

ZWVP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

10.23

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

© Nikolay E. - stock.adobe.com

WIRTSCHAFT

ZWP live vom Acker:
Erst kommt die Baustelle,
dann das Zahnzentrum

/// 14

PROTHETIK

Teamwork in Prothetik,
Oralchirurgie und Zahn-
technik hilft Angstpatienten

/// 42

PLUS

Zahnbekenntnisse 16

Praxis Backstage 46

ZWP spezial Beilage

DIE ZWP IM NETZ: zwp-online.info

SCHWERPUNKT Prothetik – Zusammenarbeit von Praxis und Labor /// 38

Ab sofort

Technischer Kundendienst bei NETdental

So einfach ist das.

**MATERIAL
ONLINE
+
KUNDEN-
DIENST
VOR ORT**



**OHNE
ANFAHRTSKOSTEN
BEI IHREM ERSTEM
TECHNIK-AUFTRAG**

NETdental bietet Ihnen ab sofort technischen Kundendienst ohne Verpflichtungen. Jetzt mehr erfahren: [netdental.de/technischer-kundendienst](https://www.netdental.de/technischer-kundendienst)

NETdental bietet Ihnen ab sofort einen unabhängigen technischen Kundendienst – damit Ihre Geräte reibungslos funktionieren und Ihr Betrieb ohne Unterbrechungen läuft! Das Beste daran: Sie können unseren technischen Service nach Bedarf in Anspruch nehmen – ohne langfristige Verträge oder Verpflichtungen gegenüber einem Dentaldepot.

2023-1330-21086_Srandr_25.09.2023

NETdental

www.netdental.de

So einfach ist das.

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

8 Vier Fragen an ... Christian Bartelt

10 Qualität über Quantität: Gewinnerpraxis lebt für ganzheitliche Ästhetik

14 Erst kommt die Baustelle, dann das Zahnzentrum

16 „Nach 41 Berufsjahren soll man es auch mal gut sein lassen“

20 Doppelakt Zahnarzt und Unternehmer: Ein moralischer Widerspruch?

24 „Eine Software ist nur so gut wie ihr Support“

TIPPS

26 Komplexer als gedacht: Reparaturen abrechnen

28 Anhaltend effektiv: Kommunikationsschulungen für Mitarbeiter

30 Achtung bei privaten WhatsApp-Gruppen

32 Der bewusstlose Notfallpatient

34 Nicht in die Bärenfalle oder Bullenfalle tappen

36 ZAP-Karriereseite: Talente ansprechen, gewinnen und halten

PROTHETIK – ZUSAMMENARBEIT VON PRAXIS UND LABOR

38 Fokus

42 Teamwork in Prothetik, Oralchirurgie und Zahntechnik hilft Angstpatienten

46 Zahnprothetik 2.0: Über die „digitale Brücke“ ins Labor

48 Produktportfolio made in Germany

54 Same-Day-Dentistry mit 3D-gedruckten Kronen

PRAXIS

60 Fokus

68 Professionelle Zahnreinigung mit Konzept

70 Wurzelkanalaufbereitung mit wärmebehandeltem Feilensystem

74 „Das in sich schlüssige Hygienekonzept hat mich überzeugt“

78 Opalescence Go™: Die sanfte Zahnaufhellung für alle

**PROTHETIK UND
MINIMAL-
INVASIVE VERFAHREN**

Häufig stehen im Bereich der prothetischen Therapie unterschiedlich aufwendige und unterschiedlich invasive Therapieoptionen des Zahnersatzes zur Verfügung. Viele minimalinvasive Formen des Zahnersatzes sind nicht Bestandteil des GKV-Leistungskatalogs und werden nur selten angeboten. Beispielfähig genannt seien Adhäsivbrücken zum Ersatz von Eck- und Seitenzähnen oder Adhäsivattachments zur klammerlosen Verankerung von Teilprothesen. Dentale Implantate hingegen, die auch nicht Bestandteil des GKV-Systems sind, werden in Deutschland aber millionenfach jährlich verwendet, obwohl diese in der Regel auch von den Patienten privat bezahlt werden müssen.

Wie ist das zu erklären? Meines Erachtens zum großen Teil dadurch, dass hinter dentalen Implantaten eine milliardenschwere Industrie mit nahezu unbegrenzten Marketingmöglichkeiten in der Fach- und Laienpresse steht und sich die Anwendung von dentalen Implantaten unter Wirtschaftlichkeitsaspekten in der zahnärztlichen Praxis deutlich besser darstellen lässt als bei minimalinvasiven Verfahren.



In der Patientenaufklärung werden minimalinvasive Formen des Zahnersatzes gegenüber der Therapie mit dentalen Implantaten oder konventionellen Formen des Zahnersatzes häufig negiert oder abgewertet, obwohl dies nicht der wissenschaftlichen Datenlage entspricht. Über die Gründe dafür kann man nur spekulieren, aber sie können in unzureichender Ausbildung oder fehlender Aktualisierung des Wissens und der Fertigkeiten auf diesem Gebiet genauso liegen wie in wirtschaftlichen Erwägungen.

Nach dem deutschen Patientenrechtegesetz aus dem Jahre 2013 sind Zahnärzte verpflichtet, ihre Patienten über alle fachlich anerkannten Therapieoptionen aufzuklären, unabhängig davon, ob diese Bestandteile der kassenzahnärztlichen Regelversorgung sind.

Im Rahmen der Aufklärungsgespräche fragen Patienten angesichts der ihnen dargestellten unterschiedlichen Therapieoptionen oft: „Was würden Sie denn bei sich oder in Ihrer Familie machen lassen?“ Würden Sie selbst da heute tatsächlich noch gesunde Zähne als Kronenpfeiler präparieren, um zum Beispiel eine Brücke zu verankern, wie das die kassenzahnärztlichen Richtlinien im Eck- und Seitenzahnbereich vorsehen? Ich vermute eher nicht! Würden Sie dann in Ihrer Familie wirklich nur an Implantate denken? Ich hoffe nicht, insbesondere dann, wenn die zu Versorgenden noch jünger sind. Hier sind minimalinvasive Verfahren meines Erachtens klar zu bevorzugen, denn diese lassen ohne zusätzlichen Schaden eine spätere Versorgung mit Implantaten immer zu, während fehlgeschlagene Implantate häufig gravierende ästhetische und funktionelle Probleme verursachen. Um nicht falsch verstanden zu werden: Implantate sind ein Segen für die, die sie wirklich brauchen, aber nicht unbedingt für die, bei denen alternative minimalinvasive Therapieoptionen bestehen.

Ich würde mich freuen, wenn meine Gedanken bei Ihnen Interesse geweckt haben und Sie zur vertiefenden Information einmal meinen YouTube-Kanal besuchen.



Hier geht's zum
YouTube-Kanal von
Prof. Dr. Kern



Infos zum Autor

Prof. Dr. Matthias Kern

Direktor der Klinik für Zahnärztliche Prothetik,
Propädeutik und Werkstoffkunde
Universitätsklinikum Schleswig-Holstein, Campus Kiel

- 80 Pre- und Postbiotika in der täglichen Zahnpflege
- 84 Jetzt testen: das neue Strata-G™ Teilmatrizensystem
- 86 „GBT® ist für mich das richtige Konzept“
- 88 „Präzision und Ästhetik für anspruchsvolle Arbeiten“
- 92 PVS: Neue Führungsstruktur im Vieraugenprinzip
- 96 „Es gibt sogar Bewerberinnen, die nur wegen charly bei uns anfangen“

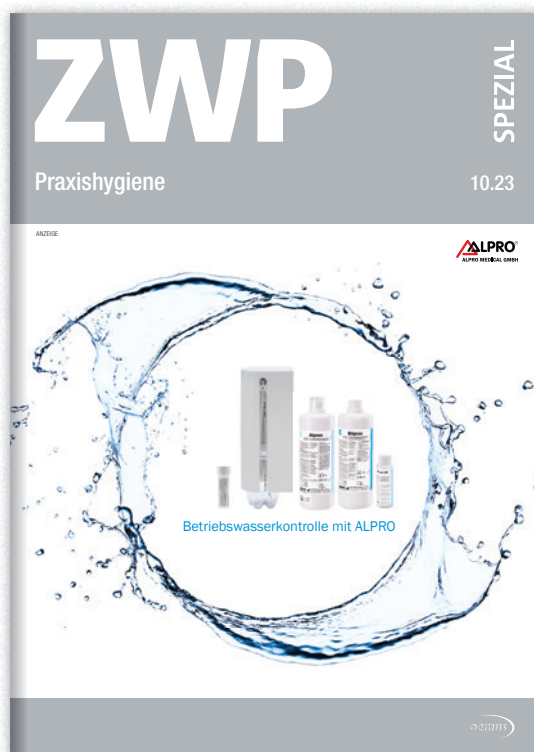
DENTALWELT

- 98 Fokus
- 104 Humble Smile Foundation: Unterstützung für Mensch und Planet
- 106 Instrumentenhelden für Keramikinlays und -teilkronen
- 108 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 122 Impressum/Inserenten

In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt
Wirtschaft Praxis befindet sich das
ZWP spezial Praxishygiene



DOCma[®]. EINFACH. UNKOMPLIZIERT.

MANAGEMENT-SOFTWARE FÜR PRAXIS & LABOR

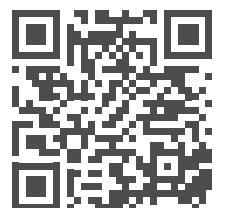
Individuell konfigurierbar nach
Ihren Anforderungen



DAS MACHT DOCma[®] SO BESONDERS!

- MDR einfach & konform umsetzen
- Einfache Erstellung von Konformitätserklärungen
- Schnittstelle zu Ihrer Abrechnungssoftware
- Patientenspezifische Dokumentation aller Material- & Hygieneprozesse
- Scanprozess mittels Herstellercode (UDI-konform)

 **HENRY SCHEIN[®]**
DENTAL



Erfahren Sie mehr unter:
<https://docma.henryschein-dental.de>
oder unter FreeTel: 0800-140 00 44

Dental Tribune D-A-CH mit optischem Fresh-up

Hier geht's zur aktuellen
Ausgabe der Dental Tribune
Deutschland.



Updates aus Standespolitik, Wissenschaft, Praxis und Dentalmarkt – seit 20 Jahren sind die *Dental Tribunes Deutschland, Österreich* und *Schweiz* eine feste Größe, die Leser mit branchenspezifischen Informationen versorgen. Pünktlich zum 20-jährigen Jubiläum erhielten die Fachzeitungen einen aufgefrischten Look. Dabei unterstreicht die neue, verdichtete Balance zwischen Text und Bild den modernen Charakter der Zeitungen und erhöht zugleich die Lesbarkeit. Auf Bewährtes muss der Leser jedoch nicht verzichten: Aktuelle standes- und gesundheitspolitische Meldungen sowie informative, praxisrelevante Fachartikel und Wissenswertes aus der Zahnmedizin bleiben wie gewohnt hochwertig und im besten Sinne des Wortes „old-fashioned“.

Quelle: OEMUS MEDIA AG



Wow!



Mock-up: © Pixel-Strot - stock.adobe.com

Frisch vom Metzger

ANZEIGE



5,7

Die Arbeitslosenquote lag im September 2023 bei 5,7 Prozent. Die Zahl der Arbeitslosen sank im September gegenüber dem Vormonat um 68.728, im Vergleich zum Vorjahresmonat (September 2022) lag die Zahl der Arbeitslosen um rund 141.361 höher.

Quelle: de.statista.com

Lebenserwartung unter Vorpandemieniveau

Die Lebenserwartung in Deutschland ist 2022 im dritten Jahr hintereinander gesunken und hat sich seit Ausbruch der Coronapandemie 2019 um mehr als ein halbes Jahr verringert. Bei Männern fiel sie von 78,7 auf 78,1 Jahre, bei Frauen von 83,5 auf 82,8. Dabei bestehen erhebliche regionale Unterschiede. Einige Bundesländer, wie Baden-Württemberg und Sachsen, die in den ersten beiden Pandemie Jahren sehr starke Verluste verzeichneten, konnten 2022 wieder aufholen.

Informationen unter: www.bib.bund.de

Quelle: Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung



ANZEIGE

3M Science.
Applied to Life.™

Das weltweit erste radiopake Universaladhäsiv

Hinterlässt Ihr radioluzentes Adhäsiv einen „Schatten des Zweifels“?



Testen Sie 3M™ Scotchbond™ Universal Plus Adhäsiv mit dentinähnlicher Röntgenopazität.



3M™ Scotchbond™ Universal Plus

Basiert auf dem bewährten Universaladhäsiv 3M™ Scotchbond™ Universal.

- Für alle direkten und indirekten Indikationen und Ätztechniken geeignet
- Haftet an allen Restaurationen ohne zusätzlichen Primer

Einzigartige „Plus“ Eigenschaften:

- Dentinähnliche Röntgenopazität
- Noch bessere Haftung
- BPA-freie Formulierung
- kompatibel mit allen dual- und selbsthärtenden Kompositen ohne Dualhärtungsaktivator



Jetzt testen!
3m.de/sbuplus



VIER FRAGEN AN ...

CHRISTIAN BARTELT

Zahnarzt und **NEUES MITGLIED DES BUNDESTAGS** (MdB)

EINS

Herr Bartelt, Sie wechseln gerade aus der Zahnarztpraxis in den Bundestag: War ein Bundestagsmandat schon immer Ihr Ziel?

Mein erklärtes Ziel war ein Bundestagsmandat nie, da mein politischer Fokus seit über 20 Jahren auf das ehrenamtliche Engagement gerichtet war und mein Beruf als Zahnarzt auch meine Berufung ist. Trotzdem war die theoretische Chance, mit Landeslistenplatz 2 in den Bundestag einzuziehen schon bei der letzten Bundestagswahl gegeben und viel hat 2021 auch nicht gefehlt. Insofern habe ich mich mit dieser Möglichkeit auch vor zwei Jahren schon einmal gedanklich beschäftigt. Dass es nun mitten in der Legislatur dazu kommt, war dann doch überraschend.

ZWEI

Sie haben eine Praxis in Spantekow – geben Sie diese jetzt ab oder bleiben Sie Zahnarzt in Teilzeit?

Ich hatte das große Glück, dass ich eine liebe Kollegin davon überzeugen konnte, noch mal aus der wohlverdienten Rente in den Praxisbetrieb zurückzukehren. Während der Sitzungswochen in Berlin übernimmt sie nun dankenswerterweise halbtags die Vertretung für mich in der Praxis. Außerhalb der Sitzungswochen bin ich selbst noch in der Praxis und arbeite und werde das auch weiterhin so machen. Meinen Beruf als Zahnarzt aufzugeben oder ruhen zu lassen, stand nie zur Debatte.



DREI

Welche Erfahrungen und Kenntnisse als Zahnarzt fließen in Ihre politischen Ambitionen ein?

Der tägliche Umgang mit Menschen ist generell etwas, das man als Erfahrungswert immer mit einfließen lassen kann. Das gilt auch für die Politik. Als derzeit stellvertretendes Mitglied im Gesundheitsausschuss möchte und werde ich natürlich auch die Probleme, die unseren Berufsstand betreffen, ansprechen und versuchen zu beheben. Natürlich sind es nicht nur unsere standespolitischen Themenfelder, die ich mit nach Berlin transportiere, aber durch den engen Bezug und die persönlichen Erfahrungen liegen mir diese besonders am Herzen.

VIER

Sie bespielen ab sofort zwei intensive Felder – Zahnmedizin und Politik. Gibt es da noch die Möglichkeit einer Work-Life-Balance?

Es ist mit zwei Fulltime-Jobs sicher nicht einfacher, Zeit für Familie, Freunde und sich selbst zu generieren, aber es ist möglich und umso mehr genießt man diese dann. Zudem, wie schon erwähnt, erfüllt mich der Beruf des Zahnarztes, wenn man die bürokratischen und administrativen Aufgaben mal ausklammert, sehr und macht mir einfach Spaß. Darum sehe ich das auch eher als Eustress an, den ich genieße. Familie, Freunde und auch Sport sind dann trotzdem die Bereiche, die bei mir persönlich für Ausgleich und Entspannung sorgen. Diese Zeit nehme ich mir einfach.

PROTECT



MIT ZINNFLUORID – DAMIT SCHMERZEMPFLINDLICHKEIT GEZIELT BEKÄMPFT WIRD!

Tiefe, gezielte Reparatur* und Rundumschutz bei Dentinhypersensibilität

EMPFEHLEN SIE DIE NR.1-MARKE¹

und helfen Sie, die Schmerzempfindlichkeit Ihrer Patient:innen effektiv zu reduzieren.*

Jetzt registrieren
und kostenlose
Produktmuster
anfordern.



* 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. Gemäß einer im Jahr 2023 durchgeführten Studie mit 300 Zahnärzt:innen in Deutschland, gefragt nach Markenempfehlungen für Zahnpasten im Bereich Schmerzempfindlichkeit. Sensodyne umfasst die gesamte Produktfamilie.

© 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.

Qualität über Quantität:

Gewinnerpraxis lebt für ganzheitliche Ästhetik

Das Schwierigste am
ganzen Praxisprojekt war
es, die Balance in den Kosten
zu halten, ohne Abstriche
in der Qualität zu machen.

Ein Beitrag von
Marlene Hartinger

© Annika Feuss

ZWP DESIGNPREIS 2023 /// Die Berliner Praxis white cocoon hat im September den ZWP Designpreis 2023 gewonnen und trägt ab sofort den Titel „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“. Wir sprachen mit der Inhaberin Dr. Jasmin Urich anlässlich der Preisübergabe zur Besonderheit ihrer Praxis, die, nach einer relativ kurzen Ausbauphase, im Frühjahr 2023 ihren Betrieb aufgenommen hat.



Frau Dr. Urich, was bedeutet Ihnen Ihr Erfolg beim ZWP Designpreis 2023?
 Zunächst gilt diese Auszeichnung nicht mir alleine, sondern auch meinem Architekten Adrian Bleschke und Andreas Pelz von Henry Schein, ohne die ich meine Vorstellungen nie so hätte verwirklichen können. Mir bedeutet diese Auszeichnung sehr viel, weil es eine besondere Bestätigung dafür ist, wie viel Energie, Zeit und Liebe ich und alle Mitwirkenden in dieses Projekt gesteckt haben. Ich habe es nie darauf anlegt, einen Preis zu gewinnen; ich wollte mir, meinen Patienten und meinem Team ein angenehmes Umfeld schaffen, in dem man sich gerne aufhält und konsequent gut arbeiten kann. Ich habe mich über viele Jahre an meinem Arbeitsplatz nicht wohlfühlt und empfinde meine Praxis jetzt als mein zweites Zuhause. Auch die positive Resonanz vieler Patienten bestätigt mir, dass sich ein entspanntes und schönes Arbeitsumfeld auch in der Arbeit und im Umgang miteinander widerspiegelt.

Welches Praxiskonzept wollten Sie mit Ihrer Praxis verwirklichen?

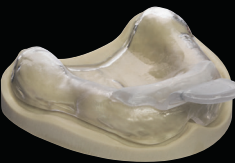
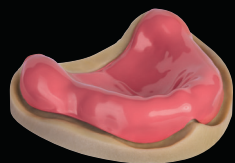
Als ich aus der letzten Praxis ausstieg, wusste ich zunächst ganz genau, was ich nicht mehr wollte – eine „Massenversorgung“ mit wenig Spielraum für eine individuelle Patientenbetreuung. Ich musste für mich klären, worin mein Gegenentwurf lag und welche Art von Praxis ich führen wollte. Daran waren weitere Fragen geknüpft: Welches Leben und welcher Arbeitsalltag sind mir wichtig und was für eine Work-Life-Balance möchte ich erreichen? Je mehr ich mich damit auseinandersetzte, desto klarer wurde mir, dass ich vor allem Spaß und Freude an meiner Arbeit in einem stressfreien Umfeld erzielen wollte. Ich wollte jedem Patienten ausreichend Zeit und Aufmerksamkeit schenken und ihn medizinisch auf höchstem Niveau behandeln und menschlich abholen können. Ich entschied mich für Qualität über Quantität – es sollte eine kleine, aber feine Praxis werden, die nicht nach einer Zahnarztpraxis aussieht. Dass ich diese Praxis nur alleine führen würde und sie nur als Neugründung infrage kam, wusste ich von Anfang an.

Glückliche Gesichter bei der Preisübergabe: (v.l.n.r.) Stefan Thieme, Mitglied der Unternehmensleitung OEMUS MEDIA AG, Dr. Jasmin Urich und Marlene Hartinger, Redaktionsleiterin ZWP.



**Erstklassig
vielseitig**

Unser Foliensortiment



ZWP DESIGN- PREIS

2024

Sie haben eine designstarke Praxis, die Ausdruck Ihrer Berufsliebe ist – dann machen Sie mit beim **ZWP Designpreis 2024!** Wir nehmen ab sofort bis zum 1. Juli 2024 Ihre Bewerbung entgegen.

Alle weiteren Infos auf

DESIGNPREIS.ORG



Was machte die Neugründung so passend für Sie?

Nur mit einer Neugründung ist es möglich, genau den Patientenstamm aufzubauen, der zu unserem Konzept passt. Eine Praxisübernahme wäre immer ein Kompromiss gewesen – auch was Personal, Preis- und Arbeitszeitgestaltung angeht. Da ich eine große Leidenschaft für Ästhetik generell und insbesondere für Ästhetische Zahnheilkunde habe, war auch gleich klar, dass dies der Schwerpunkt sein sollte. Um das entsprechende Patientenkontext anzusprechen und meine Arbeit entsprechend zu verkörpern, musste es eine Praxis auf qualitativ höchstem Niveau werden. So begaben wir uns auf die Suche nach einer entsprechenden Immobilie und fanden schließlich die Räumlichkeiten am Savignyplatz.

Welche Herausforderung gab es während der Praxisentstehung?

Da es sich um einen unsanierten Altbau handelte, war ein umfassender Innenausbau notwendig, um den angestrebten Standard zu erreichen. Mein Architekt begleitete mich schon während der gesamten Zeit der Immobiliensuche beratend und entwickelte dann auch die ersten Grundrisspläne für die Räumlichkeiten am Savignyplatz. Nach der ersten Planung finalisierten wir den Finanzplan für die Bank und begannen mit dem Abriss und Ausbau. Während der Bauphase war das große Problem, dass die Baupreise extrem stiegen und wir knapp budgetiert hatten. So entschied ich mich dazu, einen Raum nur vorzubauen und erst später auszubauen – sonst hätte ich an Materialien und Qualität Abstriche machen müssen und das kam nicht infrage. Ich empfinde die Räumlichkeiten meiner Praxis als Fundament für meine Arbeit, deswegen waren mir ein hochwertiger cleaner Ausbau und eine angenehme Haptik und Materialqualität immer sehr wichtig.

Was möchten Sie über das Design Ihrer Praxis zum Ausdruck bringen?

Das Design meiner Praxis und die Qualität des Ausbaus verstehe ich als Verbildlichung meiner Leidenschaft für Ästhetik, Qualität und die Präzision meiner Arbeit sowie meiner Persönlichkeit. Alle Designelemente ziehen sich wie ein roter Faden durch die Praxis und ergeben in Summe eine ästhetische Ganzheitlichkeit. Ich möchte mit dem Design zeigen, dass meine Arbeit ein solides Fundament hat, auf vielen Jahren Praxiserfahrung basiert und zugleich eine qualitativ hochwertige Dienstleistung in einem entspannten und bodenständigen Umfeld bietet. Ich lege viel Wert auf ein sauberes und ordentliches Arbeitsumfeld, nur so kann man strukturiert, konzentriert und kreativ agieren. Ruhige, gedeckte Farben sollen eine Atmosphäre schaffen, in der sich jeder wohlfühlen kann.



ZWP Designpreis 2023:
Die Prämierten
_Bildergalerie

ZWP Designpreis 2023:
Die Jurysitzung
_Video

Kurzinterview

mit Andreas Pelz, Fachberater
bei Henry Schein Dental Deutschland

Infos zum
Unternehmen



Herr Pelz, wie kam es zur Zusammenarbeit mit Frau Dr. Ulrich?

Frau Dr. Ulrich kam ganz gezielt auf uns zu, auf Empfehlung einer Praxis, in der sie vor ihrer Niederlassung gearbeitet hat. In den vorbereitenden Explorationsgesprächen haben wir gemeinsam das Praxiskonzept ausgearbeitet. Entscheidend für die Auswahl des Objekts war dann, dass Lage, Raumangebot, Zielgruppe und Kaufkraft zu diesem Praxiskonzept passten. Das darauf aufsetzende Konzept überzeugte dann auch die Bank.

Was waren für Sie Herausforderungen des Projekts white cocoon?

Die größte Herausforderung war die vorgefundene Bausubstanz. Die Praxis befindet sich in einem Gebäude aus den 1920er-Jahren mit einer maroden technischen Gebäudeausstattung, die modernisiert werden musste. Diese Aufgabe mit dem verfügbaren Budget zu lösen, war nicht leicht. Besonders schlimm war der Zustand des Fußbodenaufbaus mit teilweise maroden Balkenköpfen und einer Dämmung aus Bauschutt.

Wie bewahren Sie die Ruhe auch „im Sturm“, wenn, wie bei Dr. Ulrich, plötzlich ein Wasserschaden das Projekt gefährdet?

Mein Motto ist: Es gibt keine Krisen, sondern nur Herausforderungen. Und in einer Altbausubstanz kann es immer Herausforderungen geben. Mein Fokus liegt dann auf der Lösung des Problems. Entscheidend sind die Präzision und die Geschwindigkeit, mit der die Sache angegangen wird. Denn bei einer Neugründung zählt jeder Tag. Es gilt, Gutachter, Versicherungen, Baufirmen davon zu überzeugen, dass Termine kurzfristig gefunden und Entscheidungen schnell getroffen werden, um Verzögerungen einzugrenzen. Ich habe jetzt 33 Jahre Erfahrung in diesem Beruf. Das hilft mir sicher dabei, solche Situationen zu moderieren und schnell Lösungen herbeizuführen.

Das Design einer Praxis ist Ausdruck der Praxisphilosophie und damit ganz entscheidend für die Gewinnung der richtigen Patienten – welche Kompromisse sollte man abwägen, eingehen oder vermeiden, wenn Grenzen im Investitionsvolumen Abstriche notwendig machen?

Kompromisse sollte man nicht an Stellen machen, an denen das Design so verfälscht wird, dass die Praxisphilosophie nur noch rudimentär zum Ausdruck kommt. Sicher sollte die technisch-technologische Ausstattung einer Praxis im Vordergrund stehen, denn ohne gute Werkzeuge kann ich kein gutes Diagnostik- und Therapiekonzept umsetzen. Das Design darf aber nicht zu kurz kommen. Aus meiner Sicht ist die Umsetzung eines Praxisdesigns die Kunst, eine kreative Idee wirtschaftlich machbar zu gestalten. Die Herausforderung besteht also darin, Lösungen, Mittel und Wege zu finden und zu kennen, das Design innerhalb des verfügbaren Budgetrahmens umzusetzen.

Das First Class Tiefziehgerät

Für sämtliche Anwendungen

Mit der Einführung der Tiefzieh-technik haben wir die Dentalwelt ein Stück weit revolutioniert.

Nach wie vor überzeugt von diesem Verfahren, arbeiten wir weiter daran, die Tiefziehtechnik stetig zu verbessern.



Der Drufoformat scan



Erstklassig vielseitig:
Unser Foliensortiment
Jetzt scannen!

Überzeugen Sie sich von den vielfältigen Einsatzmöglichkeiten des Drufoformat scan – von der Aligner-Therapie bis zum individuellen Sportmundschutz.



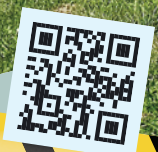
Erst kommt die Baustelle, DANN DAS ZAHNZENTRUM

GRÜNDUNGSSTORY III // Noch ist es ein leerer Acker in Ebergötzen, doch wenn alles nach Plan geht, wird hier ab 2025 ein hochmodernes Zahnzentrum stehen. Kopf und Herz hinter dem Neubauprojekt ist das Zahnärzteepee Alexandra und Torsten Wassmann, die beide ab sofort ihre Gründungsstory mit uns teilen werden. Wir berichten live in Abständen von Bauentwicklungen, Markenentwürfen, von Höhen, Tiefen und Meilensteinen einer Niederlassung, deren Standort und Dimension beeindruckend ist: auf einer Fläche von 5.000 Quadratmetern steht ein 560 Quadratmeter großes Kompetenzzentrum für moderne Zahnmedizin und Oralchirurgie.

Wir verwirklichen mit dem Zahnzentrum an der Aue unsere Vorstellungen und Ideen einer modernen, nachhaltigen Zahnmedizin und schaffen einen Ort, an dem wir im interdisziplinären Team Patienten auf dem neusten Stand von Wissen und Technik versorgen werden. Unser Fokus wird auf Eigenverantwortung, Teamarbeit, Nachhaltigkeit, Digitalisierung und modernen Arbeitskonzepten liegen. Wir freuen uns, dass wir das Ganze von Grund auf nach unseren Wünschen gestalten und formen können! Die Tatsache, dass wir nur ein Dorf weiter wohnen und uns in der Samtgemeinde heimisch fühlen, rundet das Konzept für uns ab.

Nach einer vergeblichen Immobiliensuche haben wir uns für einen blanken Acker entschieden. Auf die Kaufsicherung folgte die Erschließung und aufwendige Planung sowie Beantragung der Umwidmung des Grundstücks von der landwirtschaftlichen Nutzfläche zum Bauland. Wir haben hier (unfreiwillig) eine Menge Dinge gelernt, die SEHR weit von der Zahnmedizin entfernt sind. Auch haben wir schnell gemerkt, dass unser Projekt nur als Teamleistung zu stemmen ist und wir können nur sagen: Augen auf bei der Wahl des Teams! Wenn das Team nicht stimmt, wird es nichts.

Derzeit arbeiten wir an der Finalisierung der Bauanträge und stehen hierfür unter anderem mit einer Firma für nachhaltigen Holzbau im konstruktiven Austausch. Nach einer büro-



Das Interview in voller Länge gibt's **online!**





Was bewegt Sie?
Wir hören zu.

Umfrage & Gewinnaktion



© marcobuehl.de

Dr. Torsten Wassmann ist aktuell Oberarzt in der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik an der Universitätsmedizin Göttingen (UMG) und Dr. Alexandra Wassmann ist derzeit als angestellte Zahnärztin und Weiterbildungsassistentin Oralchirurgie in einer Praxis in Hildesheim tätig.

kratischen Durststrecke sprechen wir jetzt endlich wieder über Design, Grundrisse, Behandlungseinheiten und Einrichtung, außerdem nehmen wir die Gestaltung der Gartenanlagen in Angriff. Da wir durch das Bauvorhaben Fläche versiegeln, gleichen wir über eine Streuobstwiese auf dem Praxisgrundstück unseren Eingriff aus – zusätzlich zu den weiteren geplanten Maßnahmen wie Gründach, Photovoltaikanlage und Regenwassernutzung.

Wir wollen einen Ort, eine Marke und eine Praxis schaffen, die nicht auf uns als Personen fixiert sind, sondern auf das ganze Team und Konzept dahinter. Wir wollen es nach der aufreibenden Anlaufphase schaffen, aus dem eigenen Team heraus, kombiniert durch Ausbildung, Anstellung und Partnerschaft, in allen Tätigkeitsbereichen eine permanente Verjüngung des Teams und schließlich eine schleichende Übergabe an die nächste Generation umzusetzen.

Die Entscheidung, „auf dem Dorf“ neu zu gründen, ist ganz bewusst gefallen; wir fühlen uns hier wohl und mögen die Menschen der Region, und möchten sie alle als Patientenkollektiv ansprechen. Neben unseren „ehelichen“ Schwerpunkten der komplexen oralchirurgischen und implantatprothetischen Behandlung und Therapie werden wir auch eine moderne, umfassende und prophylaktisch orientierte hauszahnärztliche Versorgung anbieten. Zudem werden Behandlungen in Sedierung und Intubationsnarkose möglich sein, für die wir, in genauer und vertrauensvoller Absprache, mit Zuweisern zusammenarbeiten werden.



Zahnarzt sein heißt mehr als Füllungen legen.

Das Engagement von Zahnärztinnen und Zahnärzten reicht weit über den Behandlungsstuhl hinaus. Und es endet nicht mit den Sprechzeiten. Wir bei DMG geben unser Bestes, Ihnen Ihre tägliche Arbeit so leicht wie möglich zu machen. Seit über 60 Jahren und ausgesprochen gern.



Bei unserer Aktion »Wir hören zu« können Sie uns jetzt sagen, was Sie bewegt – und gewinnen!

dmg-dental.com/wirhoerenzu

Zusammen ein
Lächeln voraus



Zahnbekenntnisse

Gespräche über Fehler und Herausforderungen auf dem Weg zum Erfolg

▶ **BITTE NICHT STÖREN!**

„Nach
**41 Berufs-
jahren soll
man es auch
mal gut sein
lassen“**

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

1982

PRAXISGRÜNDUNG

2023

PRAXISABGABE

ZAHNBEKENNTNISSE III

In einem kürzlich erschienenen Artikel in der *Frankfurter Allgemeinen Zeitung* (4. August 2023, Nr. 179) zog Dr. Rudolf Hellmuth nach über 40-jähriger Berufstätigkeit und kurz vor seinem Ausstieg aus dem aktiven Berufsleben Bilanz – und das ungewöhnlich offen und konkret: Dabei sprach der Zahnarzt aus Eching bei München nicht nur über seine Rentenbezüge, den Wert seiner Zahnarztpraxis und die Nachfolgeregelung, sondern auch über aktuelle Missstände der Berufspolitik. Bezugnehmend auf den FAZ-Artikel nahmen wir mit Dr. Hellmuth Kontakt auf und baten um ein ZWP-Gespräch. Der nachfolgende Beitrag in unserer Rubrik „Zahnbekenntnisse“ gibt die Kernpunkte dieses spannenden Interviews wieder.



ANZEIGE

BIS ZU 50% SPAREN

W&H

Dr. Rudolf Hellmuth, Jahrgang 1954, hat von 1974 bis 1979 Zahnmedizin in Freiburg im Breisgau studiert. 1979 absolvierte er seine Assistentenstelle in Starnberg-Söcking. Es folgte der Restwehredienst in Füssen (Zahnstation). Im November 1982 eröffnete er seine Zahnarztpraxis in Eching bei München.

Herr Dr. Helmuth, Sie sind 1982 in die Niederlassung gegangen und äußerten im Beitrag der FAZ, dass Sie heute im Rückblick so einiges anders machen würden. Was genau wäre das?

Wenn man frisch von der Uni kommt, denkt man, die Welt steht einem offen und lässt sich leicht von vielen Seiten lenken – von Depots, Beratern, Steuerkanzleien und Banken, die mit ihren durchaus legitimen Angeboten nur mein Bestes wollen, aber natürlich doch auch ihre eigenen Interessen verfolgen. Hier wäre ich gerne besser aufgestellt gewesen, aber weder in der Uni noch in der späteren Assistenzzeit werden Betriebswirtschaft und Abrechnungsfertigkeiten thematisiert. Zumindest war es zu meiner Zeit so. Ich würde heute sicher immer zwei Ansprechpartner unabhängig voneinander aufsuchen und alle Pläne und Abmachungen gegenlesen lassen. Und was ich heute weiß und damals gerne gewusst hätte: Steuerersparnisse dürfen nicht in Konsum und Investitionen gehen, sondern müssen zur Tilgung herangezogen werden. Bei meiner Praxisfinanzierung mit einem Prozentsatz von 9,25 Prozent wurde ich nicht darauf hingewiesen, das Kontokorrent auch zu finanzieren. Das waren damals 16,5 Prozent.

Wie einfach oder schwer ist Ihnen das Unternehmertum in Ihrem Berufsleben gefallen?

Ich habe verschiedene Gesundheitsreformen und daran geknüpfte wirtschaftliche Einbrüche erlebt und mich bewusst bemüht, mich von äußeren Umständen freizumachen. Schon drei Jahre nach meiner Praxisgründung, also 1985, habe ich ein Prophylaxezimmer eingerichtet und das Thema Prävention gezielt an Patienten herangetragen. Heute beschäftige ich zwei Zahnmedizinische Fachassistentinnen und eine Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin auf zwei Behandlungszimmern. Maßnahmen wie Mehrkostenvereinbarungen, PAR2 GOZ, zusätzliche Leistungen wie Laserbehandlungen und Selbstzahler-Honoraranteile haben mich in der Vergangenheit – und tun dies nach wie vor – von den Launen der Politik etwas unabhängiger gemacht. Ich wusste auch immer, dass gute Fortbildungen – fachlich wie eben auch betriebswirtschaftlich – und die Fähigkeit, sich und sein Tun zu hinterfragen, um den eigenen Qualitätsmaßstab zu halten und zu verbessern, absolut unabdingbar sind. Dabei war mir wichtig, in Finanz- und Steuerfragen, gezielt Fortbildungsangebote wahrzunehmen, die nicht auf Verkauf und Akquise aus waren. Indem ich so vorging, stellte sich der finanzielle Erfolg fast automatisch ein und es bereitete mir Freude, mich auszukennen und informiert handeln zu können. Es braucht immer Kenntnisse und Fertigkeiten, um qualifiziert handeln zu können. Das betrifft das Fach Zahnmedizin genauso wie die wirtschaftliche Seite einer Praxisführung. Der Zahnärztliche Bezirksverband Oberbayern hat zu den erwähnten Themen ein modulares Fortbildungskonzept entwickelt – Econodent –, das gerade neu angepasst wird und dessen „neutrale“ Referenten keine wirtschaftlichen Interessen vertreten.

„Bei Econodent gilt die Präambel:
zum Wohle des Patienten unter Berücksichtigung der berechtigten wirtschaftlichen Belange einer Zahnarztpraxis.“

100
years
of preparation
for tomorrow



DIAO

Überzeugende
Performance –
spürbare Kontrolle.

DIAO: für mehr Effizienz
im Praxisalltag.

Die innovative Diamantierung mit integrierten Keramikperlen: konzentrierte Schneidleistung für optimale Kontrolle bei dauerhaft effektivem Abtrag.

kometstore.de/diao



Der Zahnärztliche Bezirksverband Oberbayern bietet mit der modularen Weiterbildung Econodent u. a. speziell für Studierende Basics in BWL, Steuern, Investitionen und mehr. Themen wie „Wie führe ich ein Bankgespräch?“ oder „Wie verkaufe ich seriös meine Leistungen?“ werden fundiert aufgegriffen und vermittelt. Dabei haben die Referenten des Konzepts keine wirtschaftlichen Konflikte. Econodent wird auch von der Universität Heidelberg und dort von Prof. Dr. Diana Wolff sowie vom bayerischen Gesundheitsminister Klaus Holetschek unterstützt.

In Ihrem Gespräch mit der FAZ haben Sie Ihre monatliche Rentensumme von 3.300 Euro transparent gemacht. Die Bezüge hätten, so sagen Sie, auch mehr sein können, wenn Sie anders vorgegangen wären. Was meinen Sie damit?

Ich möchte nicht behaupten, dass ich direkt etwas falsch gemacht hätte; ich habe gut vorgesorgt und frühzeitig in die Bayerische Ärzteversorgung eingezahlt, aber ich hätte Gewinne aus verschiedenen Steuersparmodellen gerade in jungen Jahren gezielter in der Ärzteversorgung anlegen und verzinsen sollen. Das würde ich heute im Rückblick empfehlen: gerade in jungen Jahren in die Ärzteversorgung einzuzahlen, weil es nachhaltig und sicher ist, und auch langfristig gut verzinst wird. Man braucht unbedingt eine Lebensplanung als Grundgerüst, wo will man in fünf, zehn oder 20 Jahren beruflich und wirtschaftlich sein, um dann auch die entsprechenden Schritte zu gehen.

Sie sind noch bis zum Jahresende in Ihrer Praxis tätig und übergeben dann komplett an Ihre Nachfolgerin – Wie gestaltete sich die Nachfolgebesetzung und wie stehen Sie zu Ihrem nahenden Ausstieg?

Ich hatte mehrere Bewerber für die Übernahme meiner Praxis, unter anderem auch, weil mein Privathonoraranteil (versus Kassenanteil) sehr hoch ist – dieser liegt bei etwa 70 bis 75 Prozent. Die Praxis ist in einem sehr soliden Zustand und hat keinen akuten Renovierungsbedarf. Meine Nachfolgerin ist eine patente jüngere Kollegin, die mit neuen Ideen an den Start geht, und ich freue mich natürlich, dass die Praxis weiterlaufen wird. Der Ausstieg fällt mir leicht, nach ganzen 41 Berufsjahren soll man es auch mal gut sein lassen.

Wie stehen Sie zum GKV-Finanzstabilisierungsgesetz?

Fakt ist: Das Gesundheitssystem wird kein Budget für Zahnärzte mehr einräumen. Alles andere sind Lippenbekenntnisse der Politiker. Welcher Politiker würde sich noch in eine gesundheitspolitische Diskussion setzen und sagen: Wir müssen die Beiträge erhöhen, damit Zahnärzte mehr Honorar bekommen. Die Zeiten zeigen ganz klar auf eigenes Handeln im Sinne der Patienten und für den Erhalt der zahnmedizinischen Versorgung, die wiederum den Fortbestand von Praxen als Unternehmen voraussetzt.

Was braucht die neue Zahnmedizin heute, um zukunftssicher zu sein?

Schon im Studium müssen angehende Zahnärzte zu Unternehmern ausgebildet werden, die mit Kenntnissen, Freude und eigenverantwortlich das Unternehmen Zahnarztpraxis gestalten. Die Möglichkeiten sind vielseitig, man muss sie nur ergreifen, mit einem klaren Verstand und einer Passion für das, was man tut: nämlich das Leben der Patienten im Idealfall besser zu machen, sie von Schmerzen zu befreien und ihnen bei der Prävention zu helfen. Dass man darüber auch seine eigene Existenz sichert, braucht keine Rechtfertigung. Es ist die Voraussetzung, um handeln zu können. Bei Econodent gilt die Präambel: zum Wohle des Patienten unter Berücksichtigung der berechtigten wirtschaftlichen Belange einer Zahnarztpraxis. Nach diesem Motto sollte man seine Praxis ausrichten. Außerdem würde ich der jüngeren Zahnmedizin zu einem bedachten Investitionstempo raten. Bei einem stabilen Honorarfluss kann man auch zu späteren Zeitpunkten erweitern und Neuerungen einführen.

ANZEIGE



Abgestimmte Produkte aus einer Hand – für exzellente Ergebnisse

Mit **CEREC Tessera™** und **CEREC MTL® Zirconia** haben Sie die Wahl aus zwei innovativen Materialien, mit denen sich viele restaurative Indikationen im Front- und Seitenzahnbereich behandeln lassen.

Für die Befestigung bieten wir mit den **Calibra® Zementen** erprobte Lösungen für einfache Versäuberung und hohe Haftfestigkeit, egal ob volladhäsiv oder selbst-adhäsiv.



Erfahren Sie mehr zu **CEREC Tessera™**
und **CEREC MTL® Zirconia**



Erfahren Sie mehr zu
den **Calibra® Zementen**.

DER ZAHNARZT
ALS UNTERNEHMER _____ TEIL 2

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

Ein moralischer Widerspruch?



Infos zum Autor



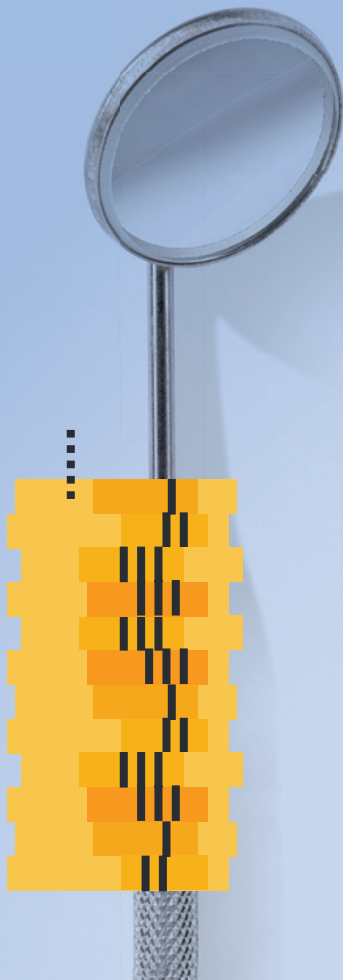
© Dr. Dr. Michael Rasche

ZAHNKREDIT /// Die seit Monaten andauernde Wirtschafts- und Finanzkrise wird auf längere Sicht den Praxisalltag bestimmen. Der existenzielle Wettbewerb unter den Zahnarztpraxen, insbesondere im Bereich hochwertiger Selbstzahlerleistungen, wird weiter zunehmen. In der ersten Folge der *ZWP*-Reihe „Der Zahnarzt als Unternehmer“ (*ZWP* 9/2023) betonte Hendrik Fischbach, Fachzahnarzt für Kieferorthopädie, wie wichtig es ist, die Gesprächsinitiative zu ergreifen, um das Vertrauen und die Kaufbereitschaft des Patienten zu fördern. Der vorliegende Beitrag geht im Gespräch mit dem Ethiker Dr. Dr. Michael Rasche der Frage nach, wie der Zahnarzt den moralischen Widerspruch Mediziner versus Unternehmer auflösen kann.

Herr Dr. Rasche, die Auffassung, dass Moral und Wirtschaft zwei getrennte Welten darstellen, ist weit verbreitet, leider auch in der Zahnmedizin. Dennoch: Lässt sich das Gewinnstreben mit moralisch gutem zahnärztlichen Handeln vereinbaren? Gibt es verlässliche wirtschaftsethische Grundprinzipien, nach denen man sich als Zahnarztunternehmer richten sollte?

Tatsächlich unterliegt das Handeln eines Zahnarztunternehmers sowohl medizin- als auch wirtschaftsethischen Kriterien. In der Medizinethik ist das sogenannte „Georgetown-Mantra“ von Beauchamp und Childress sehr verbreitet; es geht dort um die klassischen vier Prinzipien *Autonomie*, *Schadensvermeidung*, *Fürsorge* und *Gerechtigkeit*, nach denen der Zahnarzt sein medizinisches Handeln gegenüber seinen Patienten ausrichten soll – konkrete, sehr griffige Prinzipien, die sich in der Medizinethik gut bewährt haben. Soweit jedoch der Zahnarzt als Unternehmer handelt, fließen weitere, nämlich wirtschaftsethische Prinzipien ein, insbesondere Respekt, Transparenz und Tauschgerechtigkeit, um die es im Folgenden geht.

Betrachten wir zum besseren Verständnis ein Fallbeispiel: Nach erfolgter Aufklärung entscheidet sich der Patient für eine hochwertige Implantatbehandlung mit einer Zuzahlung über 10.000 Euro, weil ihm der Zahnarzt in Aussicht stellt, dass die zahnärztliche Factoring-Gesellschaft ihm einen mittelfristigen Zahlungsaufschub gewährt. Den Zinssatz von 15 Prozent erwähnt er nicht. Für den Patienten ist die Ratenzahlung jedoch eine zentrale Entscheidungsbedingung für die Einwilligung in den Behandlungs-



ZAHNKREDIT- VORTEILE IM ÜBERBLICK

vertrag, weil er sich die Zuzahlung nur mit überschaubaren Monatsraten aus seinem laufenden Einkommen leisten kann. Wo liegt in diesem Fall der wirtschaftsethische bzw. moralische Konflikt, in dem sich der Zahnarzt befindet?

Wie jeder andere Unternehmer auch, ist der Zahnarzt existenziell darauf angewiesen, „zu verkaufen“, also am Markt Erlöse zu erzielen. Der moralische Konflikt liegt in diesem Fallbeispiel für den Zahnarzt darin, dass er einerseits – und zwar ethisch völlig zu Recht – durch das Factoring-Teilzahlungsangebot seinen Praxisumsatz sichern will, andererseits erwähnt er die damit einhergehenden Zinsen von zum Beispiel 15 Prozent nicht, weil er befürchtet, dass die anfallenden erheblichen Zinskosten bewirken könnten, dass der Patient vom „Kauf“ Abstand nimmt.

Der Zahnarzt will nun sowohl seinen wirtschaftlichen Interessen als auch dem Behandlungswunsch des Patienten gerecht werden. Wie kann er dieses ethische Dilemma lösen?

An dieser Stelle kommen die wirtschaftsethischen Prinzipien Respekt, Transparenz und Tauschgerechtigkeit ins Spiel. Einerseits schuldet der Zahnarzt seinem Patienten Respekt, so wie auch der Patient seinem Zahnarzt Respekt schuldet – dieses reziprok verbindliche Prinzip, sich als Gleiche unter Gleichen zu achten, ist allgemeingültig und hat in unserer Gesellschaft universale Geltung. Andererseits schuldet in diesem Fall der Zahnarzt dem Patienten Transparenz, also die vorherige Aufklärung über die tatsächlichen Gesamtkosten, das heißt auch über die anfallenden Zinskosten. Denn der Patient kann nur dann eine informierte Kaufentscheidung treffen, wenn ihm alle Kostenpunkte zumindest ungefähr bekannt sind.

- Patientenbehandlungswünsche werden dank Ratenzahlung sofort realisiert
- Der Zahnarzt sichert damit seinen notwendigen Praxisumsatz
- 100-prozentige finanzielle Sicherheit und Liquidität bereits vor Behandlungsbeginn
- Steigerung von Umsatz- und Praxisgewinn; zugleich Entfall jeglicher Mahnkosten
- Keine Kosten bzw. Gebühren für die Praxis

Informationen unter: www.dentapart.de/zahnkredit

sowie: www.dentapart.de/zahnarzt

ANZEIGE

Okklusion ist nicht nur statisch. Entdecke die Bewegung.



 **OccluSense®**
by Bausch

 **zoom** Regelmäßige
Gratis-Webinare
www.occlusense.com/webinar

Erhältlich im dentalen
Fachhandel



oder unter
www.occlusense-shop.com

Bausch
WE MAKE OCCLUSION VISIBLE
Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG
Oskar-Schindler-Str. 4
50769 Köln
Tel.: 0221-709360
info@occlusense.com



Weitere Informationen zur
digitalen Okklusionskontrolle unter
www.occlusense.com

... fehlt noch die Tauschgerechtigkeit.

Die Tauschgerechtigkeit beruht insbesondere darauf, dass Zahnarzt und Patient als gleiche, ebenbürtige Vertragspartner agieren und Dienstleistung und Geld miteinander austauschen, unter Voraussetzung der Offenlegung der vollständigen Informationen. So willigen letztlich beide Partner in den Vertrag ein, weil sich beide im Vorfeld davon überzeugen konnten, dass Preis und Leistung einander wertmäßig entsprechen. Hieraus folgt eindeutig, dass der Zahnarzt moralisch verpflichtet ist, seinen Patienten über die Behandlungskosten und über die ungefähren Finanzierungskosten vorab zu informieren. An diesem Beispiel lässt sich im Übrigen gut zeigen, wie die drei wirtschaftsethischen Prinzipien ineinandergreifen und ihre Wirkung entfalten.

Was kann der Zahnarzt, seiner moralischen Verpflichtung zu transparenten Kostenangaben nachkommend, tun, damit der Patient wegen der hohen Zinskosten am Ende nicht „abspringt“ und er trotzdem ethisch richtig handelt?

In dieser Situation kann der Zahnarzt seinen Zielkonflikt „Arzt vs. Unternehmer“ schnell auflösen und sogar noch bewirken, dass das Vertrauen seines Patienten zu ihm vertieft wird! Mein Lösungsvorschlag: Neben den eher teuren Factoring-Teilzahlungslösungen gibt es seit geraumer Zeit auch spezielle, günstige Zahnkreditlösungen; hier kann der Patient nicht selten gleich mehrere Hundert Euro sparen. Auf solche im Markt vorhandenen Alternativlösungen sollte der Zahnarzt den Patienten zusätzlich hinweisen. Zugleich wird der Zahnarzt dem Transparenzgebot gerecht und bringt damit den Respekt vor seinem Patienten, der ja – als Gleicher unter Gleichen – auch sein Vertragspartner ist, zum Ausdruck.

Zum Anfang zurück: Der Zahnarzt als Behandler und Unternehmer – ein moralischer Widerspruch?

Ja, wenn er die ethischen Gebote von Respekt, Transparenz und Tauschgerechtigkeit ignorieren sollte. Nein, wenn er rational begründet nach diesen wirtschaftsethischen Prinzipien handelt. So ist der Zahnarzt als Behandler und als Unternehmer auf einem sicheren und erfolgreichen Weg.

ANZEIGE

BIS ZU 50% SPAREN

W&H

DER ZAHNARZT ALS UNTERNEHMER _____ TEIL 1

PRAXISGEWINN IST UNABDINGBAR!

„Als Zahnarzt ist man sicherlich kein Verkäufer im klassischen Sinne, andererseits ist die widersprüchliche Doppelrolle als Zahnarzt und Unternehmer eine nicht zu leugnende Tatsache. Sollte es nämlich dem Zahnarzt nicht gelingen, dauerhaft einen Praxisgewinn zu erwirtschaften, so wird er eines Tages die Praxis schließen müssen, selbst wenn es sich um einen fachlich sehr guten Zahnarzt handeln sollte.“

(ZA Hendrik Fischbach)

Hier geht's zum Interview mit ZA Hendrik Fischbach.



INFORMATION !!!

dent.apart
Einfach bessere Zähne GmbH
Tel.: +49 231 586886-0
info@dentapart.de

LABOR & PRAXIS

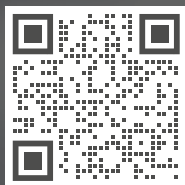
EINE STARKE VERBINDUNG



LABPORT

Digital voraus

Vergessen Sie den Papierkram zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor. Vereinfachen Sie Ihren gemeinsamen Workflow von der Anfrage bis zur Rechnung! Das ist Digitalisierung, die beim Patienten ankommt.



Jetzt mehr erfahren:
vertrieb@dampsoft.de | www.dampsoft.de/labport

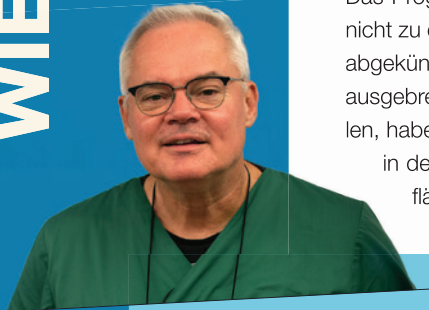
DS WIN



DAMP SOFT

EINE SOFTWARE IST NUR SO GUT WIE IHR SUPPORT

Ein Beitrag von Klaus Rentel



**DAS EBZ LÄUFT UNKOMPLIZIERT
IN DER EVIDENT-SOFTWARE. WIR
SIND INZWISCHEN FAST ENTÄUSCHT,
WENN EINE KRANKENKASSE NOCH
NICHT AN DEM EBZ TEILNIMMT.**

(Jens-Peter Studstrup)



INTERVIEW /// Ausgebremst durch ihre Praxissoftware empfanden sich Jens-Peter Studstrup und Dr. Jens-Ole Studstrup. Im April 2022 haben die beiden ihre Zahnarztpraxis Studstrup & Partner in Bremen dann auf EVIDENT umgestellt. Ein Grund dafür war neben Leistungsumfang und Bedienbarkeit auch die fundierte Beratung durch den EVIDENT-Vertrieb. Warum sich der Umstieg für Vater und Sohn gelohnt hat, erzählen beide hier.

Aus welchem Grund haben Sie nach einer neuen Software Ausschau gehalten und was gab den Ausschlag für EVIDENT?

Nach 30 Jahren Treue zum alten Anbieter fehlte uns letztlich der Innovationsgeist. Das Programm war trotz neuester Hardware träge; an karteiloses Arbeiten war nicht zu denken. Des Weiteren wurden Softwareinhalte wie die Terminverwaltung abgekündigt und wir fühlten uns durch die alte Software in unserem Ansporn ausgebremst. Nach dem Beschluss, in Zukunft ein neues PVS einsetzen zu wollen, haben wir uns die etabliertesten Programme vorstellen lassen. EVIDENT traf in den für uns bedeutendsten Punkten wie Arbeits-Workflow, Benutzeroberfläche und Vielseitigkeit den Zahn der Zeit.

Wie haben Sie die Beratung vom EVIDENT-Vertrieb und die Datenübernahme erlebt?

Die Beratung und Betreuung durch den EVIDENT-Vertreter Stephan Isenberg ist sehr herzlich und kundennah. Auch komplexere Sachverhalte in Bezug auf den Wechsel wurden vorab besprochen und gelöst, sodass wir uns mit gutem Gewissen für EVIDENT entschieden haben. Die Datenübernahme war gedanklich, im Nachhinein unbegründet, unsere größte Hürde. Ein Mitarbeiter aus dem technischen Support sicherte an einem Mittwochnachmittag den Datenbestand aus dem alten PVS. Zwei Tage später wurden selbige in aufbereiteter Form, in EVIDENT eingespielt. Somit tauchen diese in der Karteikarte in Textform auf und sind zudem im

Alltag über die Filterfunktion durchsuchbar. Klassische Beispiele aus dem Alltag: Wann wurde die Wurzelbehandlung an Zahn 16 durchgeführt? Wie alt ist die Krone?

SOFTWARE- HIGHLIGHTS

(Dr. Jens-Ole Studstrup)

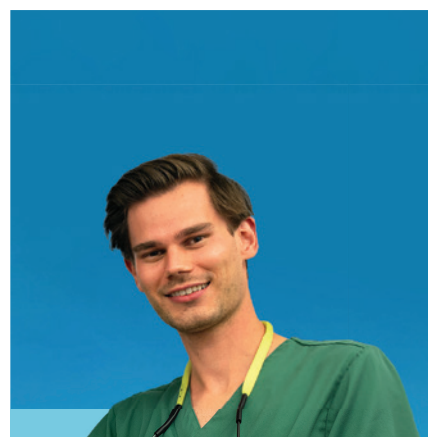
„Uns gefallen besonders die ausführlichen Statistiken und Möglichkeiten des Controllings, die Arbeitsweise der digitalen Kartei in Anlehnung an die Papierkartei mit ihrem Register, gute Automatisierungsmöglichkeiten mittels Leistungsketten und eigens erstellten Textauswahl-Makros zur Behandlungsdokumentation. Auch ein besonderes Highlight sind die Blicke der Patienten, wenn die Terminzettel binnen Sekundenbruchteilen aus dem Thermodrucker schießen. Hierfür konnte ich einen eigenen Workflow kreieren und in EVIDENT integrieren.“

EVIDENT ist ein Programm, das viele individuelle Einstellungen zulässt. Wie lief die Einarbeitung, und inwiefern hat Ihnen das EVIDENT Training Center dabei geholfen?

Unmittelbar nach der Entscheidung, zukünftig auf EVIDENT zu setzen, holte uns Herr Isenberg mit einer durchterminierten To-do-Liste ab. Jeder Punkt, beispielsweise das Anlegen von Terminarten und -ketten, war mit einem Abschlussdatum versehen. Dies unterstützte uns maßgeblich bei der Ressourcenverteilung innerhalb unseres Teams. Da wir die Umstellung rechtzeitig planten, hatten wir vier Monate Zeit für die Umsetzung parallel zum regulären Praxisbetrieb. Wir befassten uns mit der Grundeinrichtung der Praxis-Stammdaten und gewannen die ersten Einblicke bei Trockenübungen in der „Testpraxis“. Das EVIDENT Training Center hat uns zum Produktivstart, innerhalb von drei Vormittagen, die Basics via Online-Meeting mit Bildschirmfreigabe vermittelt, währenddessen unsere Hausaufgaben der To-do-Liste kontrolliert und ggf. verfeinert. Begleitet wurde das Gruppentraining durch Einzelsitzungen zu speziellen Themen, wie Abrechnung, Behandlungsdokumentation und Terminvergabe.

Wie unterstützt haben Sie sich von der EVIDENT-Hotline während der anfänglichen Patenschaft und auch danach gefühlt?

Mithilfe der Patenschaft waren in den ersten Tagen nach Start die kleineren Fragen aus dem Alltag kurzfristig und zufriedenstellend geklärt, etwa das Anlegen von freiwillig versicherten Patienten. Nun, bald schon sechs Monate nach Umstellung, steht uns die Hotline stets mit gutem Rat zur Seite. Bei komplexen Fragestellungen kommt der Rückruf zeitnah und verlässlich.



JEDER IM TEAM HAT EINEN ZUGANG ZUM VIDEOPORTAL DES EVIDENT TRAINING CENTERS. DABEI SIND DIE VIDEOS EINE GERN GENUTZTE UNTERSTÜTZUNG, VOR ALLEM FÜR NEUE MITARBEITER.

(Dr. Jens-Ole Studstrup)



Inwiefern unterstützt der Orga-Manager mit Aufgaben- und Urlaubsplaner Ihren Praxisalltag?

Ein Teil unseres QM-Programms ist in den Aufgabenplaner umgezogen. Wiederkehrende Aufgaben finden sich nun im Terminplaner (TIS), für jeden direkt in der Praxissoftware sichtbar. Das ist für uns im Alltag praktischer als zuvor.

Wie ist Ihr vorläufiges Fazit zur Gesamtlösung von EVIDENT?

Nach nun inzwischen einem halben Jahr im Produktivbetrieb mit EVIDENT wurden wir in unserer Entscheidung positiv bestärkt. Eine Software ist nur so gut wie ihr Support, und genau dort kann das Team hinter EVIDENT punkten. Tiefreichende Fragen, die Experten aus der Programmierung erfordern, werden ebenso per kurzfristigem Rückruf beantwortet. Zudem gibt uns das Training Center ein sicheres Gefühl bei der Unterstützung und Einweisung neuer Mitarbeiter. Und auch wir „alten Hasen“ profitieren von gelegentlichen Schulungen zu neuen Programmfunktionen. Wir freuen uns auf die gemeinsame Zukunft.

Weitere Informationen zur EVIDENT Zahnarztsoftware unter: www.evident.de

ANZEIGE

 **lege artis**

TOXAVIT *DIE LETZTE RETTUNG*

 www.legeartis.de



Komplexer als gedacht: Reparaturen abrechnen

Die Abrechnung von Reparaturen – insbesondere im Privatbereich – ist ein Thema, dessen Komplexität oft unterschätzt wird. Das folgende Beispiel einer Unterfütterung im Ober- und Unterkiefer illustriert diesen Umstand. Dabei besteht ein großer Unterschied im Aufwand zwischen der Unterfütterung einer Totalprothese und der Unterfütterung eines Kombinationszahnersatzes. Als Beispiel betrachten wir eine Unterfütterung mit Randgestaltung zweier Deckprothesen im Ober- und Unterkiefer, wobei im Oberkiefer Teleskope an den Zähnen 13 und 23 und im Unterkiefer Wurzelstiftkappen an den Zähnen 33 und 43 als Verankerung dienen.

den GOZ-Nummern 5180/5190 berechnungsfähig. Die Umarbeitung der Prothese wird über die BEB-Nummer „8127 – Umarbeiten Prothese zum Funktionslöffel“ berechnet.

Ob diese Vorgehensweise als gleichartige Versorgung auch für Kassenpatienten vereinbar ist, muss bei der jeweilig zuständigen KZV schriftlich erfragt werden. Wird die Laborrechnung nach BEB erstellt, so wird je Friktionsprothese die BEB-Nummer „8005 – Zuschlag bei Unterfütterung einer Friktionsprothese“ angesetzt – hier also insgesamt zweimal für Ober- und Unterkiefer. Ferner können bei der funktionellen Unterfütterung des

e	e	e	e	e	t	e	e	
18	17	16	15	14	13	12	11	✓
48	47	46	45	44	43	42	41	✓
e	e	e	e	e	r	e	e	

e	e	t	e	e	e	e	e	
21	22	23	24	25	26	27	28	
31	32	33	34	35	36	37	38	
e	e	r	e	e	e	e	e	

Während als Zahnarzt Honorar im Kassenbereich die BEMA-Nummern 100e und 100f anfallen beziehungsweise die GOZ-Nummern 5290 und 5300 für Privatpatienten, sieht die Situation im Labor komplexer aus. Publierte Abrechnungsbeispiele zeigen immer nur die Abrechnung für einen Kiefer, was suggeriert, dass bei der Unterfütterung beider Kiefer nur einmal der Fixator und zwei Modelle zum Ansatz kommen. Dies ist aber insoweit nicht korrekt als in der Regel jede Prothese separat unterfüttert wird und somit viermal Modelle und zweimal der Fixator zu berechnen sind.

Oberkiefers Laborleistungen anfallen, die über die BEB-Nummern „0306 – Abdecken eines Kiefertelles“ und „0307 – Radieren des Abschlussrandes“ berechnet werden.

Vergleiche ich diese Lege-artis-Abrechnung mit dem, was ich bei meinen Praxisberatungen als Eigenlaborrechnung vorgelegt bekomme, so ergibt sich für unseren Beispielfall bei der Laborrechnung Kasse ein Fehlbetrag von etwa 80 Euro und bei der Privatberechnung ein Fehlbetrag von circa 250 Euro.

Im Oberkiefer haben wir eine Teleskopprothese, bei der die Außenteleskope zur exakten Fixierung mit Kunststoff aufgefüllt werden müssen. Hierfür ist im Kassenbereich die BEL-Nummer „002 3 – Verwendung von Kunststoff“ und im Privatbereich die BEB-Nummer 0222 anzusetzen. Die Sekundärteile der Wurzelstiftkappen werden mit Formteilen ausgeblockt, was die Berechnung der BEL-Nummer „002 2 – Platzhalter einfügen“ und im Privatbereich der BEB-Nummer 0221 auslöst. Zusätzlich werden die verwendeten Konfektionsteile berechnet.

Wer als Betroffener hier etwas ändern möchte, dem empfehle ich den Besuch qualifizierter Seminare zur Abrechnung von Reparaturen, in denen nicht nur Standardfälle vorgestellt werden. Kommenden Herbst werde ich für Zahnersatzreparaturen ein Online-Seminar anbieten. Weitere Informationen finden Sie auf www.synadoc.ch

Für die funktionelle Randgestaltung sind Funktionsabdrücke erforderlich, wobei häufig die vorhandene Prothese zum Funktionslöffel umgearbeitet wird. Bei der privaten Berechnung der Unterfütterung sind dann die funktionellen Abformungen nach

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

Gabi Schäfer
Infos zur Autorin



Infos zum
Unternehmen



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



Dentistry Made Easier

Der Form 3B+: Der dentale 3D-Drucker, dem die Fachwelt vertraut – **jetzt schneller als je zuvor.**



VOLLSTÄNDIG VALIDIERTE ARBEITSABLÄUFE FÜR PRAXEN UND LABORE

Der Form 3B+ bietet Fachleuten der Zahnmedizin und Zahntechnik in einem simplen Arbeitsprozess maximale Leistung und Vielseitigkeit. Drucken Sie eine große Bandbreite zahnmedizinischer Anwendungen hausintern bei minimalen manuellen Eingriffen und einer unvergleichlichen Druckgenauigkeit und Oberflächenqualität.



Ihr Ansprechpartner bei Formlabs Dental:

lukas.puetz@formlabs.com
+49 30 520011262

Persönliche
Produktvorstellung
buchen:



Vertriebspartner in Ihrer Region:
formlabs.com/find-a-reseller

Infos zum
Autorin

Anhaltend effektiv: Kommunikationsschulungen für Mitarbeiter

Zugegeben: Über das Jahr hinweg wird es immer schwieriger, Veröffentlichungen zu zahnärztlicher Kommunikation in Peer-Reviewed-Zeitschriften zu finden. Das Thema ist einfach noch sehr unzureichend erforscht. Zum Thema Kommunikation zwischen Dentallabor und Praxis gibt es wissenschaftlich überhaupt keine Untersuchungen. Zu finden sind Artikel, die sich hauptsächlich auf den Austausch von Informationen und Daten zwischen zahntechnischem Labor und Zahnarztpraxis beziehen. Außerdem verändert sich durch die zunehmende Digitalisierung der Zahnarztpraxen an sich, von Fertigungsprozessen direkt in der Praxis (CAD/CAM) sowie dem Rückgang herausnehmbaren Zahnersatzes, die Beziehung Praxis/Labor ohnehin.

Im *Journal of Dental Education* fand ich den Artikel: „Effectiveness of Motivational Interviewing Training for Primary Care Dentists and Dental Health Technicians: Results from a Community Clinical Trial“, der 2018 erschien und dessen Ergebnisse zumindest für die Beziehung zwischen zahnärztlichem und zahntechnischem Team interessant sein können.

Ziel dieser randomisierten Gemeinschaftsstudie war es, die anhaltenden Effekte einer achtstündigen Schulung zu motivierender Gesprächsführung (Motivational Interviewing [MI]) für Klinikpersonal (Zahnärzte und „Oral Health Technicians“) nach zwei Jahren zu ermitteln. Das MI stammt ursprünglich aus der Suchttherapie und ist zumindest in der Parodontologie ein etabliertes Gesprächsführungskonzept. Bereits eine eintägige Schulung von zahnmedizi-

nischem Personal zeigte noch nach zwei Jahren nachweisbare Effekte. Die Teilnehmer der Interventionsgruppe wandten auch nach dieser Zeit die dem MI zugrunde liegenden Techniken, wie offene Fragen, aktives Zuhören und das Einnehmen einer affirmativen Haltung, an. Nun sind diese drei Techniken keine Erfindung des MI, sondern zählen zu den grundlegenden Kommunikationstechniken und ihre positive Effektivität ist gut erforscht.

Dass auch in der wissenschaftlichen Literatur immer wieder auf diese drei grundlegenden Kommunikationstechniken verwiesen wird, ist erfreulich und zeigt, dass gar kein allzu großer Aufwand betrieben werden muss, um das eigene Team in effektiver Kommunikation zu schulen. Der vorliegende Artikel zeigt, dass sich schon ein eintägiger Workshop auch anhaltend als effektiv erweist und die Beziehung des Personals untereinander sowie besonders zu den Patienten positiv stärkt.

Den Kontakt zum zahntechnischen Labor haben in der Regel (je nach Praxisausrichtung) Ihre Zahnmedizinischen Fachangestellten. Unüberlegtes Kommunikationsverhalten kann unter Umständen zu Verärgerung und – im schlimmsten Fall – kostspieligen und zeitaufwendigen Missverständnissen führen. Daher ist es lohnenswert, nicht nur sich selbst, sondern auch die Mitarbeiter in effizienter und lösungsorientierter Gesprächsführung zu schulen. Insbesondere in Zeiten des Fachkräftemangels kann ein solches Schulungsangebot ein attraktives Alleinstellungsmerkmal Ihrer Praxis sein.

Dr. med. dent. Carla Benz

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





PLU°LINE

MEINE MARKE



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





Achtung bei privaten WhatsApp-Gruppen

Viele private Konversationen finden mittels Messengerdiensten statt. Auch Arbeitnehmer tauschen sich privat hierüber regelmäßig aus. Wie ein privater Chatverlauf einem Arbeitnehmer zum Verhängnis wurde, zeigt der nachfolgende Fall, mit dem sich vor Kurzem das Bundesarbeitsgericht (BAG, Urteil vom 24. August 2023) beschäftigt hat.

Der Fall: Privat oder doch nicht?

Einige befreundete Arbeitskollegen, darunter auch zwei Brüder, unterhielten jahrelang eine gemeinsame WhatsApp-Gruppe. Unter anderem tauschten sie dort herbe Beschimpfungen über Vorgesetzte bis hin zu Wünschen über Gewalttaten an den unliebsamen Personen aus. Durch eines der Gruppenmitglieder gelangte der Chatverlauf später über Umwege an den Arbeitgeber. Der Arbeitgeber sprach daraufhin eine außerordentliche Kündigung aus und der Arbeitnehmer wehrte sich mit einer Kündigungsschutzklage. Man fand sich also vor Gericht wieder. Der Arbeitnehmer argumentierte vor allem damit, dass die Kündigung rechtswidrig sei, weil seine Äußerungen im privaten Bereich erfolgt waren und er auf die Diskretion der Gespräche innerhalb der WhatsApp-Gruppe vertrauen durfte.

Die Entscheidung

Der Arbeitnehmer gewann sowohl vor dem Arbeitsgericht Hannover als auch vor dem Landesarbeitsgericht Niedersachsen. Die beiden Gerichte waren der Ansicht, dass der Chatverlauf, auch wenn er letztlich dem Arbeitgeber bekannt geworden war, Teil einer vertraulichen Kommunikation zwischen den Teilnehmern der Chatgruppe war und, als solcher, verfassungs-

rechtlichen Schutz genießt, der dem Schutz der Ehre der durch die Äußerungen betroffenen Personen vorgeht.

Das höchste deutsche Arbeitsgericht sah dies – glücklicherweise – anders. Das Bundesarbeitsgericht führte aus, dass ein Arbeitnehmer gerade nicht erwarten dürfe, dass die Gesprächsinhalte seines WhatsApp-Chats vertraulich sind. Dies gilt insbesondere dann, wenn beleidigende und menschenverachtende Äußerungen über Kollegen und Vorgesetzte ausgetauscht werden.



TIPP

Wer sich in WhatsApp oder ähnlichen Messengerdiensten austauscht, sollte sich jederzeit bewusst sein, dass er sich im Zweifel nicht in einem geschützten, privaten Raum befindet. Die getätigten Äußerungen sind schriftlich niedergelegt und abgespeichert. Arbeitgeber sollten deshalb den Umgang mit Internet- und Telekommunikationsmedien im Arbeitsvertrag regeln.



Infos zum Autor



Lyck+Pätzold.
healthcare.recht
Infos zum Unternehmen

Christian Erbacher, LL.M.

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



AFFINIS®

ERFOLG

Das perfekte Ergebnis
ist erreicht



Die ausgezeichnete Lesbarkeit und Detailwiedergabe beruht auf der einzigartigen Gold- und Silberpigmentierung der AFFINIS PRECIOUS Washmaterialien und erleichtert die Erfolgskontrolle.

 **COLTENE**

tipp

Der bewusstlose Notfallpatient

Plötzliche Bewusstlosigkeit kann unterschiedliche Ursachen haben. In diesem Zustand reagieren die betroffenen Personen nicht auf äußere Reize wie Ansprache oder Berührung. Es ist wichtig zu betonen, dass Bewusstlosigkeit ein Symptom für eine zugrunde liegende medizinische Erkrankung oder Verletzung darstellt und nicht als eigenständige Diagnose angesehen werden sollte. Ursachen für eine plötzliche Bewusstlosigkeit können unter anderem sein: Hypoglykämie (Unterzucker), vasovagale Synkope,



Herzprobleme, Schlaganfall, Krampfanfälle, Sauerstoffmangel, Dehydration (Austrocknung), schwere Blutungen, Intoxikationen (Vergiftungen), neurologische Erkrankungen, thermische Einflüsse (Hitzschlag/Unterkühlung) sowie psychogene Bewusstlosigkeit. Zu den Gefahren der Bewusstlosigkeit gehören unter anderem das Eindringen von Flüssigkeiten oder Fremdkörpern (Aspiration) in die Atemwege aufgrund des Ausfalls der Schutzreflexe (Husten und Schlucken), eine Abnahme der Atemfrequenz (Sauerstoffmangel) sowie ein Abfall des Blutdrucks (unzureichende Durchblutung des Gehirns).

Erste-Hilfe-Maßnahmen

Wird ein Patient in der Zahnarztpraxis bewusstlos, sind die folgenden Schritte zu absolvieren:

- ✔ Achten Sie auf den **Eigenschutz**
- ✔ Wählen Sie den **Notruf 112**: nach Möglichkeit durch einen zweiten Helfer
- ✔ **Drehen Sie die Person** bei Bedarf auf den Rücken
- ✔ Machen Sie die **Atemwege frei**: Kinn anheben und Kopf nackenwärts gebeugt halten (Kopf überstrecken)
- ✔ **Kontrollieren Sie die Atmung** für zehn Sekunden: Ohr über Mund und Nase des Betroffenen positionieren und auf Atemgeräusche und Bewegungen des Brustkorbs achten
- ✔ **Ist die Atmung vorhanden**, legen Sie die bewusstlose Person in die **stabile Seitenlage**
- ✔ **Überwachen Sie die Atmung** bis zum Eintreffen des Rettungsdienstes und sorgen Sie für den **Wärmeerhalt** (Rettungsdecke)

Es gibt keine streng definierte Körperseite, auf die bei der stabilen Seitenlage geachtet werden muss.

Allerdings ist es empfehlenswert, schwangere Frauen und stark übergewichtige bewusstlose Personen idealerweise auf die linke Seite zu drehen, um einen besseren Blutrückfluss zum Herzen sicherzustellen. Im Falle von Verletzungen sollte die bewusstlose Person immer auf die verletzte Körperseite gedreht werden (Ausnahme: Fremdkörper in Wunden). Diese Maßnahme dient dazu, die „gesunde“ Körperseite zu entlasten.

Wussten Sie schon, dass ...

... die häufigste Ursache für Bewusstlosigkeit in zahnmedizinischen Bereichen eine vorübergehende Mangeldurchblutung des Gehirns aufgrund eines Kreislaufversagens ist?

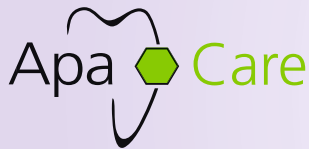
Nico Raab

Flight Paramedic, Rettungsassistent, Fachausbilder • heartcom UG (haftungsbeschränkt) • www.heartcom.de



OraLactin
NEU

BEI



OraLactin

hocheffektive Zahnpflege &
Mikrobiom-Mundhygiene.

Fördert Blutdruck-reduzierende und
Diabetes-präventive Bakterien auf
dem Zungengrund.

Zum Herausrennen.
tipp



Nicht in die Bärenfalle oder Bullenfalle tappen

Die Börse ist ein faszinierender Ort, an dem Anleger ihre finanziellen Zukunftsträume verwirklichen oder bittere Enttäuschungen erleben können. Zwei wichtige Begriffe, die in diesem Kontext oft auftauchen, sind die „Bärenfalle“ und die „Bullenfalle“.

Die Bärenfalle

Eine Bärenfalle tritt auf, wenn die Kurse auf dem Markt fallen und dabei durch verschiedene Indikatoren weiter fallende Kurse vermuten lassen. Dies führt dazu, dass viele Investoren denken, dass der Abwärtstrend anhalten wird, und daher ihre Aktien verkaufen, um Verluste zu begrenzen, oder sogar zusätzlich auf fallende Kurse spekulieren.

In diesem Moment dreht der Markt plötzlich und unerwartet und die Kurse steigen. Dadurch entstehen Verluste bei den Anlegern, die in diese Bärenfalle getappt sind.

Die Bullenfalle

Auf der anderen Seite haben wir die Bullenfalle, die das genaue Gegenteil ist. Hier erleben die Anleger eine Phase, in der die Kurse steigen und Kaufsignale entstehen. Dies führt dazu, dass viele glauben, der Markt werde weiterhin florieren, und in die aufsteigenden Trends investieren. Doch dann, oft unerwartet, fällt der Markt, und viele Anleger erleiden Verluste.

In beiden Fällen ist es entscheidend, dass Anleger gut informiert bleiben und schnell handeln. Die Börse ist volatil und oft unvorhersehbar. Die Kenntnis der Mechanismen von Bären- und Bullenfällen ermöglicht es, diese Fallen so früh wie möglich zu erkennen. Allein in 2023 gab es mindestens jeweils drei Bären- und Bullenfällen im DAX. Ganz langfristig orientierte Anleger – mit deutlich über fünf Jahren Anlagehorizont – sollten nicht unbedingt auf solche Schwankungen reagieren.

Tipp: Um sich vor der Bären- oder Bullenfalle zu schützen, kann man ein Verkaufslimit (Stop Loss) bei der Bullenfalle oder ein Kauflimit bei der Bärenfalle (Stop Buy) einrichten.

Infos zur Autorin



Sabine Nemeč, Dipl.-Wirtsch.-Ing.

sn@snhc.de • www.snhc.de • www.finsista.de • Instagram: @sabine.nemec

Hinweis: Der Tipp ist keine Anlageberatung.

Hintergrund: © Lightolife – stock.adobe.com



Ihr zuverlässiger Reparaturpartner für alle Dental Werkzeuge

Und das ganz ohne Risiko.

Kostenlos Winkelstück einschicken, unverbindlichen Kostenvoranschlag erhalten und bequem über das Online-Portal verwalten.

Made in Germany – repariert in Germany



+



=



Unkompliziert!

Zuverlässig!

Effizienz!

ZAP-Karriereseite: Talente ansprechen, gewinnen und halten



In unserer digitalisierten Welt, in der viele Jobsuchende zunächst online auf ihren nächsten Arbeitgeber aufmerksam werden, ist die Karriereseite einer Praxis oft der erste Berührungspunkt mit potenziellen Mitarbeitern. Dies kann für Zahnarztpraxen der entscheidende Faktor sein, um neue Talente zu gewinnen.

1. Authentizität ist der Schlüssel__Eine Karriereseite sollte das wahre Bild Ihrer Praxis widerspiegeln. Präsentieren Sie Fotos vom Praxisteam, den Praxisräumen und vielleicht sogar von gemeinsamen Team-Events. Dies gibt Bewerbern ein echtes Gespür für die Arbeitsumgebung und Ihre Unternehmenskultur.

2. Klare Jobbeschreibungen__Jede Stelle, die Sie ausschreiben, sollte eine klare und präzise Jobbeschreibung haben. Dazu gehören nicht nur die Aufgaben und Verantwortlichkeiten, sondern auch die Erwartungen und die Karrieremöglichkeiten innerhalb der Praxis.

3. Einfacher Bewerbungsprozess__Der Bewerbungsprozess sollte so einfach und intuitiv wie möglich sein. Lassen Sie Interessenten nicht lange nach dem „Bewerben“-Button suchen oder komplizierte Formulare ausfüllen. Das könnte potenzielle Bewerber abschrecken.

4. Einblicke in den Arbeitsalltag__Erfahrungsberichte aktueller Mitarbeiter, Videos vom Praxisalltag oder sogar virtuelle Rundgänge sind eine optimale Ergänzung für Ihre Karriereseite. Sie geben Bewerbern ein besseres Verständnis davon, was sie erwartet.

5. Ständige Aktualisierung__Die Karriereseite sollte regelmäßig aktualisiert werden und nicht nur über neue Stellenangebote, sondern auch über Neuigkeiten aus der Praxis, Fortbildungsmöglichkeiten oder anstehende Veranstaltungen informieren.

Fazit

Die Karriereseite ist nicht nur ein Ort, um offene Stellen zu veröffentlichen. Sie bietet eine Plattform, um Ihre Praxis als attraktiven Arbeitgeber zu präsentieren und sich positiv von anderen Praxen abzuheben. Zeit und Mühe, die Sie in Ihre Karriereseite investieren, wird sich in der Qualität Ihrer Bewerber widerspiegeln.

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen



Christoph Sander

Geschäftsführer Sander Concept GmbH • Recruiting, Beratung & Marketing für Zahnärzte • www.sander-concept.de





MODULARES FACTORING MIT UNS ZUM ERFOLG

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

© Alldent Zahnzentrum Leipzig



Seite 42

TEAMWORK IN PROTHETIK,
Oralchirurgie und Zahntechnik hilft
Angstpatienten

© Zahnmedizin am Königsplatz



Seite 46

ZAHNPROTHETIK 2.0:
Über die „digitale Brücke“
ins Labor

© Dr. Michael Weiß



Seite 54

SAME-DAY-DENTISTRY
mit 3D-gedruckten Kronen



56. Symposium
der **DGPro** 2024
in Eisenach

Das 56. Symposium der Deutschen Gesellschaft für Prothetische Zahnmedizin und Biomaterialien e.V. (DGPro) findet am 8. und 9. März 2024 gemeinsam mit den Kollegen der Mitteldeutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde zu Erfurt e.V. als Präsenzveranstaltung im Vienna House by Wyndham Thüringer Hof Eisenach statt. Weitere Informationen auf: www.dgpro.de

Quelle: DGPro

1.358
EURO

Bei medizinisch notwendigem Zahnersatz leistet die gesetzliche Krankenkasse einen befundbezogenen Festzuschuss. Dessen Höhe orientiert sich am zahnärztlichen Befund und an der hierfür üblichen Versorgung – der sogenannten Regelversorgung. Prothetische Regelversorgungen sind dabei die Versorgungen, die in der Mehrzahl der Fälle bei dem entsprechenden Befund zur Behandlung geeignet sind. Die über den Festzuschuss hinausgehenden Kosten müssen Versicherte selbst zahlen. Der befundbezogene Festzuschuss umfasst 60 Prozent* des für die jeweilige Regelversorgung festgesetzten Betrages. Auch die Härtefallregelungen für Zahnersatz gelten auf Basis der Festzuschussregelung. Liegt das Einkommen der Versicherten unter einer bestimmten Einkommensgrenze, erhalten sie die medizinisch notwendigen Leistungen für die Regelversorgung ohne eigene Zuzahlungen. 2023 liegt diese monatliche Bruttoeinkommensgrenze für Alleinstehende bei 1.358 Euro.

* Sofern Versicherte mit ihrem Bonusheft nachweisen können, dass sie in jedem der fünf Jahre vor Beginn der Behandlung die zahnärztliche Vorsorgeuntersuchung in Anspruch genommen haben, erhöht sich der Festzuschuss auf 70 Prozent und nach zehn Jahren ununterbrochener Inanspruchnahme auf 75 Prozent der Kosten der Regelversorgung.

Quelle: www.bundesgesundheitsministerium.de

Endodontie und Zahnerhaltung im November in München

Die Zahnerhaltung kann als ethische Königsdisziplin in der Zahnheilkunde betrachtet werden und umfasst eine enorme Bandbreite von Endodontie über zahnärztliche Traumatologie, Restaurative und Regenerative Zahnheilkunde bis hin zur Präventivzahnmedizin. Die auf diesen Gebieten aktiven und renommierten Fachgesellschaften DGZ, DGET, DGR²Z und DGPZM präsentieren bei ihrer 5. Gemeinschaftstagung vom 23. bis 25. November 2023 in München einen Querschnitt aus allen Bereichen der Zahnerhaltung und diskutieren aktuelle Fragen und Standards mit den Teilnehmern. Neben hochkarätigen wissenschaftlichen Vorträgen im Hauptpodium sowie zahlreichen Kurzvorträgen gibt es auch ein abwechslungsreiches Pre-Congress Angebot mit zahlreichen Workshops, die sich unter anderem der Thematik der maschinellen Gleitpaderstellung, der Präparation komplexer Wurzelkanalsysteme mit Endo-Feilen sowie der 3D-Aufbereitung und Desinfektion widmen.

Darüber hinaus wird auch in diesem Jahr wieder das beliebte Team-Programm „Die endodontische Assistenz“ angeboten und macht die 5. Gemeinschaftstagung somit zur idealen Fortbildung für die gesamte Praxis. Selbstverständlich gibt es auch diesmal wieder eine begleitende, umfangreiche Industrieausstellung.

OEMUS MEDIA AG • Tel.: +49 341 48474-308 • www.oemus.com



ANZEIGE

E-SERIE

MEET THE NEW

EASE

CLASS



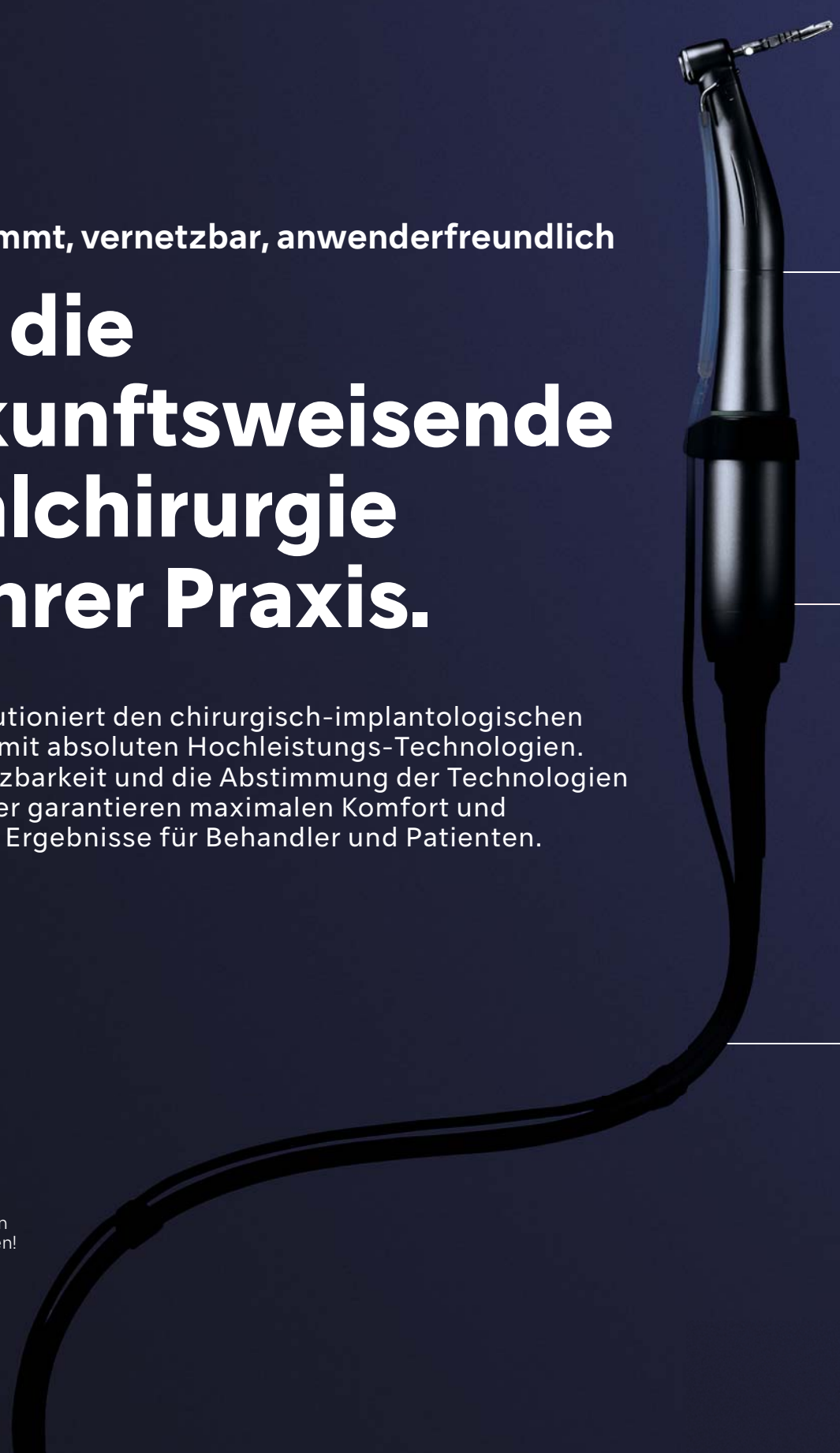
Erstklassige Dentalrestaurationen – EASY. Werden Sie Teil einer neuen Ära und profitieren Sie von erstklassiger Bearbeitungsqualität bei maximalem Bedienkomfort. Erfahren Sie mehr über die neue EASE CLASS von vhf – einem führenden Hersteller von Dentalfräsmaschinen: ease.vhf.com

Abgestimmt, vernetzbar, anwenderfreundlich

Für die zukunftsweisende Oralchirurgie in Ihrer Praxis.

NSK revolutioniert den chirurgisch-implantologischen Workflow mit absoluten Hochleistungs-Technologien. Die Vernetzbarkeit und die Abstimmung der Technologien aufeinander garantieren maximalen Komfort und exzellente Ergebnisse für Behandler und Patienten.

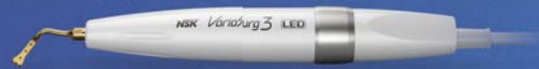
QR Code scannen
und mehr erfahren!



1 ULTRASCHALL-CHIRURGIE

VarioSurg3

- Anwendungsbereiche: Knochenchirurgie, Sinuslift, Extraktion, retrograde Endodontie
- Drei Arbeitsmodi: SURG, ENDO, PERIO
- >50 Aufsätze
- Burst-Modus für schnelleres Knochen sägen
- Lichtintensität regelbar (LED)
- Feedback- und Autotuning-Funktion für höchste Effizienz



Zwei unabhängige Geräte, ein gemeinsamer, kabelloser Fußschalter

Mit der kabellosen Fußsteuerung können beide Geräte flexibel bedient werden.



2 IMPLANTATION

Surgic Pro2

- 8x 8 Programmschritte speicherbar
- Höchste Drehmomentpräzision
- Ergonomischer Mikromotor
- Lichtintensität (LED): >32.000 LUX
- Fußschalterfunktionen individuell anpassbar
- Kabelloser Fußschalter



3 OSSEOINTEGRATIONS-MONITORING

Osseo 100+

- 3-stufiges Verfahren zur kontaktlosen Osseointegrations-Messung
- Unterstützt bei der Entscheidung, ab wann ein Implantat belastet werden kann
- Leicht und ergonomisch

Kabellose Verbindung mit Surgic Pro2

Bei Verbindung mit Surgic Pro2 wird der ISQ-Wert automatisch übertragen. Die Bluetooth-Verbindung ermöglicht die Speicherung der Messwerte in der Surgic Pro2 App.



4 PROTHETIK BEFESTIGEN

iSD900

- Kabelloser Prothetikschrauber mit Drehmoment-Kalibrierung
- Breiter Drehmomentbereich (10-40 Ncm), einstellbar in 1er und 5er Intervallen
- Universell einsetzbar
- Drehgeschwindigkeit einstellbar (15, 20 oder 25/min)
- Leicht und ergonomisch



TEAMWORK in Prothetik, Oralchirurgie und Zahntechnik hilft Angstpatienten

Ein Beitrag von Daniel Liss

FALLBERICHT /// Massive Zahnarztangst mit Vermeidungsstrategie kann schwerwiegende Folgen haben. Im hier vorgestellten Patientenfall waren das: eine eingewachsene Modellgussprothese, chronisch entzündete Gingiva, Mundgeruch, abgebaute Gesichtsmuskulatur, Schmerzen und Probleme beim Beißen und Kauen. Doch durch die enge und erfolgreiche Zusammenarbeit von Oralchirurgen, Prothetiker und Zahntechniker konnte der Patientin effektiv geholfen werden.

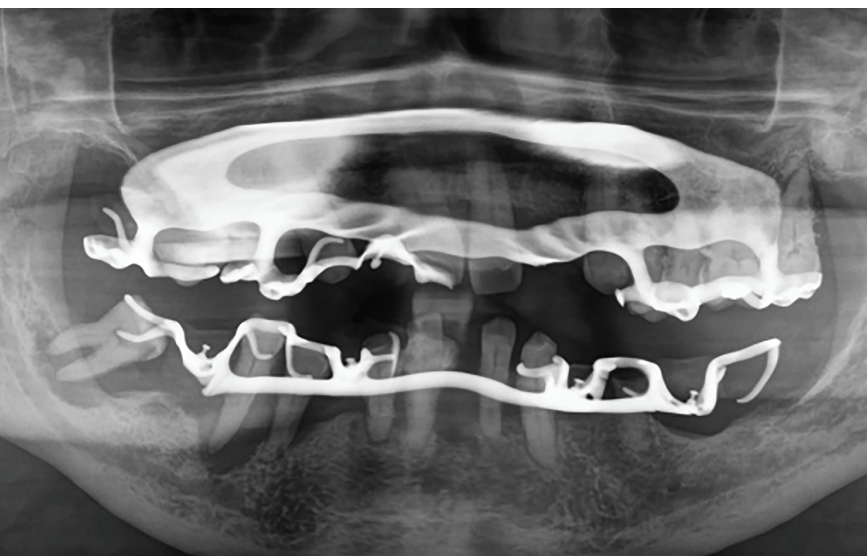


Abb. 1: OPG beim Erstbefund – Die Prothesen waren durch Zahnsteinverblockungen und Gingivahyperplasien nicht mehr herausnehmbar.

#genaumeinfall

Der vorliegende Artikel ist aus der AllDent-Serie #genaumeinfall. Beiträge dieser Serie stellen spannende Fälle aus der Praxis vor, die zeigen, wie in den AllDent Zahnzentren gearbeitet wird. Weitere Fälle finden Sie auf: www.alldent-karriere.de/berufe/zahnarzt/fallbeispiele

Befund

Die Patientin (64 Jahre) kam im Oktober 2022 ins AllDent Zahnzentrum Leipzig. Sie stellte sich bei der dortigen zahnärztlichen Oberärztin (Dr. Yun-Chie Roh) mit dem Wunsch für festsitzenden Zahnersatz vor. Wegen großer Zahnarztangst lag die letzte Kontrolluntersuchung zehn Jahre zurück. So alt waren ihre Modellgussprothesen im Ober- und Unterkiefer, welche die Patientin seit fünf Jahren nicht entfernt hatte. Zähne und Zahnersatz waren mit Zahnstein verblockt. Zusätzlich verhinderte eine Gingivahyperplasie durch die skelettierte Platte der Oberkiefermodellgussprothese das Entfernen. Der Leidensdruck setzte sich zusammen aus wiederholt auftretenden Schmerzen, starkem Mundgeruch, Schwierigkeiten harte Nahrung zu beißen und zu kauen. Lächeln oder Lachen wurde vermieden. Die Gesichtsmuskulatur war so weit atrophiert, dass die Patientin die Mundwinkel kaum mehr zu einem Lächeln heben konnte. Das CMD-Screening zeigte Auffälligkeiten (Mundöffnung asymmetrisch, Gelenkgeräusche und Muskelpalpation schmerzhaft). Im Oberkiefer waren noch neun, im Unterkiefer sechs Zähne vorhanden. Einzig Zahn 13 und 23 konnten mit 40 Prozent Restknochen als erhaltungsmöglich gelten. Alle anderen wiesen einen Lockerungsgrad von I bis III bei 80 bis 95 Prozent Knochenabbau auf. Im Rahmen einer Regelversorgung hätte die Patientin Anspruch auf eine Totalprothese im Unterkiefer gehabt. Im Oberkiefer wäre eine Cover Denture mit Teleskopen auf 13 und 23 nach erfolgreicher Parodontitisbehandlung sowie zervikaler Kariesbehandlung möglich ge-



2



3

Abb. 2: OPG nach Entfernung von Zahnstein, Gingivahyperplasien und Prothesen (inklusive Zahn 47). **Abb. 3:** OPG nach OP – durch den starken Neigungswinkel der Implantate wird sowohl im Ober- als auch im Unterkiefer eine Versorgung von 6 bis 6 möglich. Dies reduziert unter anderem die Länge des Anhängerabschnitts und ermöglicht die Sofortbelastung der Brückenkonstruktion. Trotz geringen Knochenangebotes sind vier Implantate zur Verankerung ausreichend.

wesen. Nach eingehender Beratung inklusive der Aufklärung über Kosten und den Eingriff in Vollnarkose entschied sich die Patientin für das Konzept implantatgetragener Fester Dritter Zähne (FDZ) an einem Tag.

Therapieplanung

Als Grundlage der Therapieplanung diente ein Orthopantomogramm (OPG) sowie eine digitale Volumentomografie (DVT). Das FDZ-Konzept musste wegen der Gegebenheiten (Gingivahyperplasien, starke Entzündungen, hohe Lockerungsgrade, Schmerzen, CMD-Auffälligkeit) zeitlich erweitert werden. Um die Modellgussprothesen zu entfernen, war eine professionelle Zahnreinigung (PZR) und eine Gingivaexzision am harten Gaumen notwendig. Danach wurden alle Zähne extrahiert; aufgrund des Patientenwunsches nach FDZ inklusive 13 und 23. Um die Zahnstellung, -form und Bisslage neu einzustellen, wurden zwei herausnehmbare Interimstotalprothesen und außerdem Physiotherapie und Lachstraining geplant. Nach abgeschlossener Vorbehandlung folgte eine FDZ-Analyse zur Herstellung idealer Totalprothesen. Diese dienten als Grundlagen für den definitiven Zahnersatz und die Implantierschablonen. Drei Monate nach Exzision fand die eigentliche FDZ-OP statt.

ANZEIGE

THE HUMBLE CO.

eco-friendly
**Zeit für
Veränderung**



Erhältlich im Dentalfachhandel

presented by

JOCA
Dental

www.joca-dental.de



4



5

Abb. 4: Biss nach PZR – Entzündungen und Rezessionen sind deutlich erkennbar. **Abb. 5:** Erste kosmetische Einprobe der Interimsprothesen. Die Patientin hat aufgrund atrophierter Gesichtsmuskeln Probleme beim Lächeln.

Therapie

Chirurgische Vorbehandlung

Nach der PZR war es möglich, die Unterkieferprothese zusammen mit Zahn 47 zu entnehmen. Hausintern übernahm eine Kollegin (Dr. Irene Göllnitz) die chirurgische Vorbehandlung und entfernte die Gingivahyperplasie sowie die Oberkieferprothese. Hier war eine kleine Lappenplastik zur Defektdeckung notwendig. Danach konnten der aktuelle Zahnbefund und ein OPG aufgenommen werden. Die Interimtotalprothesen wurden beantragt und alle verbliebenen Zähne extrahiert.

Anfertigung Interimtotalprothesen

Nach zwei Wochen Abheilung begann die Herstellung der Interimtotalprothesen. Hierfür war eine erste Alginateabformung notwendig, gefolgt von Funktionsabformung mit individuellen Löffeln, eine Bissnahme mit Wachswällen und PlaneFinder, zwei kosmetische Einproben, die Fertigstellung und Druckstellenkontrolle. Zeitgleich wurden Physiotherapie und Lachtraining verschrieben. Durch die manuelle Therapie und die korrekt eingestellte Bisslage konnte das Kiefergelenk erfolgreich therapiert werden. Zusätzlich trainierte die Patientin die Muskulatur für Lachen und Lächeln. Nach Gewöhnung an die Interimsprothese hatte die Patientin keine CMD-Auffälligkeiten oder Beschwerden mehr.



Kooperation mit ZTM

Zur Vorbereitung der FDZ-OP war schließlich eine ausführliche Analyse in Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Zahntechnikermeister (ZTM Sebastian Pecher) nötig. Diese umfasst Fotos und Videos zur Feststellung von Lautbildung, Lippenunterstützung, Gesichtsmitte, Position von Zahn- und Schneidekante, Lachlinie (deswegen das „Lachtraining“) und Zahnform. Dann folgten eine erneute Abformung, Bissnahme, Zahnfarbberatung und Einprobe. Nach der Einprobe der neu erstellten und exakt angepassten Totalprothesen wurden diese in Kunststoff umgesetzt. Diese Totalprothesen dienten als Grundlage der definitiven Versorgung und der Implantierschablone.

Implantation und Eingliederung festsitzender Zahnersatz

Am Tag der Operation wurden unter Vollnarkose von den Chirurgen (Dr. Irene Göllnitz, Dr. Wolfgang Bolz) je vier Implantate im Ober- und Unterkiefer gesetzt (Straumann, Neodent Grand Morse Implantatsystem 3,75 und 13 mm, Regio 15, 12, 22, 25, 35, 32, 42, 45). Im Oberkiefer war ein beidseitiger Sinuslift notwendig. Die distalen Implantate waren jeweils nach distal anguliert. Dadurch reduzierte sich die Anhängerspanne und mit der Primärstabilität über 50 Ncm bei jedem Implantat war eine Sofortbelastung von 16 bis 26 sowie 36 bis 46 möglich. Noch am Nachmittag konnte der festsitzende Zahnersatz eingegliedert werden. Parallel zur chirurgischen Behandlung waren die vorbereiteten Totalprothesen als implantatgetragene Brücken umgearbeitet worden.

Abb. 6: Laborarbeit – die endgültige Kunststoffbrücke noch ohne Titanverstärkung.

Nachsorge

Die Patientin wurde mit festen Zähnen im Ober- und Unterkiefer entlassen. Am Abend konnte sie bereits feste Nahrung zu sich nehmen. Der Heilungsprozess verlief ohne Komplikationen und weitgehend schmerzfrei. Während der nächsten drei Monate fanden drei Nachsorgetermine statt, unter anderem mit Nahtentfernung, Mundhygieneunterweisung und Indexabformung. Nach Abheilung wurde auf Grundlage der Indexabformung ein Titangerüst erstellt und in die bestehenden Kunststoffbrücken zur Verstärkung eingearbeitet. Dreimal im Jahr sind Recalls mit professioneller Zahnreinigung angeraten.

Fazit

Gerade bei Angstpatienten ist der Leidensdruck sehr groß, bis sie die Hürde „Zahnarztbesuch“ schließlich überwinden. Die Alternative zur Behandlung mit Vollversorgungen auf je vier Implantaten wäre hier die Regelversorgung mit einer Totalprothese im Unterkiefer und Cover Denture im Oberkiefer gewesen. Diese bringt die bekannten Nachteile mit schlechtem Halt und wenig Komfort mit sich. Der freie Gaumen und die festen Zähne bedeuten eine Verbesserung der Lebensqualität beim Schmecken, Essen und Sprechen. Die Patientin hat wieder gelernt, zu lachen und ihre Zähne zu zeigen. Trotz des notwendigerweise ausgedehnten Behandlungsablaufs konnte eine lange Zeit der Zahnlosigkeit durch Interimsprothesen vermieden werden. Aufgrund der umfangreichen Vorplanung bedeuten FDZ in der Regel lediglich sechs bis sieben Stunden echte Behandlungszeit. Entscheidend bei dieser komplexen Therapie sind die räumliche Nähe und reibungslose Teamarbeit von Prothetikern, Chirurgen, Zahn Technikern und nicht zuletzt Anästhesisten.

Bilder: © AllDent Zahnzentrum Leipzig



Abb. 7: Die neuen FDZ-Zähne (Close-up Front) – die Brücke muss ponticartig konvex angelegt sein, um mit Floss und Munddusche gut gepflegt werden zu können. **Abb. 8:** Das Endergebnis macht die Patientin glücklich.

ANZEIGE



SPEZIELLE SPEZIALISTEN!

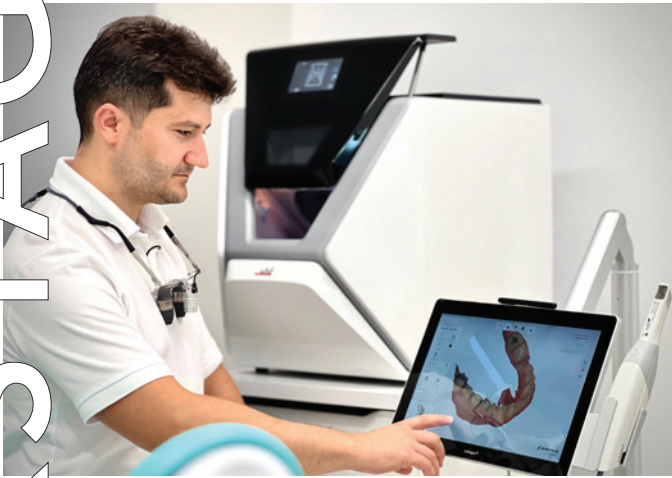
LERNEN SIE UNS KENNEN.



UNSERE BERATUNG IST HERSTELLERUNABHÄNGIG
UND KOMMT DIREKT AUF DEN PUNKT.



W ZAHNPROTHETIK 2.0:



Über die „digitale Brücke“ ins Labor

Ein Beitrag von Dr. Georgi Aleksandrov

PRAXIS BACKSTAGE III Digitales Agieren unterstützt die Zusammenarbeit von Praxis und Labor enorm. Mit gutem Beispiel geht die Praxis Zahnmedizin am Königsplatz in Augsburg voran: Papierlos, direkt und unkompliziert erfolgt hier der Austausch mit dem hauseigenen Labor. In einem neuen Praxis Backstage-Beitrag verrät Praxisinhaber Dr. Georgi Aleksandrov, wie sein digital-prothetischer Praxisalltag aussieht.

Die digitale Arbeitsweise hat einen erheblichen Einfluss auf die Kommunikation und Zusammenarbeit mit dem Labor. Bereits vor dem Versenden des Scandatensatzes erfolgt die Qualitätskontrolle des Scans. Der digitale Ansatz ermöglicht eine präzisere Qualitätsprüfung mittels Zoomfunktionen und Scankorrekturen, ohne die zeitlichen Verzögerungen analoger Methoden. Dies bildet eine solide Grundlage für die Arbeit des Technikers und erleichtert den Informationsaustausch bezüglich möglicher Fehlerquellen. Der Techniker kann die Datensätze vergleichen, um vorgenommene Änderungen nachzuvollziehen. Ein großer Vorteil des digitalen Workflows ist die Zeitersparnis. Die Verwendung digitaler Abformungen und Scans reduziert viele Schritte und potenzielle Fehlerquellen, was Arbeitsgeschwindigkeit und Effizienz steigert. So konnten wir zuverlässigere, wiederholbare Ergebnisse erzielen.

Patientendatenübermittlung für die Prothesenherstellung

Die digitale Datenerfassung bietet klare Vorteile gegenüber der analogen Methode bei Abformungen, Modellen und Bissnahmen. In unserem Scanner werden Patientendaten, Versorgungstyp und Farbinformationen gespeichert. Diese Informationen, zusammen mit Situationsscans und Nachbehandlungsscans, werden dem Labor in einem digitalen Ordner übermittelt. Dies reduziert die Notwendigkeit von zeitaufwendigen Schritten wie dem Gießen von Modellen, was die Arbeitszeit im Labor deutlich verkürzt. Gleichzeitig minimieren wir materialbedingte Fehlerquellen, senken das Risiko von Verwechslungen nahezu auf Null und sparen wertvollen Platz.

Optimale Kombi aus Materialien und Techniken

Durch unsere digitale Arbeitsweise, den einfachen Zugriff auf alle Informationen und den kontinuierlichen Austausch entstehen viele innovative Ideen. Zum Beispiel, als wir bei komplizierten Restaurationen von Ober- und Unterkiefer mit Bisserrhöhung und Parafunktionen mit Problemen konfrontiert waren. In einer solchen Situation entstand die Idee, Patienten in einem Kiefer mit Keramikronen und im anderen mit Kunststoffronen zu versorgen.

Online

geht's weiter
im Text.

Zum Interview mit
Dr. Aleksandrov auf
ZWP online geht's
hier lang.





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

AlignerFlow LC



✓ **KOMPETENZ**

✓ **LEISTUNG**

✓ **PREIS**



Produktportfolio

MADE IN GERMANY

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

Die Produktion des MAXIDENT Portfolios ...

... findet zu 100 Prozent in Deutschland statt und ist höchst technisiert und digitalisiert.

Dabei ermöglichen die Abläufe höchste Transparenz, sodass der Status des Kundenauftrags jederzeit nachvollziehbar dargestellt werden kann.

Die Produktion des MAXIDENT Portfolios ...

... ist Vorreiter für zukunftsweisende Technologien in der zahntechnischen Branche.

Als bundesweiter Verbund von Dentallaboren ist das Netzwerk auf einem erfolgreichen Wachstumskurs, mit einem klaren Fokus auf Mitarbeiterzufriedenheit und Kundennähe.

FIRMENPORTRÄT /// In Zeiten finanzieller Abwägungen und einschränkender Budgetierungen – wie sie aktuell bestehen – punkten Angebote und Services in Praxen und auf dem Dentalmarkt, die nicht nur halten, was sie versprechen, sondern gleichzeitig modern, transparent und nah an den Bedarfen von Zahnärzten und Patienten sind. Die digital hergestellten Produkte der MAXIDENT GmbH ticken genau diese Boxen und bieten – durch Standort- und Netzwerkvorteile sowie digitalisierte Prozessketten – höchste Qualität für jedes Budget.

Seit 2019 ist die MAXIDENT GmbH Teil der DELABO.GROUP, einem bundesweiten Verbund von Dentallaboren, und hat sich durch diesen Schritt zu einem Vorreiter für zukunftsweisende Technologien in der Dentalbranche entwickelt. Durch diese Partnerschaft profitieren MAXIDENT-Kunden von einem der größten Netzwerke im deutschen Dentalmarkt. Seit vielen Jahren setzt das Unternehmen auf innovativste Produktionsverfahren, um Kunden ein nahezu unschlagbares Preis- und Leistungsverhältnis besonders bei Kronen- und Brückenversorgungen aus seiner Produktion anbieten zu können, ohne dass dabei auf die individuelle Handwerkskunst, z. B. einer ästhetischen Verblendung, verzichtet werden muss.

Digitale Zahntechnik par excellence

Kronen und Brücken aus der Produktion von MAXIDENT ermöglichen es, nahezu jede Planung umsetzen zu können. Ob verblendet aus Zirkon oder NEM, vollanatomisch aus Zirkon oder Hybridmaterial aus dem 3D-Drucker, auf dem eigenen Zahn oder einem Implantat, MAXIDENT hat die Lösung für eine optimale Patientenversorgung. Neben der etablierten Frästechnik setzen die Remscheider Experten seit Jahren auf 3D-Druck, auch in der Metallverarbeitung. Mit den firmeneigenen Laser-Sinter-Anlagen wird neben einer hocheffizienten Produktion auch höchste Materialreinheit und Produktsicherheit gewährleistet – für Anwender wie Patienten. Zusätzlich zu dem höchst attraktiven Preisniveau der Produkte, sind auch die Lieferzeiten von MAXIDENT ein absoluter Vorteil – hier kommt der Standort Deutschland in besonderer Weise zum Tragen. Die seit vielen Jahren bewährte Zusammenarbeit mit großen Logistikunternehmen sorgt dafür, dass Patienten nicht wochenlang auf ihr strahlendes Lächeln warten müssen. Dabei können Abholungen jederzeit online über MAXIDENTS Kundenportal oder per Telefon beauftragt werden.

Günstige Laborkosten für mehr Möglichkeiten

Durch die Möglichkeit, hohe Stückzahlen bei gleichbleibendem Qualitätsniveau fertigen zu können, ist MAXIDENT seit vielen Jahren in der Lage, Patienten in ganz Deutschland mehr Lebensqualität bieten zu



... **weder unpersönlich noch anonym.** Die Mitarbeiter von MAXIDENT – im Büro, im Vertrieb und in der Laborleitung – setzen individuelle Patientenwünsche und Vorgaben um und stellen sicher, dass alle Aufträge schnell, pünktlich und korrekt gefertigt zurück in die Praxis kommen.

ANZEIGE

HENRY SCHEIN®
DENTAL

**TECHNISCHER
SERVICE**

ZERTIFIZIERT
nach EN ISO



DER WARTUNGSVERTRAG – WENIGER STÖRUNGEN, MEHR PLANBARKEIT

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

INKLUSIVE
DER NEUEN
SERVICEFIRST
APP



Sicherheit, auf die Sie sich verlassen können.

www.henryschein-dental.de/wartung



Im Vergleich zu einer klassischen festen Zahnsperre bietet DELABO.improve eine deutlich verbesserte Mundhygiene, da die Aligner für Reinigung und Zähneputzen herausgenommen werden können. Außerdem sorgen die transparenten Schienen für einen äußerst diskreten Behandlungsverlauf.

können. Gleichzeitig trägt das attraktive Preisniveau zur Sicherung zahnärztlicher Leistungen bei. Mit niedrigen Laborkosten können Praxen ihren Patienten mehr Leistungen und dadurch mehr Service und Sicherheit bieten. Eine metallfreie, zahnfarbene Krone, gefertigt in Deutschland, für unter 100 Euro (Laborkosten, all-in) und mit einer Lieferzeit von nur acht Tagen, ist mit MAXIDENT möglich.

Die Vorteile für Praktiker und Patienten auf einen Blick:

- Standortsicherheit durch Produktion in Deutschland (Klimaaspekt)
- Höchste Materialsicherheit und Reproduzierbarkeit durch innovative Produktionsverfahren
- Möglichkeit, mehr Planungen umzusetzen
- Qualitätsversprechen durch fünf Jahre Garantie auf festsitzenden Zahnersatz
- Zukunftssicher durch Know-how-Transfer im DELABO-Netzwerk
- Mehr Service und Sicherheit für Patienten

Höchster Tragekomfort: DELABO.improve

Dank der Zusammenarbeit innerhalb der DELABO.GROUP konnte MAXIDENT in diesem Jahr sein Produktportfolio im Bereich ästhetischer Behandlungen entscheidend erweitern: Die Alignertherapie DELABO.improve ermöglicht Patienten wunderbar gerade Zähne und steigert so die individuelle Lebensqualität vieler, die unter Zahnfehlstellungen bzw. der mangelnden Ästhetik ihrer Zahnstellungen leiden. DELABO.improve wird ebenfalls komplett in Deutschland geplant und hergestellt und bietet eine komfortable Alternative zur herkömmlichen Zahnsperre. Die Planung erfolgt ausschließlich durch Kieferorthopäden und Zahnärzte und sorgt für hohe Behandlungssicherheit, während das flexible und verträgliche Zendura FLX-Material höchsten Tragekomfort verspricht. Egal, ob jugendlicher oder Erwachsener – die Aligner sind in jeder Lebensphase anwendbar. Auch zur Vorbereitung von Implantatversorgungen kann DELABO.improve zum Einsatz kommen. Auch bei der Optimierung vorhandener Platzverhältnisse, zur erfolgreichen Versorgung mit implantatgetragenen Zahnersatz, bietet sich die Alignertherapie als eine zunehmend probate Maßnahme in der Vorbereitungsphase an.

ANZEIGE

Volle Transparenz: DELABO.hub

Mit der Entwicklung von DELABO.hub erhalten alle Kunden der Gruppenmitglieder Zugang zu den verschiedenen Angeboten, Produkten und Services. Das Portal dient dazu, Zahnärzten jederzeit einen Überblick der laufenden Aufträge zu verschaffen. Auch MAXIDENT arbeitet intensiv daran, diese virtuelle Kollaborations- und Auftragsplattform zu entwickeln und so auch seinen Kunden einen außergewöhnlichen Mehrwert für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu bieten.

Weitere Informationen zum Portfolio von MAXIDENT auf:
www.maxident.de

Fotos: © MAXIDENT

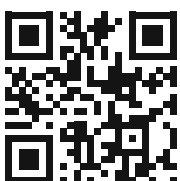


Füllungsherausforderungen **schnell, einfach und sicher** meistern

Für jede Indikation. Für jede Technik.

Die Ecosite Familie von DMG bietet alles, was Sie brauchen:

- Ein innovatives Composite-System für höchste ästhetische Ansprüche
- Ein Bulk-Fill-Material für Seitenzahnfüllungen in einem Schritt
- Ein modernes Adhäsiv mit allen Freiheiten
- Vrstl. ab Q4 2023 ein innovatives Seitenzahn-Schicht-Composite mit One-Shade-Farbkonzept



Entdecken Sie die moderne Kunst der Composite. Mit den hochwertigen Materialien der Ecosite Familie. Composite? Ecosite.

Mehr Infos auf:
www.dmg-dental.com/composite

Zusammen ein Lächeln voraus



#whdentalwerk



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08651 904 244-0

office.de@wh.com, wh.com

Synea Fusion: Das erfolgreichste Winkelstück Deutschlands von W&H

2 zum
halben
Preis*

Ein echter Champion

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

* mehr Infos unter shop.wh.com





syneq FUSION

SAME-DAY- DENTISTRY

mit 3D-gedruckten

Kronen

Ein Beitrag von Dr. Michael Weiß

Die Behandlung von Patienten mit definitivem Zahnersatz am selben Tag (Same-Day-Treatments) ist heutzutage in vielen Zahnarztpraxen State of the Art. Patienten schätzen die zügige, unkomplizierte Behandlung sowie die Zeitersparnis gegenüber einer konservativen Vorgehensweise, die mit mehreren Behandlungsterminen einhergeht. Für die Herstellung des Zahnersatzes im Rahmen von Same-Day-Treatments kommen derzeit überwiegend subtraktive Verfahren zur Anwendung, bei denen die benötigte Restauration aus hochfestem Zirkondioxid oder Lithiumdisilikat gefertigt wird.

Die additive Fertigung bietet inzwischen jedoch mit hoch entwickelten 3D-Druckmaterialien und immer kürzeren Fertigungszeiten gegenüber subtraktiven Verfahren einige Vorteile. Zentral hervorzuheben sind dabei die kostensparende Herstellung komplexer Geometrien mit hoher Präzision in kurzer Dauer. Mit modernen 3D-Druckmaterialien ist es zudem inzwischen möglich, sogar definitive Restaurationen mittels additiver Fertigung herzustellen. Eines der führenden Materialien aus diesem Bereich ist das keramisch gefüllte Hybridmaterial VarseoSmile Crown^{plus} (BEGO). Seine hohe mechanische Stabilität und Langlebigkeit wurden in zahlreichen wissenschaftlichen Untersuchungen erwiesen.¹ Durch seine spezifische



FACHBEITRAG III Moderne 3D-Druckmaterialien sowie die immer kürzeren Produktionszeiten bei der additiven Fertigung erlauben es Behandlern, ihren Patienten höchstethische und definitive Zahnersatzversorgungen anzubieten – und das in nur einem Besuch. In diesem Fallbericht wird der Ablauf der Versorgung einer Patientin mit zwei definitiven Kronen aus dem keramisch gefüllten Hybridmaterial VarseoSmile Crown^{plus} erläutert.

¹ Wissenschaftliche Studien zu VarseoSmile Crown^{plus}

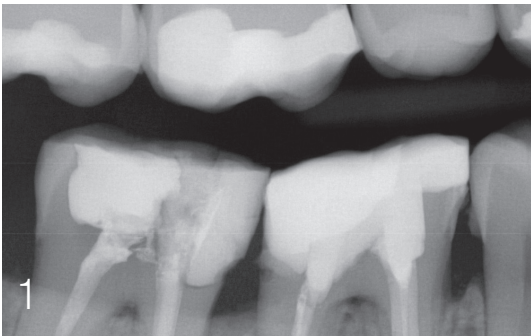
www.bego.com/de/3d-druck/materialien/varseosmile-crown-plus/wissenschaftliche-studien/

Festigkeit ist das Material im Vergleich zu hochfesten Restaurationsmaterialien antagonistenföhrlicher und bietet eine bessere Dämpfung. Weiterhin zeichnet sich VarseoSmile Crown^{plus} durch sehr hohe biologische Sicherheit sowie exzellente ästhetische Eigenschaften aus. Mit diesen neuen Technologien erhalten Zahnärzte in Kooperation mit den sie beliefernden Dental-laboren die Möglichkeit, Patienten therapeutisch sinnvolle, schnelle und kostengünstige Zahnersatzbehandlungen anzubieten.

Die folgende Fallbeschreibung illustriert das Konzept einer Versorgung am selben Tag mit 3D-gedruckten Kronen aus dem keramisch gefüllten Hybridmaterial VarseoSmile Crown^{plus}.

Fallbeschreibung/Ausgangssituation

Die 52-jährige Patientin stellte sich zu einem regelmäßigen Kontrolltermin in der Zahnarztpraxis Dr. Michael Weiß in Bremen vor. Die generelle Mundhygiene der Patientin war gut. Aufgrund einer bestehenden Wurzelfüllung in Regio 46 und 47 bestand Frakturgefahr bei den sich im Kauzentrum befindlichen Molaren. Außerdem war keine suffiziente Kaufunktion bei fehlender Gestaltung der Okklusalfächen gegeben. Eine Überkronung der Zähne war daher indiziert (Abb. 1 und 2).



CGM Z1.PRO KFO
- Meine Zukunft.
Mein Weg.
cgm-dentalsysteme.de

ZAHNARZTSOFTWARE

“Meine Praxissoftware sollte mir mein Berufsleben durch eine einfache und intuitive Bedienbarkeit leichter machen. Und das macht CGM Z1.PRO KFO.”



CompuGroup
Medical

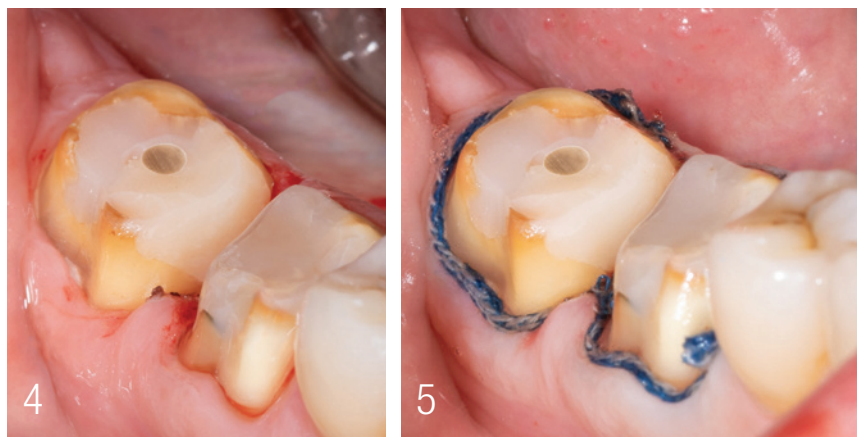
Es war der Wunsch der Patientin, die finale Versorgung möglichst schnell und ohne einen weiteren Termin zu erhalten. Daher wurde entschieden, die Kronen unmittelbar nach der Präparation der betroffenen Zähne aus dem keramisch gefüllten Hybridmaterial für den 3D-Druck definitiver Restaurationen VarseoSmile Crown^{plus} im benachbarten Zahnlabor zu drucken und noch am selben Tag zu inserieren.

Präparation und digitale Abformung

An dem vereinbarten Behandlungstermin erfolgte zunächst die Betäubung der zu behandelnden Region. Während der Einwirkzeit der Betäubung wurde ein Intraoralscan (IS 3800W, DEXIS™) der Ausgangssituation durchgeführt (Abb. 3). Im Anschluss daran wurden die Zähne 46 und 47 präpariert. Für das gewählte Kronenmaterial wird eine Hohlkehle- oder Stufenpräparation empfohlen. In diesem Fall erfolgte die Präparation in Form einer Hohlkehle.



Da wurzelkanalbehandelte Zähne anfälliger für Frakturen sind, wurde der Zahn 47 während der Präparation mit einem Wurzelstift und einem adhäsiven Aufbau versorgt. Um eine biologisch breite Zone zwischen Gingiva und Kronenrand zu ermöglichen und einer eventuellen chronischen Gingivitis vorzubeugen, wurde das Zahnfleisch mittels eines Elektrotoms remodelliert. Um die präparierten Zähne wurden Retraktionsfäden gelegt, um die Gingiva vom Zahnhals zu verdrängen und zurückzuhalten (Abb. 4 und 5).



Bei dem nun folgenden Intraoralscan der präparierten Situation wurde zunächst der Oberkiefer gescannt. Vor dem Scan des Unterkiefers wurden die zuvor gelegten Retraktionsfäden wieder entfernt. Zudem wurde eine adstringierende Retraktionspaste zur vorübergehenden zusätzlichen Retraction und Blutungsstillung der marginalen Gingiva sowie der Trockenlegung des Sulkus aufgetragen. Nach dem Scan des so vorbereiteten Unterkiefers erfolgte im abschließenden Schritt der digitalen Abformung noch die Bissnahme. Bis hierhin dauerte die Behandlung etwa 90 Minuten.

Der Datensatz des Intraoralscans wurde ohne weitere Bearbeitung an das Zahnlabor übertragen, um mit der Herstellung der Restauration beginnen zu können.

Für die Dauer der Kronenherstellung konnte die Patientin das Behandlungszimmer wieder verlassen. Sie wurde gebeten, während der Wartezeit nichts zu essen, um keine Irritation an den präparierten Zähnen hervorzurufen.

Arbeitsschritte im Labor

Das digitale Design der Kronen erfolgte in der Software exocad. Eine besondere Herausforderung stellte dabei der okklusal zur Verfügung stehende Platz dar. Für eine anatomisch und funktional korrekte Einpassung der Restauration war es erforderlich, die vom Hersteller empfohlene Mindestwandstärke von 1 mm zu unterschreiten.



BEGO Implantat Systems
Infos zum Unternehmen

Nach dem Design der beiden Kronen und der Erstellung der entsprechenden digitalen Abbilder (Dauer jeweils ca. zehn Minuten) erfolgte das Nesting der Objekte, somit die virtuelle Platzierung der Objekte auf der Bauplattform des verwendeten Druckers – in diesem Fall ein DLP-Drucker des Typs VarseoXS (BEGO). Nach der korrekten Platzierung und Planung der erforderlichen Stützstrukturen konnte der Druckjob gestartet werden. Das Drucken der beiden Kronen dauerte etwa 40 Minuten.

Im Anschluss an das Drucken wurden die gedruckten Objekte in Ethanol von Restharz befreit und im Nachbelichtungsgerät BEGO Otofash (BEGO) auspolymert. Bei Verwendung von VarseoSmile Crown^{plus} sollten die gedruckten Objekte zwischen dem Reinigungs- und dem Nachbelichtungsschritt abgestrahlt werden (z. B. Perlablast micro, BEGO, mit 1,5 bar), um die durch die Reinigung in Ethanol entstehende keramische Ablagerung an der Oberfläche der Objekte zu entfernen. Dies wurde auch in diesem Fall bei der Herstellung der beiden Kronen berücksichtigt.



ANZEIGE

Der Prophylaxe-Workflow für Ihre Praxis



Höchster Standard in Perfektion



- 01 DIAGNOSE
- 02 BEHANDLUNG
- 03 NACHKONTROLLE
- 04 SCHUTZ



Aufgepasst! Alle Produkte aus diesem Prophylaxe-Workflow gibt's in unserem aktuellen Angebotsheft. **Jetzt Angebote entdecken!**

Abschließend wurden die gedruckten und auspolymerisierten Kronen mit Kompositmaldfarben (AKZENT® LC, VITA) individualisiert. Bereits 90 Minuten nach der Präparation konnten die fertiggestellten Kronen an die Zahnarztpraxis ausgeliefert werden (Abb. 6 und 7).

Insertion

Zurück im Behandlungszimmer wurden die Kronen zunächst einprobiert. Während am Präparationsrand bereits eine exakte Passung erreicht wurde, ergab sich bei der Überprüfung des Bisses die Notwendigkeit einer manuellen Korrektur der Okklusionspunkte. Nach der Korrektur wurde die Okklusion mit Shimstock-Folie geprüft und für zufriedenstellend befunden.

Vor der Insertion wurden die Klebeflächen der Kronen mit Scotchbond™ (3M) konditioniert und die Kronen dann adhäsiv mit RelyX™ Unicem (3M) eingegliedert (Abb. 8).



Behandler und Patientin waren mit der Passung sowie dem ästhetischen Erscheinungsbild der Restauration sehr zufrieden. Die Patientin konnte spontan keinen Unterschied zwischen den gedruckten Kronen und ihren natürlichen Zähnen fühlen.

Zustand nach sechs Monaten

Etwa sechs Monate nach Eingliederung der Arbeit stellte sich die Patientin zu einer erneuten Kontrolle vor. Die Kronen in Regio 46 und 47 waren vollständig intakt. Sie zeigten weder auffälligen Verschleiß noch Verfärbungen oder Abplatzungen. Das Zahnfleisch war gut angeheilt. Die Kontrolluntersuchung der oben beschriebenen Same-Day-Restauration blieb somit ohne Befund (Abb. 9 und 10).

Diskussion

Mit dem Einsatz der additiven Fertigungstechnik in Kombination mit dem in diesem Fall verwendeten Hybridmaterial für den 3D-Druck definitiver Restaurationen VarseoSmile Crown^{plus} konnte dem Wunsch der Patientin nach einer ästhetischen Versorgung an nur einem Tag voll entsprochen werden. Der Behandler zeigte sich von der Ästhetik der fertiggestellten Restaurationen beeindruckt und zog sogar den Vergleich mit einer keramischen Restauration. Die hohe Ästhetik der Kronen ist in diesem Fall der Kombination aus den hervorragenden Eigenschaften des 3D-Druckmaterials und den handwerklichen Fähigkeiten des Zahntechnikers bei der Individualisierung zu verdanken.

Mit der Weiterentwicklung der 3D-Druckgeräte sowie der zugehörigen Materialien ist in Zukunft eine weitere Verkürzung des Herstellungs-Workflows zu erwarten, sodass es in absehbarer Zeit für die Patientin nicht mehr notwendig sein wird, das Behandlungszimmer bzw. die Zahnarztpraxis zwischen digitaler Erfassung der präparierten Situation und der Eingliederung der fertigen Arbeit zu verlassen.

In dem hier beschriebenen Fall hat sich zudem eine Verzögerung im Behandlungsablauf ergeben, da die anatomischen Beschaffenheiten ein Unterschreiten der vom Hersteller des Materials empfohlenen Mindestwandstärke und ein nachträgliches manuelles Korrigieren bzw. Beschleifen der Okklusalfäche erforderlich machten. Allerdings werden auch bei vielen subtraktiv herzustellenden Restaurationen kaum geringere Mindestwandstärken vorgegeben, sodass auch damit eine entsprechende Komplikation zu erwarten gewesen wäre.



Der vorliegende Fallbericht zeigt, dass Zahnersatzversorgungen am selben Tag mit additiver Fertigung und keramisch gefüllten Hybridmaterialien nicht nur möglich sind, sondern zudem zu äußerst ästhetischen Ergebnissen führen können.

ONE STRONG
FAMILY
PANAVIA™ 

PANAVIA™ Veneer LC

Der Veneerspezialist



PANAVIA™ V5

Stark und ästhetisch

PANAVIA™ SA

Cement Universal

Ihr täglicher Begleiter

DIE KRAFT DER DREI

Aufgrund individueller Präferenzen und indikationspezifischer Bedürfnisse bedarf es im klinischen Alltag verschiedener Befestigungsmaterialien. Kuraray Noritake Dental Inc. ist davon überzeugt, dass drei Befestigungskomposite reichen und hat diese in einer außergewöhnlich leistungsstarken Familie vereint. Die PANAVIA™-Familie: Eine für alle! Für jedwede Situation die richtige Lösung.



10

Die keramisch gefüllten Hybridmaterialien für den 3D-Druck definitiver, dentaler Restaurationen stellen eine gänzlich neue Materialklasse dar, deren Haltbarkeit sich nicht allein in Festigkeitsangaben bewerten lässt. Zahlreiche Veröffentlichungen von In-vitro-Studien lassen eine hervorragende klinische Leistung dieser Materialien erwarten. Allerdings sind aufgrund der Neuartigkeit der Materialklasse bis dato nur wenige Veröffentlichungen zu klinischen Langzeitbeobachtungen verfügbar. Lediglich zu dem in diesem Fallbericht verwendeten Material VarseoSmile Crown^{plus} liegen mittlerweile Daten aus einjähriger Patientennachverfolgung vor, die die sehr vielversprechenden Daten der In-vitro-Studien bestätigen.

Fazit

Der vorliegende Fallbericht zeigt, dass Zahnersatzversorgungen am selben Tag mit additiver Fertigung und keramisch gefüllten Hybridmaterialien nicht nur möglich sind, sondern zudem zu äußerst ästhetischen Ergebnissen führen können. Obwohl mittlerweile vorliegende Daten aus der klinischen Forschung die bereits in Laborversuchen erwiesene Langzeitstabilität des Restaurationsmaterials bestätigen, bleibt die neue Materialklasse der keramisch gefüllten 3D-Druckmaterialien Gegenstand weiterer klinischer Untersuchungen.

Bilder: © Dr. Michael Weiß

MEHR ERFAHREN



BORN IN JAPAN

Kuraray Europe GmbH, BU Medical Products,
Philipp-Reis-Str. 4, 65795 Hattersheim am Main, Deutschland,
+49 (0)69-30 535 835, dental.de@kuraray.com, kuraraynoritake.eu



PRAXIS
FOKUS

goDentis – Gesellschaft
für Innovation in der Zahn-
heilkunde mbH
Tel.: +49 221 5784492
www.godentis.de

Jahreskalender und mehr: Jetzt schon Praxisartikel für 2024 sichern

Für jede Zahnarztpraxis gilt: Je früher sich die Verantwortlichen Gedanken darüber machen, wie die Kommunikation der Praxis im neuen Jahr aussehen soll, desto entspannter können sie der Zukunft entgegenblicken. Auch goDentis – Deutschlands größtes Qualitätssystem für Zahnärzte und Kieferorthopäden – plant bereits viele Aktionen für das neue Jahr und nimmt seinen Partnerzahnärzten so Arbeit ab. So sind bereits jetzt Jahreskalender für 2024 im Online-Shop goDentisMarkt verfügbar. Der Vorteil der beliebten Kalender ist die lange Sichtbarkeit. Mit leckeren Rezepten und abwechslungsreichen Bildern und Filmen sind sie ein Hingucker in jeder Küche. So erinnern sie Patienten immer wieder an die Zahnarztpraxis, von der sie den Kalender geschenkt bekommen haben. Zudem wird es auch 2024 Stundenpläne und Milchzahndosen für die kleineren Praxispatienten geben. Außerdem werden die beliebten Sammel-Recallkarten mit lustigen Sprüchen im nächsten Jahr um weitere Exemplare ergänzt. Und der goDentis-Klassiker, das Patientenmagazin *MundRaum*, wird wieder für gute Unterhaltung im Wartezimmer sorgen.

EVIDENT denkt bereits an weitere Services wie die Automatisierung kleiner Updates oder das Einpflegen neuer Laborpreise.

EVIconnect: Kostenfrei, transparent und sicher

EVIDENT setzt auf die Cloud: Hochgeladen werden Informationen oder Dateien für Anwender. Wenn gewünscht, lädt deren Praxissoftware selbsttätig die Inhalte herunter und verteilt sie zielgerichtet im jeweiligen Praxisnetz. Dadurch wird vieles möglich, z. B. die automatische Aktualisierung des BKV, oder die Verteilung aktueller News: Jeder im Praxisteam kann selbst seine Interessengebiete definieren. Praxisrechner können System-Unregelmäßigkeiten an EVIDENT melden, damit man sich dort ggf. frühzeitig um Lösungen kümmern kann. Die Cloud befindet sich in Deutschland. Der gesamte Datenverkehr ist HTTPS-verschlüsselt, passwortgeschützt und absolut datenschutzkonform als auch transparent: EVIconnect dokumentiert vollständig, welche Daten in welche Richtung übertragen wurden. Weitere Infos unter: www.evident.de/eviconnect.html

EVIDENT GmbH
Tel.: +49 671 2179-0
www.evident.de

ANZEIGE

Neue DMG-Kampagne „Wir hören zu“

Was bewegt Zahnärzte und Zahn techniker? Welchen Herausforderungen stehen sie gegenüber und was ist ihnen beruflich besonders wichtig? Das möchte DMG mit seiner neuen Kampagne unter dem Motto „Wir hören zu“ herausfinden. Im Fokus stehen dabei keine Produktlösungen und Unternehmensleistungen, sondern die tägliche Arbeit in Zahnarztpraxis und Dentallabor.



Die Kampagnenmotive verweisen auf eine spezielle Website. Dort haben die Besucher die Möglichkeit, offen mitzuteilen, was sie beruflich besonders bewegt. Als Dankeschön für die Teilnahme an der Umfrage lobt DMG attraktive Gewinne aus. Florian Breßler, Leiter der Unternehmenskommunikation bei DMG: „Auf die geäußerten Wünsche und Herausforderungen wollen wir, soweit möglich, konkret eingehen und idealerweise Hilfestellung im Rahmen unserer Möglichkeiten leisten. Das soll vor allem auch jenseits von Produktlösungen geschehen, zum Beispiel durch spezielle Fortbildungsangebote oder in Kooperationen mit Verbänden.“

Infos zum Unternehmen



DMG

Tel.: 0800 3644262 (kostenfrei)

www.dmg-dental.com

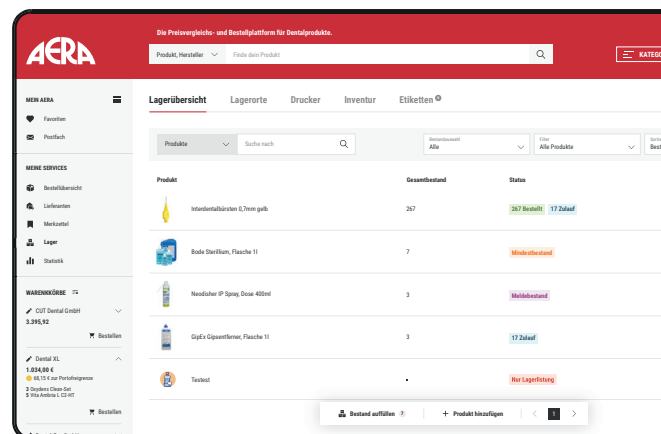
AERA

Deutschlands größte
Preisvergleichs- und Bestellplattform
für Dentalprodukte

Bis zu 50% sparen und

kostenfreie Lagerverwaltung!

Das ist aera-online.de



aera-online.de

AERA-Online Webinar-Reihe zu Gewohnheiten des Materialeinkaufs

„Unser Denken wird von Gewohnheiten bestimmt, die zwar falsch sein können, die wir aber trotzdem nicht ändern wollen“ – mit diesem Ansatz eröffnet Horst Lang die neue AERA-Online Webinar-Reihe im Oktober und November 2023. Eine Eröffnung, die zur Selbstreflexion einlädt. Privat, aber auch im Arbeitsalltag folgen wir gerne und wie selbstverständlich lieb gewonnenen Verhaltensmustern, ohne diese zu hinterfragen. So zum Beispiel bei der Materialbeschaffung für die Praxis – aber ein „Ich mach das schon immer so“ bedeutet nicht zwangsläufig, dass das auch der beste Weg ist. Der Mitinitiator der Preisvergleichs- und Bestellplattform für Dentalprodukte, langjähriger Materialwirtschaftsexperte und Referent Horst Lang nimmt die Teilnehmer der Webinar-Reihe mit auf eine spannende Reise durch die Preisgestaltung und den Angebotsdschungel des Dentalmarkts. Gekonnt vermittelt er neueste Erkenntnisse aus der Verkaufspsychologie und überträgt diese auf neu gedachte Workflows rund um den Online-Materialeinkauf. Das Ziel: effiziente Verhaltensänderungen anregen, um Ressourcen und Geld zu sparen – sei es beim Einkauf für die Praxis oder dem privaten Shoppen. Weitere Informationen und Anmeldeöglichkeiten unter www.aera-online.de

2023 | Termine

20. OKTOBER	Teil 1
25. OKTOBER	Teil 1
3. NOVEMBER	Teil 2
8. NOVEMBER	Teil 2



www.aera-online.de

Weitere Themen und Ereignisse rund um AERA auf:

- youtube.com/aeragmbh
- instagram.com/aera_gmbh
- facebook.com/aeragmbh

AERA EDV-Programm GmbH

Tel.: +49 7042 3702-22
www.aera-online.de

Infos zum
Unternehmen



Forschungsstandort München gewinnt 20. VOCO Dental Challenge 2023

Mitte September fand zum 20. Mal die VOCO Dental Challenge in Cuxhaven statt. In diesem Jahr stellten acht junge, hoch motivierte und topqualifizierte Teilnehmende ihre wissenschaftlichen Arbeiten in kurzen Wettbewerbsbeiträgen vor. Zur Fachjury 2023 gehörten Priv.-Doz. Dr. Andreas König (Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik und Werkstoffkunde, Universität Leipzig), Prof. Dr. Felix Krause (Poliklinik für Zahnerhaltung, Parodontologie und Präventive Zahnheilkunde, Uniklinikum Aachen) sowie Prof. Dr. Anne-Katrin Lührs (Klinik für Zahnerhaltung, Parodontologie und Präventivmedizin, Medizinische Hochschule Hannover). Den ersten Platz der Challenge vergab die Jury einstimmig an Zahnärztin Tina Maleki (Ludwig-Maximilians-Universität München, Zahnärztliche Prothetik, Abteilung Werkstoffkunde) mit ihrem Referat „Properties of pressed, milled and printed occlusal splint materials“. Den zweiten Platz erhielt Dr. Laura Kristina Haas (Universität Regensburg, Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik) mit ihren Erörterungen zur „Abhängigkeit der Bruchkraft von Fertigungsparametern bei Komposit-Kronen“. Platz drei konnte sich Zahnarzt Simon Tilsner (Universität Ulm, Klinik für Zahnärztliche Prothetik) mit seiner Forschung zu „ReversFix-Technologie: Einfluss von Abutmentparametern auf die lasergestützte Ablösung keramischer Einzelkronen“ sichern. 2024 wird das Format in die nächste Runde gehen.

Quellen: ZWP online, VOCO GmbH



Die Gewinner: Simon Tilsner,
Tina Maleki (Mitte) und Dr. Laura
Kristina Haas.

Infos zum
Unternehmen



Work-Life-Balance muss kein Traum bleiben



wortwolken.com



Kostenloses Infopaket anfordern und sehen, wo goDentis Arbeit abnehmen kann.

DKV
goDentis
Ihr Partner für Zahngesundheit
und Kieferorthopädie



Dental Arctic Rallye 8000: Jetzt Plätze für 2024 sichern!

Schnee, soweit 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 erneut an den Start. Die Plätze sind beliebt, melden Sie sich daher jetzt an!

Natur pur und gegenseitige Fortbildung

Das exklusive Fortbildungsevent startet in Kiel, von hier aus geht es entspannt mit der Fähre in die norwegische Hauptstadt Oslo. Auf dieser ersten Etappe können sich die teilnehmenden Teams kennenlernen und erste Fortbildungsinhalte erleben. Weitere Stationen sind unter anderem der norwegische Olympiapark Lillehammer und Fahrten entlang der legendären Atlantic Road, welche zu den zehn schönsten Autostrecken der Welt zählt. Die Fortbildungseinlagen finden an den jeweiligen Übernachtungsstätten 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).

Quelle: Mehrwert GmbH

FAIRNESS
STATT
TEMPO

Bei der Rallye geht es nicht um Schnelligkeit um jeden Preis. Eine Gefährdung von Menschenleben ist genauso tabu wie schon die „einfache“ Übertretung von Straßenverkehrsregeln des jeweiligen Landes. Es geht um Fairness, Sportlichkeit sowie rationales Verhalten und die Freude am gemeinsamen Erlebnis.

START
7. März 2024 • Kiel

ZIEL
19. März 2024 • Danzig

Eigenes oder gemietetes Auto muss verkehrssicher sein.

Eine ADAC Plus-Mitgliedschaft muss vorliegen.

www.rallye-8000.de

Sponsoren der Dental Arctic Rallye 8000:

CareCapital
Medizinisches Abrechnungszentrum

medentis
medical

Weitere Informationen und Anmeldung auf: www.rallye-8000.de



Kostenlose Webinare zur digitalen Okklusionsprüfung mit OccluSense®

Die Firma Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG, seit 70 Jahren Spezialist für Okklusionsprüfmittel, bietet seit Neuestem kostenlose Webinare zum Thema „digitale Okklusionskontrolle“ an.

Die referierenden Zahnärzte erklären hierbei anhand von Fallbeispielen die Anwendung des OccluSense Systems. OccluSense erleichtert den Praxisalltag in allen Fachbereichen der Zahnmedizin, in der die Okklusionsprüfung eine Rolle spielt. Das System stellt dabei den Kaudruck – vom ersten Frühkontakt bis zur maximalen Interkuspidation – in bewegten Bildern dar. In mehreren Sprachen angeboten, behandeln die kostenlosen Webinare inhaltlich die Anwendung des akkubetriebenen OccluSense Systems mit seinen flexiblen, 60 µm dünnen und farbbeschichteten Drucksensoren, und die Auswertung der digital aufgezeichneten statischen und dynamischen Okklusion mittels der OccluSense iPad App.

Die Anmeldung erfolgt kostenfrei über: www.occlusense.com/webinar

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG

Tel.: +49 221 70936-0

www.bauschdental.de

Vielfalt ist Trumpf!

Zirkonoxide von Dental Direkt
»Made in Germany«



»Na Jungs,
wer traut sich...?«

Produktmanagerin Lisa Freiberg mit
ihren Vertriebskollegen André Münnich
und Stefan Glaser, Dental Direkt.



Veraviewepocs 3D R100
Allrounder für jede Praxis.
Aktionspreis: 53.900 €*


Veraview X800
Time for Perfection.
Aktionspreis: 78.900 €*


Signo T100
Designinheit
ab 29.900 €*

www.morita.de/aktionen

Design by
STUDIO F·A·PORSCHE

Wertstabile Investments
waren noch nie so wichtig
wie heute.

MORITA bietet noch bis
15.12.2023 attraktive Herbst-
aktionen für nachhaltige
Innovationen.

* Zzgl. ges. MwSt. Umfang und Bedingungen der Angebote unter www.morita.de/aktionen

MORITA Herbstangebote: **Zukunftssicher mit sinnvollen Anschaffungen**

Gerade jetzt ist es wichtig, Zahnarztpraxen zukunftssicher aufzustellen und sinnvolle Anschaffungen nicht aufzuschieben. Eine hochwertige Ausstattung mit innovativen Technologien machen Praxen attraktiv, wettbewerbsfähig und tragen dazu bei, Patienten und Mitarbeiter zu binden und zu gewinnen. Dank überzeugender Qualität und Verlässlichkeit bieten die langlebigen, innovativen Produkte von MORITA einen echten Mehrwert und schaffen beste Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft. Ob mit den DVT-Systemen Veraview X80, dem Nonplusultra in der Bildqualität, oder dem Allrounder Veraviewepocs 3D R100 – beide Systeme verbinden detailreiche Aufnahmen für präzise Diagnosen. Im Herbstangebot mit fünf Jahren Garantie, Lifetime-Software-Updates sowie dem notwendigen Prüfkörper. Bei den Behandlungseinheiten gibt es die neue Signo T100 (IDS 2023) als Prophylaxe- oder vorkonfigurierte Komfort-Variante, inklusive drei Jahren Garantie sowie umfassender Wartungskits.

Alle Angebote auf: www.morita.de/aktionen

J. MORITA EUROPE GMBH • Tel.: +49 6074 836-0 • www.morita.de • info@morita.de

Infos zum Unternehmen



primotec: Neue Website mit integriertem Onlineshop

Die neue Website von primotec bietet sämtliche Produkteigenschaften, Preise, Rabatte und Aktionen besonders übersichtlich und transparent gestaltet, quasi auf einen Blick. Unter www.primogroup.de werden Besucher ausführlich und anwenderfreundlich in die Welt aller klassischen und digitalen primotec Produkte eingeführt. Jüngstes Beispiel ist der brandneue primotec phaser mx3, das Mikroimpulsschweißgerät in seiner allerneuesten Version 2023. Ebenso das lichthärtende Wachs des metacon-Systems, das Aufbiss-Schienenmaterial primosplint und primopattern, das rote Universalkomposit zum Modellieren sowie die metalight Breitband-Lichthärtegeräte. Im digitalen Bereich sind hervorzuheben: Alegra Zirkon-, Multilayer PMMA- und CLEAR FLEX Blanks, Fräswerkzeuge und High-End-Laborscanner. Der Bestellvorgang im mehrsprachigen Webshop ist effizient, weil klar strukturiert, präzise und zielgerichtet, selbst bei Produkten, bei denen jedes kleinste Detail zählt, wie z. B. bei CAD/CAM-Ronden und Fräswerkzeugen.

So geht's: Produkte ab in den Einkaufswagen, sofort bestätigt, easy bezahlt mit allen üblichen Zahlungsmöglichkeiten, in der Regel am gleichen Tag versandt und am nächsten Werktag sicher beim Kunden angeliefert. **All das 24/7, per Mausklick rund um die Uhr!**



LÄCHELN IST DIE SCHÖNSTE FORM ZÄHNE ZU ZEIGEN
primotec - der kompetente Partner in Labor und Praxis



primotec®
DIGITAL / CLASSIC

Mit primotec erfolgreich in die Zukunft
Mit DIGITAL und CLASSIC präsentiert primotec den „State of the Art“ moderner Dentaltechnik. DIGITAL zeigt die digitale Zukunft der Zahntechnik: wie CAD/CAM Fräswerkzeuge, PMMA-Ronden, Zirkon-Blanks, Druckkunststoffe und 3D-Scanning.
CLASSIC beinhaltet die mit klassischen und bewährten Produkten wie Lichtwachsen, lichthärtende Aufbisschienen und Komposite, Modellerkunststoffe, Basisplatten, Lichthärte- und Schweißgeräten als die zeitlos erfolgreichen Dauerbrenner analoger Zahntechnik.

Hier geht's zur
Anmeldung.



Implantologie und Allgemeine Zahnheilkunde in Baden-Baden

Am 8. und 9. Dezember 2023 findet im Kongresshaus Baden-Baden zum dreizehnten Mal das Badische Forum für Innovative Zahnmedizin statt. Unter der wissenschaftlichen Leitung von Dr. Georg Bach/Freiburg im Breisgau werden renommierte Referenten von Universitäten und aus der Praxis die derzeit aktuellen Fragestellungen rund um die Implantologie und Zahnerhaltung darstellen und mit den Teilnehmern diskutieren. Komplet neu im Programm ist der in Baden-Baden erstmals stattfindende Themenblock „Schmerzfremde Zahnmedizin“ unter der Leitung von Prof. Dr. Dr. Peer Kämmerer, M.A./Mainz. Er sowie Dr. Diana Heimes/Mainz sind Buchautoren zum Thema und ausgewiesene Experten auf diesem Gebiet.

Im implantologischen Programmteil geht es neben den traditionellen Themen wie Knochen- und Geweberegeneration oder Sofortimplantation z.B. auch um die Bedeutung der Leitlinien für den Praxisalltag sowie verschiedene Aspekte des Risiko- und Komplikationsmanagements. Beim Programmteil „Zahnerhalt“ reicht die Bandbreite von allgemeinmedizinischen Risikofaktoren und ihrer Bedeutung für die Zahnmedizin bis hin zur Dentalen Traumatologie. Alle Themen werden wie gewohnt sowohl im Hinblick auf die wissenschaftlichen Grundlagen als auch hinsichtlich ihrer Relevanz für den Praxisalltag beleuchtet. Die begleitenden Seminare Hygiene und QM runden das Angebot in Richtung Teamprogramm ab, und somit dürfte auch diesmal wieder für jeden etwas dabei sein.

OEMUS MEDIA AG • Tel.: +49 341 48474-308 • www.oemus.com • www.badisches-forum.de

ANZEIGE

Mehr als nur Factoring!



Echtes Factoring mit
100 % Ausfallschutz
in DACH, BE, NL



Plausibilitätsprüfung
durch ihre persönliche
Abrechnungsmanagerin



Individuelle
TOP-Konditionen
für Ihre Praxis



Digitales Rechnungs-
management für
Ihre Patienten



Unser Kundenportal
PVS dialog inkl.
Steuerberaterzugang



Gebührenrechtliche
Korrespondenz

id info**tage**
dental

Wir sind in Frankfurt!
10. - 11. Nov. 2023 in Halle 5 / Stand A26



0800 644 690 4
vertrieb@pvs-dental.de
www.pvs-dental.de

PVS dental

Professionelle Zahnreinigung mit Konzept

Ein Beitrag von Stefanie Kurzschinkel



Die Mundgesundheit ist von entscheidender Bedeutung für unser allgemeines Wohlbefinden und unsere Allgemeingesundheit. Bei der Aufrechterhaltung und Verbesserung der Mundgesundheit spielt das Zahnärzte- und Dentalhygieniker-Team eine zentrale Rolle. Eine Maßnahme, die effektiv die Mundgesundheit unterstützt, ist die professionelle Zahnreinigung (PZR).

Warum PZR?

Bei einer PZR wird in der Regel durch eine dafür speziell ausgebildete Fachkraft der Zustand des Zahnfleisches und der Mundhygiene beurteilt, eine individuell auf die Patienten abgestimmte Beratung und Aufklärung durchgeführt und Biofilm, Zahnstein und Verfärbungen von den Zähnen entfernt.

PZR und Zahnzusatzversicherungen

Um die Mundgesundheit zu erhalten, ohne die finanziellen Kosten selbst tragen zu müssen, entscheiden sich immer mehr Menschen für Zahnzusatzversicherungen. Gute Verträge bieten inzwischen unlimitierte Deckung für PZR-Behandlungen. Dies erhöht automatisch auch die Nachfrage nach der professionellen Zahnreinigung selbst, da Patienten nun alle präventiven Maßnahmen ergreifen können, um aufwendige und teure zahnärztliche Eingriffe zu vermeiden.

Stefanie Kurzschinkel
Infos zur Autorin



www.zahn-direkt.de

STRATEGIEN FÜR DIE PATIENTENBERATUNG



Vorteile der PZR erklären: In der Patientenberatung ist es wichtig, die Vorteile der PZR hervorzuheben. Dazu gehört die Vermeidung von Karies und Zahnfleischerkrankungen, die Verbesserung der Mund- und Allgemeingesundheit und das strahlende Lächeln.

Individuelle Bedürfnisse berücksichtigen: Jeder Patient ist einzigartig. Ermitteln Sie die individuellen Bedürfnisse und erstellen Sie einen maßgeschneiderten Plan für die Mundgesundheit.

Regelmäßige PZR fördern: Betonen Sie die Bedeutung regelmäßiger PZR-Sitzungen, um langfristig die Mundgesundheit zu erhalten. Kontinuierliche Motivationsschübe und individuelles Training für die Verbesserung der Mundhygiene sowie die regelmäßig schonende und effiziente Entfernung des dysbiotischen Biofilms und weiterer Ablagerungen sind das Rezept einer hochwertigen Prophylaxe.

Besprechung der Kosten: Die professionelle Zahnreinigung ist eine private Leistung, welche von Zahnzusatzversicherungen abgedeckt werden kann. Klären Sie die Patienten über ihre Möglichkeiten auf. Ein kompetenter Versicherungsberater kann dazu in Form von Flyern und digitalen Systemen für die individuelle Beratung eine wertvolle Unterstützung im alltäglichen Workflow liefern.

Personal und Ausbildung: Ein qualifiziertes Team sollte für die PZR zur Verfügung stehen. Kontinuierliche Schulungen und Weiterbildungen sind entscheidend, um sicherzustellen, dass das Team auf dem neuesten Stand der Techniken und Forschung ist, aber auch ein einheitliches Konzept in einer gemeinsamen Sprache umsetzt. Interne Praxis-Workshops können hier sehr hilfreich sein und einen Mehrwert in der einheitlichen Prophylaxe am Puls der Zeit bringen.

Fazit

Wirksame Mundgesundheitsprogramme in Zahnarztpraxen, insbesondere die PZR, sind von großer Bedeutung für Patienten und Praxis. Durch eine gezielte Patientenberatung können Zahnärzte und Dentalhygienikerinnen dazu beitragen, dass ihre Patienten von diesen Programmen profitieren und ihre Mundgesundheit optimal erhalten, und so auch an die Praxis gebunden werden. Meist kommen dazu Patientenflyer zum Einsatz, die in die Praxis bestellt werden können.

privadent GmbH

Tel.: +49 8121 7609500

www.zahn-direkt.de



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

Weniger Arbeit, weniger Kosten, mehr Umsatz.

Einteilige 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

Wurzelkanal- aufbereitung mit wärmebehandeltem Feilensystem

Ein Beitrag von Dr. Tobias Kaiser

ANWENDERBERICHT ///

Die maschinelle Wurzelkanalaufbereitung ist nicht der einzige entscheidende Faktor einer erfolgreichen endodontischen Versorgung, aber ein wichtiges Puzzleteil. Inwiefern die vorbiegbaren und flexiblen FQ-Feilen (Komet Dental) den erschwerten Zugang zum Operationsgebiet erheblich erleichtern können, erläutert der Autor im Beitrag.

Abb. 1: OPG aus dem Jahr 2016.

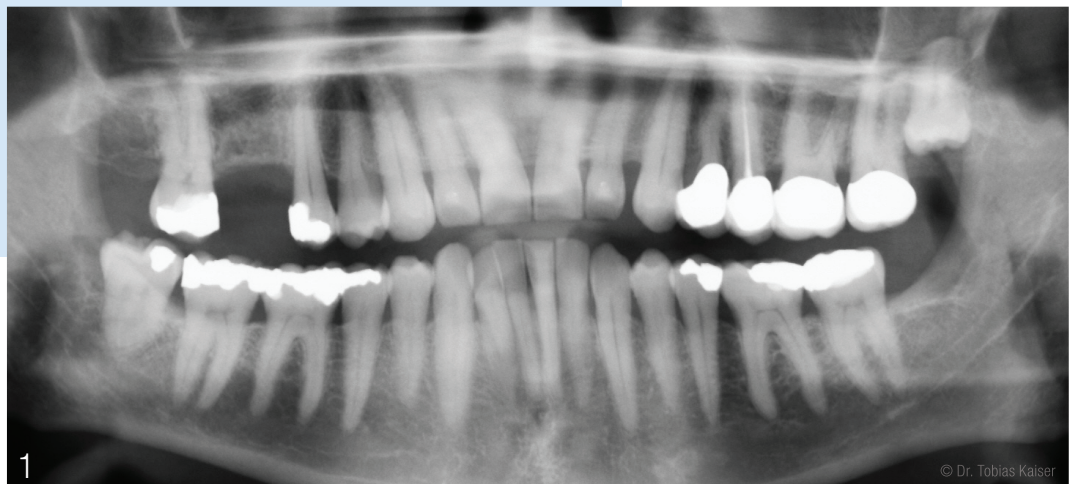
Infos zum Autor



Vorgebogene wärmebehandelte FQ-Feile
Gr. 25 Taper .04, nicht vorbiegbare 360°-
Feile Gr. 25 Taper .04,
vorgebogene wärmebehandelte FQ-Feile
Gr. 25 Taper .06
(v.l.n.r.).

© Dr. Tobias Kaiser

Maschinelle NiTi-Feilensysteme zur Aufbereitung endodontischer Kanalsysteme haben sich in den letzten Jahren gegenüber der manuellen Aufbereitung weitgehend durchgesetzt. Nicht verwunderlich, dass der Markt an angebotenen Feilensystemen zunehmend unübersichtlich wird. Als langjährige Anwender in einer „Allrounderpraxis“ mit Schwerpunkt Endodontie haben wir schon einige Höhen und Tiefen in der Entwicklung verschiedener maschineller Feilen



© Dr. Tobias Kaiser

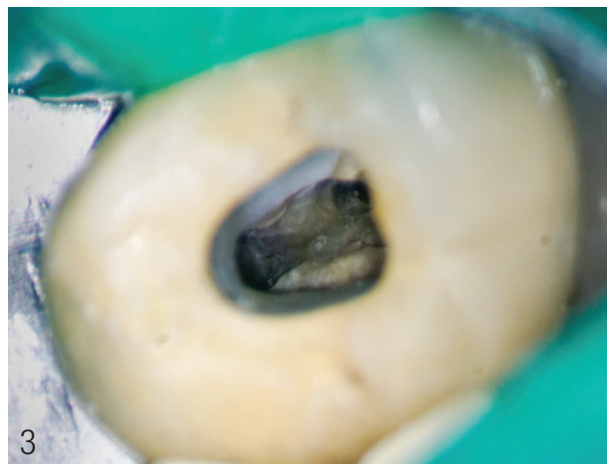
mitgemacht. Anfänglich noch sehr ineffizient, hinterließen die maschinell betriebenen Feilen oft einen bleibenden Eindruck durch ihr ausgeprägtes Frakturverhalten. Daran änderten auch die getroffenen Vorsichtsmaßnahmen nichts, wie drehmomentgesteuerte Antriebssysteme, mehr Feilen pro Kanal, mehr Spülung, Chelatoren und noch mehr Behutsamkeit im Behandlungsablauf.

Auf der Suche nach einem Feilensystem für unsere endodontischen Standardfälle sind wir vor etwa zehn Jahren beim rotierenden (Zwei-)Feilensystem F360 von Komet Dental fündig geworden. Anfänglich nur für einfache Fälle gedacht, entwickelte es sich zunehmend zu unserem „Immerdrauf“. Die effektive und kanalkongruente Aufbereitungsleistung, ein unproblematisches Frakturverhalten, der einfache logistische Ablauf und nicht zuletzt ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis führten dahin.

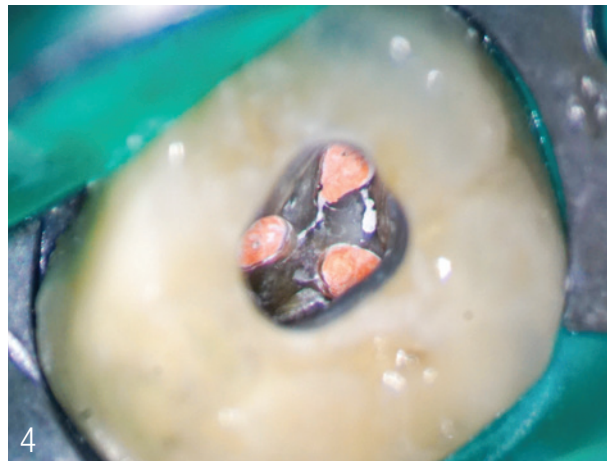
Warum also das neue, ebenfalls rotierende Feilensystem FQ von Komet Dental ausprobieren? Braucht man das? Um es vorwegzunehmen: Wir meinen ja. Der verstrichene Zeitraum seit der Markteinführung des FQ-Feilensystems auf der IDS 2023 ist noch kurz. Nicht viel Zeit zum Testen also. Aber alles weist darauf hin, dass es sich bei den neuen Feilen mindestens um eine willkommene Ergänzung, wenn nicht sogar um eine Wachablösung handelt. Die neuen FQ-Feilen (Q steht für wärmebehandelt) mit 04- oder 06-Konizität sind spürbar flexibler. Das führt besonders beim Einsatz der 06-Konizität zu einem deutlich besseren Handgefühl und besserem Gleiten im Kanalverlauf. Der Doppel-S-förmige Querschnitt (bei der .06 Taper-Variante mit variabel getapertem Querschnitt und dadurch nochmals vergrößertem Spanraum) schafft viel Debris aus dem Kanal. Weniger Aufbereitungszeit schafft mehr Zeit für das Spülprotokoll. Ein bei F360 fehlendes Feature freut uns aber besonders: Die Vorbiegbbarkeit der Instrumente führt im Grenzbereich bei erschwerten Zugängen, zum Beispiel bei oberen hinteren Molaren, speziell bei den mesiobukkalen Kanälen, zu deutlichen Zugangserleichterungen, ohne die Trepanationsöffnung übermäßig zu dimensionieren. Zudem sind kleine Stufen auch kein Hindernis mehr, welches bis dato nur durch mühsame Handaufbereitung zu überwinden war.



2



3



4

Abb. 2: OPMI-Aufnahme Aufbereitung mb1/mb2/db-Kanal.

Abb. 3: OPMI-Aufnahme Aufbereitung mb2/p-Kanal.

Abb. 4: OPMI-Aufnahme WF mb1/mb2/db-Kanal.

Bilder: © Dr. Tobias Kaiser

ANZEIGE



FOKALDRY: der Turbo-DRYer

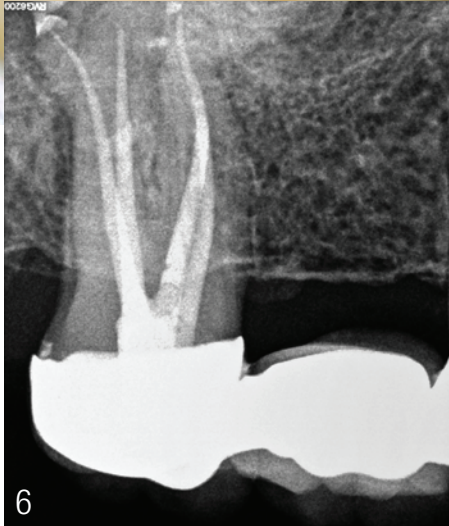
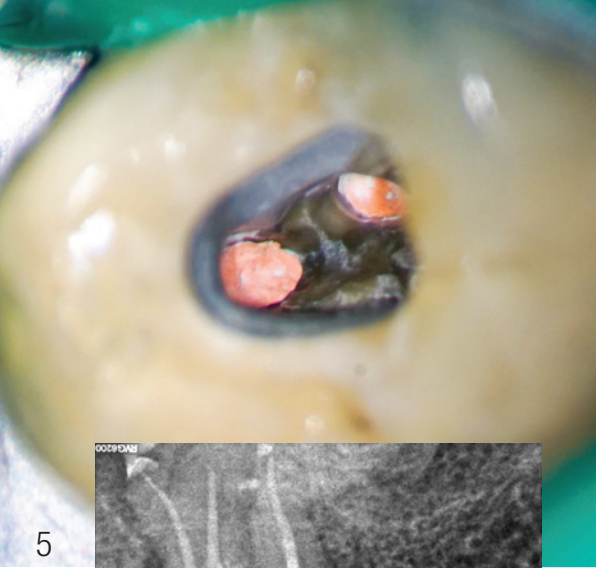
Lösungsmittelgemisch zur schnellen Reinigung, Entfettung, Trocknung von Kavitäten, Wurzelkanälen und Zahnoberflächen, auch für Kronen und Brücken geeignet.

- ✓ Reinigt, entfettet und trocknet in einem Arbeitsgang
- ✓ Trocknet sekundenschnell rückstandsfrei
- ✓ Reduziert Keime



lege artis

Mehr Infos unter www.legeartis.de



Bilder © Dr. Tobias Kaiser

Abb. 5: OPMI-Aufnahme WF mb2/p-Kanal.

Abb. 6: WF-Aufnahme Zahn 17 vom 22. Juni 2023.

Resümee

Moderne, wärmebehandelte maschinelle Nickel-Titan-Feilensysteme, ob im rotierenden oder reziproken Modus, erleichtern uns das Behandeln, führen zu vergleichbar kanalkongruenten Ergebnissen und sparen Zeit.

Zeit, die wir in Diagnose, primäre und sekundäre Trepanationsöffnungsgestaltung und besonders eine gründliche, schallgestützte chemische Desinfektion investieren können, um eine möglichst gute Prognose der Behandlung zu erzielen. Denn entscheidend für den Erfolg einer Wurzelbehandlung ist eine gründliche Desinfektion des häufig komplexen Kanalsystems unter aseptischen Rahmenbedingungen. Aus Sicht des endodontisch tätigen, aber nicht spezialisierten Behandlers scheint mir die Auswahl und Begrenzung der verwendeten Feilen(systeme) wichtig. Möglichst einfach soll es sein. Lieber weniger Feilen, mit denen man mehr Erfahrung sammelt. Die Begrenzung der Feilenzahl schont dazu die logistischen Kapazitäten in der Lagerhaltung und auch die der endodontischen Assistenz.

Das größere Angebot an Feilendurchmessern (20–55) und Tapern (.04/.06) im FQ-System ist hilfreich, um ein breites Behandlungsspektrum von einfach bis komplex abzudecken, sollte aber nicht überfordern. Man kommt auch in diesem System für die meisten Behandlungsfälle mit wenigen Feilen sehr gut zurecht. Zum Thema Sicherheit: Frakturen konnten wir bisher nicht beobachten.

Mein Favorit ist die rote 25/.06 FQ-Feile. Sie ist im Gegensatz zu nicht wärmebehandelten Feilen gleichen Tapers wunderbar im Handling. Bei einfachen Fällen kommt man nur mit dieser Feile zu einem guten Aufbereitungsergebnis. Die Wärmebehandlung führt zu einer weniger aktiven Schneidleistung. In hartnäckigen Fällen nutzen wir initial die rote F360-Feile und schließen dann mit der FQ (25/.06) die Aufbereitung ab.

Patientenfall

Der 66-jährige Patient stellte sich nach Trepanation Zahn 17 alio loco im Juni 2023 in unserer Praxis vor. Der Zahn war mit einer im Jahr 2016 eingesetzten Brücke prothetisch versorgt. Therapiesgespräch und Diagnostik führten zu der akuten Exazerbation einer chronischen apikalen Parodontitis. Nach Anästhesie und Trockenlegung unter Kofferdam wurden der provisorische Verschluss entfernt und vier Kanaleingänge bis zum geradlinigen Zugang mit langstieligen Rosenbohrern (EndoTracer, Komet Dental) unter Zuhilfenahme des OPMI (Kaps) freipräpariert. Das initiale Scouting mit einer Patency Handfeile Gr. 010 (Komet Dental) verschaffte einen guten Überblick über die Kanalsysteme. Bei den Kanälen mb1 und mb2 lag eine Vertucci Typ 4-Klassifizierung mit zwei koronal getrennten apikal konfluierenden Kanälen vor. Der provisorische Gleitpfad auf Sicherheitslänge (FQ Glider, Komet Dental) und das koronale Preflaring (FQ Opener/FQ 25/.06, Komet Dental) ermöglichte die sichere und endgültige endometrische Längenmessung (EndoPilot, Komet Dental). Dann folgte die zügige Aufbereitung in Arbeitslänge bis Größe 25 Taper .06 in den bukkalen Kanälen bzw. Größe 30 Taper .06 im palatinalen Kanal mit FQ-Feilen. Mehr Behandlungszeit beanspruchte die intensive schallaktivierte Spülung (EDDY®, VDW Dental) mit NaOCl 3% und Zitronensäure 20%. Der Zahn wurde mit einer medikamentösen Einlage (Tetrazyklin-Kortikosteroid-Kombination, Ledermix, ESTEVE Pharmaceuticals) und bakterienreichem Verschluss provisorisch versorgt.

In der zweiten Sitzung gab der Patient Beschwerdefreiheit an. Perkussionstest und Palpation erwiesen sich unauffällig. Das Kanalsystem wurde unter Kofferdam erneut intensiv schallgestützt (EDDY®) und drucklos (Proxeo Air Scaler, W&H, EDDY FLEX.CANNULA™, VDW Dental) mit Zitronensäure 20% und NaOCl 3% gespült. Nach Trocknung mit Papierspitzen erfolgte die Anpassung von Guttaperchaspitzen (GPFQ.06, Komet Dental) und die Wurzelfüllung mit hydraulischem Sealer auf Calciumsilikatbasis (KometBioSeal, Komet Dental). Ein vorsichtiges Anfrischen des kanalnahen Dentins mit Rosenbohrer verbessert die Dentinhaftung. Dann schloss der adhäsive Verschluss (Futurabond U, VOCO) mit einem Bulk-Fill-Komposit (SDR, Dentsply Sirona) und hochgefüllter Deckfüllung (Filtek™, 3M™) die Behandlung ab.



Komet Dental
Infos zum
Unternehmen



Mehr Informationen zu den FQ-Feilen unter www.kometdental.de

ALWAYS THE RIGHT CHOICE!

Neu:
Für Ihre
nachhaltige
Praxis-
hygiene



Aus Zwei mach Vier. Die Desinfektions- und Reinigungsfamilie für Ihre Sauganlage wächst. Seit 1965 überzeugen Orotol® und MD 555 cleaner in Zahnarztpraxen und Zahnkliniken weltweit. Weil Wirkung und Zuverlässigkeit unschlagbar sind. Nun erweitern wir das Erfolgsteam. Orotol® plus pH 7 und MD 555 cleaner organic kombinieren ab sofort Sicherheit und Nachhaltigkeit für Ihre Praxis. Wirksam und schonend durch pH-Neutralität sowie naturidentische Zitronensäure. Natürlich made in Germany.
Mehr auf www.duerredental.com/nachhaltige-hygiene

**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM

„**Das in sich schlüssige
Hygienekonzept hat mich
überzeugt**“



Dr. Carolin Habermeier
setzt im Bereich Praxis-
hygiene auf Produkte
von W&H.

© Dr. Habermeier

Ein Beitrag von Christin Hiller

HYGIENEPRODUKTLINIE /// Liebe auf den ersten Blick war es bei Dr. Carolin Habermeier, als sie bei einem Heimatspaziergang in Korschenbroich im November 2021 die leeren Räumlichkeiten einer Bankfiliale entdeckte. Die gebürtige Nordrhein-Westfälin wusste schnell, dass sie sich genau hier mit einer eigenen Praxis niederlassen möchte. Ein weiteres Perfect Match für die junge Zahnärztin und seit der Eröffnung unverzichtbarer Praxisbestandteil sind die W&H Hygieneprodukte Lisa, Teon und Assistina.



ANZEIGE

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

Als Familienpraxis mit vier Behandlungszimmern durfte ich meine Praxis im Februar 2023 eröffnen. Von jung bis alt heißen wir Patienten aller Altersgruppen auf unseren insgesamt 300 Quadratmetern Praxisfläche willkommen. Eine bodenständige, ganzheitliche Zahnheilkunde steht dabei im Fokus – jeder erhält die Leistungen, die er benötigt und wünscht. Dass dieses Konzept großen regionalen Zuspruch findet, durften wir unter anderem in einer stetig wachsenden Anzahl kleiner Patienten feststellen, sodass wir unser Team seit August um eine Kinderzahnärztin erweitert haben.

Moderne Ansätze erfordern moderne Produkte und Prozesse

Meine Praxis ist volldigital aufgestellt, dies war mir bei der Gründung wichtig. Zudem arbeiten wir mit Tray-System und einem verschlankten Lean-Management im Segment Verbrauchsmaterialien. Es widerstrebt meinem persönlichen Ansinnen und auch dem Aspekt der Nachhaltigkeit, immer alles in allen Zimmern vorrätig haben zu müssen, um es dann – gegebenenfalls nur angerissen oder vollkommen unbenutzt – nach wenigen Monaten Haltbarkeit zu entsorgen. Ein nur kleines Lager und eine Just-in-time-Organisation benötigter Materialien – so sieht ein zeitgemäßes Praxismanagement für mich persönlich aus.

Guter Workflow trifft auf schlüssiges Konzept

Bezogen auf meine Praxisausstattung waren mir ebenfalls ein hoher Digitalisierungsgrad sowie schlanke, intuitive Prozesse wichtig. Im Bereich Hygiene wollte ich in einem Herstellersegment bleiben und nicht puzzeln. Für mein Praxisteam ist die Logistik rund um die Produkte so einfacher zu handhaben, und auch den Aspekt einer reduzierten Anzahl an Ansprechpartnern erachte ich als wichtig. Und ich wusste aus meiner eigenen Praxiserfahrung heraus, dass es kein Gerät des Marktführers werden soll. Folglich besuchte ich die Firma Günnewig MED.TECH in Köln und ließ mir verschiedene Hygienestrecken vorstellen. Meine Entscheidung fiel auf Lisa, Teon und Assistina von W&H. Mit W&H hatte ich bis dahin in meinen Anstellungsverhältnissen wenig Kontakt, ich kannte den Hersteller lediglich in Bezug auf Hand- und Winkelstücke – es war eine reine Entscheidung aufgrund von Empfehlung. Manchmal muss



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



Hygiene-Workflow mit Einsparpotenzial bietet die Kombination von RDG Teon+ und Assistina Twin statt eigenständigem Aufbereitungsgerät. Dies ermöglicht eine hohe Wirtschaftlichkeit besonders für kleinere Praxen.

Auf eine vollständige Digitalisierung legte Dr. Habermeier bei der Praxisplanung großen Wert. Die Entscheidung fiel daher auf den Lisa-Sterilisator mit ioDent®-System. Eine intelligente und vernetzte Instrumentenwiederaufbereitung ist dadurch sichergestellt.

man etwas wagen, und mit der Neugründung habe ich ohnehin viel gewagt. Das Preis-Leistungs-Verhältnis muss stimmen und der verfügbare Support ist wichtig – alles andere ist meines Erachtens reine Geschmackssache.

Gut geplant zum Ziel

Da es sich bei meinem Standort um eine Kernsanierung handelte, sind wir bereits von der Planungsphase an intensiv betreut worden. Im heutigen Steri mussten alle Anschlüsse herstellerekonform geplant werden. Und wir sind noch einen Schritt weitergegangen und haben bereits jetzt Anschlüsse für einen zweiten Thermodesinfektor und einen zweiten Sterilisator anliegen. Schließlich weiß man nie, was die Zukunft bringt. Die Lieferung, Installation und Inbetriebnahme erfolgten ebenfalls über das Unternehmen Günnewig MED.TECH, alles lief reibungslos. Bis zum Tag X nach der Eröffnung, als unser Teon ausfiel und nicht den besten Start hatte. Über mehrere Wochen hinweg mussten wir alles per Hand spülen, bis dann schlussendlich der Werkkundendienst von W&H kurzfristig half. Einige Bauteile wurden getauscht, und seitdem tut auch unser Teon genau das, was er soll.



Teamliebling Lisa

Mein Praxisteam hat sich mit der gesamten W&H Hygienestrecke sehr schnell und sehr gut zurechtgefunden. Insbesondere die einfache und intuitive Bedienung der Lisa wird von allen geschätzt. Ich persönlich empfinde, Lisa ist in puncto Menüführung ebenfalls sehr modern, bei Teon sehe ich aus Anwendersicht noch etwas Optimierungsbedarf. Aber primär geht es natürlich um die Funktion und Zuverlässigkeit jedes einzelnen Produkts – und hier läuft wortwörtlich alles rund. Teon ist zweimal täglich im Einsatz, Lisa durchaus häufiger. Wir möchten keines unserer Produkte missen.

Weitere Informationen zu den W&H Hygieneprodukten Lisa, Teon und Assistina gibt es auf: www.wh.com

W&H Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen



UNSERE PRAXISSTARS

paroguard®

Patientenfreundliche
Mundspüllösung



REF 630 127 29,33 €*

Xylitol Chewing Gum

Zuckerfreier Kaugummi mit Süßungsmittel Xylit



REF 635 069
22,20 €*

Bambach® Sattelsitz

Ergotherapeutischer Spezialsitz

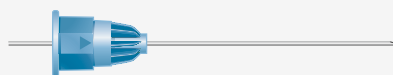


Große
Farbauswahl

REF B202 051
705,46 €*

Miraject®

Höchste Qualität & Sicherheit seit 1967



Carpule REF 254 200 - 205
12,38 €*



Luer REF 254 210 - 213
6,09 €*



Integra® Cart Smart

Multifunktionscart



REF 460 120
411,21 €*

* Ø Marktpreis

Cavitron® 300

Magnetostruktiver Ultraschall-Scaler für die sub- und supragingivale Prophylaxebehandlung

Wechselprämie
300 €
Gutschein

SANFT & SICHER



>> 360° Insertmobilität



REF 455 015
3.920,55 €*

Opalescence Go™

Die sanfte Zahnaufhellung FÜR ALLE

Ein Beitrag von Dr. Elisa Jurianz

ANWENDERBERICHT /// Eine meiner Patientinnen stellte sich mit dem Wunsch nach helleren Zähnen in meiner Praxis vor. Sie war unzufrieden mit ihrer Zahnfarbe und ganz besonders damit, dass ihre Zähne an den Zahnhälsen bedeutend dunkler waren. Entsprechender Kaffeekonsum spiegelte sich in den Verfärbungen auf den Zahnoberflächen wider. Die Patientin hatte keine Füllungen oder Allergien und zeigte auch sonst keinerlei gesundheitliche Einschränkungen.

Ultradent Products
Infos zum Unternehmen

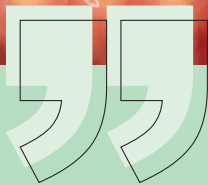


Vor der Zahnaufhellung.

Im Vorfeld der Zahnaufhellung wies ich sie auf die Notwendigkeit einer professionellen Zahnreinigung hin, um Verfärbungen und Beläge zu entfernen. Darüber hinaus klärte ich sie über das eventuelle Risiko von auftretenden Sensibilitäten während einer Zahnaufhellung auf. Zahnaufhellungen sind häufig eine ideale Maßnahme für weißere Zähne. Vorhandene Füllungen oder Zahnersatz, wie beispielsweise Kronen und Brücken, werden allerdings nicht aufgehellt.



Anwendung des Upper Tray.



FEEDBACK der Patientin

„Opalescence Go lässt sich einfach und unkompliziert anwenden, beispielsweise kurz vor einem Event oder während der Autofahrt zum nächsten Termin.“



Nach der Zahnaufhellung
mit Opalescence Go.

3

Zahnfarbbestimmung und Produktentscheidung

Zuerst bestimmten wir die Zahnfarbe der Patientin. Diese konnte mit einer A3 (VITA classical A1–D4® Shade Guide) festgelegt werden (Abb. 1). Unter Berücksichtigung der gegebenen Faktoren und der Tatsache, dass die Patientin zunächst eine kostengünstige Einstiegsbehandlung anstrebte, riet ich ihr zu einer Behandlung mit Opalescence™ PF 10% und Opalescence Go™. Aufgrund der einfachen Anwendung und des unkomplizierten Handlings entschied sich die Patientin für die Zahnaufhellung mit Opalescence Go.

Die vorgefüllten Opalescence Go Trays erfordern eine geringe Tragezeit von lediglich 60 bis 90 Minuten. Somit sind sie flexibel anwendbar – auch zwischendurch. Zunächst wurde die Zahnreinigung mittels eines Pulverstrahlgeräts durchgeführt. Anschließend wurde das erste Tray Opalescence Go (Ober- und Unterkiefer) in der Praxis eingesetzt (Abb. 2).

Hinweise für die Heimanwendung

Die Patientin erhielt neben einer detaillierten Einweisung alle nötigen Informationen für die individuelle Anwendung zu Hause. Wichtig ist beispielsweise, die mit „U“ (Upper) gekennzeichneten Trays in den Oberkiefer und die mit „L“ (Lower) gekennzeichneten Trays in den Unterkiefer einzusetzen. Die Trays werden dann zwei Sekunden angesaugt. Nach der Initialbehandlung und der Einweisung erhielt die Patientin vier gebrauchsfertige Opalescence Go Trays für die Weiterbehandlung zu Hause.

Erste Anwendungserfahrungen der Patientin

Die Patientin verwendete die ersten beiden Tage jeweils ein Paar Trays. Allerdings traten leichte Empfindlichkeiten auf. Daher pausierte sie anschließend einen Tag nach jeder Anwendung, wodurch die Kälteempfindlichkeit wieder nachließ. Zusätzlich verwendete sie die Opalescence™ Whitening Zahncreme und empfand diese als sehr angenehm.

Fazit: Zufriedene Patientin

Nach der Anwendung aller Trays kam die Patientin wieder in die Praxis und war mit dem Ergebnis sehr zufrieden. Tatsächlich konnten die dunkleren Zahnhälse aufgehellt werden und das Endergebnis zeigte durchweg die VITA Zahnfarbe A2 (Abb. 3).

Weitere Informationen zu Opalescence Go auf:

www.opalescence.com/de/bleaching-to-go und

www.ultradentproducts.com

ANZEIGE

RÖNVIG SPRITZEN

weil Qualität lohnt sich



ASPIJECT™ Selbstaspirierende Injektions-spritze für die Leitungs- und Infiltrationsanästhesie. Ausbalancierte, komfortabel in der Hand liegende Injektionsspritze mit ausgezeichneter Taktilität. Der echte Klassiker nach Dr. Evers.

PAROJECT™ Injektionsspritze für die intraligamentäre Lokalanästhesie (ILA). Kompakte Spritze in Stiftform, mit kontrollierter Abgabe kleiner Dosen für eine langsame Injektion ohne traumatisch wirkenden Injektionsdruck.

- Aus hochgradigem, säurebeständigem und 100% sterilisierbarem Edelstahl
- 5 Jahre Herstellergarantie

Über den Dentalfachhandel erhältlich.

Mehr Lesen

QR Code scannen
oder besuchen Sie
www.ronvig.com



Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • 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 • www.ronvig.com

PRE- UND POSTBIOTIKA IN DER TAGLICHEN ZAHNPFLEGE

Ein Beitrag von Dr. Frank Schynowski

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

In einem Artikel auf nature.com¹ stellen die Autoren fest, dass spätestens durch neue Techniken wie dem „Next Generation Sequencing“ klar wurde, dass eine komplexe Dysbiose den Erkrankungen vorausgeht, eine Störung des gesamten oralen Mikrobioms.²

Aus Nitrat wird Nitrit

Gesunde Bakterien unterstützen nicht nur die Mundgesundheit. Sie verwandeln das Nitrat, das wir über Obst und Gemüse aufnehmen, in Nitrit, das dann wiederum in Stickstoffmonoxid umgewandelt wird. Der Stoff hilft dabei, den Blutdruck zu regulieren. Der Mensch hat – wie viele andere Säugetiere – im Lauf seiner Entwicklung die Aufgabe der Nitritherstellung offenbar an die im Mund lebenden Mikroben ausgelagert. Wir verlassen uns voll und ganz auf unser orales Mikrobiom. Antiseptische Mundspülungen können nützliche Mikroben im Mund vernichten und diesen wichtigen Prozess stören. Bisher herrschte in der Zahnmedizin die Meinung, man müsse die Mundhöhle sauber halten und dafür so viele Mundbakterien wie möglich beseitigen. Das gilt heute als falsch. Eine Studie aus dem Jahr 2020³ hat gezeigt, dass sich das Speichelmikrobiom von gesunden Menschen, die ihren Mund mit Chlorhexidin-Lösungen spülten, erheblich veränderte. Der Säuregehalt in ihrem Mund erhöhte sich, ihrem Körper stand weniger Nitrit zur Verfügung, und sie tendierten zu einem höheren Blutdruck.



Literatur



Gezielte Förderung gesunder Bakterien

Auch wenn die Ursachen einer Dysbiose vielfältig sein können, ein wesentlicher Einflussfaktor ist die tägliche Zahnpflege. Ein moderner Ansatz zielt nun auf eine gezielte Förderung der gesunden und auf eine spezifische Verdrängung der schädlichen Bakterien. Die Präventivmediziner Sanderink, Renggli und Saxer fordern in ihrem neuesten Kompendium „Orale Präventivmedizin“⁴ daher: „Dringend erforderlich ist auch die Entwicklung von oralprophylaktischen Präparaten mit probiotischer Wirkung. Es ist bemerkenswert, dass die Industrie noch keine wirksamen probiotischen Zahnpasten und Spüllösungen entwickelt hat und stattdessen immer noch auf antimikrobielle Präparate setzt.“



OraLactin zur Stabilisierung der gesunden Mundflora schon beim Zähneputzen

Spezielle Probiotika (lebende Mikroorganismen) können die Mundflora unterstützen. Sie reduzieren krankheits- oder Mundgeruch verursachende Bakterien und stabilisieren das orale Mikrobiom. Sie können z. B. regelmäßig als Pulver oder Kautabletten eingenommen werden. Cumdente ist es mit OraLactin gelungen, Pre- und Postbiotika auch in der täglichen Zahnpflege verfügbar zu machen. Spezielle Prebiotika (bakterienfördernde Ballaststoffe) und Postbiotika (inaktivierte Lactobazillen und Signalstoffe) fördern das Wachstum der gesunden Keime und hemmen Krankheitserreger selektiv. Eine kleine Menge Nitrat unterstützt zusätzlich die für die Blutdruckregulation wichtigen nitrat-reduzierenden Bakterien, vor allem auf der Zunge. L-Arginin stabilisiert den pH-Wert in den nachwachsenden Biofilmen. OraLactin Zahncreme enthält weiterhin das bewährte Fluorid in Kombination mit dem von ApaCare bekannten flüssigen Zahnschmelz. OraLactin Mundspülung enthält zusätzlich Hyaluronsäure, um Entzündungen und Mundtrockenheit vorzubeugen.

Weitere Informationen zu Unternehmen und Produkt unter:
www.cumdente.com

ANZEIGE

Mehr Zeit, mehr Effizienz,
glückliche Patienten und Mitarbeiter.

Zahnarztsoftware charly.
Jetzt im Abo nutzen.

Dein Date mit charly



charly
by solutio

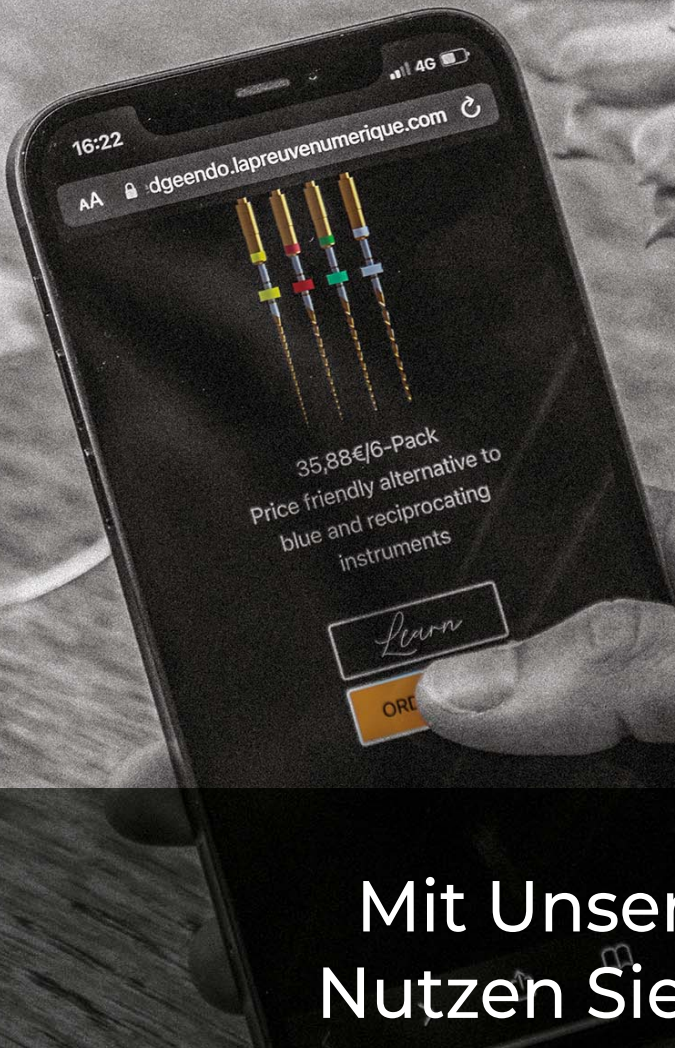




KAUFEN

Sie jetzt unsere neuen endodontischen
Feilen aus Nickel-Titan, hergestellt in
Europa.





Mit Unseren Produkten
Nutzen Sie Weiterhin Ihre
Aktuelle Technik Zu Unserem
GÜNSTIGEN PREIS.

Folgen Sie uns in
den sozialen Medien



JETZT TESTEN:

das neue Strata-G™ Teilmatrixsystem

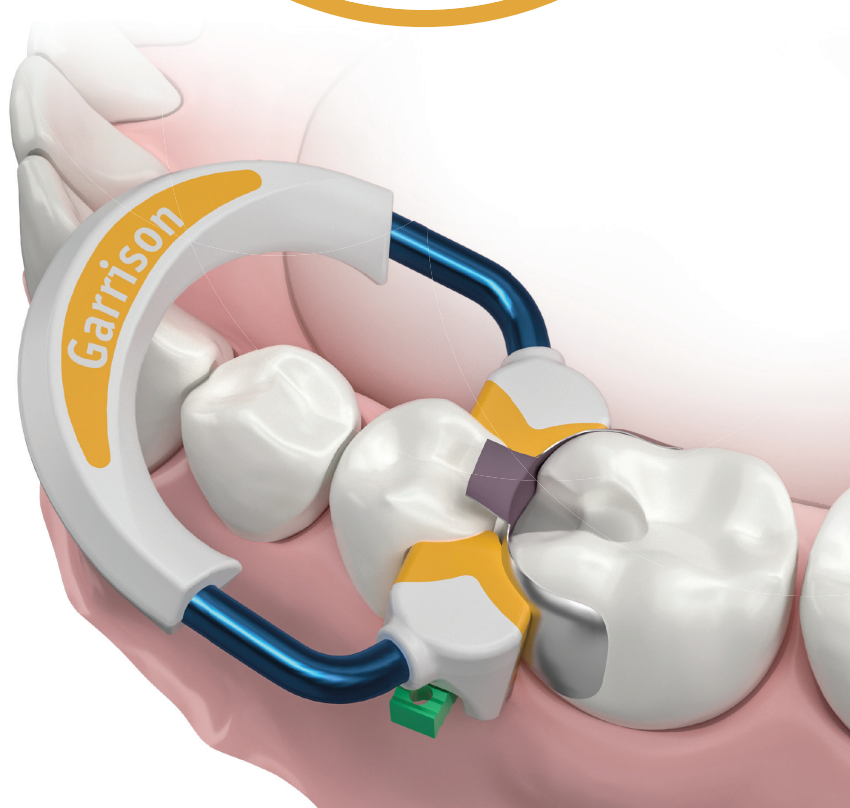
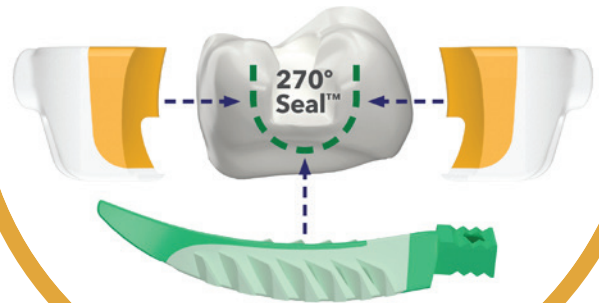
Ein Beitrag von Louisa Treuling

INTERVIEW /// Auf der IDS 2023 hat die Firma Garrison Dental Solutions ihr neuestes Teilmatrixsystem gelauncht, das Strata-G™ System. Doch was ist eigentlich das Besondere daran? Wo liegt der Unterschied zum seit 2017 bewährten und beliebten 3D Fusion™ System? Und was hat es mit der Testphase für das neue System auf sich? Geschäftsführerin Jacqueline Mersi gibt Auskunft.

Frau Mersi, nach sechs Jahren hat Garrison wieder ein neues Teilmatrixsystem herausgebracht. Was sind in Ihren Augen die Vorteile von Strata-G™?

Das neue System bietet viele Vorteile, unter anderem hat sich die Langlebigkeit deutlich verbessert. Die neuen Strata-G™ Ringe halten etwa drei Jahre – im Vergleich dazu halten andere Garrison-Teilmatrixringe nur ein bis zwei Jahre. Außerdem bieten die neuen Materialien bei Ringen, Bändern und Keilen jetzt auch eine 270-Grad-Versiegelung der Kavität, um auslaufendes Komposit oder Kanten und Überstände bei der Restauration zu vermeiden. So spart der Behandler viel Zeit in der Nachbearbeitung und bekommt zuverlässig qualitativ hochwertige Ergebnisse.

Die Strata-G™ Ringe, Bänder und Keile ergeben zusammen eine 270-Grad-Abdichtung für optimale Überschussvermeidung.





Jacqueline Mersi, Geschäftsführerin
Garrison Dental Solutions.

Try it! Tester gesucht!

Wer gerne das Strata-G™ System ausprobieren möchte, kann sich ab sofort für einen kostenlosen Test registrieren. Garrison Dental Solutions sucht 50 Tester, die das Strata-G™ System in der Praxis auf Herz und Nieren prüfen und im Anschluss einen kurzen Fragebogen dazu beantworten. Danach kann das Set entweder zurückgegeben oder zu einem sehr guten Preis gekauft werden.

Interessierte Zahnärzte können einfach eine E-Mail an testphase@garrisondental.net senden, weitere Infos folgen dann.

Gibt es denn weitreichende Unterschiede zum Composit-Tight® 3D Fusion™ System? Die gibt es, auch wenn wir festgestellt haben, dass sie auf den ersten Blick gar nicht so leicht zu erkennen sind. Das Material der Ringe hat sich zum Beispiel deutlich verbessert. Der Ring ist jetzt aus einem gezogenen Nickel-Titan-Draht hergestellt – und nicht mehr aus Edelstahl –, was ihn gleichzeitig elastischer und langlebiger macht. Das weiche Silikon der Ringspitzen ist noch etwas anpassungsfähiger und geht weiter in den Zahnzwischenraum. Dadurch ist eine fast perfekte Adaption möglich. Außerdem ist es von den Kosten nicht viel höher als das 3D Fusion™ System. Für eine einfache Klasse II-Restaurations liegen die Kosten bei etwa 1,80 Euro pro Anwendung.

Wem würden Sie den Kauf des neuen Systems empfehlen?

Das Strata-G™ System ist für jeden Anwender geeignet, eine vorherige Erfahrung mit Teilmatrizen ist nicht nötig, weil es mit einem einfachen Drei-Schritte-System (Platzierung von Band, Keil und dann Ring) funktioniert. Außerdem haben wir eine 60-tägige Geld-zurück-Garantie auf unsere Teilmatrizen-Sets. Damit gehen die Zahnärzte keinerlei Risiko ein und können die Produkte in ihren Praxen ausprobieren.

Weitere Informationen zum Strata-G™ System auf: www.garrisondental.com

ANZEIGE

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



DER Kommentar



Abrechnung? Ohne Haken!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

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

„GBT®

ist für mich das richtige Konzept“

EMS
Infos zum
Unternehmen



Ein Beitrag von Marlene Hartinger

PROPHYLAXE /// Anfang des Jahres führten wir mit Zahnarzt Dr. Florian Fries aus Friedrichshafen ein Interview für das *ZWP spezial 1+2/23*. Dabei ging es vor allem um seine Entscheidung, allein in die Niederlassung zu gehen – entgegen dem Trend zu größeren Praxis- und Mehrbehandlerstrukturen. Ein erneutes Gespräch mit Dr. Fries offenbart eine Passion des Gründers für die Themen Prophylaxe und Guided Biofilm Therapy® (GBT®) von EMS. Was den Gründer an GBT® überzeugt, verrät unser Mini-Q&A.



© Dr. Florian Fries

Herr Dr. Fries, Sie haben ein ausgesprochen modernes Praxisauftreten, warum haben Sie die Guided Biofilm Therapy® (GBT®) in Ihr Praxiskonzept integriert?

Von Anfang an war es mir sehr wichtig, meinen Patienten eine moderne Prophylaxe anzubieten. GBT® ist für mich das richtige Konzept. Zum einen ist der AIRFLOW® Prophylaxis Master ein tolles Gerät, und die Instrumente sind nachweislich effektiv und gewebeschonend und damit patientenfreundlich. Zum anderen ist das GBT®-Protokoll klar strukturiert und kann individuell an alle klinischen Indikationen angepasst werden. Es eignet sich sehr gut für die präventive professionelle Zahnreinigung, aber auch für die sekundäre Prophylaxebehandlung bei Parodontitis- und Periimplantitispatienten.

GBT®:

Für primäre, sekundäre und tertiäre Prävention.

Die Guided Biofilm Therapy® (GBT®) bietet eine systematische Lösung für das Biofilmmanagement im Rahmen der professionellen Prophylaxe unter Anwendung der von EMS entwickelten AIRFLOW®, PERIOFLOW® mit PLUS Pulver und PIEZON® Technologien.

→ www.ems-dental.com

Für die GBT®-Zertifizierung mussten Sie zunächst in Ausrüstung und die Fortbildung Ihrer Mitarbeiterinnen investieren. Hat sich das gelohnt?

Die Anschaffungskosten für die benötigten Geräte waren tatsächlich höher und ich habe drei meiner Mitarbeiterinnen über die Swiss Dental Academy (SDA) im Rahmen eines GBT® Praxistrainings ausbilden lassen. Aber es hat sich in jeder Hinsicht gelohnt. Mit der GBT® können wir Patienten behandeln, die früher kein Interesse an der Prophylaxe oder aufgrund schlechter Erfahrungen Vorbehalte hatten. Meine Patienten verstehen, dass ihnen systematische Prophylaxe langfristig nützt, und sind deshalb viel eher bereit, einen umfassenden Behandlungsplan zu akzeptieren. Aus all diesen Gründen ist die GBT®-Prophylaxe sehr gut gebucht und passt perfekt in die Positionierung meiner Praxis. Sie kommt auch meinem Anspruch entgegen, den Patienten und meinem Team mit Empathie, Achtsamkeit und Transparenz zu begegnen.



Hier geht's zum ausführlichen Interview mit Dr. Florian Fries im *ZWP spezial 1+2/23*.

„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



Einfach bessere Zähne.®

dent.apart®

„Präzision und Ästhetik für anspruchsvolle Arbeiten“



Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

TESTIMONIAL ///

Als Inhaber der Zahnarztpraxis Schaefer in Saarbrücken legt Malte Schaefer Wert auf höchste Präzision, innovative Technologien sowie beste Materialien, um seinen Patienten zu einem schönen Lächeln zu verhelfen. Passend zu seinem Behandlungsschwerpunkt Ästhetische Zahnheilkunde setzt er dabei auf qualitativ hochwertige „Werkzeuge“ – wie die Präzisionswinkelstücke aus dem Hause Bien-Air Dental.

Malte Schaefer ist Zahnarzt aus Leidenschaft und schwört auf die Qualität und Zuverlässigkeit der Winkelstücke des Schweizer Traditionsunternehmens: „Als Perfektionist in meinem Fachgebiet ist mein Handstück sozusagen mein treuer Begleiter“, erklärt er. „Für mich sind die Bien-Air Winkelstücke wie der Montblanc für einen Schriftsteller – sie verkörpern Präzision, Eleganz und einwandfreie Leistung.“ Seine Wahl war dabei keineswegs zufällig: „Ich war auf der Suche nach dem ‚besten‘ Winkelstück und habe einige Umfragen in den sozialen Medien gestartet. Ich wollte ein außergewöhnliches Werkzeug – vergleichbar mit dem Lieblingspinsel eines Künstlers. Selbst wenn es eine individualisierte Premiumversion gäbe, wäre ich bereit, diese zu

PRAXIS

kaufen. Denn so bin ich – für meine Leidenschaft erwerbe ich stets die hochwertigsten Produkte. Dabei wurde Bien-Air sehr oft genannt“, erklärt Malte Schaefer.

Der Schweizer Präzisionsanbieter ist Vorreiter in der Entwicklung von innovativen Winkelstücken und bietet eine breite Palette an Optionen, die den individuellen Bedürfnissen von Zahnärzten gerecht werden. Von hoher Geschwindigkeit für effizientes Arbeiten bis hin zur präzisen Feinbearbeitung – Bien-Air bietet maßgeschneiderte Lösungen für jeden zahnmedizinischen Anspruch. Die Instrumente aus dem Watch Valley zeichnen sich durch ihre hochwertige Verarbeitung und hervorragende Haptik aus. Der ergonomische Griff ermöglicht ein angenehmes und ermüdungsfreies Arbeiten: „Ich spüre keinerlei störende Vibrationen, was meine Präzision beim Arbeiten unterstützt“, betont Malte Schaefer. „Mit den Bien-Air Winkelstücken kann ich konstant präzise und ästhetische Resultate erzielen.“

Neben der hervorragenden Haptik sind die Winkel- und geraden Handstücke des Anbieters auch für ihre Langlebigkeit bekannt. „Als Zahnarzt ist es wichtig, dass mein Werkzeug zuverlässig und haltbar ist“, erklärt der Praxisinhaber. „Die Bien-Air Winkelstücke erfüllen diese Anforderungen problemlos. Sie sind robust und widerstandsfähig, sodass ich mich voll und ganz auf meine Arbeit konzentrieren kann, ohne mir Gedanken über mögliche Ausfälle machen zu müssen.“ Erfahrene Zahnärzte wissen nur zu gut, wie ärgerlich es sein



ANZEIGE

100% MADE IN GERMANY. KRONEN UND BRÜCKEN FÜR DAS KLEINE BUDGET!

Sie möchten jeden Ihrer Patienten optimal versorgen, auch wenn das Budget knapp ist?

Kronen und Brücken aus unserer Produktion bieten Ihnen die Möglichkeit, nahezu jede Planung umsetzen zu können.

Neben der etablierten Frästechnik setzen wir hierbei seit vielen Jahren auf 3D-Druck, auch in der Metallverarbeitung. Mit unseren modernen Laser-Sinter-Anlagen gewährleisten wir neben einer hoch effizienten Produktion, auch höchste Materialreinheit und somit auch Produktsicherheit für Sie und Ihre Patienten.

Langlebiger Zahnersatz für mehr Lebensqualität.

Informieren Sie sich gerne unter:

02191-929629 0 | <https://maxident.de>



MAXIDENT
ZAHNERSATZ MADE IN GERMANY

Ein Labor der **DELABO.GROUP**

Angebot:
Kronen ab 89€

| Bis Jahresende die MwSt. sparen,
für jeden Erstauftrag.

kann, wenn Werkzeuge kaputtgehen und damit verbunden Kosten entstehen. Reparaturen oder gar der Ersatz von minderwertigen Produkten können sowohl finanziell belastend als auch zeitaufwendig sein. Nicht umsonst heißt es: Wer im Leben billig kauft, der kauft meistens zweimal. Deshalb hat Malte Schaefer von Anfang an in hochwertige Produkte mit entsprechendem Kundenservice investiert. Die Bien-Air Winkelstücke bieten beides – eine unschlagbare Kombination für Zahnärzte wie ihn, die nach Perfektion streben.

Ergonomische Winkelstück-Linie mit kleinem Kopf

Die Winkelstück-Linie Nova mit kleinerem Kopf und einteiligem, schmalen Handgriff von Bien-Air Dental vergrößert das Sichtfeld und erleichtert den Zugang selbst zu den hintersten Teilen der Mundhöhle. Bei der Produktentwicklung standen die Erhöhung des Verwendungskomforts durch die Reduzierung von Vibrationen und damit des Geräuschpegels ganz oben auf der Anforderungsliste. Die Herstellung aus rostfreiem Stahl, der zweimal leichter als Messing ist, macht das Nova zum leichtesten Winkelstück der gesamten Bien-Air Produktreihe.

Seine Begeisterung für die Instrumente des Schweizer Anbieters ist – genau wie die Produkte – auch nach Jahren noch von Dauer: „Lustigerweise habe ich in meiner Praxis ein zehn Jahre altes Bien-Air Winkelstück, das immer noch einwandfrei funktioniert. Optisch mag es ein wenig in die Jahre gekommen sein, aber seine Funktionalität ist immer noch beeindruckend“, so Malte Schaefer.

Abschließend hat der Praxisinhaber noch einen besonderen Tipp für alle, die sich für Bien-Air Winkelstücke interessieren: „Unbedingt das Angebot einer Schulung zur Pflege und Aufbereitung der Winkelstücke und Turbinen in der Praxis in Anspruch nehmen! Das eine oder andere Detail war mir unbekannt, und ich bin froh, dass wir die Möglichkeit hatten, unser Wissen zu erweitern“, verrät Schaefer mit einem wohlwollenden Lächeln.

Bilder, sofern nicht anders vermerkt: © Bien-Air



Infos zum
Unternehmen





DR. WEIGERT

Hygiene mit System



DR. WEIGERT
neodisher® MediClean Dental
5 Le

Seit über 15 Jahren im Markt bewährt
Für handelsübliche Thermodesinfektoren geeignet, wie z.B. Miele- oder Meling-Thermodesinfektoren.
Established in the market for over 15 years!
Suitable for commercially available washer disinfectors such as Miele or Meling thermal disinfectors.

Das bieten nur wir: Kennzeichnungsfrei.

Volle Leistungskraft und bester Personalschutz – neodisher® MediClean Dental ist ab sofort ohne Gefahrstoffkennzeichnung. Das schafft nur Dr. Weigert.

www.drweigert.de

Scannen und mehr erfahren:



IM GEGENSATZ ZU KI-BASIERTEN ANSÄTZEN SETZT PVS DENTAL AUF SORGFÄLTIGE MANUELLE PRÜFUNG JEDER ABRECHNUNG.

Dies garantiert Rechtssicherheit und ermöglicht eine klare Kommunikation zwischen dem PVS-Team und dem Praxispersonal.



Unter ärztlicher Leitung unterscheidet sich die PVS dental von großen Konzernen vor allem auch durch ihre 100-jährige Geschichte. Das vorrangige Ziel besteht darin, Ärzte von bürokratischen Aufgaben zu entlasten, indem es Abrechnungen und andere administrative Aufgaben übernimmt.

INDIVIDUELLE KUNDENBETREUUNG

Mit einem Team von über 90 engagierten Mitarbeitern gewährleistet die PVS dental eine exzellente Betreuung und fundierte Expertise, die gezielt auf die individuellen Anforderungen der Kunden ausgerichtet ist. Das Ergebnis sind kurze Kommunikationswege und eine schnelle Reaktionszeit.

DER MENSCH IM MITTELPUNKT

Im Fokus stehen Mitarbeiter und Kunden gleichermaßen. Durch persönliche Besuche etabliert sich die PVS dental als vertrauenswürdiger Partner.

PVS

Neue Führungsstruktur im Vieraugenprinzip

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

INTERVIEW /// Abrechnung und Factoring sind seit jeher ein heißes Thema in der Praxis. Auf dem Markt gibt es zahlreiche Anbieter, von denen die großen Akteure auf den ersten Blick kaum voneinander zu unterscheiden sind. Ein Player sticht jedoch hervor: Die PVS dental GmbH bietet als Tochtergesellschaft von insgesamt sechs privatärztlichen Verrechnungsstellen geballte Expertise und langjährige Erfahrung. Seit dem 1. Oktober führen Florian Frömel und Mario Decker das Unternehmen gemeinsam. Was die PVS dental so einzigartig macht und was der Markt von der Doppelspitze noch erwarten kann, haben die Geschäftsführer im Interview verraten.

Herr Frömel, wie hat sich die doppelte Geschäftsführung mit Herrn Decker ergeben und welche Erwartungen sind daran geknüpft?

Gesetzlich wird uns ab Januar 2024 ein zweiter Geschäftsführer vorgeschrieben. Mario Decker war von Anfang an mein Wunschkandidat und ich freue mich, dass die Gesellschafter dem entsprochen haben. Seit seiner Einstellung im vergangenen Jahr als Leiter Markt und Prokurist haben wir gezeigt, dass wir uns ideal ergänzen und unsere Stärken gemeinsam ausspielen können. Seit Anfang Oktober agieren wir nun in der Doppelspitze, was dem Unternehmen sicherlich noch weiteren Rückenwind verleihen wird.

Worin sehen Sie als Abrechnungs- und Factoringexperte momentan die größten Herausforderungen in der zahnärztlichen Abrechnungspraxis?

Zwei wichtige Faktoren stehen im Mittelpunkt: die Zahlungsmoral der Patienten und das Abrechnungs-Know-how. Die Zahlungsmoral der Patienten hat global gesehen gelitten, aufgrund von Inflation, unsicheren Märkten und hoher Nachfrage nach medizinischen Leistungen. Besonders Selbstzahler sind betroffen, die vermehrt Teilzahlungen anfordern. Dies stellt natürlich eine Herausforderung für ein Factoringunternehmen dar, das sich gegen mögliche Zahlungsausfälle absichern muss. Um diesem Risiko vorzubeugen, arbeiten wir eng mit Partnern zusammen, um frühzeitig Bonitätsauskünfte zu erhalten, wodurch wir ein effizientes Risikomanagement etabliert haben. Wir kaufen keine Rechnungen an, die unser Raster nicht erfüllen. Die zweite Herausforderung liegt darin, dass Mediziner oft keine ausreichende Abrechnungskompetenz in ihrer Ausbildung erhalten. Viele übernehmen Praxen, ohne die notwendigen Abrechnungsfähigkeiten zu besitzen, und sind auf die Expertise anderer angewiesen. Auch der Fachkräftemangel spielt dabei eine wesentliche Rolle. Wir sehen natürlich, dass die Nachfrage steigt und die Praxen vermehrt selbstständig auf uns zukommen.



© PVS dental GmbH

ANZEIGE

HALOTM
SECTIONAL MATRIX SYSTEM

UP
ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

Effizient zu ästhetischen Ergebnissen

Das anwenderfreundliche Teilmatrizensystem ermöglicht die Herstellung ästhetisch ansprechender und anatomisch konturierter Kompositrestaurationen in kürzerer Zeit.



Folgen Sie uns!



de.ultradent.blog

ULTRADENTPRODUCTS.COM

© 2023 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

Herr Decker, was macht die PVS dental für Sie aus?

Seit 14 Jahren bin ich aktiv in diesem Markt tätig und habe von Anfang an die markanten Unterschiede bei der PVS dental erkannt. Wir sind zweifellos die authentische PVS auf dem Markt. Zwar gibt es noch andere Privatärztliche Verrechnungsstellen, die sich denselben Namen geben, da dieser Begriff nicht geschützt ist. Doch PVS dental hat seine Wurzeln in der ursprünglichen PVS, was bereits an unserem Logo deutlich wird. Diese historische Verbindung macht die PVS dental zu etwas Besonderem. Zusätzlich vertrauen unsere Kunden auf unser umfangreiches Know-how. Wir zeichnen uns durch kurze Kommunikationswege innerhalb des Unternehmens aus und genießen großes Vertrauen in unsere Unternehmensführung.

Welche Ziele verfolgen Sie in der neuen Doppelführungsspitze?

Die Zusammenarbeit mit Herrn Frömel läuft bereits reibungslos, und wir können uns voll und ganz aufeinander verlassen. Ich bin verantwortlich für den Markt und Vertrieb, was das Marketing und die Kundenbetreuung miteinbezieht. In diesen Bereichen haben wir genau überlegt, wie und wo wir uns künftig verbessern können. Uns ist klar, dass wir einen tieferen Kontakt zu unseren Kunden in den Praxen herstellen möchten. Wir erkennen die Bedeutung persönlicher Ansprechpartner vor Ort in den Praxen. Deshalb werden unsere Besuche und Termine bei Bestandskunden weiter ausgebaut. Darüber hinaus planen wir, die Bekanntheit der PVS dental generell zu steigern. Ein Beispiel dafür ist die Premiere unseres eigenen Dental-Symposiums „WERTvoll“, das kürzlich äußerst erfolgreich auf Mallorca stattfand. Wir streben eine kontinuierliche und sichere Etablierung auf dem Markt an. Bevor wir Entscheidungen treffen, sei es für uns selbst oder unsere Kunden, führen wir gründliche Analysen durch.



© PVS dental GmbH

Was unterscheidet die PVS dental von anderen Anbietern am Markt?

Unsere Stärke ist unsere Abrechnungszintelligenz. Wir setzen nicht auf KI, sondern haben Mitarbeiter in unseren Büros, die jede einzelne Rechnung sorgfältig überprüfen. Fehlerhafte Abrechnungen können letztendlich zu Umsatzverlusten oder Mehraufwand führen. Dieser menschliche Einsatz macht uns einzigartig auf dem Markt und ermöglicht uns, eine Rechtssicherheit für Praxen zu garantieren. Der aktuelle Fachkräftemangel spiegelt sich dazu in der gestiegenen Nachfrage nach unserem Service wider. Die vielfältigen Aufgaben, denen Praxismitarbeiter gegenüberstehen, machen Abrechnungen besonders anfällig für Fehler. Durch unsere PVS-Dialogfunktion bieten wir eine klare und direkte Kommunikationsmöglichkeit zwischen unserem Team und dem Praxispersonal. Zusätzlich haben wir Partnerschaften, die es uns ermöglichen, Schulungen direkt in die Praxen zu bringen. Auch pflegen wir eine persönliche Nähe zu den Praxen. Wir besuchen unsere Kunden vor Ort, um gute, aber auch schlechte Zeiten persönlich zu besprechen. Wir betrachten unsere Beziehung zu den Zahnärzten dabei als Partnerschaft, in welcher wir uns auf Augenhöhe begegnen.

ANZEIGE

SPEIKO

#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

Services: Aufbereiten, Lokalisieren, Reinigen, Kanalspülen, MED-Einlagen, Wurzelfüllen

WWW.PVS-DENTAL.DE

Loswerden war noch nie so lohnenswert!

Raus mit dem Alten, rein mit dem Neuen!
Holen Sie sich jetzt eine neue KaVo Behandlungseinheit.

Bis zu
15.000 Euro
sparen!

KAVO
Dental Excellence

Alle Details auf
www.kavo.com/de/alt-neu



KAVO
Dental Excellence

„Es gibt sogar Bewerberinnen, die nur wegen charly bei uns anfangen“

Ein Beitrag von Beate Kleemann

PRAXISSOFTWARE /// Die moderne Zahnarztpraxis von Kerstin Siegismund, M.Sc. am südöstlichen Stadtrand von Berlin bietet Patienten nicht nur erstklassige zahnmedizinische Behandlungen, sondern auch ein außergewöhnliches Patientenerlebnis. Dabei werden die erfahrene Zahnärztin und ihr Team durch die Praxissoftware charly by solutio unterstützt. Wie die Eichwalder Zahnärztin über Umwege zu ihrem Traumberuf kam und welche Vorteile der Einsatz von charly mit sich bringt, verrät der folgende Beitrag.

Schon beim Betreten der Praxis von Kerstin Siegismund wird einem klar – das ist ein Ort, der sich ganz und gar dem Wohl des Patienten verschrieben hat. Jeder Aspekt, von Holzelementen, Zen-Brunnen und Tempelgong im Eingangsbereich über das Wartezimmer mit Daybed und Getränken, wohligen Düften, neuesten Zeitschriften, Musik und Film bis hin zu Hypnose, Akupunktur und vieles mehr während der Behandlung, ist darauf ausgerichtet, Entspannung sowie Wohlbefinden beim Patienten zu vermitteln. „Nichts soll ...“, so erklärt Praxisinhaberin Kerstin Siegismund ihr Leitbild, „... an eine Zahnarztpraxis erinnern“.

Sendepause zugunsten der Karriereentwicklung

Doch bevor Kerstin Siegismund in die Welt der Zahnmedizin eintauchte, bewegte sie sich in einem ganz anderen beruflichen Kontext. „Zur Zahnmedizin bin ich auf Umwegen gekommen. Meinen ersten Beruf übte ich als Redakteurin beim Fernsehen aus“, verrät die versierte Zahnärztin. Mit 29 Jahren ließ sie sich schließlich von ihrem Herzenswunsch leiten und tauschte Recherche gegen Raspatorium. „Ich liebe meinen Beruf und habe vor, bis zum 90. Lebensjahr zu arbeiten“, fühlt sie sich in ihrer Entscheidung bestätigt. Im Jahr 1997 erhielt sie ihre Approbation und übernahm 1999 schließlich die Praxis einer älteren Kollegin. Tief verwurzelt in ihrer Leidenschaft für Zahnmedizin und die Gesundheit ihrer Patienten strebt Kerstin Siegismund danach, Zähne und hochwertigen Zahnersatz ein Leben lang zu erhalten. Doch anfangs war es nicht immer einfach, die Stammpatienten von ihrer Vision der „Prophylaxe und Zahnerhaltung für immer“ zu überzeugen. Sie ließ sich jedoch nicht entmutigen und wurde schon bald als „Zahnseidenärztin“ bekannt.



Kerstin Siegismund, M.Sc. ist eine Zahnärztin, die sich für Innovationen in ihrem Fachgebiet begeistert und diese mit der Fürsorge für ihre Patienten verbindet. Ihre Praxis ist ein lebendiges Beispiel dafür, wie Zahnmedizin mit modernster Technologie und einem einfühlsamen Team zu einer außergewöhnlichen Erfahrung für den Patienten werden kann.



Patient im Scheinwerferlicht

In der Praxis von Kerstin Siegismund steht der Patient im Mittelpunkt und das spiegelt sich in der gesamten Behandlungsphilosophie wider. Neben der Sprechstunde für die ganze Familie bietet die Praxis eine spezielle Kindersprechstunde und eine Vielzahl von Behandlungsschwerpunkten wie Parodontologie, Implantologie, Endodontie und Ästhetik. „Neben der Sprechstunde für die ganze Familie bildete ich mich in Hypnose, Akupunktur, Traditioneller Chinesischer Medizin und Naturheilkunde weiter, um dem Leitspruch ‚an jedem Zahn hängt ein ganzer Mensch‘ gerecht zu werden“, erklärt sie.

Digitaler Regieassistent im Praxistag

Einen zentralen Bestandteil der Praxisorganisation stellt die Softwarelösung charly by solutio dar. Bereits seit 2007 arbeitet das Team mit der umfassenden Lösung, die lückenlose Verknüpfungen und Vernetzungen aller Arbeitsprozesse ermöglicht. Kerstin Siegismund schwärmt von den vielfältigen Möglichkeiten, die charly bietet. „Ich liebe die Wartezimmerliste von charly. Ein großer Vorteil ist, dass das gesamte Praxismanagement erfasst wird. Die Begleitung der Patienten vom ersten Kennenlernen über die Wartezimmerliste, die Diagnose, die Planung, die Behandlung, die Abrechnung, die Ablage – alles von A bis Z ist wohlgedacht und aufeinander abgestimmt“, begeistert sie sich für ihre Zahnarztsoftware. Mittlerweile sei charly aus ihrem Praxisalltag gar nicht mehr wegzudenken. „Es gibt sogar Bewerberinnen, die nur wegen charly bei uns anfangen“, erzählt sie.



Die Praxis von Kerstin Siegismund, M.Sc.
in Eichwalde bei Berlin.

Klappe zu und Action für die Zukunft!

Allerdings sieht die Zahnärztin auch Herausforderungen in ihrem Beruf, insbesondere durch immer mehr Regeln und neue Gesetze, die sie oft von ihrem Hauptziel abhalten: für den Patienten da zu sein. Doch sie betont, dass eine gute Unterstützung und ein reibungsloser Workflow, wie sie die Software charly bietet, dabei helfen, den Fokus auf den Patienten zu behalten.

Auf die Frage nach ihren zukünftigen Plänen gibt sich Kerstin Siegismund enthusiastisch: „Ich will auf jeden Fall dranbleiben am technischen Fortschritt: Noch mehr digitalisieren, Primescan, DVT, 3D-Druck, digitaler Workflow und vieles mehr, aber gleichzeitig immer im Dienste des Patienten handeln.“ Auch gibt es Pläne, die ganzheitliche Zahnmedizin im Zusammenhang mit biologischer Zahnmedizin immer weiter auszubauen.

Mehr über die Softwarelösung charly by solutio unter: www.solutio.de

solutio



Kulzer begrüßt Katja Feiber als neue Personalleiterin

Verstärkung für das Führungsteam von Kulzer: Katja Feiber hat im August die Position des Chief Human Resources Officers (CHRO) bei dem Hanauer Dentalunternehmen übernommen. Mit diesem Schritt wird sie gleichzeitig Mitglied im Board of Management von Kulzer und berichtet direkt an CEO Marc Berendes. Katja Feiber über ihre neue Position: „Für mich ist es eine spannende Aufgabe, Teil des Kulzer-Teams zu sein und die strategische Ausrichtung des Unternehmens im HR-Bereich mitzugestalten. Besonders am Herzen liegen mir dabei das Employer Branding sowie sowohl das Halten unserer Talente als auch die Gewinnung neuer Talente, da diese Faktoren gerade in der heutigen Zeit von entscheidender Bedeutung für ein nachhaltiges Wachstum sind.“

Frau Feiber verfügt über umfangreiche Expertise im Personalbereich, die sie in leitenden Positionen bei verschiedenen internationalen Unternehmen erworben hat. Zuletzt war sie als Director HR für die deutsche Niederlassung eines französischen Healthcare-Konzerns tätig.

Infos zum
Unternehmen



Kulzer GmbH

Tel.: 0800 4372522

www.kulzer.de

Vielfalt ist Trumpf: Dental Direkts parodistische Produktoffensive

Was wären Zahntechnik und Zahnmedizin ohne die Vielfalt an dentalen Materialien und Technologien, an Effekt- und Färbeflüssigkeiten und an ästhetischen Linien? Ganz genau: eher sterile und „unlebendige“ Orte. Dabei belebt die Vielfalt nicht nur die beiden Berufsfelder, sondern kommt selbstverständlich auch dem Patienten zugute. Und genau hier setzt Dental Direkt, Europas größter Hersteller von dentalem Zirkonoxid und Komplettanbieter, mit einer neuen Produktoffensive an, die das umfassende und vielfältige Portfolio des in Spence ansässigen Unternehmens in den Vordergrund stellt. Doch warum aber ist die Produktoffensive parodistisch? Im Zuge des auf der IDS 2021 erfolgreich gelaunchten Labor-Partnerprogramms von Dental Direkt cube – Zahn der Zukunft (mit bereits über 150 cube-Partnern) entstand die Idee, eine Vertriebsparodie auf die kultigen Blues Brothers aus dem Jahr 1980 zu konzipieren. Das Ergebnis sind die cube-Brothers (gespielt von Dental Direkt-Vertrieblern), die in humorvollen und unterhaltsamen Werbeclips die bunte Vielfalt des DD-Produktportfolios hervorheben und nebenbei die Welt des dentalen Marketings aufmischen.



Infos zum
Unternehmen

Dental Direkt GmbH

Tel.: +49 5225 86319-0

www.dentaldirekt.de

Zahnärztliche Aufklärung mit Kinderformat „Floppy“

Um Kinder spielerisch und altersgerecht für ihre Zahngesundheit zu sensibilisieren und aufzuklären, hat TV-Wartezimmer® das Kinderformat „Floppy“ ins Leben gerufen. Klein, gelb und knuffig führt das lustige Zahnmonster Floppy durch die dentale Welt. Wie ist ein Zahn aufgebaut, woher kommt Karies und was ist die KAI-Technik – alles wird ohne belehrenden Zeigefinger erklärt. Und so wie Kinder ist auch Floppy: mal zappelig, neugierig, frech, mal ängstlich und fröhlich. Eine echte Identifikationsfigur. So lernen die Kleinen auf spaßige Weise zusammen mit dem putzigen Titelhelden alles Wichtige rund um Zähne und Zahngesundheit. Da „Floppy“ ein tonloses Medium ist, wurde auf eine bunte, schlüssige Bildsprache geachtet, die mit wenig Worten auskommt. So können auch Kinder, die noch nicht lesen gelernt haben, dem Film folgen. Eltern können den Kleinsten auch vorlesen und so mit einem bewegten Bilderbuch Lust auf den nächsten Praxisbesuch machen.



Mit Floppy im Behandlungszimmer

Falls ein Kind ängstlich oder unruhig ist, lässt sich Floppy mit der individuellen TV-Wartezimmer® Praxis-Web-App auch mit ins Behandlungszimmer nehmen. Inhalte können über ein Icon aufgerufen und auf DVT-Screens oder einem Tablet ausgestrahlt werden.

TV-Wartezimmer® Gesellschaft für moderne Kommunikation
MSM GmbH & Co. KG
Tel.: +49 8161 4909-99
www.tv-wartezimmer.de

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
- + Sammelruf
- + 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
www.multivox.de

MULTIVOX®
SPRECHANLAGEN

Limitierte Street Art Edition für die Praxis



Infos zum
Unternehmen



Mit seiner neuen, streng limitierten Design Edition Street Art bringt KaVo auf spektakuläre Weise moderne Kunst in die Zahnarztpraxis. In Zusammenarbeit mit dem Graffiti-Künstler Stone Graffiti sind aus einem über 50 Quadratmeter großen Gesamtkunstwerk 80 individuelle Gerätekörper entstanden – ein eindrucksvolles Statement in Sachen Lifestyle und Design für die Zahnarztpraxis. Eine so kreative und inspirierende Kooperation hat es in der Dentalwelt bisher nicht gegeben: KaVo und der Street-Art-Künstler Stone Graffiti haben für die beiden KaVo Behandlungseinheiten KaVo uniQa und ESTETICA E70/80 Vision ein einzigartiges Kunstkonzept entwickelt. In der roughen Szenerie einer zehn Meter hohen Lagerhalle wurden 9 x 6 Meter Wandfläche mit über 1,2 Tonnen Gewicht und 160 KaVo Gerätekörperlacksätze als Gestaltungsfäche für das beeindruckende Gesamtkunstwerk konstruiert. In dieser coolen Atmosphäre arbeitete der Künstler 72 Stunden zu lässigen Beats an der exklusiven, limitierten KaVo Street Art Edition 2023. 40 KaVo uniQa und 40 KaVo ESTETICA E70/80 Vision Gerätekörperlacksätze wurden präzise arrangiert und mit einer bemerkenswerten Vielfalt aus über 100 Farben und Farbnuancen besprüht. Das ausdrucksstarke Gesamtmotiv, ein ca. neun Meter hoher Kranich, steht damit nicht mehr nur im fernen Osten für Glück, Weisheit und Erfolg.

Weitere Informationen unter: now.kavo.com/streetart-de

Quelle: KaVo

Reparieren statt wegwerfen: als Service oder DIY-Anleitung

winkelstueck-reparatur.de ist ein E-Health-Unternehmen mit Sitz in Buxheim bei Memmingen, das Zahnärzten und Zahntechnikern im Praxis- und Laboralltag hilft, effizienter zu sein, Kosten zu sparen und Geräteausfallzeiten zu verringern. Neben dem klassischen Durchführen von Reparaturen für Kunden bietet das Unternehmen mit seiner innovativen App „Turbine Dr.“ Anleitung und Unterstützung zur einfachen Selbstreparatur. Seit einigen Jahren, und verstärkt durch die COVID-19-Pandemie, profitieren Zahnärzte von winkelstueck-reparatur.de als unabhängige Reparaturwerkstatt mit digitaler Reparaturplattform und einer völlig digitalen Reparaturabwicklung. Mit viel Know-how werden kaputte Gegenstände aller Art und Marken wieder in Schuss gebracht.

[winkelstueck-reparatur.de](https://www.winkelstueck-reparatur.de)
Tel.: +49 8331 9853360
www.winkelstueck-reparatur.de



Hier geht's zur
Reparaturanmeldung.

Reparieren ist Ressourcen-
schonung und gelebte
Nachhaltigkeit!

www.winkelstueck-reparatur.de

German Innovation Award 2023 in Gold für vhf



Im Mai 2023 hat der Rat für Formgebung vhf mit dem German Innovation Award 2023 in der Kategorie Medical Technologies in Gold ausgezeichnet. Prämiert wurden die innovativen Dental-Fräsmaschinen E5 und E4 der neuen EASE CLASS von vhf in Zusammenspiel mit dem zum Patent angemeldeten AIRTOOL. Die EASE CLASS von vhf steht für hochqualitative Dental-Restaurationen in Verbindung mit

Einfachheit. Das Besondere der fünfachsig-igen Rondenfräsmaschine E5 und der vierachsig-igen Nassschleifmaschine E4 ist, dass die beiden Dental-Fräsmaschinen vollständig ohne Druckluft auskommen. Möglich macht dies das neuartige und von vhf zum Patent angemeldete AIRTOOL: Ein Dental-Fräswerkzeug, das mit Turbinenschaukeln ausgestattet ist und durch die hohen Drehzahlen der Schnellfrequenzspindel einen starken Luftstrom erzeugt. Auf diese Weise bleibt das Werkstück frei von Spänen und Staub. Durch den Wegfall eines externen Druckluftanschlusses oder eingebauten Kompressors ergeben sich für die Dental-Fräsmaschinen E5 und E4 gleich mehrere Vorteile: Sie sind vergleichsweise leicht und kompakt, bieten maximale Freiheit bei der Wahl des Aufstellortes und sie erweisen sich als kosteneffizient in der Anschaffung und dem Betrieb, ohne Kompromisse bei der Qualität hinnehmen zu müssen. In Kombination mit der intuitiv bedienbaren Software DENTALCAM stellen die vhf E5 und E4 in Zusammenspiel mit dem genialen AIRTOOL einen rundum gelungenen Einstieg für Zahntechniker, Praxislabore und Labore dar und ermöglichen einen einfachen digitalen Workflow.

vhf camfacture AG
Tel.: +49 7032 97097000
www.vhf.com

ANZEIGE

Kontaktlos & zeitgemäß kommunizieren!



Wirtschaftlichkeit steigern



Therapietreue optimieren



Praxismanagement effizient gestalten



**Jetzt unverbindlich
Beratungstermin
vereinbaren:**

Tom Schweitzer, Mitglied der Geschäftsleitung
Mobil: 0162-266 61 01, E-Mail: tom.schweitzer@tv-wartezimmer.de

TV-Wartezimmer Gesellschaft für moderne Kommunikation MSM GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 31 · D-85356 Freising · www.tv-wartezimmer.de

Funktioniert einwandfrei: NETdental jetzt auch Online-Partner für technische Soforthilfe

Ab sofort ist NETdental, der Onlinehändler für zahnärztliches Verbrauchsmaterial, nicht nur die erste (Internet-)Adresse für alle Praxisteam in puncto Materialeinkauf, sondern gleichzeitig die ideale Lösung für schnellen und zuverlässigen technischen Support: Kunden haben nun jederzeit Zugang zu einem professionellen technischen Service, ohne lange Wartezeiten oder langfristige Verträge. Das engagierte Team steht direkt für Wartungen, Reparaturen, Prozessvalidierungen, Prüfungen bis hin zur Praxisabfallentsorgung zur Verfügung.

Deutschlandweiter Service

Ziel des neuen Service von NETdental ist es, Kunden im Fall der Fälle umgehend zu unterstützen, damit defekte Geräte schnell wieder einwandfrei funktionieren und der Praxisbetrieb ohne Unterbrechung weiterlaufen kann. Möglich wird dies durch die Kooperation mit einem Technologiepartner, der eine fachgerechte Ausführung aller Leistungen durch seine zertifizierten Techniker garantiert. Ob Wartung nach MPBetreibV, Reparatur von Hand- und Winkelstücken oder DGUV V3-Prüfung – dank der neuen Partnerschaft bietet NETdental seinen Kunden Soforthilfe, damit ihre Geräte optimal funktionieren – und das deutschlandweit. Egal, wo die Praxis sich befindet, die zertifizierten Techniker können schnell vor Ort sein und den Service durchführen, den die Kunden benötigen. Dabei sind die Techniker mit den spezifischen Anforderungen bekannter Hersteller wie ULTRADENT, DKL, KaVo, Dentsply Sirona, Planmecca, Dürr Dental, Cattani, MELAG, Euronda, W&H und vielen anderen bestens vertraut.

Unkomplizierte Terminvereinbarung

Wie alle anderen Abläufe bei NETdental ist auch die Terminvereinbarung für den technischen Support einfach und flexibel: Über die Website shop.netdental.de können Kunden ganz einfach unter Angabe ihres Standortes und der gewünschten technischen Dienstleistung das Kontaktformular ausfüllen und eine unverbindliche Anfrage stellen. Der Kooperationspartner setzt sich umgehend mit der Praxis in Verbindung und vereinbart kurzfristig einen passenden Termin.

Höchste Qualität ohne langfristige Bindung

Das Beste daran: Der technische Support steht Kunden ganz ohne langfristige Verpflichtungen oder Verträge mit einem Dentaldepot zur Verfügung. Bei NETdental zahlen Kunden nur für die tatsächlich erbrachten Leistungen und behalten zugleich die volle Flexibilität, den technischen Service immer dann zu nutzen, wenn sie ihn brauchen.

Weitere Informationen unter: netdental.de/technischer-kundendienst

NETdental GmbH • Tel.: +49 511 3532400 • shop.netdental.de

Ab sofort
Technischer Kundendienst
bei **NETdental**
So einfach ist das.

MATERIAL ONLINE + KUNDENDIENST VOR ORT

OHNE ANFAHRTSKOSTEN BEI IHREM ERSTEN TECHNIK-AUFTRAG

NETdental bietet Ihnen ab sofort technischen Kundendienst ohne Verpflichtungen. Jetzt mehr erfahren: netdental.de/technischer-kundendienst

NETdental bietet Ihnen ab sofort einen unabhängigen technischen Kundendienst - damit Ihre Geräte reibungslos funktionieren und Ihr Betrieb ohne Unterbrechungen läuft! Das Beste daran: Sie können unseren technischen Service nach Bedarf in Anspruch nehmen - ohne langfristige Verträge oder Verpflichtungen gegenüber einem Dentaldepot.

NETdental
So einfach ist das.

www.netdental.de

Jetzt Willkommensbonus sichern!

Interessierte haben aktuell die Möglichkeit, den neuen Service unverbindlich zu testen und vom Willkommensbonus zu profitieren: Dabei entfallen beim ersten technischen Auftrag bei NETdental die Anfahrtkosten.



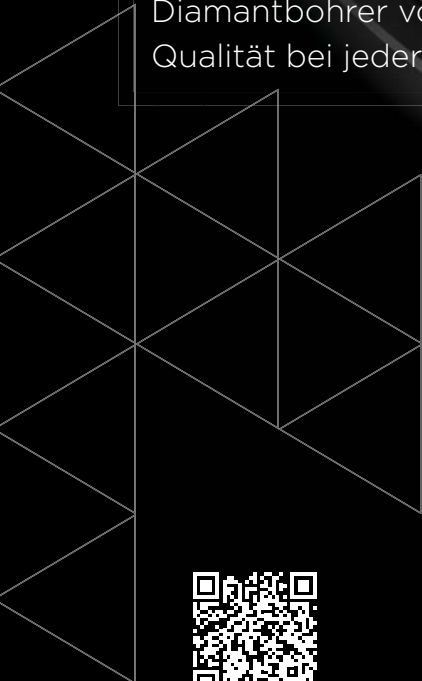
Infos zum Unternehmen

leistungsstark einfach hochtourig



Mit Highspeed- Performance zum Behandlungserfolg

Diamantbohrer von Mani: exzellente
Qualität bei jeder Umdrehung



www.mani.co.jp/en/



MANI

Humble Smile Foundation:



UNTERSTÜTZUNG FÜR MENSCH UND PLANET

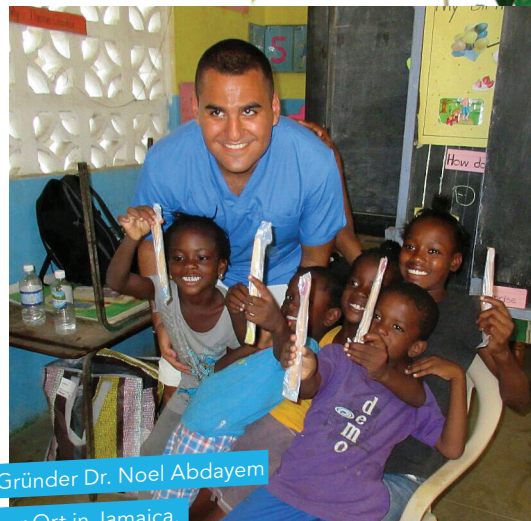
Ein Beitrag von Petra Bienefeld

GEMEINNÜTZIGES WIRKEN /// Seine Idee war so einfach wie genial: Umweltschonende Zahnbürsten aus Bambus herstellen, statt aus Plastik. Dr. Noel Abdayem ist Zahnarzt und Gründer von The Humble Co. Bereits 2013 während seines Studiums gegründet, ist das Unternehmen heute Weltmarktführer im Bereich nachhaltige Prophylaxe und verkauft seine Produkte in mehr als 50 Ländern. Am Anfang stand jedoch der Wunsch, zu helfen.

Die Idee mit den Zahnbürsten hatte Dr. Abdayem, als er als Zahnmedizinstudent einen Freiwilligendienst in Jamaika absolvierte, wo die Organisation „A Child's Smile“ bedürftigen Kindern bei der Zahnpflege half. Dr. Abdayem erkannte, dass der Grund für die schlechte Zahngesundheit der Kinder zumeist darin lag, dass sie einfach keine Zahnbürste hatten.

Zahnbürsten für alle!

Inspiziert von der amerikanischen Firma TOMS Shoes, von der die „One for One“-Bewegung ins Leben gerufen wurde, bei der für jedes verkaufte Paar Schuhe ein Paar an ein bedürftiges Kind gespendet wird, wollte Dr. Abdayem versuchen, Zahnbürsten nach dem gleichen Konzept zu verkaufen, um dann ebenfalls an diverse Hilfsprojekte spenden zu können. Um nicht zum weltweiten Plastikproblem beizutragen, sollten die Zahnbürsten zudem nachhaltig und umweltfreundlich sein.



Gründer Dr. Noel Abdayem
vor Ort in Jamaica.

Zukunftsmaterial Bambus

„Nach einigen Recherchen wurde mir klar, dass Bambus das beste Material ist. Es ist antibakteriell und schimmelt nicht, wie bspw. Holz. Als ich eine Fabrik bat, 20.000 Zahnbürsten aus Bambus herzustellen, lachten sie herzlich über meine skurrile Idee. Sie haben nicht daran geglaubt. Aber heute verkaufen wir weltweit mehr als zwei Millionen Zahnbürsten pro Monat.“

Stiftung mit präventiver Ausrichtung

Genauso viele Zahnbürsten wie verkauft wurden, hat er anfänglich auch an diverse Projekte gespendet. Das war ihm aber nicht genug. „Es gibt berechtigte Kritik an dem ‚Eins-für-Eins-Modell‘. Denn, was passiert, wenn das Kind aus seinen Schuhen herausgewachsen oder die Zahnbürste abgenutzt ist, man sich aber keine neue leisten kann?“ So gründete Dr. Abdayem nach einigen Jahren auch die Humble Smile Foundation, eine Stiftung, die sich mit präventiver Zahnmedizin beschäftigt und zusammen mit anderen Organisationen in benachteiligten Gebieten weltweit tätig ist. Die Stiftung besteht heute im Kern aus einer internationalen Gruppe von engagierten Zahnärztinnen und Zahnärzten, die sich leidenschaftlich dafür einsetzt, dass Mundgesundheit ein grundlegendes Menschenrecht ist.

Ganzheitliche Gesundheitsförderung

Das Ziel der Stiftung ist schon lange nicht mehr, „nur“ Zahnbürsten zu verteilen. Die Humble Smile Foundation wendet einen ganzheitlichen und auf den Menschen ausgerichteten Ansatz an, der für jeden spezifischen Standort einzigartig ist. Sie entwickelt innovative und wirksame Modelle der Gesundheitsförderung, die kulturell, sozial und ökologisch sensibel sind und nachhaltige Lösungen für die individuellen Bedürfnisse und Umstände der jeweiligen Gemeinschaft bieten. Die Ergebnisse werden dann auf breiter Basis weitergegeben, damit sie von der Regierung oder anderen lokalen Akteuren aufgegriffen werden können. Zu den mehr als 100 Projekten, die weltweit bisher realisiert wurden, gehören Screenings zur Früherkennung von Mundhöhlenkarzinomen in Indien ebenso wie die Ausbildung an Schulen und Entwicklung präventiver Programme in ländlichen Regionen Asiens und Lateinamerikas oder die Versorgung von Flüchtlingscamps in Europa.

Ein Prozent Verkaufserlös in die Stiftung

Für Dr. Abdayem war es von Anfang an wichtig, etwas zurückzugeben – den Menschen und dem Planeten. Deshalb arbeitet The Humble Co. heute nach dem Prinzip „1% For Smiles“, bei dem ein Prozent der Verkaufserlöse an die Humble Smile Foundation gespendet wird. Darüber hinaus stellt die Firma sämtliche benötigten Materialien, Mundpflegeprodukte und technische Ausrüstung zur Verfügung, die von der Stiftung zur Erfüllung ihrer Aufgaben benötigt werden.



JOCA Dental
Infos zum Unternehmen



THE HUMBLE CO.

Niemand kann alles tun, aber jeder kann etwas tun!

Trotz seines enormen Erfolgs in jungen Jahren ist Dr. Abdayem dem Namen seines Unternehmens und der Stiftung treu geblieben und hat seine Bescheidenheit beibehalten: „Ich mache mir keine Illusionen und sehe mich auch nicht als Weltenretter. Wir verkaufen 20 Millionen nachhaltige Zahnbürsten pro Jahr, während gleichzeitig zehn Milliarden aus Plastik verkauft werden. Es ist also ein Tropfen auf den heißen Stein. Trotzdem bin ich zufrieden, denn wir haben die Giganten der Branche in die Enge getrieben. Keiner von ihnen war vorher an umweltfreundlichen Produkten interessiert, aber dank der Humble Brush haben auch Firmen wie Colgate und Jordan angefangen, an die Umwelt und das Klima zu denken. Wir haben die Giganten verändert, und darauf bin ich stolz. Niemand kann alles tun, aber jeder kann etwas tun.“

Weitere Informationen auf: humblesmile.org

ANZEIGE

BIS ZU 50% SPAREN

W&H

INSTRUMENTEN- HELDEN

für **Keramikinlays**
und **-teilkronen**



Infos zum
Unternehmen

WWW.KOMETDENTAL.DE

1. Präparation

Für die Präparation von Keramik gelten analog wie digital die gleichen Präparationsrichtlinien. Wie können diese am besten umgesetzt werden?

Um die nötigen Formen schnell und sicher zu erreichen, wurde das Expertenset 4562ST entwickelt. Dazu gehören jeweils konische Diamantschleifer mit planen Spitzen und abgerundeten Übergängen – genau wie man sie in der Kavität braucht. Darin befinden sich auch drei Schleifkörper mit aufgelaseter Tiefenmarkierung. Diese ermöglichen es, schon bei der Präparation sicherzustellen, dass man tief genug präpariert, damit die Mindeststärke stimmt, aber auch nicht tiefer – eine in die Präparation eingebaute Qualitätssicherung!

Tiefenmarkierungen wurden lange mit Spezialinstrumenten durchgeführt, die ein bis drei Orientierungsrillen anlegen. Ist diese Methode sicher?

Tiefenmarkierungen waren insbesondere für Inlaypräparationen lange ein Problem, da es für diese Anwendung keine geeigneten Tiefenmarkierer gab und man mit normalen Präparationsinstrumenten während der Präparation nicht genau sehen kann, wie tief man gerade im Zahn ist. Es gibt aber eine smarte Lösung: Die PrepMarker liefern eine gleichmäßige Substanzreduktion und damit die beste Voraussetzung für eine langlebige keramische Restauration. In Abhängigkeit von der gewünschten Restauration geht es um Tiefenmarkierungen, die zwischen 0,5 und 2 Millimeter liegen.

0,5 bis 2 Millimeter ist eine sehr geringe Präparationstiefe!

Ja, die PrepMarker decken die Schnittiefen 0,5; 1; 1,5 und 2 Millimeter ab. Da nach dem diamantierten Arbeitsteil ein etwas kräftigerer Hals folgt, ist ein tieferes Vordringen mit den PrepMarkern nicht möglich. Man erkennt sofort, wenn man das

komplette Arbeitsteil im Zahn versenkt und damit die gewünschte Präparationstiefe markiert hat. Zum Einstieg empfiehlt sich das Set 4663 mit je zwei der vier PrepMarker.

Insbesondere beim Anlegen des Kronenrandes braucht es Kontrolle, Präzision und Sicherheit. Welche Spezialinstrumente liefern das?

Die neue Generation der DIAO Präp Instrumente bietet hier ein ganz neues Arbeitsgefühl: Durch ihre neuartige Belegung kann man fast drucklos sehr effizient abtragen, der geschmeidige Lauf führt zu bester Kontrollierbarkeit des Instrumentes – beste Voraussetzungen für optimale Resultate.

2. Politur

Zum Schluss wünscht sich jeder ein glänzendes Finish. Wie ist das souverän zu erreichen?

Wer die Keramik mit Fräsern nun noch etwas anpassen möchte, greift zum Set 4637A. Mit dem Art 2 Polier Set 4622 wird ein strahlendes Ergebnis in nur zwei Polierstufen erzielt: Die blauen Vorpolierer glätten die Oberfläche, die hellgrauen Hochglanzpolierer bringen sie zum Strahlen. Grund dafür ist die optimal auf Hochleistungskeramiken abgestimmte Diamantkörnung der Polierer, die außerdem ein zügiges Vorgehen erlauben. Zum Einstieg bietet sich hier das Set 4622 an, das alle Formen in beiden Polierstufen enthält.

Das Expertenset 4562ST

Das Art 2 Polier Set 4622

10 zum
Preis von 9

Aktion Lokalanästhesie

SOPIRA® Citocartin®
Das Articain von Kulzer



Profitieren bis zum 30.11.2023

Bestellmengen über den QR Code eingeben oder direkt unter: kulzer.de/citocartin-aktionen



SOPIRA – Lokalanästhesie aus einer Hand.

Citocartin® – Das Lokalanästhetikum von Kulzer



Mundgesundheits in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2023 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 10Mikrogramm/ml Injektionslösung; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 5Mikrogramm/ml Injektionslösung • Für Erwachsene, Jugendliche (13 – 18 Jahre) und Kinder ab 4 Jahren. • **ZUSAMMENSETZUNG:** Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 10 Mikrogramm/ml Injektionslösung: 1 ml Injektionslösung enth. 40mg Articainhydrochlorid u. 10 Mikrogramm Epinephrin; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 5 Mikrogramm/ml Injektionslösung: 1 ml Injektionslösung enth. 40mg Articainhydrochlorid u. 5 Mikrogramm Epinephrin; Sonst. Bestandt. m. bek. Wirkung: Natriummetabisulfit (Ph. Eur.) (E223), Natriumchlorid, Wasser f. Injekt., Salzsäure 2% (E507) z. pH-Einstellung • **Anwendungsgebiete:** Bei Erwachsenen, Jugendlichen (13 – 18 Jahren) und Kindern ab 4 Jahren zur Lokalanästhesie (Infiltrations- u. Leitungsanästhesie) in der Zahnheilkunde; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 10Mikrogramm/ml Injektionslösung: Zahnärztl. Behandlungen, die verlängerte Schmerzfreiheit und starke Verminderung der Durchblutung erfordern; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 5 Mikrogramm/ml Injektionslösung: Zahnärztliche Routinebehandlungen. • **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit/Allergie geg. einen d. Bestandteile; Allergie geg. Lokalanästhetika v. Amid-Typ; Allergie gegen Sulfite; schwere Störungen d. Reizbildungs- od. Reizleitungssystems des Herzens; Anamnese v. plötzlich auftretenden schweren Herzanfällen mit Atemnot u. anschwellenden Extremitäten; sehr niedriger od. sehr hoher Blutdruck; Muskelschwäche (Myasthenia gravis); kürzlich erfolgter Herzinfarkt; nach Koronararterien-Bypass-Operation; unregelmäßiger Herzschlag (Arrhythmie); Herzrasen (paroxysmale Tachykardie); Nebennierentumor (Phäochromocytom); Engwinkelglaukom; Schilddrüsenüberfunktion (Hyperthyreose); Asthma. • **Nebenwirkungen:** Selten: verlangsamter Herzschlag (Bradykardie); unregelm. Herzschlag (Arrhythmie); Erregung (exzitatorische Reaktionen), Zittern (Tremor), Orientierungsprobleme, metall. Geschmack, Schwindelgefühl (Vertigo), Ohrenklingen/Ohrgeräusche (Tinnitus), Pupillenerweiterung (Mydriasis), „Ameisenlaufen“ (Parästhesie), Kieferkrämpfe/Krampfanfälle (Konvulsionen); vorübergehende Augenbeschwerden (z. B. Doppeltsehen); beschleunigte Atmung (Tachypnoe), Erweiterung d. Luftwege (Broncho dilatation); Übelkeit/Erbrechen; beschleunigter Stoffwechsel; niedriger od. hoher Blutdruck (Hypotonie od. Hypertonie); Anstieg d. Körpertemperatur; Nervosität (Angstzustände), Schmerzen i. Rachen od. hinter dem Brustbein, Hitzegefühl, Schweißausbrüche, Kopfschmerzen; schwere allerg. Rkt. u. Bronchialkrämpfe (Bronchospasmen). Sehr selten: Hautausschlag, Juckreiz (Pruritus), juckender Hautausschlag – oftmals m. Blasenbildung (Urtikaria); Überempfindlichkeitsreaktionen (Atembeschwerden, Anschwellen von Kehlkopf u. Luftröhre bis z. Herz- u. Atemversagen [kardiorespiratorischer Kollaps] aufgr. eines anaphylakt. Schocks). Aufgrund des Gehaltes an Natriummetabisulfit kann es, insbesondere bei Bronchialasthmatikern, sehr selten zu Überempfindlichkeitsreaktionen kommen, die sich als Erbrechen, Durchfall, keuchende Atmung, akuter Asthmaanfall, Bewusstseinsstörungen oder Schock äußern können. Bei versehntl. Injektion in ein Blutgefäß: Blockierung d. Durchblutung a.d. Injektionsstelle bis z. Absterben des Gewebes (Gewebstod, Gewebesnekrose). • **Verschreibungspflichtig** • **Pharmazeutischer Unternehmer:** Kulzer GmbH, Leipziger Straße 2, 63450 Hanau • **STAND DER INFORMATION:** 07/2017

Wie eine Schnittstelle die Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor erleichtert

Infos zum Unternehmen



Digitales Praxismanagement von morgen im Live-Check

Die Kommunikation zwischen Zahnarztpraxen und Dentallaboren ist durch die Nutzung verschiedener Kanäle wie E-Mail, Fax und Telefon anfällig für Fehler, Missverständnisse und damit ineffiziente Arbeitsabläufe. Um dieses Problem zu beheben, hat Dampsoft eine Lösung für die Praxisverwaltungssoftware DS-Win: LabPort.

Volldigital von der Anfrage bis zur Rechnung

LabPort ist eine digitale Schnittstelle, die eine papierlose Kommunikation zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor ermöglicht. Von der Anfrage bis zur Rechnung erfolgt die gesamte Kommunikation zwischen den Partnern volldigital. Durch den papierlosen Datenaustausch werden Fehler und Missverständnisse vermieden. Automatische Abfragen von Standard- und Pflichtangaben erleichtern die gemeinsame Arbeit.

Diese digitale Schnittstelle führt zu einer deutlichen Verbesserung der Qualität und Wirtschaftlichkeit in der zahnmedizinischen und zahntechnischen Versorgung. Durch den effizienten digitalen Workflow zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor sparen beide Partner viel Zeit und Energie, die sie stattdessen einem zufriedenen Patienten schenken können.

Schnittstelle einrichten und drei Monate gratis testen

Voraussetzung für die Nutzung von LabPort ist, dass die Zahnarztpraxis mit dem DS-Win von Dampsoft und das Dentallabor mit einer Laborverwaltungssoftware von DATEX oder Software Service Stadermann arbeitet. Die Zahnarztpraxis aktiviert die Funktion im DS-Win und erhält vom Labor die benötigten Zugangsdaten. Das Dentallabor lässt sich vom jeweiligen Softwareanbieter freischalten. Nach Aktivierung kann die Schnittstelle von der Praxis und dem angeschlossenen Partnerlabor drei Monate kostenlos getestet werden.

Mehr Infos stehen bereit auf: www.dampsoft.de/labport

Wer die Softwarelösungen aus dem Hause Dampsoft kennenlernen möchte, besucht im Herbst die dentalen Fachmessen. Mit an Bord wird das neue DS4, die Athena-App und der cloudbasierte TI-Konnektor „e-connect“ sein.

○ **13. und 14. Oktober 2023**
Fachdental Südwest
Stuttgart

○ **10. und 11. November 2023**
id infotage dental
Frankfurt am Main

Mehr Informationen auf:
www.dampsoft.de/messe

DAMP SOFT GmbH
Tel.: +49 4352 9171-16
www.dampsoft.de

Implantat-Pflege-Gel mit
Schutzschild gegen Bakterien

Implantat rein, Problem gelöst: So einfach ist es in der Praxis in der Regel leider nicht. Das Problem ist vielmals die Pflege und der Erhalt des teuren Implantats. Hinzu kommt das gestiegene Gesundheitsbewusstsein der Patienten: Menschen möchten nicht nur schnell gesunden, sondern dies auf natürlichem Wege. lege artis entwickelte anhand dieser Anforderungen das Implantat-Pflege-Gel durimplant, welches auf pflanzlicher Basis Implantate schützt und pflegt – ganz getreu dem Motto „Pflege statt Verlust“. Dieses Periimplantitis-Pflege-Gel enthält pflanzliche Inhaltsstoffe auf veganer Basis aus Beinwell, Salbei, Pfefferminze und Thymian. Es ist auch für Risikopatienten mit geschwächtem Allgemeinzustand geeignet, beispielsweise geriatrische Patienten, Diabetiker, Krebspatienten, Raucher, Rheumatiker und Schwangere. Der Clou von durimplant ist der lang haftende wasserabweisende Schutzschild gegen Bakterien und chemische sowie mechanische Reize. Es pflegt und beugt Entzündungen in der Umgebung von Zahnimplantaten vor. durimplant unterstützt die Einheilung neu gesetzter Implantate und verlängert die Lebensdauer von Titan- wie auch Keramikimplantaten natürlich. Das Implantat-Pflege-Gel ist im Dentalgroßhandel der Depots oder auch für die tägliche häusliche Prophylaxe in der Apotheke beziehbar (PZN: 04999590).



Illustration oben links: © kokostika – stock.adobe.com

lege artis Pharma GmbH + Co. KG • Tel.: +49 7157 56450 • www.legeartis.de

Infos zum Unternehmen



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

ANZEIGE

ZWEI DVT's – EINE MISSION

BILDQUALITÄT, DIE ÜBERZEUGT



Verviewepocs 3D R100

Allrounder für jede Praxis.

Aktionspreis: 53.900 €* 

Ihre EXTRAS bei unseren DVT's

- 5 Jahre Garantie* ohne Aufpreis
- i-Dixel WEB für mobile Endgeräte inklusive
- Lifetime Software-Updates von i-Dixel
- Konstanz-Prüfkörper inklusive



Verview X800

Time for Perfection.

Aktionspreis: 78.900 €* 

*Zzgl. ges. MwSt. Umfang und Bedingungen der Angebote unter www.morita.de/aktionen

Calciumhydroxid für vielfache Indikationen



Calciumhydroxid ist in jeder Zahnarztpraxis ein wichtiger Bestandteil zur temporären Wurzelkanalfüllung. Es ist das Mittel der Wahl bei dem Einsatz zur direkten Pulpenüberkappung, als dauerhafter Verband bei Vitalamputationen und zur indirekten Überkappung bei Caries profunda. SPEIKOCAL kann als temporäre Wurzelkanalfüllung bei abgeschlossenem wie auch bei nicht abgeschlossenem Wurzelwachstum angewandt werden. Es schützt als Auskleidung von Kavitäten vor der Säureexposition bei Zementen und ist unter allen Unterfüllungs- und Füllungsmaterialien einsetzbar. Die Röntgensichtbarkeit ermöglicht die Qualitätskontrolle und erhöht so die Sicherheit bei der Anwendung. Die starke bakterizide Wirkung erklärt sich auch durch den hohen pH-Wert von über 12,5. SPEIKOCAL stimuliert über seinen stark basischen pH-Wert reaktiv langsam die Neubildung von Zahnhartsubstanz im apikalen (Wurzelspitzen-)Bereich und wird deshalb auch zur direkten Überkappung der Pulpa nach Eröffnung empfohlen. Neben der fertigen SPEIKOCAL-Paste, gebrauchsfertig in der Einmalspritze, ist das SPEIKOCAL-Pulver seit über einem Jahr neu auf dem Markt. Das SPEIKOCAL-Pulver wandelt sich erst beim Anmischen in Carbonat. Es gestattet dem Zahnarzt, unmittelbar vor dem Gebrauch die Calciumhydroxid-Paste rasch und unkompliziert in der von ihm gewünschten Konsistenz, von wässriger Suspension bis zur geschmeidigen Paste, herzustellen. Ein Tipp vom Experten: Calciumhydroxid-Pulver kann auch mit Kochsalzlösung, CHX-Lösung oder NaOCl-Lösung angemischt werden. Ob als cremige Paste oder als Pulver – SPEIKOCAL wird in eigener Produktion mit dem Label „made in Bielefeld“ von SPEIKO hergestellt und mit Dentalhändlern weltweit vertrieben.

SPEIKO – Dr. Speier GmbH • Tel.: +49 521 770107-0 • www.speiko.de

Transportbox aus Bio-Kunststoff

Zahnspangen, Prothesen oder Aufbissschienen zerbrechen oder verformen sich schnell. Aus diesem Grund sollten sie grundsätzlich durch eine dafür vorgesehene Transportbox geschützt werden. Die hygienische Hager & Werken Dento Box hat spezielle Luftlöcher, die einen idealen Luftaustausch innerhalb der Box ermöglichen. Sie ist schlagfest und verfügt zugleich über einen sicheren Schnappverschluss. Steigende Hygienerichtlinien und Vorgaben machen es in der Zahnmedizin nicht leichter, auf nachhaltige Produkte zu setzen. Obwohl der Wunsch nach weniger Plastik und dem Schutz der Umwelt stetig ansteigt, werden leider immer noch viel zu wenige Alternativen angeboten. Mit unserer neuen BIOLine Serie erweitern wir diese Art der Produkte und bieten weitere nachhaltige Alternativen an, die umweltschonende Einflüsse ausüben. Daher wurde nun auch das Dento Box Sortiment um zwei nachhaltige Produkte erweitert. Die Bio Dento Boxen bestehen aus Bio-Kunststoff und sind nach der Entsorgung biologisch abbaubar. In unserem Dento Box Sortiment sind somit verschiedene Größen, Materialien und Farben erhältlich. Zudem ist die Dento Box ein idealer Werbeträger. Ab einer Abnahmemenge von 500 Stück ist ein individueller Logoaufdruck möglich.

Hager & Werken GmbH & Co. KG
Tel.: +49 203 99269-0
www.hagerwerken.de



Ultraschallgerät für genaue Kieferknochendichtemessung

Für eine nachhaltige Implantation sind Technik, Material, Planung und Beschaffenheit des Kieferknochens entscheidend. Für die ersten drei Ebenen gab es bereits verschiedene Lösungen, doch für die genaue Diagnose der Kieferknochendichte war es lange Zeit schwierig. Mit dem speziell dafür entwickelten Ultraschallgerät CaviTAU® ist dies nun möglich. Die besondere Stärke von CaviTAU® liegt in der Kombination aus minimalinvasiver Anwendung und Befundung. Die Software ermöglicht die Interpretation von Knochenstrukturen und anatomischen Feinheiten. Dies macht eine individuelle Abbildung des Kieferknochens jedes Patienten möglich. Digitale Farbauswertungen ermöglichen eine einfache Interpretation der Beschaffenheit des Kieferknochens. Die Präzision, mit der das Ultraschallgerät arbeitet, minimiert das Risiko von Komplikationen und erhöht die Erfolgsaussichten. Auch die Chance auf einen beschleunigten Heilungsprozess wird dadurch erhöht. CaviTAU® schafft eine Brücke zwischen den vier Ebenen der dentalen Implantologie, fortschrittlicher Technologie und individueller Behandlung, was eine bisher unerreichte Ebene der Patientenversorgung ermöglicht.

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



Infos zum Unternehmen



CaviTAU® • Tel.: +49 89 244154460 • www.cavitau.de

für schmerzfreie Injektionen



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

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

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



Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • 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 • www.ronvig.com

Cloud-Software für easy Praxismanagement



„Ob in puncto Einfachheit, Sicherheit, Flexibilität oder Patientenzufriedenheit: CGM XDENT ist eine cloudbasierte Praxissoftware, die Zahnärzten von allem das Maximum bietet“, so Sabine Zude, Geschäftsführerin der CGM Dentalsysteme. Die Inbetriebnahme von CGM XDENT ist simpel, es wird keine zusätzliche Server-Infrastruktur in der Praxis benötigt und das Dashboard der CGM XDENT-Software ist übersichtlich und leicht zu bedienen. Die Anbindung von CGM XDENT an das Arztsuchportal CLICKDOC hilft, Terminausfälle und Leerzeiten zu reduzieren und somit den Umsatz zu steigern. Unabhängig von Gerätetyp, Ort und Zeit können zudem Zahnärzte wie auch das Praxispersonal auf alle Daten zugreifen. Datenverschlüsselung, automatische Back-ups und Updates, spezielle Anforderungen an das Log-in-Passwort der User und eine zusätzlich einschaltbare Zwei-Faktor-Authentifizierung verstärken die Sicherheit.

CGM Dentalsysteme GmbH

Tel.: +49 261 8000-1900

www.cgm-dentalsysteme.de

Infos zum
Unternehmen



Booklet zu Universaladhäsiv mit dentinähnlicher Röntgenopazität

Ein wirklich gutes Universaladhäsiv zeichnet sich dadurch aus, dass es vielseitig einsetzbar ist, in klinischen und Laborstudien gut abschneidet und im Handling überzeugt. 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv bietet all das – plus eine dentinähnliche Röntgenopazität als Zusatzfeature. Aufschluss über Indikationsvielfalt, Haftverhalten und Handling von 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv gibt ein Booklet. Aus den aufgeführten Laborstudien lässt sich schließen, dass das Produkt unabhängig von der Ätztechnik langfristig sicher an Schmelz und Dentin haftet. Dies gilt für gesunde bleibende Zahnhartsubstanz (im trockenen und feuchten Zustand) ebenso wie für Milchzähne, MIH-Schmelz und -Dentin, zervikales (hoch sklerotisches) und kariös verändertes, remineralisierbares Dentin. Auch an vielen Restaurationsmaterialien inklusive Zirkoniumoxid und Silikatkeramik wurden hohe Haftwerte ermittelt – ganz ohne zusätzliche Primer- bzw. Silan-Applikation. Dadurch sind dem Einsatz des Adhäsivs kaum Grenzen gesetzt.



Infos zum
Unternehmen



Hier geht's zum
Booklet.

3M Deutschland GmbH

Tel.: +49 8152 7001777

www.3M.de/OralCare



Leistung, kombiniert mit maximaler Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit

Infos zum
Unternehmen



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 In-

strumentenkopf, mit klarem 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 Arbeitsergebnis 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.



QR-Code scannen und
Vorteilspreis sichern!

NSK Europe GmbH

Tel.: +49 6196 77606-0

www.nsk-europe.de

ANZEIGE

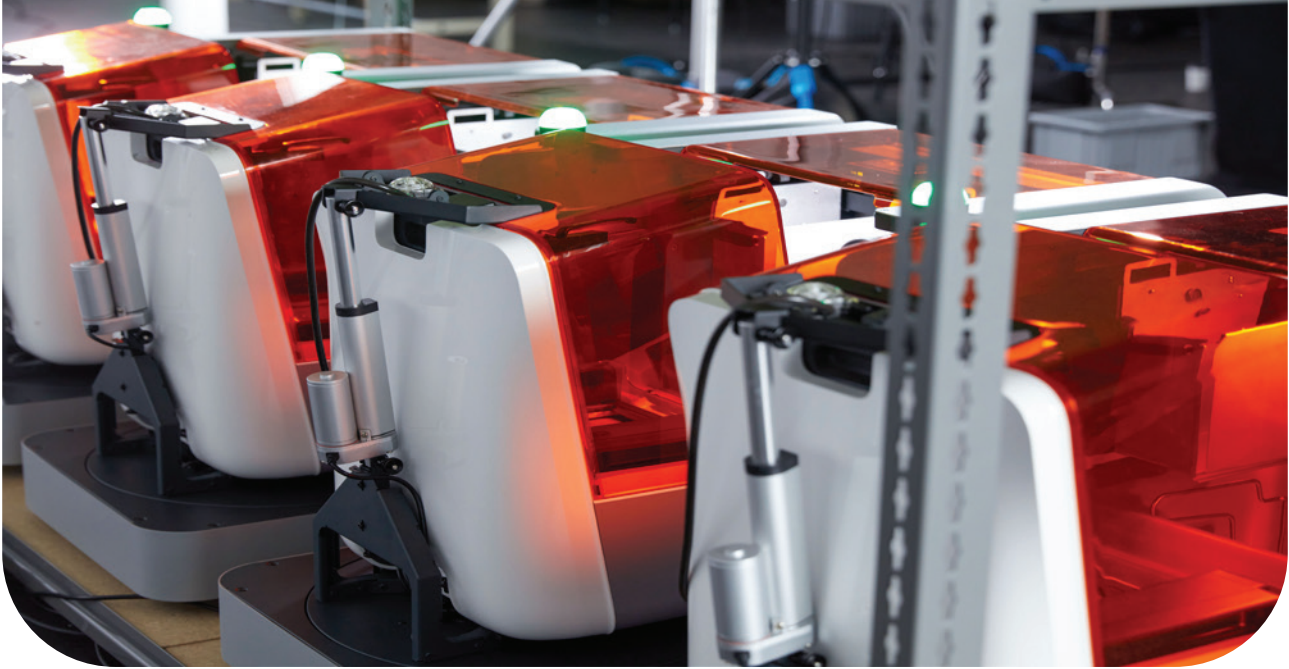
Vertrauen beginnt mit



Valitech
VALIDATION SERVICES

AKKREDITIERT UNABHÄNGIG INNOVATIV

www.valitech.de



Vollständig validiert: Die Zukunft des 3D-Drucks

Nonstop-Produktion mit automatisiertem Ecosystem

Das innovative automatisierte Ecosystem von Formlabs besteht aus drei leistungsstarken Komponenten, die der Dentalbranche eine höhere Produktivität im 3D-Druck ermöglichen: Form Auto für einen nahtlosen Durchsatz, Fleet Control für ein fortschrittliches Flottenmanagement und das High Volume Resin System für eine erweiterte Druckkapazität. Anwender profitieren von einem reduzierten Arbeitsaufwand sowie minimierten Leerlaufzeiten des 3D-Druckers. Durch den ununterbrochenen Druck können Anwender zeit- und kosteneffizient unter anderem Aligner, Kronen oder Zahnersatz herstellen. Das automatisierte Ecosystem ist kompatibel mit den 3D-Druckern Form 3B und Form 3B+. „Am automatisierten Ecosystem gefällt mir besonders die einfache Bedienung von Form Auto und Fleet Control. Durch den automatisierten Druckprozess können wir mit der gleichen Benutzerinteraktion unsere wöchentliche Produktion von Zahnmodellen verdreifachen“, sagt Stephan Kreimer, ZTM und Managing Director von Kreimer Dentallabor GmbH & Co. KG.

Dentaler 3D-Druck in Highspeed

Anwender erstellen mit dem Form 3B+, Formlabs Dentals meistverkaufter Produktlinie professioneller SLA-3D-Drucker, zahnmedizinische Modelle, dentale Anwendungen und Prothetik schneller als je zuvor. Das zahnmedizinische 3D-Druck-Ecosystem von Formlabs Dental lässt sich als Plug-and-Play-Lösung nahtlos in bestehende Arbeitsabläufe integrieren. Der Form 3B+ bietet eine Komplettlösung für einen digitalen Arbeitsprozess, einschließlich intuitiver und innovativer Software, eines Kunstharzportfolios für über 15 Indikationen, darunter zahlreiche biokompatible Materialien, und einfacher, automatisierter Nachbearbeitungsstationen. Praxen und Labore profitieren so von vollständig validierten Arbeitsabläufen. Die 3D-Drucklösung von Formlabs Dental bietet Fachleuten der Zahnmedizin und Zahntechnik in einem simplen Arbeitsprozess maximale Leistung und Vielseitigkeit. Eine große Bandbreite dentaler Anwendungen kann somit hausintern bei minimalen manuellen Eingriffen und einer unvergleichlichen Druckgenauigkeit und Oberflächenqualität gedruckt werden.



Formlabs GmbH • Tel.: +49 30 520011262 • lukas.puetz@formlabs.com • www.dental.formlabs.com

Extrafestes, lichthärtendes und fließfähiges Komposit

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

SDI Germany GmbH

Tel.: +49 2203 9255-0
www.sdi.com.au



Infos zum Unternehmen

Pulverfamilie für jede Indikation

Die neuen Prophylaxe Soft-Pulver von mectron, PROPHYLAXIS POWDER SOFT^M und PROPHYLAXIS POWDER SOFT^L, in Kombination mit seinem Allrounder combi touch ermöglichen die ideale Prophylaxebehandlung in einem perfekten Zusammenspiel von Komfort und Wirksamkeit. Die neuen Prophylaxepulver entfernen mit einer durchschnittlichen Partikelgröße von 55 µm sanft und effektiv supra-gingivalen Biofilm und Verfärbungen von der Zahnoberfläche. Damit sind sie perfekt geeignet, Verfärbungen zu lösen und Fissuren und Kavitäten zu reinigen. Beide Pulver basieren auf biokompatiblen Natriumbikarbonat und sind in den Geschmacksrichtungen Lemon und Minze erhältlich. Gemeinsam mit dem bewährten Prophylaxis Powder Sensitive⁺ auf Glycin-Basis, das mit seiner durchschnittlichen Partikelgröße von 25 µm bei der subgingivalen Reinigung verwendet wird, hält mectron eine umfassende Pulverfamilie für jede Indikation bereit.

mectron Deutschland Vertriebs GmbH

Tel.: +49 221 492015-0
www.mectron.de • www.shop.mectron.de

Sobald es zu der kleinsten Beeinträchtigung in der Anwendung eines Produktes kommt, stellt das mectron-Team den Nutzern innerhalb von 24 Stunden ein Ersatzgerät zur Verfügung. Dieser Service ist während der Garantiezeit sogar kostenfrei.

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

Befestigungskompass für optimale Vorgehensweisen

Heutige Restauraarten können aus verschiedensten Werkstoffen bestehen, die auf unterschiedlichen Materialoberflächen zu befestigen sind. Bisweilen kann einen diese Vielfalt ins Schwimmen bringen. Um sich dennoch zurechtzufinden, bietet der Schweizer Dentalspezialist COLTENE einen nützlichen Befestigungskompass (engl. „Luting Compass“) als Orientierungshilfe für den Praxisalltag. In einer Übersichtstabelle zu Beginn des Leitfadens sehen Zahnärzte in vereinfachter, grafischer Form, welche Behandlungsmöglichkeiten grundsätzlich zur Verfügung stehen, welche Dentalmaterialien sich für welche Einsatzgebiete eignen und miteinander harmonieren oder nicht. Ein einprägsames Farbschema verweist auf detailliertere Anleitungen auf den folgenden Seiten. Die Behandlung wird in drei einfachen Schritten visuell erklärt, von der Vorbehandlung über die Restauration bis zur Befestigung. Je nach Einsatzgebiet werden konkrete Produktlösungen vorgeschlagen und ihre Anwendung beschrieben. Der Vorteil: Alle COLTENE-Produkte sind optimal aufeinander abgestimmt, was zu einem höchstmöglichen Maß an Behandlungssicherheit beiträgt. [Herunterladen kann man den Luting Compass unter: www.bit.ly/LutingCompass](http://www.bit.ly/LutingCompass)



Infos zum Unternehmen



Coltene/Whaledent GmbH + Co. KG • Tel.: +49 7345 805-0 • www.coltene.com

Optimale Veneerbefestigung: Top Bewertung für das Befestigungskomposit

DENTAL ADHESIVE RESIN CEMENT SYSTEM

PANAVIA™ Veneer LC



Jetzt Trial Kit anfordern!

(nur solange der Vorrat reicht)

Die unabhängige Plattform REALITY RATINGS & REVIEWS hat das PANAVIA™ Veneer LC, ein lichthärtendes Befestigungskomposit für Veneer- und Inlay-/Onlay-Befestigungen, einer umfassenden Bewertung unterzogen. In den Labortests konnte es voll überzeugen: Das PANAVIA™ Veneer LC-Kit ist eine wertvolle Ergänzung zur PANAVIA-Befestigungskompositfamilie, bestehend aus PANAVIA™ Veneer LC Paste, PANAVIA™ V5 Tooth Primer und CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS. Während der Tests zeigte sich, dass die Paste leicht polierbar ist und die Arbeitszeit den Herstellerangaben entspricht. Auch in Bezug auf Handhabungseigenschaften konnte das Produkt beeindrucken. Es lässt sich leicht einsetzen, ohne zurückzuspringen, und hat die richtige Konsistenz, um ein ultradünnes Veneer nicht zu gefährden. Dabei ist es nicht klebrig und zeigt das Potenzial, die Veneerbefestigung in der Praxis zu erleichtern. Try-In Pasten sind verfügbar, das Farbangebot (vier Farben) ist mehr als ausreichend und die enge Verwandtschaft mit PANAVIA™ V5 ermöglicht es, das Produkt von Anfang an mit Vertrauen zu verwenden. Weitere Infos unter: www.realityratings.com



Infos zum Unternehmen

Kuraray Europe GmbH

Tel.: +49 69 3035835

www.kuraraynoritake.eu

Computerassistierte Injektionen: bequem und schmerzfrei

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sehr sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine absolut entspannte Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund hierfür ist das intelligente und sanfte Verabreichen von Lokalanästhetika. Selbst palatinal 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 ergonomischen Haltung arbeiten kann. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalanästhesien, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert und 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

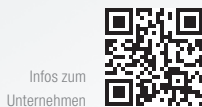
www.ronvig.com • www.calaject.de



Prophylaxe-Workflow: Mehr als eine Komplettlösung

Mit seinem Prophylaxe-Workflow bietet ACTEON® Zahnärzten weltweit nicht nur eine umfangreiche Komplettlösung, sondern ein umfassendes Produktkonzept, das auch weitergehende Aspekte, wie eine verbesserte Patientenkommunikation und Compliance, berücksichtigt. So leistet die neueste Generation der Newtron-Ultraschallgeneratoren neben einer schnellen und sicheren Identifikation auch eine präzise und schmerzfreie Beseitigung von Plaque und Zahnstein.

ACTEONs Handinstrumentenserie Bliss® ergänzt die Behandlung mit dem Ultraschall optimal. Besonders leicht und griffig reduzieren die Instrumente Handermüdung und beugen berufsbedingten Gesundheitsproblemen vor. Anschließend kommt der All-in-one-Airpolisher AIR-N-GO® easy zum Einsatz, besonders komfortabel bei der supra- und subgingivalen Behandlung von Parodontalerkrankungen. Die vielfältig einsetzbare Full HD Intraoralkamera C50 rundet das Gesamtkonzept ab – zur Visualisierung von Mundhygienedefiziten im Vorfeld der Behandlung oder zur Nachkontrolle.



Infos zum Unternehmen

ACTEON Germany GmbH

Tel.: +49 211 169800-0 • www.acteongroup.com

Für präzises Scannen vor allem unbezahnter Kiefer

Rund 200.000 bimaxilläre Totalprothesen (28er) und zusätzlich noch ca. 300.000 einzelne Prothesen (14er) werden jährlich in Deutschland eingesetzt, mit steigender Tendenz. Um in diesem wachsenden Segment auch für den wirtschaftlichen Erfolg der Praxis zu sorgen, bietet Permidental die Lösung „Lo Russo Retractors“ an. Dieses medizinische Tool in Verbindung mit der besonderen Scan-Strategie ermöglicht das präzise Scannen besonders unbezahnter Kiefer. Zusätzlich zu besseren Ergebnissen sorgt die optimierte Scan-Strategie bei der digitalen Abdrucknahme für Totalprothesen gleichzeitig auch für eine beachtliche Zeitersparnis in der Zahnarztpraxis. Die Retraktoren sind sterilisierbare und patentierte medizinische Geräte für den professionellen Einsatz in der Zahnmedizin. Das von Prof. Dr. Lucio Lo Russo (University of Foggia, Italien) entwickelte Hilfsmittel „Lo Russo Retractor“ ermöglicht es, in nur einem Arbeitsvorgang mit einem Intraoralscanner alle benötigten Scandaten für EVO fusion Prothesen zu erstellen. Das Retractor-System umfasst drei Größen. Es ermöglicht die Spreizung und die Stabilisierung des oralen Gewebes (Lippen, Zunge und Wangen), erleichtert und führt die Bewegung des Scanners und sorgt für den benötigten Abstand zum Kieferkamm.



Hier gibt es weitere Informationen zu „Lo Russo Retractors“



Permidental GmbH • Tel.: +49 2822 7133-0 • www.permidental.de

Neues Geschmacksaroma bei Bissnahme

Müller-Omicron Dental, ein auf Dentalsilikone spezialisierter Hersteller, hat seine Produktfamilie im Bereich der Bissregistriermaterialien erweitert. Auf der diesjährigen IDS hat der Hersteller den Anwendern und Fachbesuchern die Möglichkeit eingeräumt, aktiv an der Produktentwicklung teilzunehmen. Fast 80 Prozent wählten die Himbeere als neues Geschmacksaroma für die neue fast set-Variante des beliebten Produktes topas PERFECT A85. Gesagt – getan. Neben dem neuen Aroma bietet das Material stressfreie 30 Sekunden Applikationszeit und eine patientenfreundliche, kurze Mundverweildauer von ebenfalls nur 30 Sekunden. Eine hervorragende Thixotropie mit einem sehr geringen Kauwiderstand reduzieren mögliche Irritationen während des Registrierungsprozesses auf ein Minimum. Das Ergebnis ist eine präzise Wiedergabe der Kieferverhältnisse in Schlussbissstellung. Der von Zahnärzten favorisierte frische Himbeergeschmack macht die Bissnahme zu einem echten Positiverlebnis für den Patienten. Zur Markteinführung ist topas PERFECT A85 fast set in einem attraktiven 2+1-Gratisangebot erhältlich und kann risikolos getestet werden, mit 100 Prozent Geld-zurück-Garantie.

Müller-Omicron GmbH & Co. KG

Tel: +49 2266 4742-0

www.mueller-omicron.de



Heimerle + Meule GmbH • Tel.: +49 7231 940-0 • www.heimerle-meule.com

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.

Innovative und hochwertige Behandlungseinheiten

ROOS Dental präsentiert eine breite Auswahl hochwertiger Zahnarzt-einheiten, die eine perfekte Lösung für eine effiziente Patientenversorgung in jeder Zahnarztpraxis bieten. Trotz hohem Qualitätsstandard ist auch der Preis äußerst attraktiv, also die ideale Lösung für Zahnarztpraxen, die auf hohe Qualität und Kostenbewusstsein setzen.

Mit ihrem innovativen Design fügen sich unsere Zahnarzteinheiten harmonisch in den Praxisalltag ein und sind unverzichtbare Werkzeuge für den erfolgreichen Behandlungsverlauf. Sie bieten vielfältige Funktionen und Ausstattungsoptionen, die eine sichere und komfortable Versorgung Ihrer Patienten ermöglichen, sei es in der allgemeinen Zahnheilkunde oder in speziellen Fachgebieten wie der Implantologie oder der Endodontie.

Sie können Ihre Zahnarzt-einheit ganz nach Ihren individuellen Anforderungen gestalten, sei es bei der Auswahl von Farben, Behandlungsstühlen oder Zusatzausstattungen. Alle Optionen stehen in unserem Onlineshop zur Verfügung oder können in einem persönlichen Beratungsgespräch auf Ihre spezifischen Praxisbedürfnisse zugeschnitten werden. Investieren Sie in die Zukunft Ihrer Zahnarztpraxis mit ROOS Dental.

ROOS Dental GmbH & Co. KG

Tel.: +49 2166 99898-0

www.roos-dental.de

Hier geht's zu den
Einheiten im Shop.



**THE
HUMBLE
CO.**



Bürstenköpfe aus Bambus jetzt elektrisch

Ob manuell oder elektrisch ist letztendlich eine Frage der persönlichen Vorliebe. Erfreulicherweise gibt es auch für die elektrische Putzroutine eine nachhaltige Alternative. Im Jahr 2013 hat The Humble Co. den Dentalmarkt mit der ersten und immer noch weltweit meistverkauften Bambus Zahnbürste revolutioniert – dann ist das Unternehmen noch einen Schritt weitergegangen und konnte das jüngste Mitglied der Humble Brush Familie willkommen heißen: die austauschbaren Köpfe für Schallzahnbürsten, die wie gewohnt aus poliertem Bambus und mit hochwertigen Nylonbürsten für eine optimale Reinigung ausgestattet sind. Mit einem um 88 Prozent reduzierten Kunststoffverbrauch ist der elektrische Bambuskopf ein echter Gamechanger. Ab sofort gibt es eine neue, verbesserte Version: Die elektrischen Bürstenköpfe gibt es jetzt auch mit Reminder-Borsten, sowie mit sensitiven Borsten mit Aktivkohle für empfindliches Zahnfleisch.

Alle Produkte von The Humble Co. sind im Dentalfachhandel erhältlich.

JOCA Dental

Tel.: +49 202 96398004

www.joca-dental.de



Infos zum
Unternehmen



Ästhetische Restaurationen per Knopfdruck



Langfristige Versorgungen sollen sowohl zuverlässig stabil sein als auch gleichzeitig hohe Ansprüche hinsichtlich einer natürlichen Optik erfüllen. Für besonders ästhetische Restaurationen bietet VOCO mit Grandio disc multicolor eine Farberweiterung des nanokeramischen Hybridmaterials Grandio disc: Die Einfärbung der Grandio disc multicolor lässt die Restauration sehr lebendig wirken, was aufgrund der Materialeigenschaften mit nur drei Schichten erreicht wird. Durch die sogenannte Invisible-Layer Technology wird der natürliche Farbverlauf des Zahnes von der Schneide bis zum Zahnhals imitiert. Auch die optische Anpassung an die Nachbarzähne und das gesamte ästhetische Erscheinungsbild profitieren von diesem Effekt. Grandio disc multicolor ist indiziert zur Herstellung von Einzelzahnrestaurationen wie Kronen, Inlays, Onlays, Veneers und implantatgetragenen Kronen. Mit 86 Prozent Füllstoffgehalt ist das Material das höchstgefüllte seiner Klasse.

VOCO GmbH

Tel.: +49 4721 719-0

www.voco.dental



Infos zum Unternehmen

Moderne Praxisprechanlage 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 vorstattengehen, 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

ZWP

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

VERLEGER

Torsten R. Oemus

VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

CHAIRMAN SCIENCE & BD

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme

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

CHEFREDAKTION

Katja Kupfer

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

REDAKTIONSLEITUNG

Marlene Hartinger

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

REDAKTION

Lilli Bernitzki

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

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

Bob Schliebe

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 ///**UNTERNEHMEN****SEITE**

3M	7
ACTEON	57
Adensys	35
AERA	61
Asgard Verlag	85
CGM	55
Coltène/Whaledent	31
cumdente	33
DAMPSOFT	23
dent.apart	87
dental bauer	29
Dental Direkt	65
Dentsply Sirona	19
Direct Endo	82/83
DMG Chemisch Pharmazeutische Fabrik	15, 51
Dr. Jean Bausch	21
Dr. Weigert	91
Dreve	11, 13
Dürr Dental	73
EMS	5
Formlabs	27
Garrison Dental Solutions	Beilage
GlaxoSmithKline Consumer Healthcare	9
goDentis	63
Hager & Werken	77
Health Coevo	37
Heimerle + Meule	75
Henry Schein Dental	49, 123
J. MORITA	109
JOCA Dental	43
KaVo	95
Kerr	Beilage
Komet Dental	17
Kulzer	107
Kuraray Europe	59
lege artis	25, 71
MANI	103
MAXIDENT	89
mectron	Beilage
Müller-Omicron	Beilage
MULTIDENT	45
MULTIVOX	99
nature Implants	69
NETdental	2
NSK Europe	40, 41
Permadental	124
PVS dental	67
Rainer Dental	Beilage
RÖNIG	79, 111
ROOS Dental	Beilage
SDI	Beilage
solutio	81
SPEIKO	94
Synadoc	18
TV-Wartezimmer	101
Ultradent Products	93
Valitech	113
vhf	39
VOCO	47
W&H	6, 16, 22, 50, 52/53, 105, Titelpostkarte

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.

Premiumpartner:
camlog

BERLINER FORUM FÜR INNOVATIVE IMPLANTOLOGIE

10. NOVEMBER 2023

**HIER
ANMELDEN**
www.berliner-forum.com





Digitale Prothetik
EVO fusion



Implantologie
Alle Systeme



Kieferorthopädie
Alle Platten/Apparaturen



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™

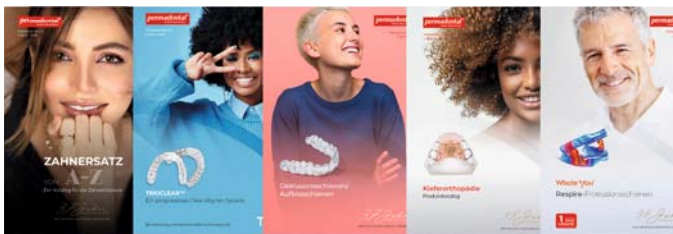


Intra-Oral-Scanner*
3Shape und Medit

*Permadental verarbeitet die Daten
sämtlicher gängigen Scanner-Systeme.



KATALOGE:
Inspiration und Information



Fordern Sie kostenlos und unverbindlich Ihre
Wunsch Kataloge an: www.permadental.de/kataloge
02822-71330 22 | kundenservice@permadental.de