGEBIET ERKUNDEN

Mit der mittlerweile 10. Auflage des *Jahrbuch Endodontie* legt die OEMUS MEDIA AG ein umfassend aktualisiertes Kompendium zum Thema Endodontie vor und wird damit der wachsenden Bedeutung des Themas für die tägliche Praxis gerecht. Renommierte Autoren aus Wissenschaft, Praxis und Industrie widmen sich den Grundlagen sowie weiterführenden Aspekten der Zahnerhaltung und geben Tipps für den Praxisalltag. Außerdem stellen relevante Anbieter ihre Produkte und Servicekonzepte vor. Thematische Marktübersichten ermöglichen einen schnellen und aktuellen Überblick über Geräte, Materialien, Instrumente und Technologien. Präsentiert werden in diesem Zusammenhang bereits eingeführte Produkte sowie Neuentwicklungen. Zusätzlich vermittelt das *Jahrbuch Endodontie* Aktuelles und Wissenswertes zu Abrechnungs- und Rechtsfragen sowie zu Fortbildungsangeboten, Fachgesellschaften und Berufspolitik.

Das *Jahrbuch Endodontie 2023* ist zum Preis von 53 Euro (inkl. MwSt., zzgl. Versand) im Onlineshop unter [www.oemus-shop.de](http://www.oemus-shop.de) erhältlich oder per Mail an Jenny Panke ([j.panke@oemus-media.de](mailto:j.panke@oemus-media.de)) bestellbar.

OEMUS MEDIA AG  
[www.oemus.com](http://www.oemus.com)



## FRAKTOGRAFISCHER ERKENNTNISSE

auf klinische Anwendungen

**FRAKTOGRAFIE?** Dahinter verbirgt sich die analytische Auswertung von Bruchflächen.



Ein Beitrag von Dr. Julia Lubauer

**FACHBEITRAG** /// Der Aphorismus, dass man aus Misserfolgen am meisten lernt, wird auch in der zahnärztlichen Praxis zur Realität. Das Versagen von Vollkeramikrestorationen ist einer dieser Rückschläge und frustriert alle Beteiligten: den Zahnarzt, den Zahntechniker, den Hersteller und den Patienten. Diese Enttäuschung rührt nicht nur von der Erwartung an eine langlebige Restauration her, sondern auch von der Unkenntnis über die Ursachen, die zu einem Bruch führen. Hier wird ein Instrumentarium vorgestellt und erörtert, das zur Klärung der meisten Frakturursachen beiträgt, nämlich die Untersuchung von Bruchflächen – auch Fraktografie genannt. Abschließend werden einige Empfehlungen gegeben, die auf einer langjährigen Erfahrung mit der forensischen Methode der Fraktografie von in vivo gebrochenen keramischen Zahnrestorationen beruhen und dazu beitragen können, ein vorzeitiges Versagen von Zahnersatz zu vermeiden.

Infos zur Autorin



### Fallbericht: Ausgangssituation

Ein 57-jähriger männlicher Patient stellte sich in der Hochschulambulanz der Klinik für Zahnerhaltung und Parodontologie am Universitätsklinikum Erlangen vor und berichtete über eine gebrochene Krone, die vor etwa sieben Jahren eingesetzt worden war. Das Fragment wurde vom Patienten in einem geschlossenen Behältnis aufbewahrt und zur Begutachtung vorgelegt. Als klinisches Szenario bei Erstvorstellung zeigte sich ein endständiger, für eine Krone präparierter Zahnstumpf mit positiven Vitalitätszeichen (Abb. 1a). Röntgenologisch konnten apikale Entzündungsprozesse ausgeschlossen werden. Auf dem präparierten Zahn war ein Rest eines zahnfarbenen Materials zurückgeblieben, das nicht das Gegenstück des frakturierten Fragments ergänzte. Vermutlich handelte es sich hierbei um Überreste einer provisorischen Versorgung, die nach dem ersten Frakturereignis angefertigt wurde. Das ursprüngliche Kronenfragment wurde nach einer zweistündigen Reinigung mit NaOCl zur Beseitigung aller organischen Verunreinigungen in Auf- und Durchlicht fotografiert (Abb. 1b), wobei sich in der Mitte ein Riss zeigte, der von der Frakturfläche nach mesial verlief. Von der Lateralfäche aus betrachtet erstreckte sich dieser Riss von der dem Kronenlumen zugewandten Oberfläche bis zur Okklusal-

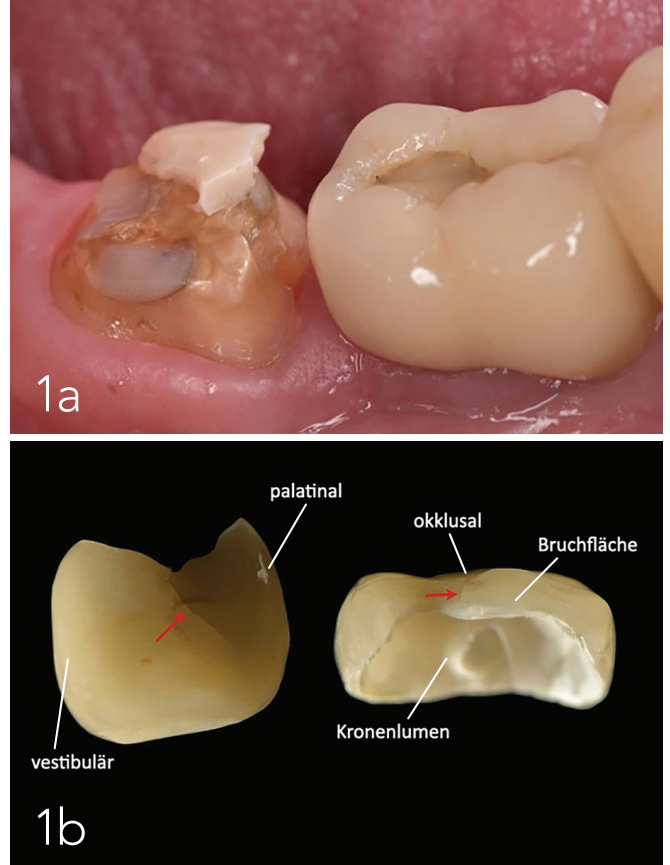
Literatur



fläche (rote Pfeile in Abb. 1b). Bei der Betrachtung unter dem Operationsmikroskop schien der Querschnitt der Krone aus drei verschiedenen Materialschichten zu bestehen, was durch die unterschiedlichen Farben, den Glanz und die Oberflächenrauigkeit deutlich wurde. Obwohl dieser Fall einfach durch die Betrachtung des klinischen Szenarios und des Fragments unter dem Lichtmikroskop hinreichend gut lösbar wäre, können zusätzliche Informationen wie die Materialklasse und der Rissprung durch die höheren Vergrößerungen, die ein Rasterelektronenmikroskop bietet, gewonnen werden.

### Fraktografie

Als Vorbereitung für weitere Untersuchungen wurde die Keramikkrone mittels Kohlenstoffkleber auf einen Metallträger befestigt und mit einer nanometrischen Goldschicht besputtert. Eine Aufnahme des Fragments unter dem Rasterelektronenmikroskop ist Abbildung 2a zu entnehmen, wobei vergrößerte Bildausschnitte in Abbildung 2b und c detaillierte Bereiche von Interesse wiedergeben. Dabei sind drei Schichten unterschiedlichen Materials zu identifizieren: Die okklusale, dunkel erscheinende Schicht besteht aus reinem Glas, höchstwahrscheinlich aus einer Glasur; das Material im Kronenlumen weist die übliche Mikrostruktur eines Befestigungskomposits auf; das Material in der Mitte zeigt das typische Aussehen von Lithiumdisilikat-Kristallen ( $\text{Li}_2\text{Si}_2\text{O}_5$ ), einem Schichtsilikat, das aus gestapelten, länglichen, gewellten  $\text{SiO}_4$ -Kristalliten besteht (Abb. 2c), eingebettet in eine Glasmatrix. Anhand des Maßstabs in Abbildung 2a und b kann man deutlich erkennen, dass die Dicke der einzelnen Materialschichten über den gesamten Querschnitt der Krone ungleichmäßig ist: Im Zentrum, wo sich der Riss befindet, weist die Lithiumdisilikat-Glaskeramik nur etwa eine Schichtstärke von 0,2 mm auf, während die schwache Glasur und das Befestigungskomposit in ihrer Dicke erhebliche Ausmaße annehmen. Der dünnste Bereich einer Keramikkrone konzentriert die mechanische Spannung unterhalb des Belastungspunkts auf ein Maximum, was in diesem Fall durch die ausgeprägte Schichtstärke des wenig steifen, nachgiebigen



**Abb. 1a und b:** a) Präparierter Zahn 47 mit verbliebenen Resten einer provisorischen Versorgung und b) Kronenfragment mit Sicht auf die Okklusalfäche und die Bruchfläche (rote Pfeile = Rissverlauf).

ANZEIGE



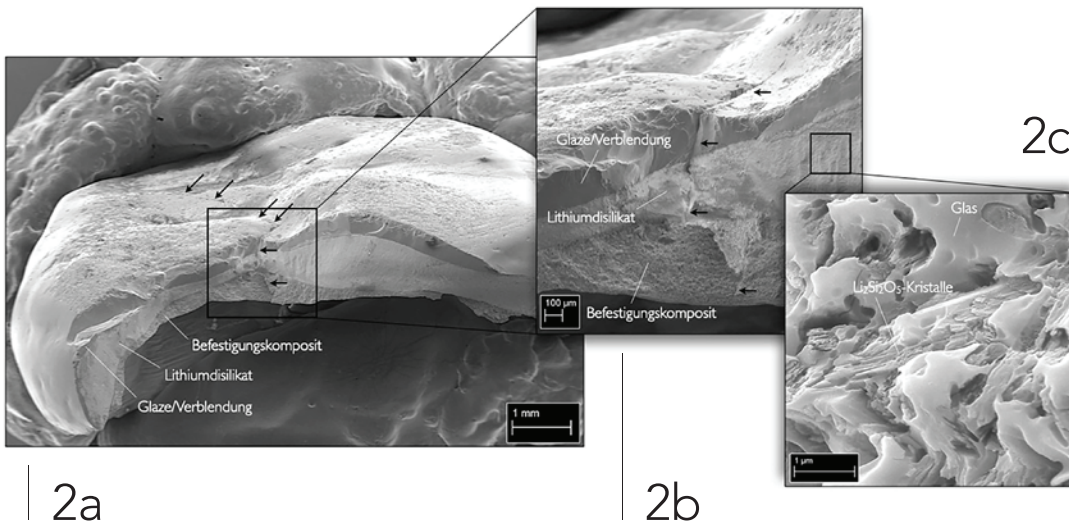
## Deckel auf – Spritze aufziehen – fertig!

### SPÜLEN MIT ESD-SYSTEM

- ✓ **Einfach, sicher & direkt**  
 Aufziehen (ESD) mittels Luer-/Luer-Lock-Spritzen
- ✓ **Hygienisch, sparsam & wirtschaftlich**  
 Keine Flecken durch Verschütten, nahezu ohne Produktverlust
- ✓ **In jede Flasche integriert**  
 Keine umständliche Installation nötig







**Abb. 2a–c:** Rasterelektronenmikroskopische Aufnahmen von der Bruchfläche des Kronenfragments a) in der Übersicht, in Detailaufnahme b) im Bereich des Rissursprungs und c) aus mikroskopischer, kristallografischer Ebene.

→ Befestigungskomposit begünstigt wurde. Damit könnte eine schwache Verbindung zwischen Befestigungskomposit und Zahn zur Schwächung des gesamten Systems beigetragen haben. Der Bruch entstand an der Oberfläche der Lithiumdisilikat-Glaskeramik im Kronenlumen – eben nicht auf der okkludierenden Kaufläche – und bahnte zeitgleich seinen Weg durch die angrenzenden Schichten. Es bleibt ein Rätsel, warum diese Krone mit einem gefährlich dünnen Querschnitt, der ein übermäßiges Platzangebot für Zement und Glasur zulässt, so mangelhaft konstruiert war.

## Question & Answer

## Lernen Sie unsere Autorin kennen!



DR. JULIA LUBAUER

Question & Answer

**1** Frau Dr. Lubauer, Sie haben 2021 den DGZ-Publikationspreis für Ihre Studie „Grasping the Lithium hype: Insights into modern dental Lithium Silicate glassceramics“ (Dent Mater 2022, 38:318–332) gewonnen – können Sie uns die zentrale Fragestellung erläutern, der sie nachgegangen sind.

Heutzutage wird die Zahnmedizin regelrecht überflutet von neuartigen Restaurationsmaterialien wie zum Beispiel dentalen Lithiumdisilikat-Glaskeramiken, was Zahnärzte vor die Herausforderung stellt, das richtige keramische Material für jeden spezifischen klinischen Fall herauszufiltern. Dies sollte keine blinde Wahl sein, wobei sich der Praktiker nicht ausschließlich auf die Entscheidung des Zahntechnikers oder auf Empfehlungen des Herstellers verlassen sollte. Durch die Untersuchung geläufiger, auf dem Markt erhältlicher Glaskeramiken auf Lithiumbasis hinsichtlich ihrer Glaszusammensetzung, kristallinen Struktur, physikalischen Eigenschaften und mechanischen Leistung bietet dieser Beitrag erste Anhaltspunkte, diese Aufgabe zu meistern. Er sensibilisiert dafür, dass die Produkte nicht identisch sind, obwohl sie seitens der Industrie mit demselben Namen bezeichnet werden. Es gibt erhebliche Leistungsunterschiede, die sich in der klinischen Lebensdauer widerspiegeln – daher sollte die Materialauswahl meiner Ansicht nach eine fundierte Entscheidung sein.

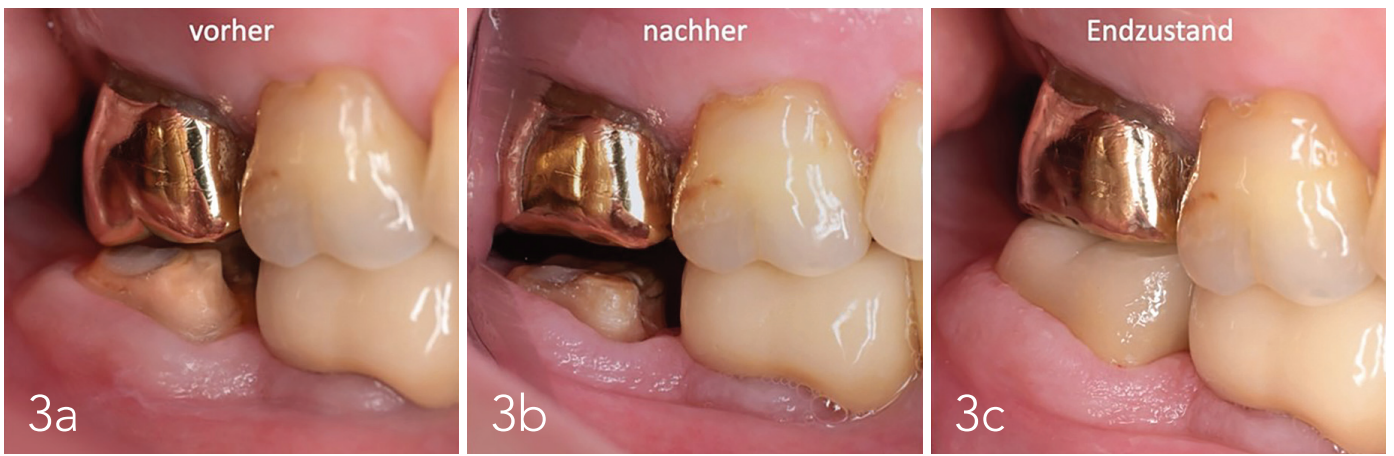
**3** Was hat Sie bewogen, an der Uni zu bleiben und nicht in die Niederlassung zu gehen?

Die Verbindung aus Forschung, Klinik und Lehre bietet einen spannenden, abwechslungsreichen Arbeitsalltag mit der Möglichkeit stetiger Weiterentwicklung und zwischenmenschlichen Austauschs. Während wissenschaftliches Arbeiten einerseits dazu beitragen kann, durch neue Forschungsergebnisse – wenn auch in kleinen Schritten – das Fachgebiet voranzubringen, erlaubt es andererseits eine evidenzbasierte Behandlung von Patienten am Puls der Zeit, wobei besonders der Zahnerhalt auch in komplexen, anspruchsvollen Fällen eine positive Herausforderung darstellt. Zudem motiviert mich die Ausbildung der Studierenden, denen ich viele gute Erfahrungen kombiniert mit Wissen und Spaß am Beruf mitgeben möchte.

**2** Sie sind am Uniklinikum Erlangen in der Abteilung Zahnerhaltung tätig – was macht die aktuelle Forschung an Ihrem Standort aus?

Unter der Leitung von Prof. Dr. Kerstin Galler arbeiten wir in der Zahnklinik 1 – Zahnerhaltung und Parodontologie daran, unsere Forschungsschwerpunkte so auszurichten, dass sie die Belange der Zahnerhaltung von zwei Seiten her beleuchten: Dies betrifft einerseits den renommierten, werkstoffwissenschaftlichen Forschungshintergrund, zum Beispiel durch das Design neuer Materialzusammensetzungen und biomimetisch strukturierter Glaskeramiken. Andererseits wird derzeit ein neuer Forschungsbereich mit Laboren für Zellkultur und Molekularbiologie etabliert, um die Bereiche der Schmerzforschung, Immunologie und Regeneration in der Oralen Medizin voranzutreiben.





**Abb. 3a–c:** a) Ausgangssituation der ursprünglichen Präparation, b) finale Präparation vor der Neuversorgung mit ausreichend okklusalem Raum und c) adhäsiv befestigte Vollkeramikkrone in situ.

### Vorgehensweise

Die Herausforderung bestand darin, die Vitalität des Pfeilerzahns nicht durch weiteren Zahnhartsubstanzabtrag zu gefährden, die biologische Breite einzuhalten und dennoch eine ausreichende Stumpfhöhe zu generieren. Deshalb wurde okklusal Platz geschaffen, indem die antagonistische, aufgrund einer Trepanationsöffnung bereits geschädigte Goldkrone durch Einschleifen und Politur reduziert wurde. Im Vergleich zur klinischen Ausgangssituation konnte so ein okklusaler Raum von mehr als 1,0 mm (die von der Leitlinie der DGPro und DGZMK empfohlene Mindestkeramiksichtstärke) gewonnen werden (Abb. 3a und b). Zusätzliche, mechanische Stabilität wurde durch das Platzieren der Präparationsgrenze in subgingivale Bereiche und das Anlegen paralleler Wände forciert. In Hinblick auf die beobachtete, geschädigte Okklusalfäche der Krone und der Bruxismus-Anamnese des Patienten wurde eine Krone aus einer gepressten Lithiumdisilikat-Glaskeramik aufgrund ihrer höheren Bruchzähigkeit angefertigt, die einen minimalen Spalt für das Befestigungskomposit und eine dünne Glasurschicht aufwies.

### Schlussfolgerung

Obwohl bei Auswertung komplizierter Frakturen die Hilfe eines Rasterelektronenmikroskops erforderlich sein kann, lassen sich einfache Fälle durch die Inspektion von Frakturfragmenten unter einem Operationsmikroskop und unter Berücksichtigung grundlegender, mechanischer Kenntnisse lösen. Fehlerhafte Konstruktionen, wie zum Beispiel konische Ränder und zu dünne, okklusale Querschnitte (wie in diesem klinischen Fall) sowie Schleifschäden bei mangelhafter Politur – sei es durch Anpassung der Okklusions- bzw. Artikulationskontakte oder des Kronenlumens – haben sich in unseren fraktografischen Analysen gebrochener Keramikrestorationen als Hauptursachen für ein vorzeitiges Versagen der Versorgung herausgestellt.

Bilder: © Dr. Lubauer

ANZEIGE

**FACH  
DENTAL  
SÜDWEST**

13. – 14.10.2023  
MESSE STUTTGART

**Seien Sie dabei!**  
[www.fachdental-suedwest.de](http://www.fachdental-suedwest.de)



**GREEN  
DENTAL  
AWARD**

**Verleihung  
im Sonderbereich  
GREEN LAB!**

# NEUE WEGE DER WURZELKANALDESINFEKTION HEDP

## in der Endodontie

Ein Beitrag von Gregor Würfl, M.Sc.

Literatur



**ANWENDERBERICHT** /// Der Gebrauch von Etidronsäure (HEDP) in der Endodontie ermöglicht eine effektivere Reinigung und Desinfektion der Wurzelkanäle. Der folgende Anwenderbericht zeigt, wie durch die Kombination von HEDP mit Natriumhypochlorit (NaOCl) eine gewebsauflösende, desinfizierende und entkalkende Lösung entsteht, die den Smearlayer effizient entfernt und das Wurzelkanalsystem von Bakterien und infiziertem Dentin befreit.

### Einleitung

Für eine erfolgreiche endodontische Therapie sind verschiedene Behandlungsschritte notwendig. Da der Entfernung von organischem Gewebe und des Biofilms sowie der Desinfektion des Wurzelkanalsystems eine entscheidende Rolle zukommen, soll dieser Aspekt hier näher betrachtet werden.

## Das Dual Rinse™ kontinuierliche Reinigungs- und Konditionierungskonzept – Eine Lösung ist die Lösung!

Schritt	Vorbereitung (Assistenz)	Zugang	Kanäle eröffnen	Instrumentierung
Dos	Direkt vor Gebrauch mischen	Zugangskavität fluten	Durch Lösung arbeiten	Durch Lösung arbeiten
Kanüle	—	Kurz oder lang (Metall)	Kurz oder lang (Metall)	Lang (Metall oder Polyisopren)
				
Haupteffekt	Kombinierte Lösung	Zeigt Kanaleingänge	Reinigt koronal	Reduziert Debris und Biofilm
Volumen	10–20 ml pro Behandlung	1–2 ml	1–2 ml	0,5 ml pro Kanal/Instrument

## Anforderungen an Spüllösungen in der Endodontie

Spüllösungen in der endodontischen Behandlung müssen zum einen das Wurzelkanalsystem von organischem Gewebe möglichst vollständig befreien, um den Mikroorganismen das Substrat zu entziehen, welches ihnen als Ernährungsgrundlage dient. Zum anderen muss das Mikrobiom, welches den Wurzelkanal besiedelt, zerstört oder inaktiviert werden. Der im Rahmen der mechanischen Aufbereitung entstandene Smearlayer und sämtliche anorganischen Stoffe müssen entfernt werden, um Dentintubuli und zusätzliche Kanalstrukturen wie z. B. Isthmen reinigen zu können. Außerdem ist ein geringes Risiko für Nebenwirkungen erforderlich.<sup>4</sup> In der Endodontie wird Natriumhypochlorit (NaOCl) als Standardspüllösung in Konzentrationen von 1 bis 5,25 Prozent eingesetzt. Erste Anwendungen wurden bereits 1920 beschrieben.<sup>5</sup> NaOCl zeigt eine hervorragende Wirkung bei der Auflösung von organischem Gewebe und weist zusätzlich auch sehr gute antibakterielle Eigenschaften auf. Die gewebslösende Wirkung verbessert sich mit zunehmender Konzentration. Allerdings steigt damit auch das Risiko von unerwünschten Nebenwirkungen und die Stabilität der Lösung sinkt. Klinisch ist es aus den genannten Gründen sinnvoll, NaOCl in einer Konzentration von 1 bis 3 Prozent anzuwenden und dafür die Spülmenge und die Dauer der Exposition während der Behandlung zu erhöhen.<sup>4,6</sup> NaOCl wird in Kontakt mit organischem Gewebe inaktiviert, sodass ein ständiger Austausch im Wurzelkanal stattfinden muss. Empfohlen wird eine Spülung der Wurzelkanäle nach jeder Feilanwendung mit 1 bis 3 ml NaOCl pro Kanal. Je nach Zahn und Anzahl der Kanäle kann so eine Menge von 20 bis 60 ml pro Sitzung anfallen. Bei der Aufbereitung der Wurzelkanäle ist darauf zu achten, dass durch das mit Spüllösung geflutete Pulpenkavum hindurchinstrumentiert wird. Dies reduziert den Stress auf die Instrumente und die Akkumulation von Smearlayer und Debris.<sup>7</sup>



HEDP stellt eine interessante Alternative für alle Zahnärzte dar, unabhängig von [...] der Komplexität des einzelnen Behandlungsfalls.

Abschluss-Spülung\*

Agitieren oder aktivieren

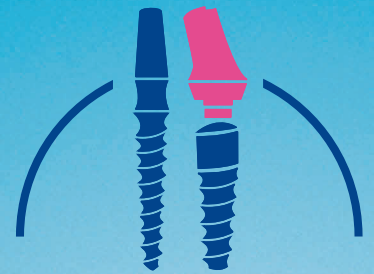
— (Schall, US oder Laser)



Reinigung/Konditionierung

1–2 ml pro Kanal

\*Wichtig: Die Behandlung ist beendet, wenn der Champagner-test negativ ist, d. h. nach dem Aktivieren/Agitieren der Lösung keine Blasen mehr entstehen.



**KSI Bauer-Schraube**

**Das Original**

**Über 30 Jahre Langzeiterfolg**



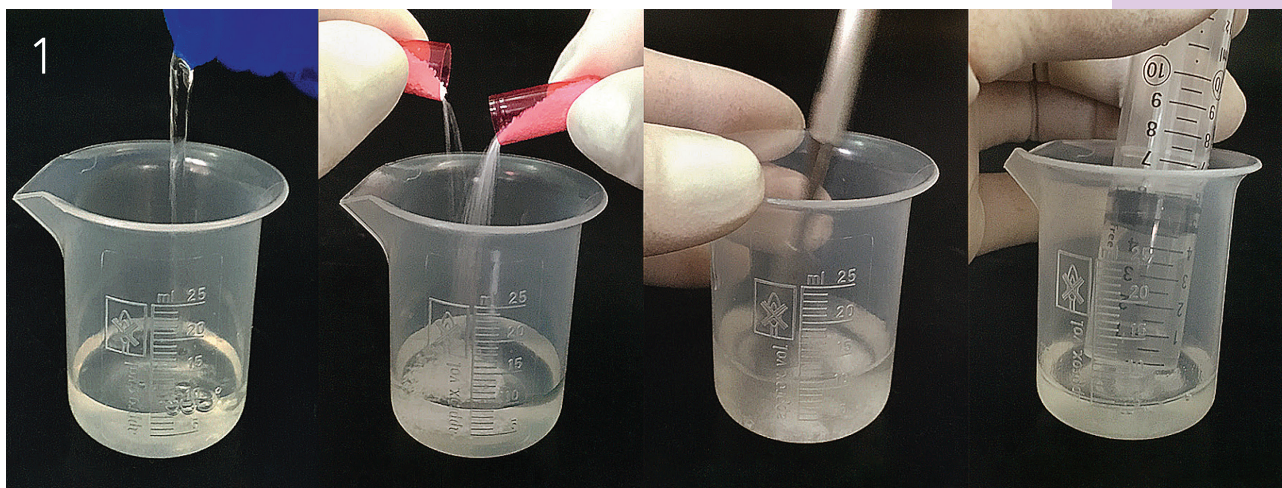
- sofortige Belastung durch selbstschneidendes Kompressionsgewinde
- minimalinvasives Vorgehen bei transgingivaler Implantation
- kein Microspalt dank Einteiligkeit
- preiswert durch überschaubares Instrumentarium

**Das KSI-Implantologen Team freut sich auf Ihre Anfrage!**

**K.S.I. Bauer-Schraube GmbH**  
Eleonorenring 14 · D-61231 Bad Nauheim

Tel. 06032/31912 · Fax 06032/4507  
E-Mail: [info@ksi-bauer-schraube.de](mailto:info@ksi-bauer-schraube.de)  
[www.ksi-bauer-schraube.de](http://www.ksi-bauer-schraube.de)





### Entfernung des Smearlayers

Bakterien besiedeln neben den Hauptkanälen auch Nebenkäule, Isthmen und die Dentintubuli. Der Smearlayer führt zu einer Art Schutzwall für diese Keime, die sich so der Lyse durch NaOCl entziehen. Da eine mechanische Bearbeitung der Nebenstrukturen bisher nicht möglich ist, kommt der chemischen Wirkung der Spüllösung gerade in diesen Bereichen eine entscheidende Bedeutung zu. Außerdem führt die Entfernung der Schmierschicht zu einer besseren Abdichtung der Wurzelkanäle und deren Nebenstrukturen bei der Wurzelkanalfüllung. Die Entfernung des Smearlayers erfolgt klassischerweise mit 17-prozentiger Ethylendiamintetraessigsäure (EDTA) oder mit 10-prozentiger Zitronensäure. Beide Lösungen inaktivieren NaOCl, weshalb eine Wechselspülung während der Aufbereitung nicht empfohlen wird. Dadurch kann es gerade in größeren Nebenkäulen oder Isthmen zu einer verstärkten Ansammlung von Debris und damit auch von Bakterien und infiziertem Dentin kommen, was unter Umständen zu einem Misserfolg der endodontischen Therapie führt.<sup>8,9</sup>



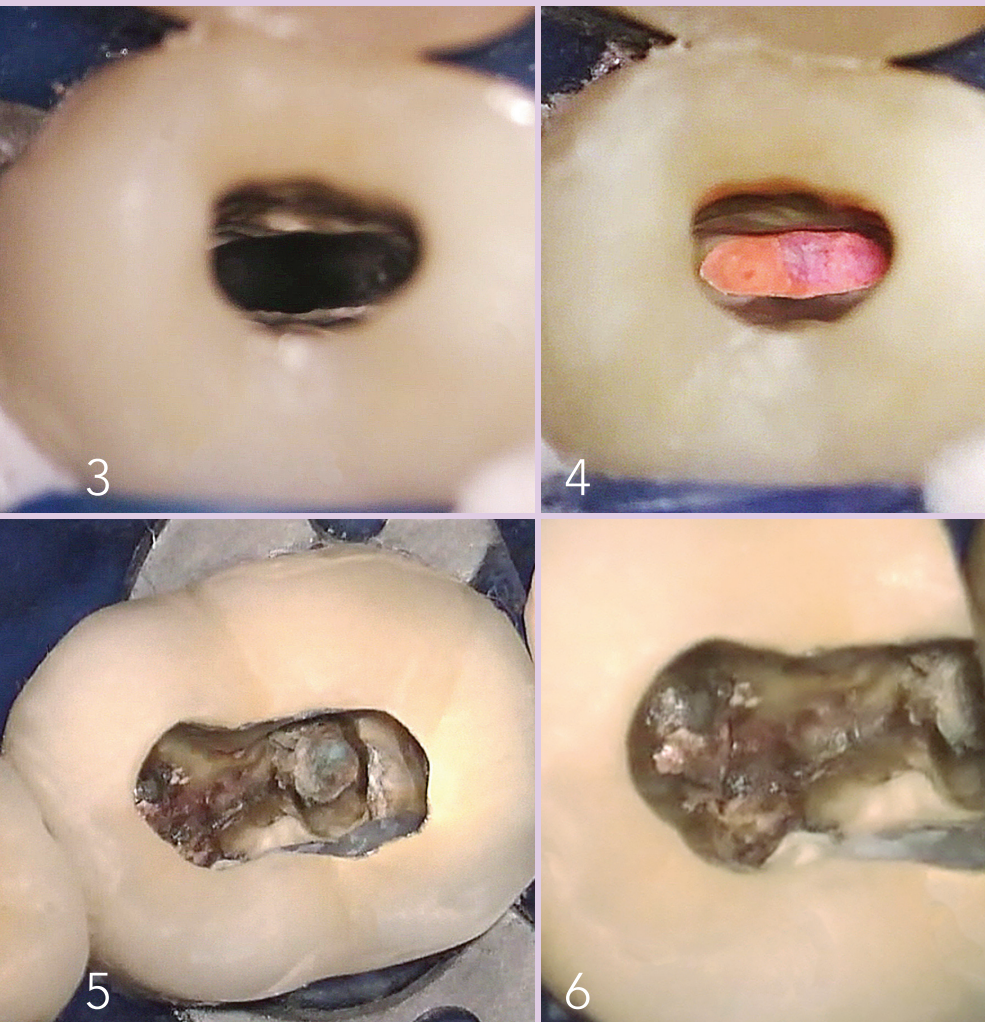
### Anwendung von HEDP

Eine alternative Möglichkeit zur Entfernung des Smearlayers besteht in der Anwendung von HEDP (Hydroxyethyliden-Diphosphonat) beziehungsweise dessen Salz, dem Etidronat (Tabelle, Seite 44/45). Es handelt sich hierbei um ein stickstoff-freies Bisphosphonat, welches beispielsweise in Spülmaschinen-Tabs und Seifen zur Anwendung kommt. HEDP ist ein Komplexbildner oder Chelator, der wie EDTA zweiwertige Metallionen bindet, in diesem Fall  $Ca^{2+}$ . HEDP wird vorportioniert in Kapseln geliefert (Dual Rinse® HEDP, Medcem). Die Herstellung der kombinierten Spüllösung zur alleinigen Anwendung erfolgt klinisch einfach, indem 10 ml NaOCl mit dem Inhalt einer Kapsel HEDP angemischt werden (Abb. 1). Der Mischprozess, nach dem das HEDP vollständig gelöst sein muss, dauert zwischen ein und zwei Minuten. Damit erhält man eine gewebsauflösende, desinfizierende und entkalkende NaOCl-Lösung. Die kombinierte NaOCl/HEDP-Lösung ist für etwa eine Stunde stabil und sollte deshalb erst direkt vor der endodontischen Behandlung hergestellt werden.

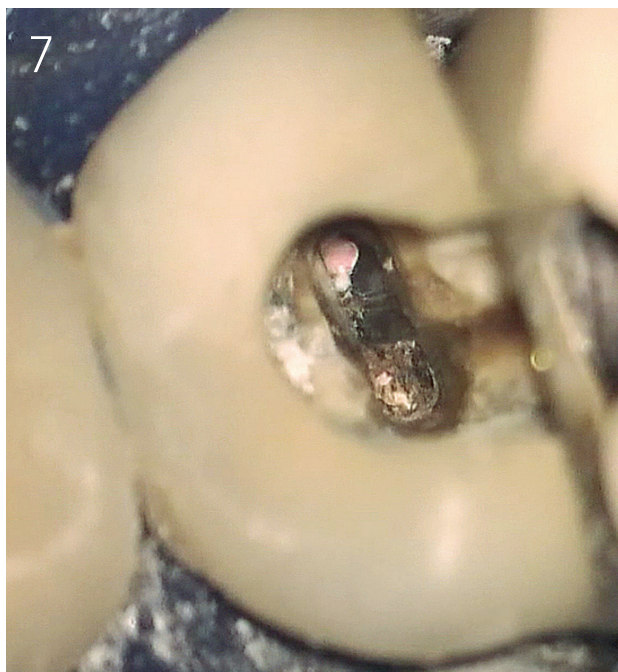
### Worin liegen die Vorteile in der Anwendung?

Die Stärke im klinischen Einsatz liegt in der gleichzeitig entkalkenden und desinfizierenden Wirkung mit nur einer Spüllösung. Durch die sofortige Auflösung von Debris kommt es erst gar nicht zu dessen Einlagerung in Sekundärstrukturen. Während der gesamten mechanischen Aufbereitung findet eine permanente Lyse des organischen Gewebes und des Biofilms statt (Abb. 2–9). Studien haben gezeigt, dass eine Kombination aus NaOCl und HEDP infiziertes Dentin besser desinfiziert als NaOCl alleine.<sup>9,10</sup>





Im Rahmen einer Revisionstherapie stellt die zügige und effiziente Reinigung des infizierten Wurzelkanalsystems nochmals höhere Anforderungen. Hierbei kann der Transport von infiziertem Gewebe, aber auch von altem Wurzelfüllmaterial in schwer erreichbare Kanalabschnitte den Erfolg der Behandlung negativ beeinflussen. Bei der Anwendung von HEDP zeigt sich eine effiziente Entfernung von Fremdmaterial und Debris aus dem Kanalsystem. Diese Eigenschaft erleichtert zusätzlich das Auffinden von verkalkten oder noch nicht behandelten Kanälen deutlich. Die mild entkalkende Wirkung führt zu einer optimalen Konditionierung des Dentins vor der Wurzelfüllung. Biokeramische oder epoxidharzbasierte Sealer können an HEDP-vorbehandeltem Dentin besser haften als an Dentin, welches nur mit NaOCl gespült wurde.<sup>11</sup>



# cube

Zahn der Zukunft®

## Ästhetik ohne Kompromisse.

aesthetic-line yellow-warm



aesthetic-line blue-cold



Über 430 Zirkonoxid-Varianten für alle zahntechnischen Indikationen!  
Zwei Ästhetik-Linien für alle Ansprüche!  
Hochleistungskeramiken von Europas größtem Hersteller von dentalem Zirkonoxid.  
**Die Qualitätsgarantie: »Made in Germany«**



[www.dentaldirekt.de/de/dd-journal/yellow-warm-cold-blue-welcher-typ-bist-du](http://www.dentaldirekt.de/de/dd-journal/yellow-warm-cold-blue-welcher-typ-bist-du)

Dental Direkt GmbH  
Tel: +49 5225 86319-0  
E-Mail: [info@dentaldirekt.de](mailto:info@dentaldirekt.de)  
[www.dentaldirekt.de](http://www.dentaldirekt.de)

**Dental  
Direkt**





Die ungekürzte Version des Beitrags gibt's **online**.

WWW



Welche Änderungen im Behandlungsablauf ergeben sich durch die Anwendung von HEDP?

In der Literatur wird immer wieder auf die höhere Wirksamkeit von erwärmtem NaOCl hingewiesen. Inwiefern dies im klinischen Alltag tatsächlich eine entscheidende Rolle spielt, konnte bisher nicht gezeigt werden. NaOCl, in dem HEDP in Lösung gebracht wurde, darf nicht erwärmt werden, da die Reaktivität der Komponenten dazu führt, dass die Lösung für die Dauer der Anwendung nicht ausreichend stabil bleibt.<sup>12</sup>

#### Zusammenfassung

Mit HEDP steht in Kombination mit NaOCl eine Lösung zur Verfügung, die alle derzeitigen Anforderungen, die an endodontische Spüllösungen gestellt werden, erfüllt. Sie ist in der Lage, organisches Gewebe und Biofilm sowie Debris effizient aus dem Wurzelkanalsystem zu entfernen. Gleichzeitig reduziert sie unerwünschte Ereignisse wie die übermäßige Schädigung der Dentinstruktur oder das Auftreten von Blutungen aus der periapikalen Region oder aus Perforationen. Auch wenn HEDP im Vergleich zu EDTA oder Zitronensäure etwas mehr Investition im Einkauf bedeutet, ist dieser Faktor im Rahmen der Gesamtkosten einer endodontischen Therapie zu vernachlässigen. HEDP stellt eine interessante Alternative für alle Zahnärzte dar, unabhängig von einer Spezialisierung oder der Komplexität des einzelnen Behandlungsfalls.

Bilder: © Gregor Würfl, M.Sc.

ANZEIGE



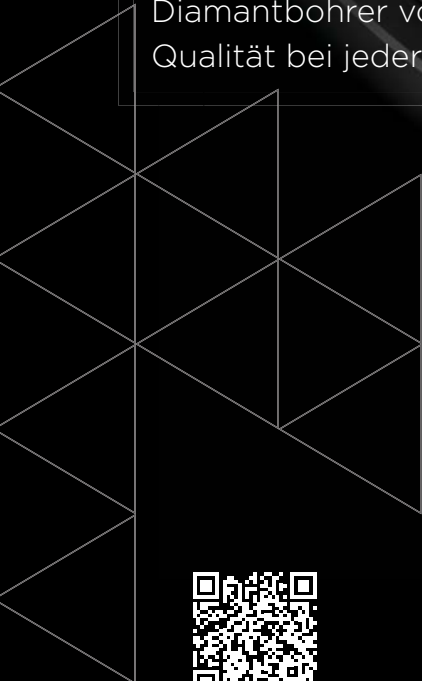


leistungsstark einfach hochtourig



# Mit Highspeed- Performance zum Behandlungserfolg

Diamantbohrer von Mani: exzellente  
Qualität bei jeder Umdrehung



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



**MANI**

# GAME

## Adhäsivtechnik und hydraulische Kalziumsilikatzemente

# CHANGERS

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

**INTERVIEW** /// Was hat sich in der Zahnerhaltung und Endodontologie in den vergangenen Jahrzehnten getan? Einer solchen Frage kann sich nur ein langjähriger und erfahrener Experte nähern – wir konnten Prof. Dr. Birger M. Thonemann für einen fundierten Blick zurück und einen Ausblick auf zukünftige Entwicklungen in beiden Bereichen gewinnen. Zugleich erläutert der niedergelassene Zahnarzt und apl. Professor der Universität Regensburg seine veränderte Herangehensweise an drei Fälle zu verschiedenen Zeiten.

**Prof. Thonemann, welche zentralen Fachentwicklungen haben Sie während Ihrer Laufbahn erlebt und welche Gamechanger waren dabei für Ihre Arbeit besonders von Bedeutung?**

Wenn Sie mich fragen, welche Weiterentwicklungen in den 40 Jahren nach Beginn meines Studiums meine tagtägliche Arbeit als Zahnarzt am meisten beeinflusst und vor allem die Grenzen der Restaurativen Zahnheilkunde verschoben haben, steht für mich die Weiterentwicklung der Adhäsivtechnik mit all ihren Facetten an erster Stelle. In der Zahnerhaltung im Gesamtkonzept ist dies natürlich im Kontext mit den Fortschritten und der Entwicklung im Bereich der Prophylaxe und Prävention zu sehen. Deren Einfluss hat in den letzten Jahrzehnten zu einem veränderten Gesundheitsbewusstsein und einer Verbesserung der Zahngesundheit in der Bevölkerung geführt. Dies geht einher mit dem Wunsch der Patienten, die eigenen Zähne möglichst langfristig zu erhalten. Wenn es jedoch trotz aller Bemühungen zu einer Erkrankung des Zahnes gekommen ist, erlaubt die Adhäsivtechnik eine minimalinvasive Versorgung mit maximalem Erhalt der Zahnhartsubstanzen. Gleichzeitig ermöglicht sie bei ausgedehnten Defekten eine Erweiterung der Indikationsbreite für Komposite und Keramiken bei der Restauration von Zähnen, die früher schnell durch zahnhartsubstanzfordernde Überkronungen versorgt wurden.

Literatur



Auch im Rahmen der endodontischen Therapie spielt die Adhäsivtechnik von Alpha (bakteriendichte, endodontische Aufbaufüllung) bis Omega (Stiftaufbau und adhäsiv befestigte Teilkrone bzw. Krone) eine Schlüsselrolle. Daneben aber ist eine moderne endodontische Behandlung nicht ohne die zahlreichen Weiterentwicklungen im Bereich der Hilfsmittel, Instrumente und Materialien, die zum Teil nicht nur die endodontische Therapie richtungsweisend verändert haben, denkbar. Heute kann ich mir Restaurative Zahnmedizin und besonders endodontische Behandlungen ohne den breiten Einsatz von Lupenbrillen und ohne OP-Mikroskop nicht mehr vorstellen. Unter der Maßgabe „you can only treat what you can see“ (S. Kim 1995) hat die Verwendung des OP-Mikroskopes in der endodontischen Behandlung das Spektrum der Erhaltungsmöglichkeiten endodontisch kompromittierter Zähne signifikant erweitert. Natürlich maßgeblich unterstützt von der Weiterentwicklung der technischen Möglich-

keiten, wie zum Beispiel der maschinellen Aufbereitung, der Verfügbarkeit von NiTi-Instrumenten und dem gezielten Einsatz chemomechanischer Aufbereitungsprotokolle.

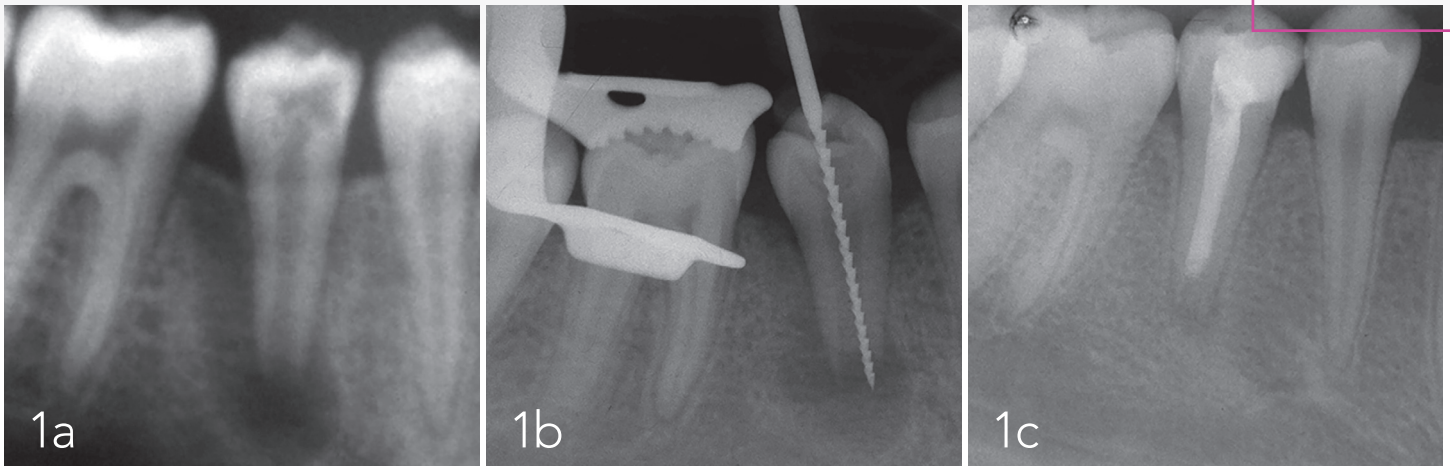
#### Wie ordnen Sie biologisch orientierte Therapieansätze in der Endodontie ein?

In Bezug auf endodontische Therapeutika stellt für mich insbesondere die Einführung wasserbasierter Kalziumsilikat-zemente – „Hydraulic Calciumsilicate Cements“, MTA und ähnlicher Materialien – in der restaurativen und regenerativen Therapie einen zentralen Entwicklungsschritt dar. Dies könnte man als den Beginn eines Paradigmenwechsels von einer mechanistischen zu einer biologisch orientierten Behandlungsweise bezeichnen. Das möchte ich an drei konkreten Fällen kurz erläutern, die ich Mitte der 1990er-, Ende der frühen 2000er- und Mitte der 2010er-Jahre behandelte.

## FALL 1

### Mitte der 1990er-Jahre

Im ersten Fall (Abb. 1a–d) handelt es sich um die Therapie eines Prämolaren mit nicht abgeschlossenem Wurzelwachstum bei akuter Exazerbation (Endo-Paro-Läsion). Damals habe ich über Monate mit wiederholten Kalziumhydroxideinlagen behandelt, um eine Apexifikation zu induzieren und eine suffiziente Wurzelkanalfüllung zu ermöglichen ...

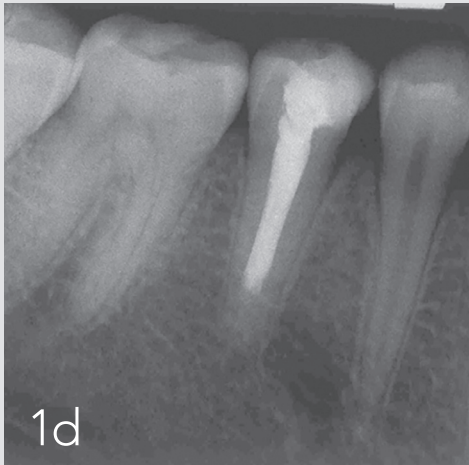


**Abb. 1a:** 45 apikale Osteolyse (Endo-Paro-Läsion) bei nicht abgeschlossenem Wurzelwachstum (Ausschnitt aus Orthopantomogramm). **Abb. 1b:** Röntgenmessaufnahme an Zahn 45. **Abb. 1c:** Wurzelkanalfüllung mit Guttapercha und AH26 nach Kalziumhydroxideinlagen (Wechsel alle fünf bis sechs Wochen für zwölf Monate wegen Blutung bei offenem Apex); man erkennt die weitere Verlängerung der Wurzel sowie die erfolgte Apexifikation.



# FALL 1

Mitte der 1990er-Jahre



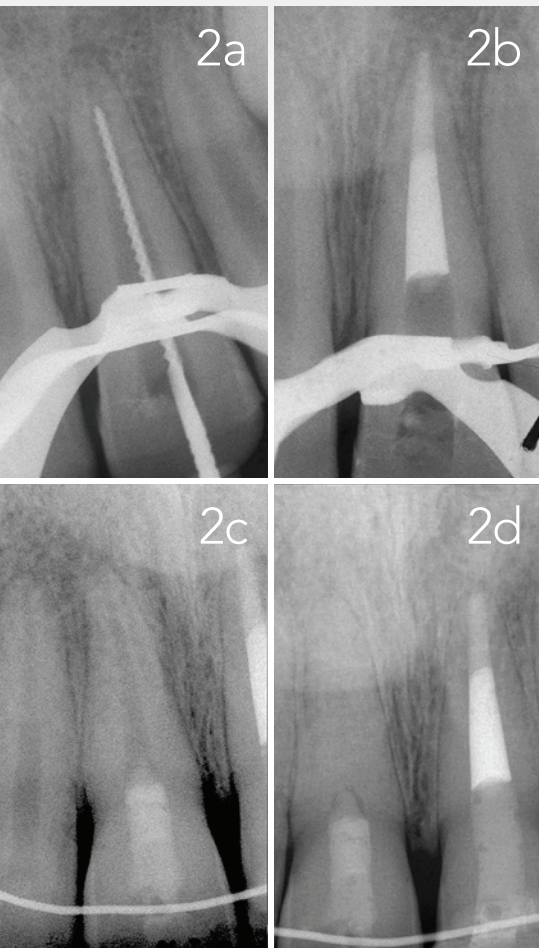
... Diese langfristigen Kalziumhydroxideinlagen sind jedoch durch ihren Einfluss auf die mechanischen Eigenschaften des Dentins kritisch zu bewerten. Warum kam es trotzdem zu einem Abschluss der Wurzelentwicklung und zu einer Ausheilung der Läsion? Vielleicht haben die wiederholt akzidentell ausgelösten Einblutungen aus der apikalen Papille im Rahmen der wiederholten Instrumentierung beim Wechsel des Kalziumhydroxids hier eine Rolle gespielt, ohne dass eine bewusste „Stammzellaktivierung“ beabsichtigt war.

Abb. 1d: Kontrollaufnahme vier Jahre nach Wurzelkanalfüllung.

# FALL 2+3

Ende der frühen 2000er- und Mitte der 2010er-Jahre

Mit den ersten MTA-Produkten hatten wir in den 2000er-Jahren ein Material zur Verfügung, mit dem eine stabile, großflächige Wundabdeckung möglich ist (Abb. 2a und b). Ähnlich wie bei der gezeigten Therapie des Zahnes 21 zeigte sich jedoch, dass es nach Applikation eines apikalen MTA-Plugs bei offenem Foramen in den seltensten Fällen zu einem Fortschritt des Wurzelwachstums und somit zu einer Stabilisierung der Wurzel kam.



Derselbe Patient stellte sich fünf Jahre später nach erneutem Frontzahnunfall mit Schmerzen an Zahn 11 und einer nekrotischen Pulpa vor. Nach Desinfektion und Vorgehen nach dem Protokoll zur „Revitalisierung“ erfolgte nach Provokation einer Blutung die Einbringung eines Kollagenvlies als mechanische Barriere vor Applikation des MTAs und definitivem Verschluss der Zugangskavität mit Komposit (Abb. 2c). Die Kontrollaufnahme nach fünf Jahren (Abb. 2d) zeigt bei klinischer Symptombefreiheit röntgenologisch eine Obliteration des Wurzelkanallumens. Man kann davon ausgehen, dass es sich hierbei um ektopisches Gewebe handelt, wodurch zwar eine Stabilisierung der Wurzel erreicht werden konnte, dass aber keine echte Regeneration im Sinne der Wiederherstellung des Pulpa-Dentin-Komplexes stattgefunden hat.



**Abb. 2a:** Frontzahnunfall mit acht Jahren. Komplizierte Kronenfraktur an Zahn 21 mit Extirpation der Pulpa alio loco. Fixierung des koronalen Kronenfragmentes mit Adhäsivtechnik. **Abb. 2b:** Kontrollaufnahme Zahn 21 nach chemo(mechanischer) Aufbereitung bei offenem apikalen Foramen; Verschluss des Apex mit Kollagen-Membranbarriere und MTA-Plug. Zustand nach Aushärtung des MTA-Plugs. Füllung des Wurzelkanallumens mit Guttapercha, AH Plus und anschließendem adhäsiven koronalen Kompositverschluss. **Abb. 2c:** Pulpanekrose an Zahn 11 im Alter von 15 Jahren nach weiterem Frontzahnunfall; Revitalisierungstherapie; Zustand nach Desinfektion, Applikation einer Kollagenmembran und MTA-Plug in Höhe des Limbus alveolaris. **Abb. 2d:** Kontrollaufnahme Zähne 11 und 21 im Alter von 21 Jahren. Zahn 11: Röntgenologisch nicht darstellbarer Wurzelkanal mit Obliteration und regelrechtem Desmodontalspalt. Zahn 21: Keine Veränderung des apikalen Zustands.



### Diskussion und Erkenntnisse

Das molekularbiologische Verständnis der Wirkungsweise von hydraulischen Kalziumsilikatzementen im Bereich der Pulpabiologie ermöglicht uns heute, gezielt und evidenzbasiert Therapien durchzuführen, die Alternativen zur Vitalexirpation als Ultima Ratio darstellen. War die Vitalamputation in früherer Zeit hauptsächlich bei Milchzähnen indiziert, gewinnt heute die direkte Überkappung auch breitflächig eröffneter Pulpen beziehungsweise die partielle Pulpotomie bei vitalen Zähnen unabhängig von der Schmerzanamnese, das heißt auch bei „irreversiblen“ Pulpitiden, an Bedeutung. Bei der Pulpa handelt es sich um ein hoch immunkompetentes Gewebe. Sowohl Odontoblasten als auch Pulpafibroblasten, neuronale Strukturen und Endothelzellen sowie immunkompetente Zellen können direkt oder indirekt Zielzellen der biologischen Aktivität von hydraulischen Kalziumsilikatzementen sein. Damit könnten breitflächige Pulpaüberkappungen und partielle Pulpotomien bei bleibenden Zähnen mit Symptomatik in Zukunft als wertvolle Option in der Kaskade der endodontischen Therapien in Betracht gezogen werden. Hierbei muss man sich allerdings auch im Klaren darüber sein, dass heute der Begriff „Bioaktivität“ im Rahmen von Marketingkonzepten häufig unreflektiert verwendet wird. Vor diesem Hintergrund ist es zwingend notwendig, dass die biologische Wirksamkeit des speziellen verwendeten Materials auf molekularbiologischer Ebene wissenschaftlich abgeklärt ist.

### Wo geht die Reise für die Zahnerhaltung respektive die Endodontie zukünftig hin?

Altes Wissen sollte nicht verloren gehen. Gerade MTA (Portlandzement) ist ein gutes Beispiel dafür. Schon 1878 hatte Dr. Witte (Hannover) in der *Deutschen Vierteljahresschrift für Zahnheilkunde* die erfolgreiche Verwendung von Portlandzement als Wurzelkanalfüllmaterial beschrieben. Erst 120 Jahre später ist dieses Material wieder in den Fokus gerückt, und heute fangen wir gerade an, die breite Wirkung des MTA auf molekularer Basis zu verstehen. Was die Zukunft in der Endodontie angeht, sehe ich einen bewussten, biologischen Therapieansatz mit dem Ziel der Vitalerhaltung als denkbar an. Mittlerweile sind auch Konzepte wie die Stammzellaktivierung aus der apikalen Papille sowie die Aktivierung autologer Wachstumsfaktoren aus dem Wurzelentin in Kombination mit der Verwendung zum Beispiel von Kollagengelen als „Scaffolds“, um den Pulpa-Dentin-Komplex zu „regenerieren“, wissenschaftlich belegt. Einschränkung ist zu sagen, dass noch nicht klar ist, welches Gewebe in vivo genau entsteht. Das heißt, dass heute mit unserem aktuellen Wissen der endodontische Therapieentscheid abhängig von einer sorgfältigen Diagnostik getroffen werden sollte, die fokussiert ist auf eine Vitalerhaltung der Pulpa und die die Stärken des Pulpa-Dentin-Komplexes und die Immunkompetenz des Körpers in Verbindung mit aktuellen Therapiekonzepten nutzt. Die aktuelle zahnärztliche Therapie ist immer ein Spiegel der derzeitigen wissenschaftlichen Evidenz und Möglichkeiten. Das soll jedoch nicht heißen, dass wir bewährte Techniken und Materialien bei allem Hype über moderne Therapieoptionen vergessen dürfen.

Klinische Bilder: © Prof. Thonemann

## Mit Adolph-Witzel-Medaille geehrt



Die Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung e.V. (DGZ) hat in diesem Jahr **Prof. Thonemann** (rechts) als unermüdeten Mitstreiter für die Zahnerhaltung mit der Adolph-Witzel-Medaille geehrt. Prof. Thonemann wirkte nicht nur ganze acht Jahre als Vizepräsident in der DGZ, er erfüllte dieses Amt auch, laut DGZ, mit besonders viel Leidenschaft und Herzblut. Als Zahnarzt in Düsseldorf niedergelassen, blieb er stets der Universität Regensburg treu. „Wir gehen natürlich davon aus, dass diese Medaille eine Motivation ist, die DGZ weiter zu unterstützen und die Zahnerhaltung voranzubringen“, betonte Prof. Rainer Haak, Präsident der DGZ, bei der Vergabe.

Quelle: DGZ



Prof. Dr. Birger M. Thonemann  
Infos zur Person



# Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin

Am 15. und 16. September 2023 findet im pentahotel zum zwanzigsten Mal das Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin statt. Bewährtes, aber auch Neues und vor allem Innovatives wird beim Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin im Fokus von Vorträgen, Seminaren und Diskussionen stehen. Auch im Jubiläumsjahr zeigt die Fortbildung, was wissenschaftlich abgesichert als „State of the Art“ gilt und welche Möglichkeiten, Grenzen und Perspektiven sich daraus für den Praxisalltag ergeben. Eine besondere Rolle spielt dabei das Komplikationsmanagement. Ausgehend von den Ursachen, sollen für die einzelnen Themenbereiche Lösungswege aufgezeigt und unterschiedliche Herangehensweisen diskutiert werden. Mit erstklassigen Referenten, einer erneut sehr komplexen und praxisorientierten Themenstellung und diversen Seminaren für das ganze Praxisteam verspricht das Leipziger Forum, wieder ein hochkarätiges und spannendes Fortbildungsereignis zu werden. Die wissenschaftliche Leitung der Tagung liegt in den Händen von Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc./Berlin (Implantologie), Prof. Dr. Dirk Ziebolz, M.Sc./Leipzig (Allg. ZHK) und Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets/Hamburg (Interdisziplinäres Podium).



## JETZT

**DIE CHANCE NUTZEN  
UND DIREKT ONLINE  
ANMELDEN.**

**OEMUS MEDIA AG**

Tel.: +49 341 48474-308

[www.leipziger-forum.info](http://www.leipziger-forum.info)

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

PRAXIS  
FOKUS

## Schweizer Dentalspezialist COLTENE mit vollem Eventkalender

[www.coltene.com/de/events-weiterbildung](http://www.coltene.com/de/events-weiterbildung)

Vom 28. bis 30. September ist COLTENE auf dem österreichischen Kongress für Zahnmedizin in Salzburg zu finden, wo das Fachpublikum in einem Workshop mit der Zahnärztin Olga Gopp sein Fachwissen zum Thema Kofferdam auffrischen und in begleitenden Praxisübungen auf den Prüfstand stellen kann. Selbiges gilt für Dr. Sylvia Rahm, die in ihrem Kurs die verschiedenen Systeme und Methoden im Bereich Kompositrestauration vorstellt und erläutert. Daneben kann man die Services und Produkte von COLTENE am 13. und 14. Oktober auf der Fachdental Südwest in Stuttgart sowie vom 23. bis 25. November auf der 5. Gemeinschaftstagung Zahnerhaltung in München erleben. Bei beiden Events ist COLTENE als Aussteller vor Ort, in München oben drein mit einem Endo-Workshop von Dr. Antonis Chaniotis. Zudem bietet COLTENE ganzjährig eigene Workshops, Seminare und Online-Webinare an.

**Coltene/Whaledent  
GmbH + Co. KG**

Tel.: +49 7345 805-0

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



Infos zum  
Unternehmen

Hier findet sich eine aktuelle  
Übersicht zu Terminen an der  
Dental Management Academy.





# Gemeinsam Neues wagen

## als Partner einer starken Kooperation

**Anwendertreffen**  
**16.09.2023**  
**9:00 –16:00 Uhr**



Sie sind herzlich eingeladen!

Folgen Sie interessanten Vorträgen und informieren Sie sich bei unseren Industrieausstellern über Innovationen. Außerdem haben Sie die Chance, Kollegen zu treffen, um sich mit Ihnen über die Vorteile einer Partnerschaft auszutauschen. Auch der goDentis-Partnerbeirat und das goDentis-Team stehen Ihnen für Fragen und Antworten zur Verfügung.

Weitere Infos zum Programm des Anwendertreffens finden Sie auf [www.godentis.de/anwendertreffen](http://www.godentis.de/anwendertreffen)



Melden Sie sich telefonisch unter **0221 / 578 4492** an  
oder schicken Sie eine E-Mail an [info@godentis.de](mailto:info@godentis.de)

**Wir freuen uns auf Sie!**

## Easy, schnell, übersichtlich: NETdental mit innovativem Onlineshop

Die NETdental GmbH, ein führender Anbieter hochwertiger Dentalprodukte, stellt ihren Onlineshop in der Dentalbranche vor. Mit innovativen Funktionen und einer umfassenden Produktpalette setzt das Unternehmen neue Maßstäbe für den Einkauf von Zahnärzten, Dentaltechnikern und Laboren. Der neue Onlineshop der NETdental GmbH vereint ein benutzerfreundliches Design mit modernster Technologie, um ein nahtloses Einkaufserlebnis zu ermöglichen. Kunden können nun bequem von jedem Ort aus auf das umfangreiche Sortiment zugreifen und ihre Bestellungen mit nur wenigen Klicks abschließen.

Das Herzstück des Onlineshops ist die intelligente Produktsuche, die es den Kunden ermöglicht, schnell und einfach die gewünschten Artikel zu finden. Die Suchfunktion ist intelligent und versteht auch komplexe Anfragen, um die bestmöglichen Ergebnisse zu liefern. Darüber hinaus bietet der Shop personalisierte Empfehlungen, Merklisten, Rechnungskopien und vor allem Sparangebote, basierend auf den bisherigen Einkäufen und dem individuellen Bedarf des Kunden. Ein weiteres Highlight ist die umfangreiche Produktpalette der NETdental GmbH. Von hochwertigen Abformmaterialien bis zu Zahnzangen – der Onlineshop bietet eine breite Auswahl an Produkten, die den höchsten Qualitätsstandards entsprechen.



**NEBEN EINER  
REIHE VON SONDER-  
AKTIONEN BIETET  
NETDENTAL IM AUGUST  
2023 EINEN EXKLU-  
SIVEN 20-EURO-GUT-  
SCHEIN AN.**

Großen Wert legt die NETdental auf die Sicherheit und den Datenschutz ihrer Kunden. Der Onlineshop ist mit den neuesten Sicherheitsstandards ausgestattet, um zu gewährleisten, dass alle persönlichen Daten geschützt sind. Kunden können ihre Bestellungen beruhigt aufgeben und sich darauf verlassen, dass ihre Informationen vertraulich behandelt werden. Der Onlineshop der NETdental ist unter [www.netdental.de](http://www.netdental.de) erreichbar. Interessierte Kunden können sich registrieren und die Vielfalt an Dentalprodukten und Funktionen entdecken, die den Weg in die Zukunft der Zahnmedizin weisen.

**IMMER SAUGÜNSTIG**  
Shopper zu sommerlichen Preisen  
vom 01. bis zum 31.08.2023

Ihr 20-EUR-  
Spar-Gutschein\*  
GT117ZWP

\* Gutschein über 20,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettokaufwert von 250,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutschein-codes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Geben Sie den Code im Warenkorb unter [www.netdental.de](http://www.netdental.de) ein und die 20,00 € werden automatisch abgebogen. Der Gutscheincode ist vom 01.08. bis 31.08.23 für Sie gültig. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt im Onlineshop.

**NETdental**  
So einfach ist das.

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

„Unser Ziel ist es, den Einkauf von Dentalprodukten so einfach und effizient wie möglich zu gestalten“, so Martin Kaczmarczyk, Geschäftsführer der NETdental GmbH. „Mit unserem Onlineshop bieten wir unseren Kunden eine Plattform, die ihnen Zeit und Mühe spart, damit sie sich auf das konzentrieren können, was wirklich wichtig ist – ihre Patienten.“

Infos zum  
Unternehmen



**NETdental GmbH**  
Tel.: +49 511 353240-0  
[www.netdental.de](http://www.netdental.de)



## Aus Tradition für die Zukunft: **SPEIKO engagiert sich für Hilfsbedürftige**



Das Unternehmen SPEIKO wurde 1902 von Apotheker Dr. Arthur Speier in Berlin gegründet, heute befindet sich der Firmensitz in Bielefeld. SPEIKO steht für eine umfassende Produktpalette, die das Label „made in Germany“ trägt. Denn fast das gesamte Sortiment wird vor Ort in Bielefeld produziert.

Als mittelständisches familiengeführtes Unternehmen mit einer über 120-jährigen Unternehmenshistorie fühlt sich SPEIKO verpflichtet, Gesundheit, Hygiene, Ökologie und Ökonomie zum Wohle heutiger und zukünftiger Generationen zu verbessern und so lokale wie globale Projekte nachhaltig zu unterstützen. Ein Beispiel für das soziale Engagement SPEIKOs ist die Unterstützung des Dental Emergency Team e.V. mit Verbrauchsmaterial. Gemeinnützige Organisationen und Initiativen wie Dental Emergency Team e.V., das von den beiden NRW-Zahnärzten Dr. Armin Reinartz und Dr. Alexander Schafigh ins Leben gerufen wurde, sorgen in Chios (Griechenland) und im polnisch-ukrainischen Grenzgebiet für eine notwendige medizinische Versorgung. Auch die Unterstützung des Humanistischen Verbands Deutschlands mit Sachspenden für den Tagestreff für Wohnungslose und Bedürftige in Berlin ist SPEIKO eine Herzensangelegenheit. Zudem ist das Unternehmen stolz auf die zusammen mit der Organisation „Mein Plan“ getragene über zehnjährige Patenschaft eines Kindes in Uganda. Mit den Spenden von SPEIKO können das Mädchen und ihre Geschwister zur Schule gehen; die in dem Dorf befindliche Schule sowie ein Brunnen wurden ebenfalls von SPEIKO gebaut. Regelmäßig steht SPEIKO mit dem Mädchen in Briefkontakt, um an ihrer Entwicklung teilhaben zu können. SPEIKO wird über das jetzige soziale Engagement hinaus weitere vielfältige Projekte unterstützen, um in die Zukunft von Kindern und Jugendlichen auf der Welt und in Deutschland zu investieren.



Symbolbild. © Marie-Laure - stock.xch

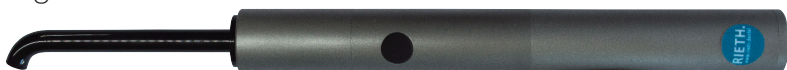
**SPEIKO – Dr. Speier GmbH**  
Tel.: +49 521 770107-0  
[www.speiko.de](http://www.speiko.de)

SPEIKO IST STOLZ AUF SEINE MITARBEITER, DIE SICH AUF VIELFÄLTIGE WEISE UND SEIT VIELEN JAHREN MIT SPENDEN, WORTEN UND TATEN FÜR GEMEINNÜTZIGE PROJEKTE UND AKTIONEN ENGAGIEREN.

ANZEIGE

Translight TL6 LED Diagnosesonde

neu



Kariesdiagnose · Schmelzrisssdarstellung · Wurzelkanalausleuchtung

**RIETH.** Rieth Dentalprodukte · Fon 07181-257600 · [info@rieth.dental](mailto:info@rieth.dental)

jetzt shoppen auf [www.rieth.dental](http://www.rieth.dental)



## 23. Lübecker hoT-Workshop in Präsenz und als Livestream

Mit Blick auf ganzheitliche Gesundheit und die Möglichkeiten des indikationsspezifischen Einsatzes der orthomolekularen Medizin findet am 30. September der 23. hoT-Workshop in Lübeck statt. Es erwarten Sie spannende Vorträge von Sport- über Zahnmedizin bis zu Long Covid und Darmgesundheit. Der Schwerpunkt: Mikrobiom und hoT im Kontext von Regulation und Gesundheit.

Mit Top-Referenten wie:

- Prof. Dr. med. dent. Olaf Winzen: **Schnelle und nachhaltige Ergebnisse in der Oralchirurgie durch die Behandlung des Mikrobioms mit der hoT**
- Rainer Wittmann: **hoT im Spitzensport am Beispiel des Triathlons**
- PhDr. Antje Rössler, M.Sc., M.Sc.: **Das interaktive Magen-Darm-Mikrobiom – ganzheitlich betrachtet**

Der Workshop findet unter der wissenschaftlichen Leitung von Peter-Hansen Volkmann, Arzt für Allgemein- und Sportmedizin mit Schwerpunkt Naturheilverfahren, statt.



Infos zum Sponsor  
hypo-A GmbH



Prof. Dr. med. dent.  
Olaf Winzen



Peter-Hansen  
Volkmann



Informationen und Anmeldung unter:  
[www.vbn-verlag.de/veranstaltungen](http://www.vbn-verlag.de/veranstaltungen)

VBN-Verlag Lübeck  
Verlag für Bioenergetik und Naturheilkunde  
Tel.: +49 451 38464896 • [www.vbn-verlag.de](http://www.vbn-verlag.de)

## Kulzer bezieht neues Forschungs- und Entwicklungszentrum



CIMO Dr. Sascha Cramer von Clausbruch, die Geschäftsführerin der Hanau Wirtschaftsförderung Erika Schulte, CEO Marc Berendes sowie Oberbürgermeister Claus Kaminsky bei der Einweihung in Hanau (v.l.).

Neue Laborräume für Forschung und Entwicklung auf dem neuesten Stand der Technik: Mit dem Umzug nach Hanau baut Kulzer seinen Hauptsitz weiter aus. Am bisherigen Standort in Wehrheim waren die Laborräume über die Jahre stetig gewachsen und zuletzt an ihre Grenzen gestoßen. Kulzer-CEO Marc Berendes betont: „Wir freuen uns sehr, mit unserem R&D Competence Center am Standort Hanau zu wachsen. So können wir unsere Kompetenzen am Stammsitz bündeln und die Synergien zwischen den Abteilungen besser nutzen. Zudem schafft der Umzug Raum für Neueinstellungen und weiteres Wachstum.“ Die Produktion und Fertigung des Unternehmens bleiben am Standort in Wehrheim. Die neuen Räumlichkeiten von Kulzer erstrecken sich über zwei Etagen auf insgesamt 2.100 Quadratmeter. An der offiziellen Einweihung am 20. Juni nahm auch Hanaus Oberbürgermeister Claus Kaminsky teil. Seit über 85 Jahren sind innovative Materialien und verlässliche Lösungen untrennbar mit Kulzer verbunden.

Kulzer GmbH • Tel.: 0800 4372522 • [www.kulzer.com](http://www.kulzer.com)

# CanalPro Jeni

Digitales Assistenz-System zur Kanalaufbereitung

Jeni – fertig – los!



- Kontrolle der Feilenbewegung für eine sichere und effiziente automatisierte Wurzelkanalaufbereitung
- Bewegungsprofil der Feile passt sich laufend an die individuelle Wurzelkanalanatomie an
- Automatisierte Spülempfehlung für eine erfolgreiche Behandlung
- Dank integriertem Apex Locator und voll-isoliertem Winkelstück ist eine kontinuierliche Messung der Arbeitslänge in Echtzeit möglich

## Ideal auf fünf Feilensysteme abgestimmt

Speziell für den Einsatz im Jeni-Move sind fünf NiTi-Feilensysteme vorprogrammiert. Durch die Doctor's Choice Funktion ist auch der flexible Einsatz mit individuellen Feilensequenzen möglich.

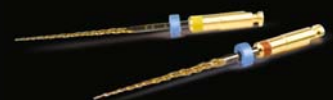
### HyFlex EDM



### HyFlex CM



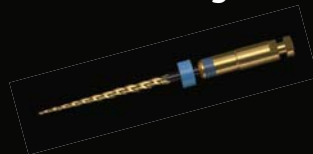
### MicroMega 2Shape mini



### MicroMega One Curve mini



Remover für **HyFlex**  
und **MicroMega** Feilensysteme





## Umsatzsicherheit durch Zahnkredit

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

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

Weitere Informationen unter: [www.dentapart.de/zahnkredit](http://www.dentapart.de/zahnkredit) sowie: [www.dentapart.de/zahnarzt](http://www.dentapart.de/zahnarzt)

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

### Ein Rechenbeispiel:

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

### Die Vorteile im Überblick

- Patientenbehandlungswünsche werden dank Ratenzahlung bezahlbar
- Umsatzsteigerung der Praxis problemlos möglich
- Günstige Finanzierungskosten und flexible Kreditlaufzeit
- 100-prozentige finanzielle Sicherheit für Zahnärzte vor Behandlungsbeginn



## Gender Care Gap: 84 Prozent der Mütter managen Arzttermine der Kinder

Laut einer Studie, die das europäische E-Health Unternehmen Doctolib mit dem Marktforschungsunternehmen YouGov durchgeführt hat, sind es in Deutschland vor allem Mütter (83,6 Prozent), die sich für die Organisation der Arzttermine der Kinder zuständig fühlen. Anonymisierte Zahlen von Doctolib untermauern die Studienergebnisse. 70 Prozent aller Arzttermine, die im letzten Jahr für minderjährige Angehörige über die App oder die Webseite von Doctolib gebucht wurden, wurden von Frauen vereinbart. Um Mütter und Väter bei der Terminkoordination zu unterstützen und um eine ausgeglichene Aufgabenteilung zu fördern, hat das Unternehmen nun eine neue Funktion in seiner Software eingeführt. Die Funktion ermöglicht es beiden Elternteilen gleichermaßen, von ihrem jeweiligen Doctolib-Konto die Termine und Dokumente ihrer Kinder zu verwalten, Nachrichten zu senden und Terminerinnerungen zu erhalten. Bisher war dies nur einem Elternteil möglich. Auf diese Weise entsteht auf beiden Seiten größtmögliche Transparenz, sodass Aufgaben unkompliziert untereinander aufgeteilt werden können.



Quelle: Doctolib GmbH

Doctolib GmbH  
Infos zum Unternehmen



## Neue Patienten gewinnen? **Ja, aber die passenden!**

Für jede Praxis stellt sich die Frage der Patientengewinnung. Wie machen Praxisinhaber potenzielle Patienten auf sich aufmerksam – und zwar die passenden? Die Mehrzahl der Menschen nutzt für die Suche nach einer geeigneten Praxis das Internet. Deshalb müssen Praxen dort sichtbar sein. Die Spezialisten der OMB AG Online.Marketing.Berater. sind kompetente Partner, wenn es darum geht, mit internetbasiertem Marketing die (richtigen) Neupatienten zu gewinnen. Denn der Konkurrenzdruck ist gestiegen und ein Praxisinhaber muss mehr leisten, als seine Patienten medizinisch zu versorgen. Er oder sie muss vor allem dafür Sorge tragen, dass die Praxis Umsatz macht und am Markt bestehen bleibt. Das setzt einerseits ein Behandlungsspektrum voraus, das zahlungskräftige Patienten bedient, und erfordert andererseits ein effizientes Online-Marketing. Die OMB AG unterstützt Praxen mit gezieltem Online-Marketing und bietet dabei eine profunde Beratung bei enger Betreuung und regelmäßigen Reports basierend auf langjähriger Erfahrung. Praxen müssen von ihren Patienten gefunden werden!

**OMB AG Online.Marketing.Berater.**

Tel.: +49 931 260275000 • info@omb.ag • www.omb.ag





## goDentis-Anwendertreffen im September in Köln

Wertvolle Kontakte knüpfen, von Experten lernen oder sich als Experte präsentieren – all das ist wichtig, um die Praxis voranzutreiben und Patienten bestmöglich zu versorgen. Das jährlich stattfindende goDentis-Anwendertreffen bietet genau dazu Möglichkeiten. In diesem Jahr lädt goDentis am 16. September alle goDentis-Partnerpraxisinhaber und Praxismitarbeiter in die Kölner Sporthochschule ein, einen Tag über ihre Praxis nachzudenken, das goDentis-Angebot besser kennenzulernen, Erfahrungen auszutauschen und Fachwissen zu erweitern. Unter dem Motto „Neues wagen“ erwartet die Teilnehmer ein spannendes Programm mit Referenten wie Dr. Alexander Nussbaum (Philip Morris Deutschland), Jonas Nachtigall (Crocodile Health GmbH) und Silvia Fresmann (Deutsche Gesellschaft für Dentalhygieniker/Innen e.V.).

goDentis – Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH

Tel.: +49 1803 746999 • [www.godentis.de](http://www.godentis.de)



## A-B-C-Seminarevent „Ortho meets Resto“

Aligner – Bleaching – Composite, diese drei bisher meist als Einzeltherapien erfolgten Behandlungen können in einem ganzheitlichen Schritt zusammengeführt werden. Über das WIE klären vier renommierte Referenten im Seminar „Ortho meets Resto in a single treatment plan“ am 8. September im belgischen Leuven (GC Europa Campus) auf. Veranstalter ist die Modern Dental Europe (MDE) in Kooperation mit GC. Ziel der Veranstaltung bzw. Referenten ist es, den Teilnehmenden zu verdeutlichen, wie sie Aligner als initialen Teil einer A-B-C-Behandlung einsetzen können: als ganzheitlichen Ansatz unter Verwendung eines multidisziplinären Plans und Teil einer minimalinvasiven restaurativen

Behandlung. Das Tagesseminar umfasst insgesamt acht Stunden Wissensvermittlung und praktische Anwendungen mit fachkompetenten internationalen Referenten. Die Teilnahme wird mit mindestens acht Fortbildungspunkten bewertet.

A-B-C-Seminar-Event  
„Ortho meets Resto“

**Wann**  
8. Sept. 2023, 8.30 bis 18.30 Uhr

**Wo**  
3001 Leuven/Belgien,  
GC Europa Campus, Interleuvenlaan 33

**Infos**  
[www.permadental.de/abc-behandlungen/](http://www.permadental.de/abc-behandlungen/)

Die Seminarsprache ist Englisch. **Da die Teilnehmerzahl limitiert ist, wird eine frühzeitige Anmeldung empfohlen.**

**Permadental GmbH** • Tel.: +49 2822 7133-0 • [www.permadental.de](http://www.permadental.de)

# 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



# CAD/CAM- BLÖCKE

Vielfältiger  
und schneller zu  
bearbeiten

Ein Beitrag von Britt Salewski

**INTERVIEW** /// Indirekte Restaurationen direkt in der Praxis herzustellen, war vor mehr als 30 Jahren revolutionär – heute gehört es dank zahlreicher Weiterentwicklungen aller Komponenten zu den alltäglichen Behandlungsabläufen. Insbesondere bei den Materialien haben Innovationen zu großen Fortschritten in der Restaurativen Zahnheilkunde geführt. Wie haben diese den Praxisalltag verändert und welche Materialien bieten einen echten Mehrwert? Diese Fragen beantworten die Zahnärztinnen Dr. Bernhild-Elke Stamnitz (Langen) und Dr. Kerstin Hirland (Bad Neuenahr-Ahrweiler).



Dentsply Sirona  
Infos zum Unternehmen



Dr. Bernhild-Elke Stamnitz

In den vergangenen Jahren wurden CAD/CAM-Blöcke umfangreich weiterentwickelt. Welche sind für Sie die herausragendsten Innovationen?

**Dr. Stamnitz:** Zirkoniumdioxid für den Chairside-Workflow ist meiner Ansicht nach eine der wichtigsten Neuerungen. Dieses Material stellt aufgrund seiner Eigenschaften besondere Anforderungen in der Bearbeitung und war deshalb bis dahin keine Option für die Versorgung in einer Sitzung. Inzwischen gibt es Multilayer-Zirkonblöcke, die dank ihrer guten Ästhetik in den Vordergrund drängen.

**Dr. Hirland:** Wir arbeiten in unserer Praxis seit einem Jahr mit CEREC, und ich kann das nur bestätigen. Die Entwicklung der Multilayer-Zirkonoxid-Blöcke und somit die Möglichkeit, Frontzahnbrücken mit dem CEREC-Workflow ästhetisch ansprechend herzustellen, ist eine entscheidende Innovation. Zum anderen sind modifizierte Lithiumdisilikate deutlich einfacher und schneller im Handling.

Welches Material setzen Sie aus welchen Gründen aktuell besonders häufig ein?

**Dr. Hirland:** Für Frontzahneinzel- und auch Seitenzahnrestaurationen im ästhetisch sichtbaren Bereich verwenden wir sehr gerne Celtra Duo, da es bei ästhetisch herausfordernden Restaurationen aufgrund der Farbauswahl viele Vorteile hat. Das Zirkonoxid-verstärkte Lithiumdisilikat ist schnell und einfach in der Verarbeitung und sicher in der Farbauswahl. Für Brücken im Frontzahn- oder auch im Seitenzahnbereich kommt CEREC MTL Zirconia zum Einsatz: Es bietet die nötige Biegefestigkeit und ermöglicht durch den graduierten Farbverlauf des Blocks (Multilayer) ein ästhetisch ansprechendes Ergebnis – auch ohne Malfarben. Bei Einzelzahnkronen im hinteren Molarbereich haben wir gute Erfahrungen mit Zirkonoxid gemacht.

**Dr. Stamnitz:** Ich nutze aktuell sehr häufig CEREC Tessera, wenn ich Implantate versorge. Das Material ist zuverlässig, lässt sich hervorragend und zügig verarbeiten. Es bietet eine sehr gute Ästhetik, die gut weiter

individualisierbar ist. Für Brücken setze ich unter anderem auf CEREC MTL Zirconia. Das Schöne ist, dass ich für all diese Materialien nur ein einziges Sortiment mit Malfarben für die Individualisierung benötige.

**Sie beide nutzen mit CEREC Tessera und CEREC MTL Zirconia Blöcke von Dentsply Sirona. Was zeichnet diese im Vergleich zu anderen aus?**

**Dr. Stannitz:** Zunächst einmal erfüllen alle die physikalischen Anforderungen, die wir an diese Art von Materialien stellen. Neben der Effizienz beim Individualisieren, von der ich eben sprach, gibt es weitere wichtige Argumente: Restaurationen aus diesen Materialien lassen sich im Sinterofen CEREC SpeedFire recht schnell kristallisieren und sind damit für den Chairside-Einsatz sehr gut geeignet. Nicht zu unterschätzen ist, dass diese Blöcke Teil eines aufeinander abgestimmten Workflows sind. Im Praxisalltag bedeutet dies, dass sich Routinen entwickeln können, mit denen sich Fehler vermeiden lassen. Der Ablauf ist schneller und damit effizienter.

**Dr. Hirland:** Unter den Glaskeramiken ist CEREC Tessera für mich das Material, das am einfachsten und somit am sichersten in der Anwendung ist. Aufgrund der Modifizierung des Lithiumdisilikats zeichnet es sich durch eine hohe Kantenstabilität aus.

**Die jeweilige Farbe einer Restauration zu bestimmen, ist oft eine Wissenschaft für sich. Wie gelingt Ihnen die Farbauswahl bei den Blöcken?**

**Dr. Hirland:** Mit CEREC Tessera ist ein ästhetisch ansprechendes Ergebnis viel vorhersehbarer, da das Material bereits vorkristallisiert ist und somit schon die Grundfarbe aufweist, die man später erzielen möchte. Charakterisierungen lassen sich ganz einfach mit den Malfarben aufbringen, und das Ergebnis ist immer berechenbar. Bei besonders dunklen Zahnstümpfen greife ich gerne auf ein Multilayer-Zirkonoxid zurück, da der dunkle Stumpf mit diesem Material besonders gut abgedeckt wird und nicht durchscheint.

**Dr. Stannitz:** Die Farbauswahl ist tatsächlich immer fordernd. Es braucht ein wenig Übung und Erfahrung. Sicherlich wird die Farbauswahl inzwischen erleichtert, auch durch die Multilayer-Technologie, da stimme ich zu. Doch ich verlasse mich vor allem auf meine Erfahrung und setze gerne Malfarben ein. Als Zahnärzte schauen wir täglich auf Zähne – dieses dabei erworbene Wissen sollten wir unbedingt einsetzen.

**Viele Faktoren tragen zu einer hochwertigen und dauerhaften Restauration bei. Welche Bedeutung hat der Block selbst für Ihre klinischen Ergebnisse?**

**Dr. Stannitz:** Das Material allein ist nicht alles, aber ohne das geeignete Material geht in der Restaurativen Zahnheilkunde nichts. Die Auswahl muss indikationsgerecht erfolgen und dabei die jeweiligen Anforderungen an Funktion, Ästhetik und Handling erfüllen.

**Dr. Hirland:** Das sehe ich auch so. Für mich ist bei der Qualität und Langlebigkeit einer Restauration die Qualität des Randschlusses entscheidend. Eine hohe Kantenstabilität, wie sie beispielsweise CEREC Tessera bietet, ist dabei von Vorteil.

**Wenn Sie sich einen Block wünschen könnten: Welche Eigenschaften sollte er in sich vereinen?**

**Dr. Hirland:** Es ist der Traum eines jeden Zahnarztes, einen Block für alles zu haben. Zwar brauchen wir Unterschiede aufgrund der Indikation, doch vielleicht wäre es ein Ansatz, das Material über unterschiedliche Einstellungen im Brennverfahren, etwa die Dauer oder die Temperatur, zu modifizieren, dass es sich in der Farbe und der Materialeigenschaft so verändern lässt, wie man es für die individuelle Situation braucht.

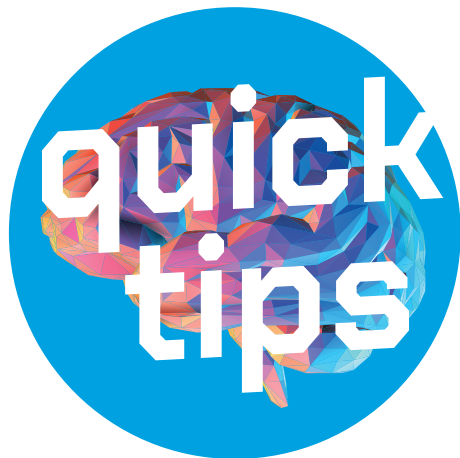
**Dr. Stannitz:** Schöne Idee. In der Tat ist der Gedanke, ein Material universell einsetzen zu können, naheliegend, am besten auch in einer Multilayer-Variante. Und wer weiß: Bei der Befestigung wissen wir heute, dass Zirkonoxid-Restaurationen adhäsiv eingesetzt werden können – das hielt man lange für unmöglich. Insofern: Seien wir gespannt!

CEREC MTL Zirconia vereint eine hohe Biegefestigkeit mit einer ansprechenden Ästhetik auch für den Seitenzahnbereich.



Dr. Kirsten Hirland





## Umsetzung der

# MDR

## in Praxis und Dentallabor

**DAS MÜSSEN SIE  
JETZT WISSEN!**

Ein Beitrag von Otto Wiechert

**FACHBEITRAG** /// Viele Dentallabore und Zahnarztpraxen mit Eigenlabor setzen die Vorgaben der EU-Medizinprodukteverordnung (MDR) noch nicht vollständig um – auch weil vielen nicht klar ist, was genau zu tun ist. Der folgende Artikel fasst die Mindestanforderungen der MDR an die Produkterstellung in der dentalen Fertigung zusammen und zeigt auf, wie die regulatorischen Vorgaben effizient und sicher umgesetzt werden können.

### Die Grundlage: Qualitätsmanagementsystem gemäß MDR

Dentallabore ebenso wie Praxen mit Eigenfertigung – z. B. mit einem CEREC-System – sind Hersteller von Medizinprodukten im Sinne der MDR. Gemäß den neuen Vorgaben müssen sie die nachfolgenden Prozesse in einem Qualitätsmanagementsystem definieren:

- Risikomanagement
- Benennung einer verantwortlichen Person
- Klinische Bewertung
- Klinische Überwachung nach Inverkehrbringen

### Risiko- und Fehlermanagement im Dentallabor

Für alle Produkte oder Produktfamilien, die länger als 30 Tage im Mund des Patienten verbleiben, müssen in einem Risikomanagementplan alle Gefährdungen und Risiken eingeschätzt und schriftlich festgehalten werden. Auch das Gerätemanagement ist Teil der MDR-Anforderungen. Nachgewiesen werden muss, dass elektrische Geräte, die zur Herstellung von Medizinprodukten genutzt werden, gemäß der Herstellerangaben gewartet und geprüft werden.



### Konformitätserklärung im Dentallabor oder Eigenlabor

Alle im Dentallabor oder Eigenlabor gefertigten Produkte müssen entsprechend der „Verordnung (EU) 2017/745 über Medizinprodukte“ klassifiziert werden. Gemäß MDR muss zudem für jedes gefertigte Medizinprodukt eine Konformitätserklärung erstellt werden. Vor Inkrafttreten der MDR war dies nur für Sonderanfertigungen der Klasse IIa notwendig.





WAREN-  
WIRTSCHAFT

© josszarina6 – stock.adobe.com

### MDR-konforme Materialwirtschaft

Voraussetzung für die Konformitätserklärung ist eine vollständige Materialverwaltung (Warenwirtschaft). Theoretisch ist das händisch in einer Kartei möglich, in der Realität ist dieses Vorgehen wenig praktikabel. Doch auch spezielle Softwarelösungen 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.

### Benennung einer verantwortlichen Person

Benannt werden muss eine Person, die für die Einhaltung der Vorschriften verantwortlich ist – von der Herstellung von Medizinprodukten bis zur Überwachung nach dem Inverkehrbringen.

### Plan zur Überwachung nach dem Inverkehrbringen

Dabei geht es um die Planung und den Nachweis, dass alle gefertigten Produkte, zum Beispiel Prothetik, regelmäßig überprüft werden. Folgende Daten müssen erfasst werden:

- Alle Rückmeldungen aus den Zahnarztpraxen, die im Zusammenhang mit möglichen Risiken stehen könnten
- Alle Reklamationen und Kulenzen
- Alle Informationen zu Vorkommnissen und Rückrufe im Dentalbereich

Spätestens alle zwei Jahre oder aus besonderem Anlass muss ein Sicherheitsbericht erstellt werden.

# MDR-Software für den Dentalbereich

SCHNELL UND EINFACH ZUR  
KONFORMITÄTSERKLÄRUNG

**DOCma Labor** ist eine besonders effiziente und sichere Lösung zur MDR-konformen Produktdokumentation. Im täglichen Einsatz bietet 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 Daten zur Chargenrückverfolgung werden zudem immer am Patienten gespeichert.

Informationen unter [docma.henryschein-dental.de](https://docma.henryschein-dental.de)

### 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:

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

Nach Fertigstellung eines Auftrags wird die Konformitätserklärung direkt in der Software generiert. Die Konformitätserklärung muss neben Produkt- und Patientennamen sowie verantwortlichen Personen auch die Nachweise aller verwendeten Materialien mit Chargennummer enthalten und sollte als PDF gespeichert werden können.

### INFORMATION ///

Otto Wiechert | Experte für Hygiene und QM  
Henry Schein Dental Deutschland GmbH  
[hygiene@henryschein.de](mailto:hygiene@henryschein.de) • [www.henryschein.de](http://www.henryschein.de)

Infos zum Unternehmen



# Dental Arctic Rallye 8000

## DAS ABENTEUER GEHT 2024 WEITER!

Ein Beitrag von Horst Weber



**FORTBILDUNG III** Schnee, so weit das Auge reicht, Minusgrade, vor denen das Thermometer zittert, Natur ohnegleichen und extreme Herausforderungen – das und mehr bietet das einmalige Fortbildungsformat Dental Arctic Rallye 8000 auf seiner Route durch Skandinavien und Nordeuropa. Dabei legen Teilnehmende in ihren eigenen Autos 8.000 Kilometer über 13 Tage zurück, bei stellenweise minus 40 Grad Celsius. Nach atemberaubenden Touren der vergangenen Jahre geht die Rallye im März 2024 in Kiel erneut an den Start. Anmeldungen sind ab sofort möglich!

Das Rallye-Roadbook ist exklusiv und herausfordernd zugleich: Auf eine Minikreuzfahrt zu Beginn der Reise folgt eine Bobfahrt durch den Eistunnel im norwegischen Olympiapark Lillehammer. Nach Fahrten entlang der legendären Atlantic Road findet die dritte Tour-Übernachtung vor dem Polarkreis statt. Auch die norwegischen Lofoten werden mit einer Übernachtung geehrt. Das Nordkap wird extra für die Rallye gesperrt und von einem Helikopter begleitet. Danach geht es ins tiefe Lappland, wo die Fahrzeuge für Schlittenhunde und Snowmobile getauscht werden, und natürlich darf das Eiskarting auf einem zugefrorenen River nicht fehlen. Last, but not least bietet die Rallye eine unvergessliche Iglu-Übernachtung. Die Rallye ist so aufgebaut, dass neben den geografischen

SAVE THE  
DATE 2024

7. MÄRZ

Programmpunkten immer wieder ausreichend Zeit für das Kennenlernen, den Austausch der Teilnehmenden und eine lebendige Fortbildung bleibt. Fortbildungseinlagen finden an jedem Hotel statt. Die Vorträge kommen von den Teilnehmenden selbst, sodass der Wissenstransfer auf Gegenseitigkeit beruht. Die wissenschaftliche Leitung der Fortbildungsinhalte unterliegt, wie in den Jahren zuvor auch, dem österreichischen Implantologen Dr. Harald Fahrenholz. Gründer und Organisator der Dental Arctic Rallye 8000 ist Horst Weber (Mehrwert GmbH).

KIEL

START • 7. März

DANZIG

ZIEL • 19. März

Mit Siegesfeier am Abend





# „Wir sind noch nie so weit nördlich gereist!“

**KURZINTERVIEW** Dipl.-Stom. Torsten Rauschenbach hat zusammen mit seiner Frau und Praxismanagerin Barbara Rauschenbach und seinem Sohn Ullrich Anfang des Jahres an der Rallye teilgenommen. Wie Torsten und Barbara Rauschenbach die Fortbildung erlebt haben, verraten sie im Kurzinterview.

**Frau und Herr Rauschenbach, was hat Sie an der Rallye gereizt?**

Unsere größte Motivation für die Teilnahme: Wir sind noch nie so weit nördlich gereist! Im Winter zieht es uns eigentlich immer in Österreichs Winter-sportgebiete. Die Möglichkeit aber, die spektakuläre Natur Norwegens, die Weite und Schönheit der dortigen Winterlandschaft und ihrer Tierwelt und natürlich die Nordlichter live erleben zu können, wollten wir nicht missen. Gleichzeitig war die Reise auch ein Familien-Event für uns: Unser jüngster Sohn Ullrich hatte gerade sein Medizinstudium erfolgreich absolviert und wir wollten als Dreier-team „ZG EIS-RAUSCH“ (Zahngesundheitszentrum Rauschenbach und Kollegen) bewusst Zeit miteinander verbringen, mal abschalten und dem Alltag entkommen und etwas Besonderes erleben. Außerdem waren wir gespannt auf die anderen Tourteilnehmer, auf den Austausch mit ihnen und die Fortbildungsthemen. Die Rallye hat in jeder Hinsicht unsere Erwartungen erfüllt.

**Welche Vorbereitungen mussten Sie treffen?**

Wir mussten uns im Vorfeld kaum kümmern. Wir brauchten keine Buchungen für Übernachtungen, Sehenswürdigkeiten und Ähnliches vorzunehmen, alles wurde bestens organisiert. Nur die Fähre nach Göteborg und die Vorbereitung unseres Team-Autos für die extrem winterlichen Verhältnisse lagen in unserer Verantwortung. Und das Beste: Wir wussten, dass wir immer, falls es Probleme geben sollte, auf die Hilfe der Organisatoren setzen konnten. Das war ein weiteres wichtiges Kriterium, warum wir uns für die Teilnahme entschieden haben.

**Die Rallye bietet Winterreise und Weiterbildung zugleich an – wie hat das funktioniert?**

Sehr gut! Reisen bildet ja immer, das Besondere aber an der Rallye ist, dass man ganz nebenbei Fachliches mit Persönlichem vermischt. Ob beim gemeinsamen Abendessen oder zwischendurch an den Stationen – man kommt schnell und ungezwungen mit Kollegen ins Gespräch und tauscht sich über Themen aus, die einen im Praxisalltag bewegen. Zusätzlich dazu gaben uns interessante Fachvorträge und Fallpräsentationen neue Impulse. Zudem besuchten wir in Schweden einen Hersteller von Dentalmöbeln und konnten uns über eine ergonomische Behandlungsweise informieren.

**Was waren Ihre absoluten Highlights?**

Die ersten Nordlichter auf den Lofoten, ein Hubschrauberflug bei aufgehender Sonne, die die Eis- und Schneelandschaft in ein goldenes Licht tauchte, eine Hundeschlittenfahrt, die Übernachtung im Eishotel und eine Schneemobil-Tour. Doch das Beste waren eigentlich die vielen tollen Menschen, die wir während der Rallye kennenlernen durften.

**Würden Sie eine Teilnahme weiterempfehlen?**

Absolut! Es ist keine Erholungsreise und auch kein Rennen auf Zeit. Für uns standen das Erlebnis und der Spaß an erster Stelle. Hin und wieder muss man improvisieren können, und die Aufgaben der Organisatoren erfordern einiges an Kreativität. Mit einem Faible fürs Navigieren und der Fähigkeit, nicht alles immer so ernst zu nehmen, lassen sich die 8.000 Kilometer durch so viele Länder gut meistern. Wer Freude am Autofahren hat und es auf Schnee und Eis kennenlernen möchte, ohne sich um die Organisation kümmern zu müssen, für den ist die Tour ein tolles Erlebnis und sehr zu empfehlen. Unser Team ZG EISRAUSCH kam glücklich und voller toller Erlebnisse beim Zieleinlauf an. Vielen Dank an dieser Stelle allen Organisatoren und Mitwirkenden für die tolle Planung und Begleitung.



© Torsten und Robert Rauschenbach GmbH



© Torsten und Robert Rauschenbach GmbH





# „LUNCHPAKET“

Unsere neue Rubrik „Lunchpaket“ informiert zu Funden aus der Forschung rund um Zähne – heute, gestern und vor Jahrhunderten. Die kurzweilige Lektüre dieser Seite bietet sich für Mittagspausen oder kurze Freizeiten an.



© MPI for Evolutionary Anthropology

## Menschliche DNA aus 20.000 Jahre altem Zahn gewonnen



Artefakte aus Stein, Knochen oder Zähnen geben wichtige Einblicke in die Lebensweise der Frühmenschen, ihr Verhalten und ihre Kultur. Bisher war es jedoch schwierig, diese Artefakte bestimmten Personen zuzuordnen. Um Kulturgüter derart direkt zuzuordnen, hat ein Forscherteam unter Leitung des Max-Planck-Instituts für evolutionäre Anthropologie in Leipzig eine neuartige Methode zur DNA-Isolierung aus Knochen und Zähnen entwickelt.

In der Denisowa-Höhle in Sibirien entdeckte das Forscherteam den Hirschzahnanhänger mit Rückständen menschlicher DNA aus der Steinzeit.



Zunächst testeten die Forscher den Einfluss verschiedener Chemikalien auf die Oberflächenstruktur von Knochen- und Zahnstücken und entwickelten ein zerstörungsfreies, Phosphat-basiertes Verfahren zur DNA-Extraktion. Die Archäologen Maxim Kozlikin und Michael Shunkov legten im Jahr 2019 einen Hirschzahnanhänger aus dem Jungpaläolithikum beiseite, ohne sich der neuen Methode bewusst zu sein. Die Leipziger Genetiker isolierten daraus nicht nur die DNA des Tieres, eines Wapiti, sondern auch große Mengen uralter menschlicher DNA.

Basierend auf der Analyse der mitochondrialen DNA, die ausschließlich von der Mutter an ihre Kinder vererbt wird, kamen die Forscher zu dem Schluss, dass der größte Teil der DNA wahrscheinlich von einem einzelnen Menschen stammt. Anhand der Wapiti- und menschlichen Mitochondriengenome konnten sie das Alter des Anhängers auf 19.000 bis 25.000 Jahre schätzen. Zusätzlich zur mitochondrialen DNA haben die Forscher auch einen wesentlichen Teil des Kerngenoms ihres menschlichen Besitzers gewonnen. Anhand der Anzahl der X-Chromosomen stellten sie fest, dass der Anhänger von einer Frau hergestellt, benutzt oder getragen wurde.

Die Forscher hoffen nun, ihre Methode auf viele andere Objekte anwenden zu können, die in der Steinzeit aus Knochen und Zähnen angefertigt wurden. So könnten sie mehr über die genetische Abstammung und das Geschlecht der Personen erfahren, die diese Objekte hergestellt, benutzt oder getragen haben. Diese Erkenntnisse könnten uns helfen, unser Verständnis von der Entwicklung des menschlichen Verhaltens und der Kultur in der Vergangenheit zu vertiefen.

Quellen: ZWP online, Max Planck Institute for Evolutionary Anthropology

Mehr aus Wissenschaft & Forschung  
auf **ZWP online.**





ONLINE  
MARKETING  
BERATER

# IHR PATIENT SUCHT SIE – WERDEN SIE GEFUNDEN?

DIE OMB AG ZEIGT  
IHNEN, WIE SIE ONLINE  
NEUE PATIENTEN  
GEWINNEN KÖNNEN.



SUCH  
MASCHINEN  
OPTIMIERUNG



ONLINE  
REPUTATION  
MANAGEMENT



INTERNET  
PUBLIC  
RELATIONS



SUCH  
MASCHINEN  
WERBUNG



SOCIAL  
MEDIA  
MANAGEMENT



INFLUENCER  
MARKETING

WIR BERATEN SIE GERN.

OMB AG Online.Marketing.Berater.

Tel.: +49 931 260 275 000 • info@omb.ag • www.omb.ag



# Osteoimmunologie: GANZHEITLICHE GESUNDHEIT IM FOKUS



ICOSIM steht für International College of Maxillo-mandibular Osteoimmunology und bildet eine Gemeinschaft von Therapeuten, die das gleiche Ziel verfolgen: die ganzheitliche Gesundheit des Menschen.

Der Schwerpunkt der ICOSIM e.V. liegt in der Erforschung und Weiterentwicklung eines von Dr. Johann Lechner, Prof. Jerry Bouquet und weiteren Medizinern entwickelten ganzheitlich-integrativen Behandlungsansatzes. Der Kieferknochen kann Defekte aufweisen, welche immunologisch wirksame Botenstoffe aussenden. Diese Zytokine können also Auswirkungen auf den Körper haben und stehen im Zusammenhang mit einer ganzen Reihe von Autoimmunerkrankungen (zum Beispiel Sarkoidose, Multiple Sklerose, Lyme Borreliose und anderen). Diese Erkrankungen sind auf die Überexpression des proinflammatorischen Chemokins RANTES/CCL5 zurückzuführen. Das Problem beginnt damit, dass diese krankhaften Veränderungen im Kieferknochen mit den herkömmlichen Diagnosemethoden nicht ausreichend lokalisiert werden können.

Mit dem Ultraschallgerät CaviTAU® kann die Kieferknochendichte genau gemessen werden, was nicht nur der Lokalisation von fettig degenerativen Osteonekrosen (FDOK) dient, sondern auch die vierte Dimension in der Implantologie darstellt.

Eine nachhaltige Implantation besteht nicht nur aus den Elementen Implantationstechnik, Implantationsmaterial und der gründlichen Planung, sondern auch aus der Beschaffenheit des Kieferknochens. Schließlich würde ein Nagel in der Wand auch nicht lange halten, wenn die Wand porös wäre. Um auch die Patienten zu informieren, die an Erkrankungen leiden, welche möglicherweise durch maxillomandibuläre Osteoimmunologie (FDOK/„NICO“) ausgelöst werden, publiziert die ICOSIM Material zur Aufklärung. Die medizinischen Studien zur Erforschung der maxillomandibulären Osteoimmunologie brauchen noch immer mehr Aufmerksamkeit. Deshalb setzt sich die ICOSIM für die Ausschreibung und Finanzierung dieser Studien ein.

## ICOSIM-Events: fachlich und persönlich top

Die Events sind ein Highlight der ICOSIM e.V., da nicht nur Dr. Lechner persönlich sein über Jahre angehäuften Wissen mit den Zuhörern teilt, sondern auch Live-OPs stattfinden. Diese Live-OPs zeigen in der praktischen Umsetzung die Entfernung von krankhaft veränderten Bereichen im Kieferknochen.

ANZEIGE

## #endorundum

**Das Endo-Rundum-Paket**

- Von der Auffindung der Kanäleingänge über Spülung, MED-Einlage und Füllung bis zur Desinfektion der WK-Instrumente
- Über 30 Artikel im SPEIKO-Sortiment
- „Made in Germany“: 98% aller Produkte in Bielefeld gefertigt

**Aufbereiten**

**Lokalisieren**

**Reinigen**

**Kanalspülen**

**MED-Einlagen**

**Wurzelfüllen**



Weitere Informationen zu Mitgliedschaft, Publikationen und den Events gibt es direkt über die Seite des Vereins

**ICOSIM e.V.**  
Tel.: +49 89 24417997  
www.icosim.de



## AERA-Online tritt in VDDS e.V. ein

Eine der Hauptaufgaben des Verband Deutscher Dental-Software Unternehmen e.V. ist es, in direktem Kontakt mit der KZBV und der BZÄK Softwarestandards zu definieren und so für Zahnarztpraxen den Arbeitsalltag mittels digitaler Technologien und nutzerfreundlicher Abrechnungs- und Verwaltungslösungen so einfach und unkompliziert wie möglich zu gestalten. Der Verband setzt sich aus führenden IT-Entwicklern zusammen, die etwa 90 Prozent der genutzten Dentalsoftware in Deutschland repräsentieren. Als neues Mitglied macht sich ab sofort auch AERA-Online im Verband stark.



Infos zum  
Unternehmen



„Als eine der führenden Preisvergleichs- und Bestellplattformen für Dentalprodukte in Deutschland arbeiten wir seit 30 Jahren täglich daran, die Materialwirtschaft vom Einkauf bis zur Lagerverwaltung von Zahnarztpraxen so unkompliziert, zeit- und kostensparend wie möglich zu gestalten. Jede vierte Zahnarztpraxis greift heute auf die kostenlosen Features von AERA-Online zurück – Grund für uns, uns mit der VDDS-Mitgliedschaft für einen direkten Dialog zwischen IT-Herstellern und Kammern einzusetzen. Wir möchten zukünftig eng mit den anderen Mitgliedern an praktischen Softwarelösungen und Schnittstellen zusammenarbeiten, mit dem Ziel, die Materialwirtschaft in Zahnarztpraxen optimal zu unterstützen“, so Gerald Müller, Geschäftsführer der AERA EDV-Programm GmbH.

Quelle: AERA EDV-Programm GmbH



**Itis-Protect®**

Zum Diätmanagement  
bei Parodontitis

**60 %**  
Heilungsrate



### Systemische Begleittherapie

## Itis-Protect® wirkt von innen gegen Parodontitis

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

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



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

Kostenloses Online-Seminar  
am 20.09. von 18.30 - 19.45 Uhr

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

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

# GRÜNE ENERGIE: Deutschlands erster Wasserstoff- würfel steht in Rheine

Das Zahnzentrum Rheine hat eine innovative Lösung für seine Energieversorgung gefunden: Durch den Einsatz innovativer Wasserstofftechnologie, entwickelt von der in Rheine ansässigen Firma BEN-Tec und in einem Containerwürfel verpackt, kann das praxiseigene Labor unabhängig von externen Energieanbietern agieren. Bereits im Jahr 2018 begann Praxisinhaber Dr. Jan-Philipp Trame mit der Planung eines energieeffizienten und zukunftsorientierten Praxisneubaus. Dank des Wasserstoffwürfels ist sein Ansinnen jetzt Wirklichkeit geworden. Der Überschussstrom aus der Photovoltaikanlage wird gespeichert und in sonnenarmen Stunden im Labor der Praxis genutzt, während auch der Notstrombetrieb gewährleistet ist. Die Idee des Wasserstoffwürfels kam auf, als für die Energieanlage im Praxisneubau kein Platz mehr vorhanden war. Dr. Trame beauftragte Sebastian Niehoff, Geschäftsführer von BEN-Tec, mit der Entwicklung einer Lösung. Dabei erwies sich der Ansatz, Elektrolyseure und Brennstoffzellen in einen Überseecontainer vor der Praxis zu integrieren, als wegweisend. Diese autarke Energieversorgung zeigt das Potenzial der Wasserstofftechnologie in der Praxis und könnte wegweisend für andere Unternehmen sein, die nach nachhaltigen und effizienten Lösungen suchen.



Zahnarzt Dr. Jan-Philipp Trame vor seinem Wasserstoffspeicher auf dem Praxisgelände in Rheine. Wasserstoffwürfel sind überall dort interessant, wo überschüssiger Strom aus erneuerbaren Energien nicht ins öffentliche Netz eingespeist wird, sondern beim Erzeuger bleiben soll. Mit einem Kilogramm Batterie können ca. 0,3 kWh Strom gespeichert werden, in einem Kilogramm Wasserstoff ca. 16 bis 18 kWh.

## Zahnersatz aus grünem Strom

Nach einer intensiven 23-monatigen Entwicklungsphase sind Trame und Niehoff mehr als stolz: Der Wasserstoffwürfel funktioniert und kann überall aufgestellt werden, wo Platz für einen Zehn-Fuß-Überseecontainer ist und überschüssiger Strom erzeugt wird. „Im Zahnzentrum Rheine bekommen Patienten nun Zahnersatz, der mit grünem Wasserstoff hergestellt wurde“, sagt Trame. Dafür produziert auf dem Dach des Praxisgebäudes eine Photovoltaikanlage mit insgesamt 30 kWp Strom. Über Tag können damit das Labor sowie – wetterabhängig – die Praxis versorgt werden. Wird mehr Strom gewonnen als benötigt, nutzen sechs Elektrolyseure im Wasserstoffwürfel diesen Strom, um aus Wasser Wasserstoff (H<sub>2</sub>) zu gewinnen. Wird mehr Strom benötigt, als die PV-Anlage liefert, nutzt die Brennstoffzelle im Wasserstoffwürfel den Wasserstoff, um Strom zu erzeugen.

## Speichertechnologie garantiert Strom 24/7

„Mit dem Wasserstoffwürfel kann der Energiebedarf in der Nacht komplett abgedeckt werden“, erläutert Niehoff die Speichertechnologie. „Zugleich kann nicht nur Überschussenergie vom Tag verschoben werden, sondern auch über die Woche: So kann die Überschussenergie vom Wochenende mithilfe des Wasserstoffspeichers die Praxis in der Woche mitversorgen. Außerdem ist die Praxis notstromfähig. Der Wasserstoffwürfel selbst ist autark und springt nur an, wenn überschüssiger Strom vorhanden ist.“



Hier gibt's mehr  
**Bilder**



ANZEIGE

 **lege artis**

**TOXAVIT** *DIE LETZTE RETTUNG*

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

scan mich!



Jetzt kostenfrei Starterpaket bestellen!



Tel.: 0231 – 586 886 – 0



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



Einfach bessere Zähne.®

**dent.apart**®



## Factoring für Dentallabore

# DEN MARKT IM WANDEL MEISTERN

Wer sich in einem schnell wandelnden Dentalmarkt behaupten will, muss nicht nur über Flexibilität und Innovationsgeist verfügen, sondern auch über die notwendige Liquidität. Doch was, wenn Außenstände nicht oder verspätet ausgeglichen werden oder das Labor dem Zahnarzt verlängerte Zahlungsziele anbieten möchte? Die Lösung ist so einfach wie naheliegend: eine Forderungsfinanzierung durch einen zuverlässigen Factoringpartner. Auf das Factoring von Dentallaboren spezialisiert ist die Stuttgarter Labor-Verrechnungsgesellschaft mbH, kurz LVG. Seit 40 Jahren erfolgreich am Markt, kennt Inhaber Werner Hörmann die Sorgen und Nöte von Dentallaboren wie kein Zweiter. Über die Vorteile spricht er im Kurzinterview.



### **Herr Hörmann, wem empfehlen Sie eine Forderungsfinanzierung?**

Finanzielle Absicherung und laufende Liquidität sind für jedes Unternehmen wichtiger denn je. Momentan findet eine Marktkonsolidierung in der Dentalbranche statt. Sowohl Zahnärzte als auch Dentallabore schließen sich zu finanzstarken Ketten und Gruppen zusammen, ausländische Investoren drängen in den Markt. Um diesem Wettbewerb standhalten zu können, ist es unabdingbar, Liquiditätsengpässe zu vermeiden und finanzielle Freiräume für notwendige Investitionen zu schaffen – auch und gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten.

### **Wie genau funktioniert LVG-Dentalfactoring?**

Wir finanzieren die laufenden Forderungen und Außenstände des Labors vor. Das heißt, das Labor tritt die Forderungen im Rahmen eines Factoringvertrags an uns ab und wir begleichen diese stellvertretend für deren Kunden innerhalb von 24 Stunden. Das Labor muss nicht länger auf fällige Zahlungseingänge warten und verfügt über sofortige Liquidität. Ein weiterer Vorteil ist der zuverlässige Schutz vor Forderungsausfällen, denn das Ausfallrisiko geht auf uns über. Darüber hinaus leisten wir monatliche Zwischenzahlungen zur Sicherung der laufenden Liquidität unserer Kunden.

### **Welche weiteren Vorteile sehen Sie im Factoring für Labore?**

Durch die Absicherung der laufenden Liquidität können Bankverbindlichkeiten abgebaut und somit hohe Zinsen vermieden werden. Zudem verbessert sich natürlich das Rating bei der Hausbank. Auch ist das Labor dadurch in der Lage, seinen Zahnärzten verlängerte Zahlungsziele einzuräumen. Das wiederum stärkt die Kundenbindung, da diese beim Ausgleich der Laborrechnungen nicht in finanzielle Vorleistung treten müssen.

### **Mit der LVG haben Sie praktisch vor 40 Jahren das Factoring für Dentallabore erfunden. Was liegt Ihnen dabei nach wie vor am Herzen?**

Wir sind mehr als nur ein finanzstarker Dienstleister, wir sind der „unsichtbare Dritte“, der unseren Kunden zuverlässig den Rücken stärkt. Mit dem Know-how von 40 Jahren und dem feinen Gespür für sensible Kundenbeziehungen kennen wir sowohl die Situation am Markt als auch die Bedürfnisse und Sorgen unserer Kunden. Daher ist Factoring bei der LVG diskret, persönlich und vertrauenswürdig. Wir wirken im Hintergrund, auch für den Zahnarzt ändert sich nichts, außer die Bankverbindung. Wir sorgen praktisch hinter den Kulissen für die reibungslosen Zahlungsabläufe unserer Kunden. Wer sich von den Vorteilen des Factorings für sein Dentallabor überzeugen möchte, hat nun die Möglichkeit, sechs Monate die Leistung der LVG unverbindlich zu testen. Mehr Information erhalten Sie dazu auf [www.lvg.de](http://www.lvg.de)

**L.V.G. Labor-Verrechnungsgesellschaft mbH**

Tel.: +49 711 66671-0

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

# Onlay & Overlay – von **A<sub>1</sub>** bis **Z<sub>10</sub>**

Intelligente Lösungen von GC für Ihre indirekten Teilrestaurationen

## Präparieren. Auswählen. Ausarbeiten. Befestigen.



Durch Fortschritte in der Adhäsivtechnik, die Nachfrage nach minimal-invasiven Versorgung und stark gestiegene ästhetische Ansprüche haben die Indikationen für indirekte Teilrestaurationen deutlich zugenommen. Dies ist mit einem Paradigmenwechsel verbunden, der in der Behandlungsplanung berücksichtigt werden sollte.

GC bietet nicht nur hochwertige Materialien für den gesamten Behandlungsprozess an, sondern auch umfassende Informationen, damit Sie die Unterstützung erhalten, die Sie für hervorragende Ergebnisse benötigen. Erleben Sie, welchen Unterschied wir in Ihrer Praxis machen können, und bringen Sie Ihre Arbeit auf das nächste Level!



**Initial LiSi Block**  
Vollständig kristallisierter  
CAD/CAM-Block aus  
Lithium-Disilikat

**G-Premio BOND**  
Lichthärtendes  
Einkomponenten-  
Universaladhäsiv  
für alle Bonding-  
Techniken



**G-CEM ONE**  
Selbstadhäsives,  
universelles  
Befestigungs-Composite

Viele weitere  
Informationen und  
Angebote finden Sie auf  
[europe.gc.dental/de-DE](http://europe.gc.dental/de-DE)



# PRAXIS MIT HOTELFLAIR



© Gandalf Hammerbacher

Ein Beitrag von Tomma Theophil

**PRAXISNEUGRÜNDUNG** /// Elegante Marmorfliesen, Ledersessel, eine Outdoor-Wartelounge: Der Eingangs- und Wartebereich in der „Zahnmedizin Achental“ erinnert an die Lobby eines gehobenen Hotels. Und das hat nicht nur ästhetische Gründe: Hier sollen die Patienten hereinkommen und sich gleich wohlfühlen. Zahnarzt Florian Hörterer hatte klare Vorstellungen bei der Planung seiner Praxis. Unterstützt wurde er dabei von den Experten von Plandent, wie er im Interview berichtet.

Ein **Outdoor-Wartebereich** findet sich eher selten in einer Zahnarztpraxis – umso einladender ist er und lässt die Patienten in entspannter Umgebung auf ihren Termin warten.

**Herr Hörterer, warum haben Sie sich für den Praxisstandort in Grassau entschieden?**

Die Möglichkeit, in meinem Heimatort zu arbeiten, hat für mich persönlich natürlich eine Rolle gespielt. Die Immobilie war vorhanden: In dem Gebäude hat ursprünglich mein Vater ein Dentallabor betrieben. Als mein Bruder das Labor übernahm, wurde es Zeit für eine Modernisierung. Das Labor ist dann umgezogen und ich habe die vorhandenen Räumlichkeiten zur Zahnarztpraxis umgebaut. Das Gebäude ist nicht nur deshalb als Praxis gut geeignet, weil Anschlüsse usw. bereits vorhanden waren, sondern auch aufgrund der Lage. Wir sind für die Patienten gut zu erreichen, da wir uns hier in der Nähe des Ortskerns von Grassau in einem ebenerdigen Gebäude befinden.





**FLORIAN HÖRTERER** ist seit 2009 Zahnarzt aus Leidenschaft. Nach seiner Assistenzzeit hat er etwa zehn Jahre als angestellter Zahnarzt in Endorf gearbeitet und 2022 mit der „Zahnmedizin Achenal“ seine eigene Praxis gegründet. Die Praxis richtet sich an die „allgemeinen Zahnarzt-Kunden“ und ist eine Praxis für die ganze Familie. Der Schwerpunkt liegt dabei aber auf der Chirurgie, Prothetik und Prophylaxe.

**Worauf haben Sie bei der Einrichtung Ihrer Praxis besonderen Wert gelegt?**

Meine Grundidee für das Gebäude war, den quadratischen Grundriss zu nutzen und in der Mitte einen Innenhof mit Outdoor-Wartebereich zu schaffen. Wichtig war mir auch, bei der Ausstattung und den Geräten keine Kompromisse zu machen.

**Welche Unterstützung und Beratung haben Sie in Anspruch genommen?**

Plandent war direkt ab der Planungsphase mit im Boot. Herr Kupke und seine Fachkollegen haben mich bei der Auswahl der Geräte beraten, einen Installationsplan erstellt und die Baubetreuung übernommen. Sie haben die Gewerke koordiniert und auch den Kontakt zu der Firma hergestellt, die das Lichtkonzept entworfen hat.

**Wie haben Sie die Zusammenarbeit mit Plandent erlebt?**

Die Zusammenarbeit hat mir großen Spaß gemacht. Besonders positiv habe ich das Zusammenspiel zwischen Planung, Beratung und technischer Montage bei Plandent in Erinnerung. Da wusste eine Hand immer, was die andere machte, und ich konnte mich darauf verlassen, dass es läuft.

**Was war Ihnen bei der architektonischen Gestaltung der Praxis besonders wichtig?**

Die Praxis sollte hell und modern sein, mit großzügigen Räumen und einem offenen Raumdesign. Den Blick auf die Alpen haben wir hier gratis, aber Alpenchic und Kitsch in der Praxis wollte ich nicht. Stattdessen habe ich auf den Komfort für die Patienten Wert gelegt, was zum Beispiel den Wartebereich und die Toiletten angeht. Das kommt auch im Innenhof zum Tragen, den wir als zusätzlichen Wartebereich mit Pflanzen und Sitzplätzen gestaltet haben. Er wird gerade im Sommer sehr gut angenommen. Plandent hat meine Ideen voll umgesetzt. Eine weitere Besonderheit in der Praxis ist die Beleuchtung. Das Licht in den Behandlungsräumen wird durch Präsenzmelder gesteuert. So sparen wir Energie.



© Gandalf Hammerbacher

Der **Empfangsbereich der Praxis** von Florian Hörterer erinnert an die Lobby eines modernen Hotels – hell, clean, hochwertig.

**Welche Ausstattung und Geräte haben Sie für Ihre Praxis gewählt und warum?**

Aus meiner Erfahrung als Zahnarzt heraus hatte ich schon eine Vorstellung, mit der ich auf die Berater zugegangen bin. In der Beratung haben wir dann die Geräte im Einzelnen ausgewählt und für meine Bedürfnisse in der Praxis konfiguriert. Bei den Behandlungseinheiten habe ich mich für Dentsply Sirona entschieden, beim Röntgen für ein DVT-Gerät von Planmeca. Da haben mich die Röntgenspezialisten von Plandent eingehend beraten.

**Welchen Tipp würden Sie Zahnärzten für die Planung und Umsetzung ihrer Praxis geben?**

Wichtig ist es, sich zu informieren und eigene Vorstellungen mitzubringen. Und dann braucht man einen guten Berater, mit dem man durch dick und dünn gehen kann.

Weitere Informationen zu den Angeboten von Plandent unter: [www.plandent.de](http://www.plandent.de)

# „AALS UUT ENE HAND,

## tiäne huus

Bauernhof-Ambiente  
im Münsterland

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich und Marlene Hartinger

**INTERVIEW** /// Seit Mai 2023 begrüßt das Zahnärzteduo Dres. Vera und Henrik Röper kleine wie große Patienten im historischen Rohlmanns Hof in der münsterländischen Gemeinde Ascheberg. Zuvor waren die Zahnärzte an einem anderen Standort tätig. Warum sie sich für den Umzug in neue Räumlichkeiten entschieden und damit auch ihre Praxismarke neu definiert haben, verraten sie im *ZWP*-Interview.

Die Reaktionen der Patienten auf unseren Praxisnamen **tiäne huus** (hochdeutsch *Haus der Zähne*) sind ausnahmslos positiv. Das westfälische Platt wird in vielen Familien in unserer Region nach wie vor am Küchentisch oder bei Familientreffen gesprochen. Zumindest hat ein Großteil unserer Patienten in irgendeiner Weise einen persönlichen Bezug dazu, wodurch eine gewisse emotionale Identifikation mit dem Konzept und Erdung bei Betreten unseres Zentrums eintritt.

Dr. Vera Röper

Am Rohlmannshof trifft Tradition auf moderne Zahnmedizin. Eng verwoben mit der Familie Röper, ist der Standort nicht nur Teil der Familienhistorie, sondern auch der zahnmedizinischen Zukunft.





# AALS UNNER EEN DAK.“

ALLES AUS EINER HAND, ALLES UNTER EINEM DACH.

Frau Dr. Röper, Herr Dr. Röper, warum entschieden Sie sich für einen Praxisumzug innerhalb des Ortes und warum fiel Ihre Entscheidung auf einen Hof?

Nach Übernahme der „alten“ Praxis im Jahr 2018 konnten wir das brachliegende Behandlungs- und Patientenpotenzial durch die Neuausrichtung auf junge Familien und prophylaxeorientierte Patienten schnell aktivieren und sind den alten Räumlichkeiten somit ganz einfach entwachsen. Die Entscheidung für die neue Praxisimmobilie fiel ohne längere Bedenkzeit. Der Kontrast zwischen dem rustikalen Hofgebäude mit seinem großen Deelentor sowie der rustikalen Klinkerfassade und unserem sehr gradlinigen, modernen Praxisgebäude als direktem Anbau hat einen einmaligen Charme, der uns sofort in Besitz genommen hat. Zudem wurde direkt vor dem täne huus in den letzten beiden Jahren der Eschenplatz, Aschebergs neue Ortsmitte, errichtet.

Warum haben Sie sich zeitgleich mit einem neuen Standort auch für eine Neuausrichtung der Praxismarke entschieden?

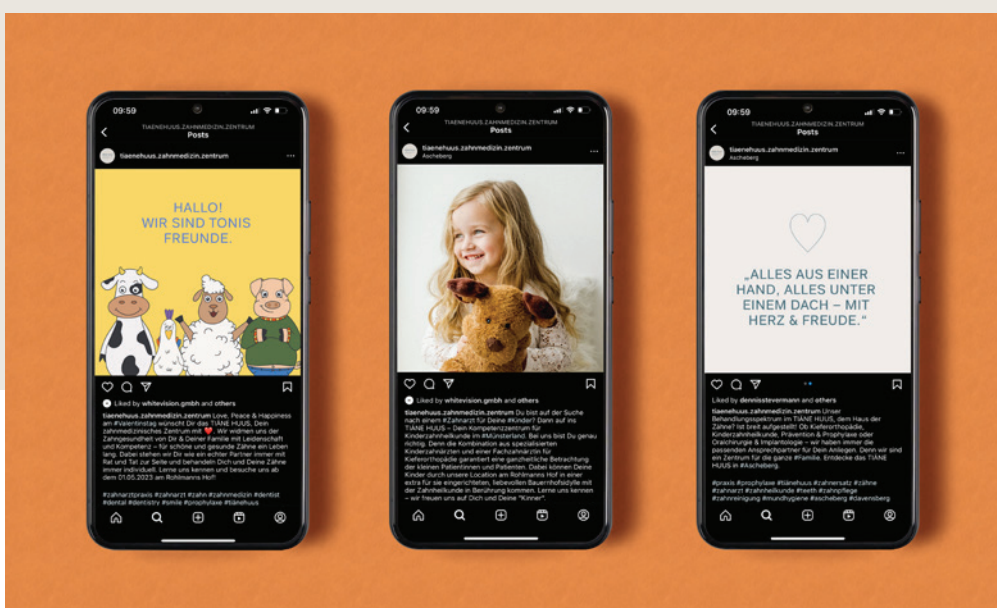
Wir hatten mit dem Umzug die einmalige Chance, uns neu zu erfinden – auch wenn unser bisheriges Konzept nicht unerfolgreich war. Als wachsende Mehrbehandlerpraxis wollten wir den Fokus in unserem neuen Zentrum ganz gezielt etwas weniger auf uns als Praxisinhaber lenken, was für die weitere Praxisentwicklung und die Positionierung unserer angestellten Kollegen von Vorteil ist. Zugleich ermöglicht unsere Praxismarke täne huus im Bereich des Marketings und in der Patientenkommunikation ein vielseitiges Storytelling.



Dr. Henrik Röper und Dr. Vera Röper

Die Geburt ihrer Zwillinge fiel in die ganz heiße Phase der Projektplanung der Praxisinhaber, und damit ein Jahr vor Eröffnung. Das war für alle Beteiligten eine Herausforderung. Ihre Kinder sind für das Zahnärztpaar ein absoluter Ausgleich zum Berufsleben. Eine klare Trennung zwischen Praxis- und Familienleben gibt es bei den beiden nicht.

Das ist auch gar nicht gewollt. Sie lieben ihren Beruf und betreten ihre Praxis jeden Tag mit einem guten Gefühl. Das tolle Praxisteam trägt einen Großteil dazu bei.



Von Ascheberg bis Instagram: Zu einer stringenten Markenpositionierung gehört ein ansprechender und empathischer Social-Media-Auftritt.



# Das sagt die Agentur ...

## **Frau Hahn, was waren Ihre Aufgaben als Agentur bei diesem Case und welche Besonderheiten galt es zu berücksichtigen?**

Unsere Aufgabe war die Weiterentwicklung der Marke Dres. Röper weg von einer klassischen Gemeinschaftspraxis hin zu einer größeren skalierbaren Einheit mit Persönlichkeit und Charakter. „Groß“ geht leider oft mit dem Verlust von Individualität zusammen, das sollte auf jeden Fall vermieden werden. Der Name und die sehr lokale Konzeption tragen dazu bei, den sympathischen Charakter der Praxis auch in der neuen, größeren Version zu erhalten. Die Location (der alte Rohlmannshof) punktet mit interessanter Architektur und einer sehr großzügigen Fläche auf zwei Etagen, in der sich das erweiterte Behandlungskonzept frei entfalten kann. Die Praxis verbindet alle zahnmedizinischen Kompetenzen unter einem Dach und ist zukünftig die richtige Adresse für die ganze Familie von ganz jung bis ganz alt – mit allen individuellen Themenstellungen. So viel Leistung braucht Raum, und den haben die Röpers hier gefunden.

## **Auf welche Inspirationen haben Sie insbesondere in der Ausgestaltung der Kinderwelt und der Entwicklung des Praxis-Maskottchens „Toni“ zurückgegriffen?**

Ganz klar auf die Location, in der sich die Praxis nun befindet und die noch immer an einen Bauernhof erinnert. Unsere Junior Art-Direktorin Charlie durfte sich hier kreativ austoben und hat mit den eigens entwickelten und individuell illustrierten Tieren eine ganz eigene Kinderwelt auf dem Rohlmannshof geschaffen. Hauptcharakter ist der Hund Toni mit seinen Freunden Lotti, das Huhn; Flocke, das Schaf; Fritze, das Schwein und Frieda, die Kuh. Die Kinder finden alle Tiere in den Räumlichkeiten der Kinderzahnheilkunde wieder und werden so spielerisch und stressfrei durch die Behandlung geleitet.

## **Ein Highlight Ihrer Zusammenarbeit war ...**

... aus Beratersicht definitiv bereits der Workshop. Der hat einfach Spaß gemacht, denn die Röpers sind sehr authentisch und brennen für ihre Ideen und Visionen. Die Kommunikation und Zusammenarbeit läuft auf Augenhöhe und ist zu jeder Zeit wertschätzend. Das macht als Agentur großen Spaß, und so entstehen auch die besten Konzepte!



### **Dezent und treffsicher zugleich:**

Moderne Werbung mit einem Bewusstsein für die Mentalität der Region.



Welche Aspekte waren Ihnen bei der Neukonzeptionierung der Praxis wichtig und wie gestaltete sich der Prozess bis zur Positionierung Ihrer Praxis?

Der Grundgedanke bei der Konzeption war – modern, aber ortsverbunden. Also genau dieser Aspekt, den die Architektur unserer Praxis und der umgebenden Hofgebäude perfekt widerspiegelt. Nach dem Erstkontakt mit WHITEVISION haben wir diesen Gedanken im Rahmen eines Kick-off-Workshops konkretisiert und in der darauf aufbauenden Zusammenarbeit immer weiter definiert. Auch die Arbeitgeberattraktivität spielte für uns von Beginn der Konzeption an eine wesentliche Rolle – Sowohl im Rahmen des Markenaufbaus als auch bei der architektonischen Raumplanung. Das Betriebskonzept des tiäne huus ist für unsere Region einzigartig, wodurch sich eine Vielzahl von Vorteilen für unsere Mitarbeiter ergeben, die für uns gleichbedeutend mit den Patienten im Fokus stehen.

Ihre moderne Landpraxis betont die Ausrichtung als Zentrum der zahnmedizinischen Zukunft, ist aber in einem Bauernhofambiente mit Tradition verortet. Wie gelingt dieser Spagat?

Wir empfinden die Kombination aus alt und neu gar nicht unbedingt als Spagat, der harte Kontrast unterstreicht die moderne Ausrichtung der Praxis sehr vorteilhaft. Die klare Innenraumgestaltung zeichnet sich durch lichtdurchflutete Räume und ein reduziertes Farbkonzept aus. Wärme, helle Wandfarben, wohnliche Fußbodengestaltung und Bildmotive aus der lokalen Landwirtschaft geben der Praxis einen absoluten Wohlfühlcharakter. Freundlichkeit und Herzlichkeit des gesamten Teams runden das Gesamtbild ab. Der Patient sollte sich nicht in einem zu klinischen Umfeld wiederfinden.



Rabea Hahn  
Infos zur Person



Am Rohlmannshof können Kinder in einer extra für sie eingerichteten Umgebung spielerisch an den Besuch beim Zahnarzt herangeführt werden. Was genau verbirgt sich hinter Ihrem Konzept „Milchzähnen & Co.“?

Unsere Kinderabteilung haben wir bereits kurz nach der Praxisübernahme im Jahr 2018 aufgebaut. Die Patientenresonanz war von Anfang an super. Mit den neuen Räumlichkeiten eröffnete sich uns die Möglichkeit, eine komplett separate Kinderwelt mit eigenem Empfang, Wartebereich und Behandlungszimmern zu gestalten. „Milchzähnen & Co. am Rohlmanns Hof“ nimmt das Konzept des Zahnmedizinischen Zentrums auf und treibt es mit einer bunten Bauernhofwelt auf die Spitze. Der medizinische Praxischarakter ist bei „Milchzähnen & Co.“ auf ein Minimum reduziert. Zusammen mit WHITEVISION haben wir rund um unser Praxismaskottchen, den Hofhund „Toni“, weitere Charaktere geschaffen, welche den jeweiligen Behandlungszimmern zugeordnet sind. Im Zusammenspiel mit der kindgerechten Praxgestaltung mit Hofkino, Schnullerbaum und Kleinkindwartebereich sowie der verspielten Farbwelt der Kinderabteilung läuft der Zahnarztbesuch ab den ersten Milchzähnen vollkommen stressfrei ab.

Weitere Infos zu Dres. Röper und ihr tiäne huus auf: [www.tiaene-huus.de](http://www.tiaene-huus.de)

Fotos/Illustrationen: © WHITEVISION GmbH



”

Gerade in ländlicheren Gebieten wünschen sich die Menschen einen Ansprechpartner, den sie persönlich kennen und der wiederum ihre persönliche Geschichte kennt. Wir lieben an der Region hier, dass es noch echte Arzt-Patienten-Beziehungen gibt. Wir „wachsen“ mit unseren Patienten gemeinsam und begleiten sie partnerschaftlich durch alle Lebensphasen.

“  
Dr. Henrik Röper

ANZEIGE

## Gegensprech- anlagen für Praxis & Labor



**AKTION:**  
Alt gegen Neu!  
Fragen Sie uns.

**Freisprech-Kommunikation  
von Raum zu Raum:  
ergonomisch, hygienisch  
und unkompliziert!**

Über 20.000 Praxen und Labore nutzen bereits die vielfältigen Leistungsmerkmale unserer Anlagen, wie z. B.:

- + Musikübertragung
- + Patientenaufruf
- + Sammelfruf
- + Abhörsperre
- + Türöffner
- + Lichtruf
- + Notruf

Rufen Sie uns an – wir beraten Sie gerne!

**Multivox Petersen GmbH**  
Eilendorfer Str. 215 | D-52078 Aachen  
Tel.: +49 241 502164 | [info@multivox.de](mailto:info@multivox.de)  
[www.multivox.de](http://www.multivox.de)

**MULTIVOX®**  
SPRECHANLAGEN





# Zukunft Gestalten

im **Komet**  
Experten  
Forum

8.9.2023

## 1. Konzept

### Was möchte Komet Dental mit den Experten Foren erreichen?

Die Experten Foren sind eine neue Art der Fortbildung, die nach dem Motto „Aus der Praxis für die Praxis“ konzipiert ist. Dabei möchte Komet Dental mit ausgewählten Kunden die gemeinsame Zukunft der Dentalindustrie diskutieren und gestalten. Die Experten Foren ermöglichen einen regelmäßigen Austausch zu dentalen Frage- und Problemstellungen, um die Komet Produkte und Services noch besser und den Arbeitsalltag für Zahnärzte und ihre Teams einfacher zu machen.

### Auf welchen zeitlichen Umfang sind die Komet Experten Foren angelegt?

Mindestens einmal jährlich findet ein Treffen in Präsenz statt, für das die Teilnehmer 8 CME-Fortbildungspunkte erhalten. Darüber hinaus gibt es anlassbezogene virtuelle Formate. Die Kosten für Anfahrt, Unterkunft, Verpflegung und das Rahmenprogramm werden übernommen.

## 3. Das erste Forum

### Wann findet das 1. Komet Experten Forum statt?

Das 1. Komet Experten Forum findet am 8. September 2023 in Lemgo statt. Im Programm für die Dentalhygienikerin und zahnärztliche Assistenz referiert Sona Alkozei (DH, Praxis-Coach und Autorin) zum Thema „Der PAR-Zukunftspatient – Herausforderung und Potenziale“. Das Experten Forum für Zahnärzte konzentriert sich an diesem Tag mit dem Referenten Dr. Johannes Boldt auf das Thema „Ästhetische Frontzahnversorgung mittels Veneers“. All dies ist eingebettet in Betriebsbesichtigung, Workshops, Diskussionen und natürlich einem geselligen Teil zum Ausklang.

### Wie funktioniert die Anmeldung?

Wer jetzt Interesse hat, meldet sich am besten direkt unter der Mailadresse [komet-experten@kometdental.de](mailto:komet-experten@kometdental.de) an. Daraufhin gibt es weiterführende Informationen rund um das erste Event am 8. September 2023. Gestalten Sie die dentale Zukunft aktiv mit!

## 2. Zielgruppe

### Wer darf sich vom Komet Experten Forum angesprochen fühlen?

Die Experten Foren sprechen alle Praktizierenden an, die über den Status quo hinausdenken, ihre Meinung vertreten, konstruktiv Feedback geben und andere Haltungen respektieren. Ziel sollte die berufliche Weiterentwicklung und individuelle Profilschärfung sein. Das wäre z. B. mit dem Offenlegen von Problemstellungen aus der eigenen Praxis verbunden, für die man gemeinsam nach einer Lösung sucht, oder die Teilnahme an Produkttests, die protokolliert und bewertet werden.

### Welchen Benefit bringt die Teilnahme an einem Komet Experten Forum?

Die Besucher werden Teil einer praxisorientierten Gemeinschaft, die mit Komet Dental an den dentalen Lösungen von morgen arbeitet. Komet Dental bietet interessante Workshops und Vorträge namhafter Referenten. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, an Studien teilzunehmen und/oder diese sogar zu leiten. Neueste Produkte können bereits vor Marktstart ausgiebig getestet werden. Somit sind die Foren eine optimale Plattform zum Austausch und Vernetzen mit Gleichgesinnten. Außerdem bieten sie die Möglichkeit, im Zuge der Veranstaltung selbst als Referent aufzutreten bzw. Workshops zu gestalten.

WWW.KOMETDENTAL.DE

Infos zum  
Unternehmen





## Schutzschild für den Zahnschmelz



Erosionsschäden können die Zahngesundheit auf Lebenszeit beeinträchtigen und aufwendige Sanierungen erforderlich machen.<sup>1</sup> Entsprechend ist es umso wichtiger, den Zahnschmelz zu stärken. Die neue Zahnpasta Sensodyne ProSchmelz Intensiv Schutz wurde entwickelt, um geschwächten Zahnschmelz durch Remineralisation vor Karies und Erosion zu schützen. Für eine optimierte Fluoridaufnahme enthält sie Natriumlactat bei einem reduzierten pH-Wert sowie PVM/MA-Copolymer zur Erhöhung der Säureresistenz des Zahnschmelzes.<sup>2,3</sup> Die Zahnpasta bildet ab dem ersten Tag der Anwendung einen zweimal stärkeren Zahnschmelzschutz und schützt so gegen Nahrungssäuren.<sup>4</sup> Sie liefert mehr Fluorid in die Zahnschmelzoberfläche<sup>4</sup> und bietet einen Kariesschutz für 24 Stunden. Um die Patienten-Compliance zu unterstützen, hat die neue Zahnpasta eine verbesserte Schaumbildung. Sie schmeckt nach frischer Minze für ein sauberes und frisches Mundgefühl.



Literatur

**GSK Consumer Healthcare GmbH & Co. KG**  
a Haleon Company

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

## Onlays und Overlays von A bis Z



Hier gibt es weitere Infos  
über Onlays und Overlays sowie  
zu den Produkten von GC für  
diese Art von Restaurationen.

Seit den letzten Jahren ist in der Zahnmedizin ein deutlicher Trend hinsichtlich minimalinvasiver Restaurationen zu beobachten, um so viel Zahnschmelz wie möglich zu erhalten. In den meisten Fällen wird dies durch direkte Versorgungen erreicht, doch manchmal sind indirekte Restaurationen notwendig. Während dies in der Vergangenheit oft bedeutete, dass viel Zahnschmelz geopfert werden musste, um eine Krone einzusetzen, haben minimalinvasive Teilrestaurationen wie Onlays und Overlays an Beliebtheit gewonnen. Für GC gehörte das Prinzip der minimalinvasiven Verfahren schon immer zu den zentralen Werten des Unternehmens. Von der Vorbereitung bis zur Befestigung werden Zahnärzte bei jedem Schritt mit Herausforderungen konfrontiert. Deshalb stellt GC eine Reihe von Schulungsmaterialien zur Verfügung, die in Zusammenarbeit mit renommierten Klinikern erstellt wurden. „Wir möchten den Zahnärzten das Wissen und die Materialien an die Hand geben, die sie benötigen, um beim Einsetzen von Onlays und Overlays fundierte Entscheidungen treffen zu können“, erklärt Laetitia Lavoix, General Manager Marketing bei GC Europe. „Diese Arten von Restaurationen bieten zahlreiche Vorteile, und wenn wir die Zahnärzte umfassend informieren, können wir sie dabei unterstützen, ihre Patienten bestmöglich zu versorgen.“

Infos zum Unternehmen



**GC Germany GmbH**  
Tel. +49 6172 99596-0  
[www.europe.gc.dental/de-DE](http://www.europe.gc.dental/de-DE)

## Reziprokes Feilensystem für sicheren Einsatz

Das reziproke NiTi-Feilensystem EdgeOne Fire® von EdgeEndo® überzeugt durch Flexibilität und die ausgesprochen hohe Resistenz gegen zyklische Ermüdung. Aufgrund der speziellen FireWire®-Wärmebehandlung ist die EdgeOne® Fire sehr flexibel, sodass sie auch in gekrümmten Kanälen auf sichere Art und Weise eingesetzt werden kann. Zugleich bietet sie ein hervorragendes Rückstellverhalten, wodurch die Wurzelkanalanatomie erhalten bleibt. Das Risiko einer Kanalverlagerung oder Instrumentenfraktur ist dadurch drastisch reduziert, während die Effizienz der Schneidleistung unverändert hoch ist. Das EdgeOne® Fire Feilensystem hat einen parallelogrammförmigen Querschnitt mit variabler Konizität und ist in vier Größen und drei Längen erhältlich. Die passende Gleitpfad-Feile EdgeOne Fire® Glidepath arbeitet ebenfalls mit reziproker Bewegung und kann bis zu acht Instrumente ersetzen, um schneller einen Gleitpfad zu erhalten.



Infos zum Unternehmen

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**

Tel.: 0800 5673667 (kostenfrei)

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

## Neuer Goldstandard der Kombi-Propylaxegeräte

Das neue Kombi-Propylaxegerät PROPHY+, ein Highlight der IDS 2023, vereint Ultraschallscaler und Pulverstrahlgerät für effizientere, schmerzärmere Zahnreinigung und Biofilmtherapie. Mit seinen goldenen Stilelementen setzt es auch in puncto Design neue Maßstäbe. Ein Touch-Display mit 12-stufiger Leistungsregulierung und 4-stufiger Wassertemperaturanpassung ermöglicht komfortablere Behandlungsabläufe. Eine große Auswahl an ZEG-Spitzen sowie thermodesinfizierbare und sterilisierbare Handstücke stehen für den sub- und supragingivalen Einsatz zur Verfügung. Das PROPHY+ kann mit nahezu allen bekannten Propylaxepulvern der meisten Hersteller auf dem Markt genutzt werden. Durch eine neue integrierte Reinigungstechnologie verstopfen die Schläuche im Verhältnis deutlich seltener.

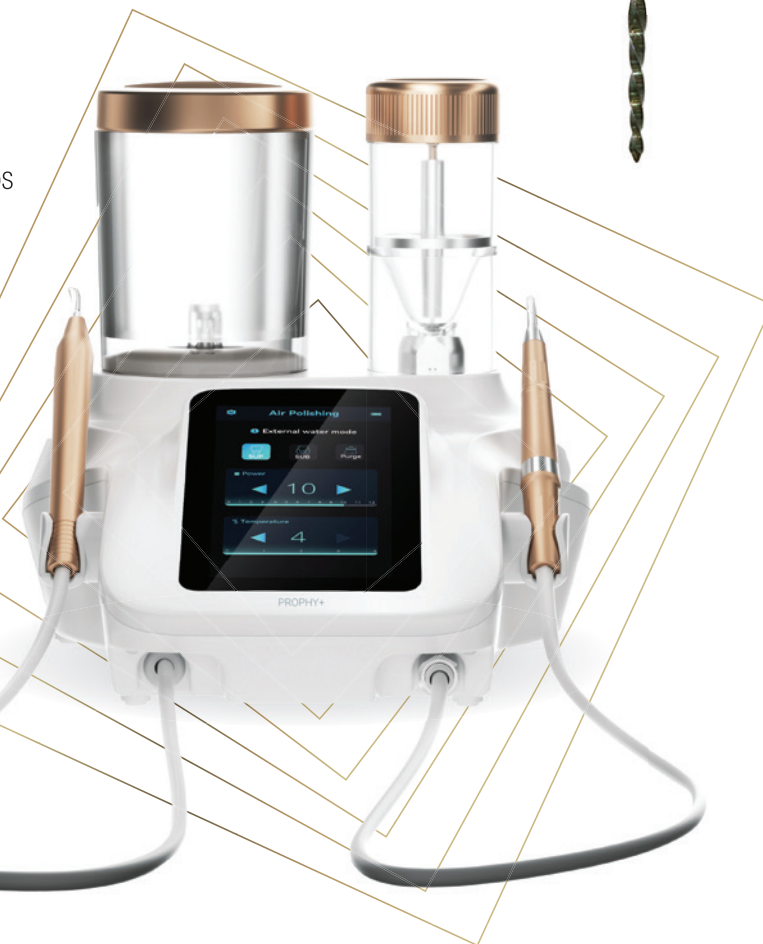
Hier geht's zum  
Produktvideo.



**GERL. Dental**

Tel.: 0800 801090-1 (kostenlos)

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







## Verlässliche Aligner-therapie mit regionaler Expertise

Der globale Aligner-Markt verzeichnet mit einer prognostizierten Wachstumsrate von 34,3 Prozent bis zum Jahr 2026 eine bemerkenswerte Entwicklung.<sup>1</sup> Fleming bietet inmitten dieses dynamischen Sektors mit dem ganzheitlich gedachten Alignerkonzept AirSmile eine Antwort auf die steigende Nachfrage nach verlässlichen Alignertherapien. Zahnarztpraxen erhalten durch rund 30 regionale Fleming-Labore einen einfachen Zugang zur Alignertherapie. Dabei prägt das erprobte Zusammenspiel von Zahnmedizin, Kieferorthopädie und Zahntechnik den besonderen Charakter von AirSmile. Durch eine interdisziplinäre Zusammenarbeit mit kieferorthopädischen Experten erhalten Zahnarztpraxen qualifizierte Unterstützung in allen Phasen der Behandlung, angefangen von der Behandlungsplanung bis zu den maßgeschneiderten Schienen. Zahnarzt Alexander Andreev (Clinical Expert bei Fleming Dental) sagt: „Die Entscheidung für AirSmile eröffnet der Zahnarztpraxis viele Vorzüge, darunter die hohe Verlässlichkeit und eine Qualität ‚made in Germany‘, begleitet von einem kompetenten Support durch unser AirSmile-Team.“ Kieferorthopädische Fachleute stehen der Zahnarztpraxis jederzeit unterstützend zur Seite. Zudem bietet die AirSmile-Akademie ein umfangreiches Kursprogramm. Zahnarztpraxen erhalten mit AirSmile eine solide Lösung für Alignertherapien. Hierbei steht die enge Vernetzung mit dem kieferorthopädischen Expertenteam von Fleming für eine hohe Verlässlichkeit. Die regionale Ausrichtung gewährleistet eine effiziente Kommunikation mit persönlichem Support und kurzen Lieferzeiten.

<sup>1</sup> Clear Aligners Global Market Report 2023

**AirSmile by Fleming Dental**  
Tel.: +49 341 331579-00  
[www.airsmile.de](http://www.airsmile.de)

## Vielseitige LED-Diagnosesonde

Translight ist eine praktische, sehr handliche Diagnosesonde mit vielen Anwendungsmöglichkeiten: zur Kariesdiagnose, Schmelzrisssdarstellung, Wurzelkanalausleuchtung, PA-Kontrolle und zum Prüfen von Veneer- und Keramik-Laborarbeiten. Der abnehmbare Quarz-Lichtleiter ist desinfizierbar/sterilisierbar und durch seine schlanke Form multifunktional einsetzbar. Translight wird durch einen wiederaufladbaren LI-Akku betrieben. Sie erreicht durch die sparsame Kaltlicht-LED eine Leuchtzeit von 40 Stunden. Die LED selbst hat eine Lebensdauer von über 30.000 Stunden.

**RIETH. Dentalprodukte** • Tel.: +49 7181 257600 • [www.rieth.dental](http://www.rieth.dental)



## Biokeramische Füllpaste und Sealer für die Endo-Praxis

Das südkoreanische Dentalunternehmen VERICOM verfügt unter anderem über Zertifizierungen wie ISO, CE und FDA, die hohe Qualitäts- und Compliance-Standards gewährleisten. VERICOM hat sich als einer der größten Hersteller von Dentalmaterialien in Südkorea etabliert und sein Motto lautet „Making the World Smile“. VERICOM führt mit Well-Root ST und Well-Root PT ab sofort endodontische Materialien ein, die für den europäischen Markt zugelassen sind. Diese neuartigen biokeramischen Materialien auf Calciumaluminosilikatbasis gibt es in zwei verschiedenen Ausführungen: Well-Root ST ist ein endodontischer Sealer mit optimaler Viskosität, verpackt in einem Injektor mit 2 g Material, inklusive 20 Applikationsspitzen im Blister. Well-Root PT ist ein hochgelobter Reparaturkitt zur Reparatur von Perforationen, Längsfrakturen, Resorptionen, Pulpaüberkappung, Apexifikation und Apexverschluss. Es ist in Kapseln mit 0,25 g erhältlich und kann mit einem geeigneten Gerät aufgetragen werden. Neben einer hohen Produktqualität sorgt ein wettbewerbsfähiges Preis-Leitungsverhältnis der Materialien für zusätzliche Attraktivität.

Import und exklusiver Vertrieb in Deutschland und Österreich erfolgt durch SMD-Dent, vertreten durch Dr. Stephan Gruner. Weiterführende Literatur kann bei SMD-Dent eingeholt werden.

**VERICOM/SMD-Dent**

Tel.: +49 30 28706056  
[stephan@smd-dent.de](mailto:stephan@smd-dent.de)

SMD-Dent  
Infos zum Unternehmen





## Zahnpasta mit Anti-Plaque-System punktet bei Stiftung Warentest

Ganz nach dem Motto „Pflege, was Du liebst“ wurde das Produktsystem GUM ActiVital entwickelt, um Zahnfleisch und Zähne auf lange Sicht gesund zu halten. In einem aktuellen Vergleich der Stiftung Warentest wurde die GUM ActiVital Zahnpasta dafür nun mit dem Qualitätsurteil „GUT“ ausgezeichnet. Die gemeinnützige Verbraucherorganisation hat 45 Universal-Zahnpasten anhand ihrer Eigenschaften hinsichtlich Kariesprophylaxe, Entfernung von Verfärbungen und dem Einsatz von Titandioxid verglichen. Darüber hinaus wurden auch äußere Faktoren wie Preis, Nachhaltigkeit der Verpackung sowie die Deklaration beurteilt. Die GUM ActiVital Zahnpasta überzeugt mit ihrem innovativen Anti-Plaque-System, den wertvollen Antioxidantien Coenzym Q10 und Granatapfel sowie ihren natürlichen Inhaltsstoffen Ingwer und Kamille. Zudem enthält sie eine patentierte Kombination aus optimaler Fluoridmenge und Isomalt und ist somit die optimale Empfehlung zur täglichen Pflege für gesundes Zahnfleisch und gesunde Zähne.

**SUNSTAR Deutschland GmbH**

Tel.: +49 7673 8851-0855  
[professional.sunstargum.com/de](http://professional.sunstargum.com/de)



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

## Computerassistierte Injektionen: bequem, komfortabel und schmerzfrei

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sehr sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine absolut komfortable und entspannte Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund hierfür ist das intelligente und sanfte Verabreichen von Lokalanästhetika, welches ohne Kraftaufwand injiziert wird. Ein zu Beginn langsamer Fluss verhindert den Schmerz, der entsteht, wenn ein Depot zu schnell gelegt wird. Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden, ohne dass der Patient Unbehagen oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten kann. Es sind keine Fingerkräfte nötig, sodass eine Belastung von Muskeln und Gelenken vermieden wird. Durch die Möglichkeit einer guten Fingerstütze kann die Kanüle während der Injektion vollkommen still an einer Stelle gehalten werden. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalbetäubungen, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat. Der computergesteuerte Fluss in allen drei Programmen ermöglicht das leichte Legen einer schmerzfreien Betäubung – selbst palatinal. Zusätzliche kostenaufwendige Verbrauchsstoffe sind nicht vonnöten. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert. Das Gerät lässt sich mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist.



**RØNVIG Dental Mfg. A/S, Dänemark**

Vertrieb Deutschland: Herr Kurt Goldstein

Tel.: +49 171 7717937

[www.ronvig.com](http://www.ronvig.com) • [www.calaject.de](http://www.calaject.de)



# Die cloudbasierte Praxissoftware: Einfach, sicher und flexibel

Mit CGM XDENT der CGM Dentalsysteme können sich Zahnmediziner voll und ganz auf die optimale Versorgung ihrer Patienten konzentrieren. Denn die Einrichtung und Bedienung der cloudbasierten Praxissoftware sind so simpel und intuitiv, dass mehr Zeit für das Wesentliche bleibt. Seit einem Jahr testen Pilotpraxen in ganz Deutschland die neue Software. Das Feedback ist mehr als positiv. Gerade junge Zahnmediziner sowie Praxisgründer wünschen sich eine moderne, intuitiv bedienbare Software, die ohne hohe Hardware-Investitionskosten direkt zur Verfügung steht. Für das Team der CGM Dentalsysteme war dies Anlass zur Entwicklung der Software CGM XDENT. Ob in puncto Einfachheit, Sicherheit, Flexibilität oder Patientenzufriedenheit: CGM XDENT ist eine cloudbasierte Praxissoftware, die Zahnärzten von allem das Maximum bietet.

## Einfach: Von der Installation bis zur Bedienung

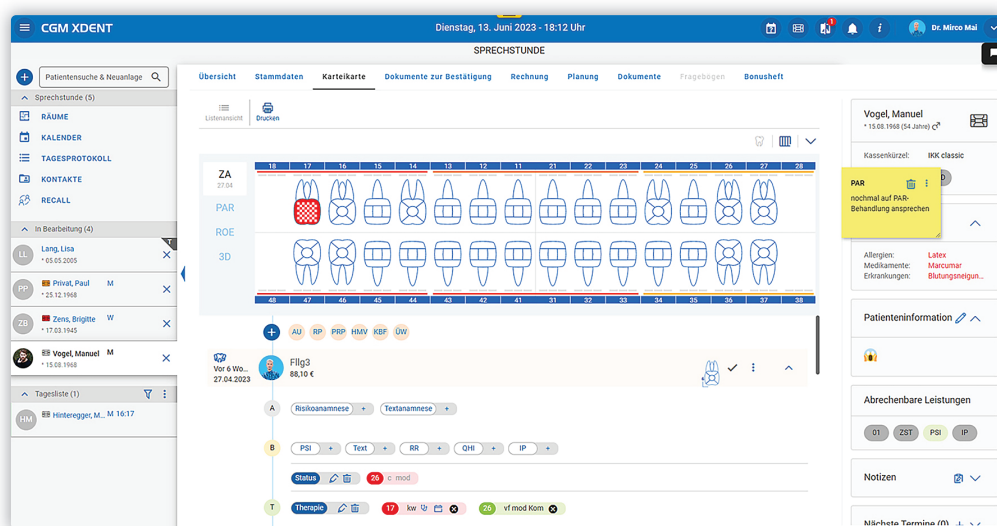
Bereits bei der Inbetriebnahme beweist CGM XDENT, wie simpel eine Praxissoftware sein kann. Denn für den Start ist es ausreichend, lediglich den mitgelieferten Browser auf dem entsprechenden Endgerät zu installieren. Wird zusätzlich Hardware benötigt, bietet CGM jedoch auch ideale Einsteigerpakete, beispielsweise inklusive Drucker, Konnektoren oder Firewall, an. Weitere Soft- und Hardware im Angebot komplettieren das Produktportfolio, sodass der Innovationsführer im Sektor der Dentalinformationssysteme für jede Praxis die passende Ausstattung bieten kann. Das Dashboard der CGM XDENT-Software ist übersichtlich und leicht zu bedienen. Je nachdem, mit welchem Nutzerkonto sich angemeldet wurde, bildet es nach dem Log-in die jeweils wichtigsten Informationen ab. Das Gleiche gilt auch für die Karteikarten der Patienten. Mit CGM XDENT findet jeder so auf Anhieb das, was er für seinen Aufgabenbereich braucht.

## Sicher: Höchste Datenschutzstandards

CGM XDENT wurde speziell für den Einsatz im medizinischen Bereich entwickelt, daher wird die Software durch Datenverschlüsselung selbstverständlich höchsten Datenschutzstandards gerecht. Gehostet in deutschen Rechenzentren, laufen Back-ups automatisch im Hintergrund, sodass Daten ohne Zutun regelmäßig gesichert werden. Updates werden ebenfalls zentral und automatisch installiert, wodurch gesetzliche Änderungen und Programmneuerungen den Praxen zeitnah und ohne Installationsaufwand zur Verfügung stehen.

## Flexibel: Datenzugriff so variabel wie nie

Unabhängig von Gerätetyp, Ort und Zeit können sowohl Zahnärzte als auch das Praxispersonal auf alle Daten zugreifen. So ermöglicht die Software den Einsatz im Homeoffice und in Praxen mit mehreren Stand-



orten. Spezielle Anforderungen an das Log-in-Passwort der User und eine zusätzlich einschaltbare Zwei-Faktor-Authentifizierung verhindern hierbei den unberechtigten Zugriff.

## Digitale Tools für Patientenzufriedenheit

Online-Arztprofile sind für moderne Zahnärzte sehr wichtig: Hier können sich Patienten rund um die Uhr über die Praxis und ihre Leistungen informieren und online Termine vereinbaren. Durch die Anbindung an das Arztsuchportal CLICKDOC von CGM können Praxen sowohl Online-Termine anbieten als auch automatisierte Terminerinnerungen nutzen. Mit CLICKDOC VIDEOSPRECHSTUNDE können ergänzend digitale Sprechstunden abgehalten werden – als komfortable Alternative zum Praxisbesuch für Beratungsgespräche.

Ob elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (eAU) oder der Versand zum elektronischen Beantragungs- und Genehmigungsverfahren über KIM: CGM XDENT ist natürlich auch an die digitalen Anwendungen der Telematikinfrastruktur (TI) angebunden. Rechtzeitig zum Markteintritt im zweiten Halbjahr 2023 wurden weitere Funktionen wie zum Beispiel der Online-Anamnesebogen und das 3D-Zahnschema für eine optimale Betreuung und Beratung der Patienten umgesetzt.



Infos zum Unternehmen



## Modulares System connects Labor und Praxis

Das modulare System Ceramill DRS (Direct Restoration Solution) von Amann Girrbach gewährleistet in Kombination mit der Cloud-Plattform AG.Live effiziente Workflows für eine einfache und sichere interdisziplinäre Zusammenarbeit von Labor und Praxis. Demnächst wird diese Vernetzung um eine Facette erweitert: Labore können als Design Center für Zahnärzte agieren. Die Vernetzung der Cloud-Plattform AG.Live mit den Ceramill Softwareprodukten in Praxis und Labor ermöglicht diesen interdisziplinären Workflow. Bei guter zeitlicher Abstimmung ergeben sich somit beste Möglichkeiten für hochwertige Same-Day- oder auch Single-Visit-Dentistry mit laborgestütztem Design.

Ab sofort stehen außerdem weitere Materialien für die Herstellung von Zahnersatz zur Auswahl: Jegliche Komposit- und Hybridmaterialien mit Universalmandrell können nun bearbeitet werden.

Informationen rund um Ceramill DRS unter: [www.ceramill-drs.com](http://www.ceramill-drs.com) und [www.amangirrbach.com/de-de/ceramill-drs](http://www.amangirrbach.com/de-de/ceramill-drs)

Kostenlose Webinare rund um Ceramill DRS finden Sie unter: [academy.amangirrbach.com](http://academy.amangirrbach.com)

Amann Girrbach GmbH • Tel.: +49 7231 957-100 • [www.amangirrbach.com](http://www.amangirrbach.com)

## Neuestes Befestigungskomposit erhält klinische Bestätigung

Erleichterungen im Arbeitsalltag, mehr Übersichtlichkeit im Lager: 3M RelyX Universal Befestigungskomposit und 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv bieten auf den ersten Blick entscheidende Vorteile. Doch wie steht es um die klinische Zuverlässigkeit? Die nun veröffentlichten Zwei-Jahres-Daten einer retrospektiven klinischen Studie des Dental Advisor attestieren dem Duo eine ausgezeichnete Performance bei der Befestigung indirekter Restaurationen. In einem Zeitraum von 24 Monaten wurden insgesamt 636 Restaurationen definitiv eingegliedert. Dafür kam entweder 3M RelyX Universal Befestigungskomposit als Einzelkomponente oder in Kombination mit 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv zum Einsatz. Nach 24 Monaten standen 452 Restaurationen für eine klinische Beurteilung der Retention, Farbstabilität und Beständigkeit gegen Randverfärbungen zur Verfügung, die bereits ein bis zwei Jahre in situ waren. Hinsichtlich aller drei Kriterien schnitten die Restaurationen „Exzellent“ ab. In der Gesamtbeurteilung erhielt die Produktkombination die volle Punktzahl (100 Prozent).

3M Deutschland GmbH  
Tel.: +49 8152 700-1777  
[www.3m.de/Oral\\_Care](http://www.3m.de/Oral_Care)



Infos zum Unternehmen





## NiTi-Feilen der neuesten Generation

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



Imagefilm von MANI  
auf der IDS 2023.



Infos zum  
Unternehmen



MANI, Inc.

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

## Neues Universalkonzentrat zur manuellen Reinigung und Desinfektion

Mit dem neuen hochwirksamen Universalkonzentrat Komet DC EVO bietet Komet Dental ein neues Produkt zur manuellen Reinigung und Desinfektion aller rotierenden Instrumente und Handinstrumente. DC EVO ist im Bohrer- als auch Ultraschallbad anwendbar und entspricht den neuesten Anforderungen der europäischen Medizinprodukteverordnung an ein Reinigungs- und Desinfektionsmittel im Rahmen der Medical Device Regulation (MDR). Es zeichnet sich durch die Wirksamkeit begrenzt viruzid plus aus und deckt damit die aktuellen Empfehlungen zum Wirkspektrum eines solchen Mittels gemäß Empfehlung des RKI ab. Oftmals führen aggressive Reinigungs- und Desinfektionsmittel dazu, dass das zahnärztliche Instrumentarium, insbesondere beim Überschreiten der Einlegezeit, angegriffen wird – nicht so mit DC EVO, der materialverträglichen und wirtschaftlichen Komplettlösung. Wurden bisher in der Regel sowohl Bohrerbäder als auch Instrumentenbäder benötigt, so steht mit DC EVO nun ein kombiniertes Reinigungs- und Desinfektionsmittel zur Verfügung. 1 Liter DC EVO ergibt 200 Liter gebrauchsfertige Lösung (0,5 Prozent). DC EVO enthält weder Phenole noch Aldehyde und ist gemäß der OECD-Richtlinie biologisch abbaubar.



Infos zum  
Unternehmen

Komet Dental – Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG

Tel.: 0800 7701700 • [www.kometdental.de](http://www.kometdental.de)

## Optimale Kariesprävention im Säuglings- und frühen Kindesalter



Im August bringt CP GABA die elmex® Baby-Zahnpasta von null bis zwei Jahren mit neuer Dosierung von 1.000 ppm Fluorid auf den Markt. Damit erfüllen alle Kinder-Zahnpasten von CP GABA die Fluoridvorgaben der Fachgesellschaften<sup>1</sup>. CP GABA bietet weiterhin unterschiedliche Zahnpasten für Babys und Kleinkinder an und stellt damit individuelle Lösungen für Pflege und Schutz der ersten Zähne zur Verfügung. „Die optimierte elmex® Baby-Zahnpasta mit 1.000 ppm Fluorid, zusammengesetzt aus je 500 ppm Fluorid aus Aminfluorid und Natriumfluorid, hat einen besonders sanften Geschmack, um die Kleinsten behutsam ans Zähneputzen zu gewöhnen“, erklärt Dr. Burkhard Selent, Leiter Scientific Affairs D-A-CH, CP GABA. „Sie ist frei von Farbstoffen und kann ab dem ersten Zahn verwendet werden, in reiskorngroßer Menge.“ Die Richtlinien empfehlen, bei täglich zweimaliger Anwendung einer Zahnpasta mit 1.000 ppm Fluorid nach Durchbruch des ersten Zahns keine zusätzlichen Fluoridtabletten zu geben.<sup>1</sup> Die bei der Stiftung Warentest im August 2022 als Testsieger hervorgegangene elmex® Kinder-Zahnpasta kann in erbsengroßer Dosierung im Alter von zwei bis sechs Jahren verwendet werden.

CP GABA GmbH

Tel.: +49 40 7319-0125

www.cpgabaprofessional.de

<sup>1</sup> Berg, B., Cremer, M., Flothkötter, M. et al. Kariesprävention im Säuglings- und frühen Kindesalter. Monatsschr Kinderheilkd 169, 550–558 (2021). <https://doi.org/10.1007/s00112-021-01167-z>.

### Die Vorteile auf einen Blick:

- Für intra- und extraorale Anwendung
- Dualhärtendes Befestigungskomposit für alle gängigen Dentalmaterialien
- Herausragende Haftwerte und überdurchschnittliche Biegefestigkeit
- Drei Farben des definitiven Befestigungskomposits: 1x hochtransluzente, 2x hochopake zum Maskieren
- Drei Farben der Try-In Pasten (analog zum Befestigungskomposit)

## All-in-one-Befestigungssystem für implantatgetragene Versorgung

Unabhängig davon, ob für den intra- oder extraoralen Gebrauch, ob das Werkstück CAD/CAM-gestützt oder im Press- oder Gussverfahren hergestellt wurde: DD Solid Link bietet sowohl für den Zahntechniker als auch den Zahnarzt eine Komplettlösung für die permanente Befestigung aller gängigen Dentalmaterialien. DD Solid Link ist ideal für den Materialmix implantatgetragener Versorgung. Selbst bei höchsten okklusalen Belastungen sorgen herausragende Haftwerte und eine überdurchschnittliche Biegefestigkeit für eine robuste Stabilität. Die beiden Bonder DD Uni Bond und DD Uni Bond D bilden die Grundlage aller gängigen Zahnersatzmaterialien\* auf Abutments oder Zahnhartsubstanz. DD Solid Link ist dabei das Bindeglied zwischen der dentalen Versorgung und der Unterkonstruktion.

\* Für das Befestigen von PMMA muss ein geeigneter PMMA-Haftvermittler verwendet werden.



Infos zum  
Unternehmen



Dental Direkt GmbH

Tel.: +49 5225 86319-251

www.dentaldirekt.de



## Leistung, kombiniert mit maximaler Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit

Zeit und Sicherheit sind heute zwei wichtige Grundwerte für Zahnärzte, die einerseits die Verantwortung für die Gesundheit ihrer Patienten tragen und andererseits gleichzeitig die Komplexität des Praxisalltags bewältigen müssen. Der japanische Dentalinstrumentenhersteller NSK hat die neue Turbine der Ti-Max Z-Serie Z990 genau um diese beiden grundlegenden Kriterien – Zeit und Sicherheit – herum entwickelt, um Zahnärzten sowie Patienten maximalen Komfort zu garantieren. Der wesentliche Fortschritt, den die neue Turbine darstellt, basiert auf zwei technischen Innovationen: einer noch nie dagewesenen Durchzugskraft und der Quick-Stop-Funktion.

### Beispiellose Durchzugskraft: bessere Leistung in kürzerer Zeit

Dank der 44 Watt der Z990L-Version garantiert die Turbine eine optimale Leistung, die sich von allen anderen Turbineninstrumenten im Markt abhebt und selbst bei extrem hartem Material eine effektive Schneidleistung abliefern. Die Vorteile, die die Leistung der neuen Turbine bringt, liegen auf der Hand: Der Eingriff wird in kürzerer Zeit abgeschlossen, wodurch Stress und Ermüdung für Behandler und Patient reduziert werden.

### Maximale Sicherheit dank Quick-Stop-Funktion

Die Quick-Stop-Funktion ermöglicht ein Stoppen des Rotors in kürzester Zeit und verhindert so das Rücksaugen von kontaminierten Flüssigkeiten in den Instrumentenkopf, mit dem klaren Vorteil in Bezug auf Hygiene und Schutz vor Kreuzinfektionen. Und nicht nur das: Dank der Quick-Stop-Funktion ist das Risiko, dass ein sich weiterdrehender Bohrer ungewollt eine Verletzung hervorruft, praktisch ausgeschlossen.

### Design und Verarbeitung unterstützen den Arbeitskomfort

Die innovativen Eigenschaften der neuen Turbinenserie vereinen sich im Design und in der Materialauswahl, denen sich NSK mit Hingabe widmet, um ein äußerst komfortables Arbeitserlebnis zu garantieren: Der um 100 Grad abgewinkelte Kopf ermöglicht einen leichteren Zugang zum Molarenbereich, während die DURAGRIP-Beschichtung den an sich schon leichten und langlebigen Titankörper noch kratzfester und griffiger macht und so die Ermüdung der Hand während der Behandlung deutlich reduziert. Leistung, Sicherheit, Komfort und Benutzerfreundlichkeit: Auch mit der neuen Ti-Max Z990 Turbine, die auch mit Mini-Kopf erhältlich ist (Z890), schafft NSK echten Mehrwert für die zahnärztliche Praxis – stets auch mit dem Blick auf die Zufriedenheit der Patienten.



für schmerzfreie Injektionen



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

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

#### Mehr Lesen

QR Code scannen  
oder besuchen Sie  
[www.calaject.de](http://www.calaject.de)



#### Infokontakt

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

 **RÖNVIG** Dental Mfg. A/S

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



## Patentierter Frequenzeliminierer zur Geräuschausblendung

Der Gang zum Zahnarzt ist für viele Patienten mit einem mulmigen Gefühl verbunden. Allein schon „das Geräusch des Bohrers“ wird bei vielen Befragungen von den Patienten als unangenehm empfunden. Erstmalig gibt es jetzt die Möglichkeit dieses Geräusch ohne Aufwand auszuschalten. Die Lösung heißt „Magic Sonic“ und wurde auf der IDS 2023 in Köln vorgestellt. Diese patentierten Ohrenstöpsel filtern den Frequenzbereich um 6.000 Hz einfach heraus. Alle mit Schalldruck betriebenen Turbinen und Ultraschallgeräte bewegen sich in diesem Frequenzbereich. Diese Frequenz wird durch drei Resonatoren deutlich reduziert. Die Magic Sonic Ear Pods werden leicht in den Gehörgang geschoben und verbleiben dort während der Behandlung. Besonders wichtig dabei ist, dass hier kein Okklusionseffekt – also kein Verzerren der eigenen Stimme – erfolgt. Eine ganz normale Kommunikation zwischen Patienten und Team ist somit absolut möglich. Durch den Einsatz von Magic Sonic erhöht sich nicht nur der Patientenkomfort. Auch das Behandler Team wie Zahnärzte, Dentalhygienikerinnen und Assistenzen können von der „ruhigeren“ Geräuschkulisse profitieren. Die Magic Sonic Ear Pods funktionieren ohne Elektronik, werden durch die mitgelieferte Kordel zusammengehalten und sind nach jeder Anwendung einfach zu desinfizieren.



Zantomed GmbH

Tel.: +49 203 607998-0

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

Der Vertrieb läuft exklusiv über Zantomed GmbH.

## Grün ist in: Nachhaltige Interdentalreinigung

Ob Interdentalbürste, Floss Picks, Zahnseide oder Zahnstocher – in Bezug auf Nachhaltigkeit sind die Produkte des schwedischen Herstellers The Humble Co. immer eine gute Wahl. Mit Verpackungen aus recyceltem Papier und der Verwendung von nachwachsenden Rohstoffen wird jetzt auch die Pflege der Zahnzwischenräume zu einem nachhaltigen Erlebnis. Humble Floss Picks sind Zahnstocher und Zahnseide in einem. Der ergonomische Griff auf Pflanzenbasis mit integriertem Zahnstocher ermöglicht die gründliche Reinigung der Zahnzwischenräume auch an schwer zugänglichen Stellen. Die innovative doppelte Fadenführung mit leicht strukturierter Oberfläche sorgt dafür, dass Plaque effektiv entfernt wird. Bei den klassischen Humble Interdentalbürsten kommt nachhaltig angebauter Bambus zum Einsatz. Bambus ist nicht nur die am schnellsten nachwachsende Pflanze der Welt, sondern auch von Natur aus antibakteriell. Zusätzlich liegt das Material besonders gut in der Hand und ist vollständig biologisch abbaubar. Die konische Borstenspirale ist aus BPA-freiem Nylon 6 Borsten von DuPont gefertigt und in allen gängigen ISO-Größen erhältlich. Humble Zahnseide ist aus reißfestem, leicht strukturiertem Nylonfaden, beschichtet mit Candelillawachs und natürlichem Xylit. Die Verpackung besteht aus recyceltem Papier und dient gleichzeitig als Spender. Erhältlich in verschiedenen Geschmacksrichtungen mit ausschließlich natürlichen Aromastoffen oder mit zahnauhellender Aktivkohle. Die nachhaltigen Produkte des Herstellers The Humble Co., Weltmarktführer auf dem Gebiet der nachhaltigen Prophylaxe, sind jetzt auch im deutschen Dentalhandel erhältlich.



Der Vertrieb erfolgt durch: [www.joca-dental.de](http://www.joca-dental.de)



Joca Dental  
Infos zum Unternehmen

Joca Dental

Tel.: +49 202 96398004

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



## Extrafestes, lichthärtendes und fließfähiges Komposit

SDI präsentiert Luna Flow – das neue, extrafestes, lichthärtende und fließfähige Komposit. Mit seiner Mischung verschieden großer ultrafeiner Füller für eine optimierte Verarbeitung, Mechanik und Optik bietet Luna Flow eine hohe Röntgenopazität, kontrollierbare Applikation, leichte Farbanpassung, exzellente Festigkeit und Verschleißbeständigkeit. Dies macht Luna Flow zur verlässlichen und einfachen universellen Option für Lining, Unterfüllungen, Provisorien, Reparaturen von Restaurationen und Provisorien, Klasse V- und konservative Klasse I- bis IV-Füllungen. Luna Flow ist in zwei Viskositäten für jeden klinischen Bedarf erhältlich. Die reguläre Viskosität bietet exzellentes Handling und maximale Kontrolle bei der Applikation. Das hochwertige Komposit fließt, wenn gewünscht, bleibt dann standfest und zieht keine Fäden. Die niedrige Viskosität (Luna Flow LV) bietet noch mehr Flow und ist damit besonders für Linings und Unterfüllungen geeignet. Mithilfe der „Logical Shade Matching Technology“ mit Chamäleon-Effekt wurden die Farben von Luna Flow mit Helligkeit als Priorität entwickelt und die Pigmente logisch ansteigend arrangiert. Dies vereinfacht und beschleunigt die Abgleichung mit der VITA classical®-Farbskala, für lebensechte Transluzenz, Opaleszenz und Fluoreszenz bei jeder Restauration. Die Füllerformulierung von Luna Flow sorgt für exzellente Politur, Verschleißfestigkeit und Langlebigkeit. Die innovative Formulierung bietet auch eine hohe Druckfestigkeit von 421 MPa für okklusale Belastbarkeit, eine hohe Biegefestigkeit von 128 MPa für Bereiche, in denen Flexibilität wichtig für verlässlich langlebige Füllungen ist, und eine überragende Röntgenopazität von 265 Prozent Al für einen deutlichen Kontrast zu natürlichem Dentin/Schmelz (100/170 Prozent Al) und damit für leichtere und präzisere Diagnosen. Erhältlich ist Luna Flow in zwölf Farben, inklusive einer inzisalen, zweier opaker und zweier Extra-Bleach-Farben. Luna Flow harmoniert gut mit Luna 2 – dem neuen BPA-freien Universalkomposit von SDI.



Infos zum Unternehmen



SDI Germany GmbH • Tel.: +49 2203 9255-0 • [www.sdi.com.au](http://www.sdi.com.au)

### SDI | LUNA FLOW



Ja, bitte schicken Sie mir ein persönliches Luna Flow / Luna Flow LV Testpaket.

Praxisstempel



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



## Langzeit-Composite-Provisorien aus dem 3D-Drucker

Mit V-Print c&b temp bietet VOCO eine praktische Lösung zur Herstellung auch mehrgliedriger temporärer Versorgungen bei komplexer prothetischer Therapie im digitalen Workflow an. Selbst Langzeitprovisorien sind indiziert. Im Rahmen einer provisorischen Gesamtrehabilitation können Patienten dank digitaler Entwürfe schon vor der Behandlung miteinbezogen werden. Die Restauration wird digital geplant, entworfen und visualisiert – mit vorhersagbarem Ergebnis. Dank der additiven Fertigung erhalten Patienten so langlebige Provisorien mit hoher Passgenauigkeit.

Provisorien aus V-Print c&b temp sind Restaurationen mit erweiterten Möglichkeiten, wie individuelles Charakterisieren oder bei Bedarf einfaches Reparieren oder Formanpassungen mit Composite im Verlauf der Behandlung. Die hohe Oberflächenqualität ermöglicht einfaches Bearbeiten und Polieren. Transluzenz und natürliche Fluoreszenz von V-Print c&b temp übertreffen alle ästhetischen Ansprüche an eine provisorische Restauration.



VOCO GmbH • Tel.: +49 4721 719-0 • [www.voco.dental](http://www.voco.dental)

Infos zum Unternehmen



## Neues Teilmatrizensystem für Klasse II-Kompositrestaurationen



Das neue Teilmatrizensystem Strata-G™ von Garrison Dental Solutions wurde entwickelt, um eine breitere Palette von Klasse II-Kompositrestaurationen erfolgreich durchzuführen. Das Kit enthält drei Sorten von Separierringen, fünf Größen von Matrizenbändern, vier Größen von interproximalen Keilen und eine Ringseparierzange. Strata-G™ ist für die Verwendung bei Klasse II-MO/DO-, MOD- und breiten Präparationsrestaurationen im Seitenzahnbereich indiziert. Das Drei-Ring-System besteht aus kurzen (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. Zudem ist der Ring durch seine PEEK-verstärkte Ringkonstruktion aus gezogenem Nitinoldraht 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 Teilmatrizenzbändern verfügen zusätzlich über eine verbesserte Randleistenunterstützung und abgestufte subgingivale Verlängerungen, um das Einsetzen und Entfernen 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 erleichtern, einschließlich einer größeren Abwinklung 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 • Tel.: +49 2451 971409 • [www.garrisondental.com](http://www.garrisondental.com)



## Moderne Praxissprechanlage mit Sonderfunktionen

Moderne Praxen erfordern ein modernes Management, ein modernes Design und zeitgemäße Formen der Kommunikation. Arbeitsschritte müssen professionell Hand in Hand greifen, zügig und reibungslos vonstattengehen, damit am Ende Zeit und Raum für das Wesentliche, den Patienten, bleiben. Eine modern geführte Praxis ist daher immer auch ein Wirtschaftsunternehmen und kann nur dann erfolgreich und effizient für seine Kunden und Patienten tätig werden, wenn Organisationsprozesse und Kommunikation optimal aufeinander abgestimmt sind. Mit der MULTIVOX-Kompakt-Gegensprechanlage geben wir den praktizierenden Teams ein in vielen Praxen bewährtes und auf den Behandler und sein Team abgestimmtes Organisations- und Kommunikationsmittel an die Hand. Die Anlage zeichnet sich vor allem durch die Kompatibilität zu ihren Vorgängermodellen aus. Sie ist modular aufgebaut und jederzeit erweiterbar. Egal, ob als Tischgerät oder in verschiedenen Einbauvarianten, stellt sie eine optimale Lösung für viele unserer Kunden dar. Zur Standardausrüstung gehören unter anderem eine 16-teilige Folientastatur, eine LED-Betriebsanzeige, ein Sammelruf, eine Abhörsperre, eine Türöffnung und die Möglichkeit der Einspeisung von Hintergrundmusik. Weitere Sonderfunktionen können problemlos in alle Modelle integriert werden. Zu jeder MULTIVOX-Kompaktanlage gehört zudem ein Sortiment an Lautsprechern, die so gearbeitet sind, dass sie sich unauffällig in das Praxisambiente einfügen, egal, ob als Wand-Aufputzlautsprecher oder edel als Wand-, Decken- oder Möbel-Einbaulautsprecher.



MULTIVOX Petersen GmbH • Tel.: +49 241 502164 • [www.multivox.de](http://www.multivox.de)

## 3D-Desktop-Drucker für vielseitige Anwendungen

Heimerle + Meule bietet mit dem FilaPrintM einen einzigartigen 3D-Desktop-Drucker an, mit dem unter anderem Eldy Plus®-Filamente ab sofort in allen Farbvarianten gedruckt werden können. Dabei bietet das Material alle Vorzüge, die bereits von der Bearbeitung durch Fräsen bekannt sind. Die integrierte Kamera ermöglicht eine ortsunabhängige Überwachung des Druckvorgangs, der innovative Drive-Belt garantiert einen nahezu pausenlosen Druckvorgang und neuartige Dualdüsen erlauben die Fertigung von Kunststoffprothesen mit Zähnen in einem Druck. „Unsere Kunden bestätigen die hohe Effizienz des FilaPrintM, der für sie eine große Entlastung im Laboralltag darstellt“, so Detlef Schröder, Bereichsleiter Dental von Heimerle + Meule.

Außerdem glänzt der 3D-Desktop-Drucker mit seiner Vielseitigkeit: Modelle, Bohrschablonen, Funktionslöffel und flexible Schienen lassen sich ebenso drucken wie Langzeitprovisorien, Prothesenbasen, Zahnkränze und Flexprothesen.



Heimerle + Meule GmbH • Tel.: +49 7231 940-0 • [www.heimerle-meule.com](http://www.heimerle-meule.com)

# ZWP

**VERLAGSANSCHRIFT**

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

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

**VERLEGER**

Torsten R. Oemus

**VERLAGSLEITUNG**

Ingolf Döbbcke  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

**CHAIRMAN SCIENCE & BD**

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

**PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG**

Stefan Thieme

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

**CHEFREDAKTION**

Katja Kupfer

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

**REDAKTIONSLEITUNG**

Marlene Hartinger

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

**REDAKTION**

Lilli Bernitzki

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

**PRODUKTIONSLEITUNG**

Gernot Meyer

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

**ANZEIGENDISPOSITION**

Marius Mezger

Bob Schliebe

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

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

**ART-DIRECTION**

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

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

**LAYOUT/SATZ**

Frank Jahr

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

**LEKTORAT**

Frank Sperling

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

**VERTRIEB/ABONNEMENT**

Jenny Panke

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

**DRUCKAUFLAGE**

40.800 Exemplare (IVW 1/2023)

**DRUCKEREI**

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

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



**WISSEN, WAS ZÄHLT**

Geprüfte Auflage  
Klare Basis für den Werbemarkt

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

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

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

**INSERENTEN ///**

<b>UNTERNEHMEN</b>	<b>SEITE</b>
Amann Girrbach	15
Anton Gerl	9
Asgard Verlag	17
Coltène/Whaledent	59
CP GABA	29, 35
dent.apart	75
Dental Direkt	47
Dentsply Sirona	25
DZR	36/37
Garrison	Beilage
GC Germany	77
GDF – Gesellschaft für Dentale Forschung	49
GlaxoSmithKline Consumer Healthcare	5
goDentis	55
Health Coevo	27
Heimerle + Meule	7
Henry Schein Dental	13
hypo-A	73
Komet Dental	11
K.S.I.-Bauer-Schraube	45
Kulzer	63
Landesmesse Stuttgart	43
lege artis	41, 74
Medcem	21
MULTIVOX	83
NETdental	19
OMB	71
Permadental	100
Plandent	2
RIETH. Dentalprodukte	57
RÖNVIG	93
SHOFU Dental	Titelpostkarte
SPEIKO	72
Synadoc	48
Vericom	33
VOCO	31

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



# INTERNATIONAL BLOOD CONCENTRATE DAY

BIOLOGISIERUNG IN DER  
REGENERATIVEN ZAHNMEDIZIN

14./ 15. SEPTEMBER 2023

RADISSON BLU HOTEL FRANKFURT AM MAIN

**HIER  
ANMELDEN**

[www.bc-day.info](http://www.bc-day.info)





Digitale Prothetik  
EVO fusion



Implantologie  
Alle Systeme



Kieferorthopädie  
Alle Platten/Apparaturen

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

PERMADENTAL.DE  
0 28 22 -71330



Schnarchtherapie  
Respire



Bleaching-System  
Boutique Whitening



Kronen und Brücken  
Alle Versorgungsarten

# IHR VERLÄSSLICHER PARTNER FÜR **JEDE** **ZAHNTECHNISCHE** **LÖSUNG!**

WEIT MEHR ALS NUR KRONEN UND BRÜCKEN



Aligner-System  
TrioClear™

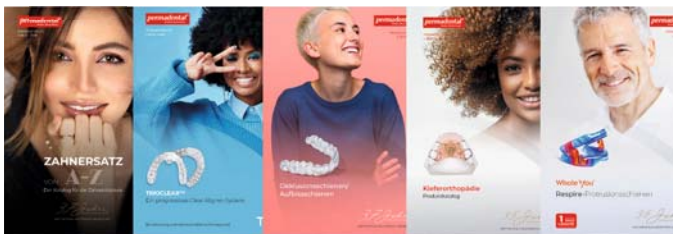


Intra-Oral-Scanner\*  
3Shape und Medit

\*Permamental verarbeitet die Daten  
sämtlicher gängigen Scanner-Systeme.



**KATALOGE:**  
Inspiration und Information



Fordern Sie kostenlos und unverbindlich Ihre  
Wunsch Kataloge an: [www.permadental.de/kataloge](http://www.permadental.de/kataloge)  
**02822-71330 22** | [kundenservice@permadental.de](mailto:kundenservice@permadental.de)