

ZWVP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

11.23

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

© Ryan Shumway – unsplash.com

WIRTSCHAFT

Praxismietverträge:
Fallstricke vermeiden

/// 8

DIAGNOSTIK

Mundgerechte künstliche
Intelligenz in der Diagnostik

/// 48

PLUS

#reingehört 20

ZWP spezial Prophylaxe Beilage

DIE ZWP IM NETZ: zwp-online.info

SCHWERPUNKT **Diagnostik** /// 38

Bisher profitieren **nur ca. 10 % der Kinder** von **elmex® gelée¹** – **Sie können das ändern**



1x WÖCHENTLICH



Bei Ausstellung einer
Verschreibung bis zum
18. Lebensjahr zu 100%
erstattungsfähig*



¹ Durchschnittlicher jährlicher Abverkauf in Packungen von elmex® gelée 38g in deutschen Apotheken (IQVIA Eigenanalyse, Juli 2018 bis Aug 2021) vs. Anzahl der in Deutschland lebenden Kinder und Jugendlichen im Alter zwischen 6 und 17 Jahren (Statista 2020). * Bitte „Individualprophylaxe nach § 22 SGB V“ auf Kassenrezept notieren.

elmex® gelée 1,25 % Dentalgel. Zusammensetzung: 100 g elmex® gelée enthalten: Aminfluoride Dectaflur 0,287 g, Olaflur 3,032 g, Natriumfluorid 2,210 g (Fluoridgehalt 1,25 %), gereinigtes Wasser, Propylenglycol, Hyetellose, Saccharin, Apfel-Aroma, Pfefferminz-Aroma, Krauseminzöl, Menthon-Aroma. Anwendungsgebiete: Zur Kariesprophylaxe; therapeutische Anwendung zur Unterstützung der Behandlung der Initialkaries und zur Behandlung überempfindlicher Zahnhälse. Gegenanzeigen: Nicht anwenden bei Überempfindlichkeit gegen einen der Inhaltsstoffe, Abschilferungen der Mundschleimhaut, fehlender Kontrolle über den Schluckreflex, bei Kindern unter 3 Jahren und bei Knochen- und/oder Zahnfluorose. Nebenwirkungen: sehr selten: Exfoliation der Mundschleimhaut, Gingivitis, Stomatitis, Rötung, Brennen oder Pruritus im Mund, Gefühlosigkeit, Geschmacksstörungen, Mundtrockenheit, Schwellung, Ödem, oberflächliche Erosion an der Mundschleimhaut (Ulkus, Blasen), Übelkeit oder Erbrechen, Überempfindlichkeitsreaktionen. Dieses Arzneimittel enthält Aromen mit Allergenen. Bei entsprechend sensibilisierten Patienten können durch Pfefferminzaroma und Krauseminzöl Überempfindlichkeitsreaktionen (einschließlich Atemnot) ausgelöst werden. Nicht über 25 °C lagern. Packungsgrößen: 25 g Dentalgel (apothekenpflichtig); 38 g Dentalgel (verschreibungspflichtig); 215 g Klinikpackung (verschreibungspflichtig). CP GABA GmbH, 20097 Hamburg. Stand: April 2023.



Mehr erfahren

elmex®

PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —



INTRAORAL- SCANNER IN DER ZAHNÄRZTLICHEN DIAGNOSTIK

Der Einsatz von Intraoralscannern in der modernen Zahnmedizin hat in den letzten Jahren massiv und kontinuierlich zugenommen. Im Rahmen digitaler Workflows erleichtern sie die Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor enorm. Konnten sie zu Beginn nur als Ersatz der konventionellen Abformung dienen, ist es heute auch möglich, sie in der Diagnostik und Patientenkommunikation einzusetzen.

Geübte Anwender können einen Intraoralscan in zwei bis drei Minuten erstellen, und schon nach kurzer Zeit liegt ein dreidimensionales Abbild des Patienten vor. Anhand dessen können dem Patienten notwendige Maßnahmen anschaulich erklärt sowie auch diagnostische Erkenntnisse gewonnen werden.

1. Kariesdiagnostik

Intraoralscanner ermöglichen die zuverlässige Detektion von Okklusall- und Approximalkaries. Die TRIOS 4 und 5 der Firma 3Shape beispielsweise sind in der Lage, durch Fluoreszenzmessung Fissurenkaries zu erkennen und zu monitoren. Der iTero Element™ 5D Plus der Firma Align Technology besitzt die Möglichkeit, durch Nahinfrarotmessungen Approximalkaries zu diagnostizieren. Gerade bei früher Karies ist diese Art der Diagnostik den bisher hierfür angewendeten Bissflügelaufnahmen überlegen.¹

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

8 Praxismietverträge: Fallstricke vermeiden

12 Praxispotenziale kennen und nutzen:
How is my Benchmark?

14 Zahnärzte als Schlüsselakteure bei der Aufdeckung häuslicher Gewalt

16 Zahnarztthonorar bereits vor Behandlungsbeginn?

20 #reingehört mit Chris Fengler

22 Patientenwohl + Praxisumsatz:
Vorsorgeuntersuchungen im Überblick

TIPPS

26 Die Ein-Mann-MVZ-GmbH vor dem Aus? Nein!

28 Die Einlagensicherung – Wie gut ist Ihr Geld geschützt? (Teil 1)

30 Kommunikation zur Verbesserung der Mundhygiene

32 Notfallpatienten mit akuten Bewusstseinsstörungen

34 Employer Branding in der Zahnarztpraxis: Mehr als nur ein Trend

36 Reparaturen richtig abrechnen

DIAGNOSTIK

38 Fokus

40 Mundhöhlenkrebsprävention: Alter spielt keine Rolle

44 Reproduzierbarkeit der kondylären Bewegungsanalyse

48 Mundgerechte künstliche Intelligenz in der Diagnostik

PRAXIS

54 Fokus

60 Made in Austria: Weltweites Qualitätssiegel für beständige Hand- und Winkelstücke

62 „Ich setze das Naturpflaster vor allem bei älteren Patienten ein“

66 Wissen teilen in Komet Expertenforen

70 „Lunchpaket“ – Korrektes Kauen senkt Blutzuckerspiegel bei Typ-2-Diabetes

72 Schneller und präziser: Implantate setzen mit 3D-Druck

78 Dental Arctic Rallye 8000: Jetzt Plätze für 2024 sichern!

2. Verlaufskontrollen

Diverse Intraoralscanner sind in der Lage, Scans verschiedener Zeitpunkte zu überlagern und anzuzeigen, in welchen Bereichen des Kiefers Veränderungen wie Abrasion, Zahnbewegungen oder Rezessionen stattgefunden haben, und können diese auch quantifizieren.

3. Outcome-Simulationen

Alignertherapie hat in der modernen Zahnmedizin für ästhetische wie auch präprothetische Indikationen massiv an Bedeutung gewonnen. Einige am Markt erhältliche Intraoralscanner ermöglichen es mittlerweile, diese Behandlungen zu simulieren, dem Patienten das zu erwartende Ergebnis zu demonstrieren und sogar im Gesicht des Patienten zu visualisieren.

4. Röntgendiagnostik

Ein weiteres diagnostisches Tool wurde im März 2023 bei der IDS angekündigt und soll demnächst auf dem iTero Element™ Intraoralscanner verfügbar sein. Automatisiert soll das Gerät zweidimensionale Röntgenbilder laden und mittels künstlicher Intelligenz (KI) in Hinblick auf Karies, Entzündungen oder Knochenverlust analysieren und darstellen können.

Gerade durch den zunehmenden Einsatz von KI werden zukünftig sicher viele weitere Einsatzmöglichkeiten hinzukommen.

Schon jetzt sind Intraoralscanner weit mehr als reine „Abformmaschinen“, sie können auch in der Diagnostik eingesetzt werden und Diagnosen liefern, die mit analogen Prozessen nur schwierig oder gar nicht zu erstellen sind. Durch diese Visualisierung entsteht auch bei den Patienten ein tieferes Verständnis für die Diagnose und daraus resultierende Behandlungsoptionen. Intraoralscanner sollten in modernen Zahnarztpraxen also keinesfalls mehr fehlen.



Infos zum Autor

Dr. Ingo Baresel

Präsident der Deutschen Gesellschaft für digitale orale Abformung (DGDOA)
Niedergelassener Zahnarzt in der Gemeinschaftspraxis
Dres. Baresel, Cadolzburg

1 Metzger Z, Colson DG, Bown P, Weihard T, Baresel I, Nolting T. Reflected near-infrared light versus bite-wing radiography for the detection of proximal caries: A multicenter prospective clinical study conducted in private practices. J Dent. 24. Okt 2021

2023
People
COMPANIES
THAT
CARE



DENTALWELT

- 80 Fokus
- 86 Ultradent Products erhält Auszeichnungen des *Fortune Magazine* und des *People Magazine*
- 90 Instrumenten-Helden für Veneers
- 92 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 106 Impressum/Inserenten

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

ZWP

Prophylaxe SPEZIAL

11.23

ANZEIGE

Dual-Light-Therapie
Modernes Biofilmmangement
www.lumoral.de

Lumoral
zeroPlaque

0 207113

Alle Ihre Bilder. Eine Plattform.

DTX Studio Clinic und DEXIS IOS Solutions



 DTX
STUDIO™



Nutzen Sie die Kraft von KI-gesteuerter Software und digitalem intraoralen Scannen, um Ihre Arbeitsabläufe zu optimieren und die Patientenaufklärung zu verbessern. Mit DTX Studio™ Clinic können Sie Ihren DEXIS Intraoral-scanner nahtlos in Ihr Praxisverwaltungssystem integrieren, um eine einheitliche Patientenakte zu erstellen und die Patientenversorgung effizient zu verwalten.



dexis.com

5 vor 12:

Medizinische Infrastruktur in akuter Gefahr

ERHALTUNGSWÜRDIG!

Vertreter der freien Heilberufe schlugen im Oktober gemeinsam Alarm und forderten die Politik im Allgemeinen und Bundeskanzler Olaf Scholz im Besonderen zum schnellen Handeln auf: Ein überbordendes Maß an Bürokratie, eine seit Jahren unzureichende finanzielle Ausstattung zur Versorgung der Patienten, eine Digitalisierung, bei der die Heilberufler in wichtigen Fragen außen vor gelassen werden, ein belastender Fachkräftemangel, wenig Verständnis für eine präventive Versorgung sowie die durch den Sparwahn der Krankenkassen ausgelöste Krise der Arzneimittel-Lieferengpässe drohen die von der Bevölkerung hochgeschätzte Versorgung mit der Apotheke und Praxis vor Ort unwiederbringlich zu zerstören. Damit werde zugleich eine mittelständisch geprägte Struktur mutwillig gefährdet, so die Spitzen von ABDA, KBV und KZBV. Alle drei Berufsgruppen berichten, dass Bundesgesundheitsminister Karl Lauterbach in den bisherigen Gesprächen kein Verständnis für die Probleme und Sorgen der Freiberufler gezeigt habe.



© Jeff Frenette – unsplash.com

Rund 73.000 behandelnd tätige Zahnärzte versorgen im Schnitt jeweils 1.200 Bundesbürger. Es gibt ca. 40.000 vertragszahnärztlich zugelassene Praxen in Deutschland. Arztpraxen, Zahnarztpraxen und Apotheken sind nicht nur fester Bestandteil lokaler Infrastrukturen in Deutschland, sie sind auch eine unverzichtbare soziale Instanz für die Bevölkerung und die niedrigschwellige Pforte zur Gesundheitsversorgung in Deutschland.

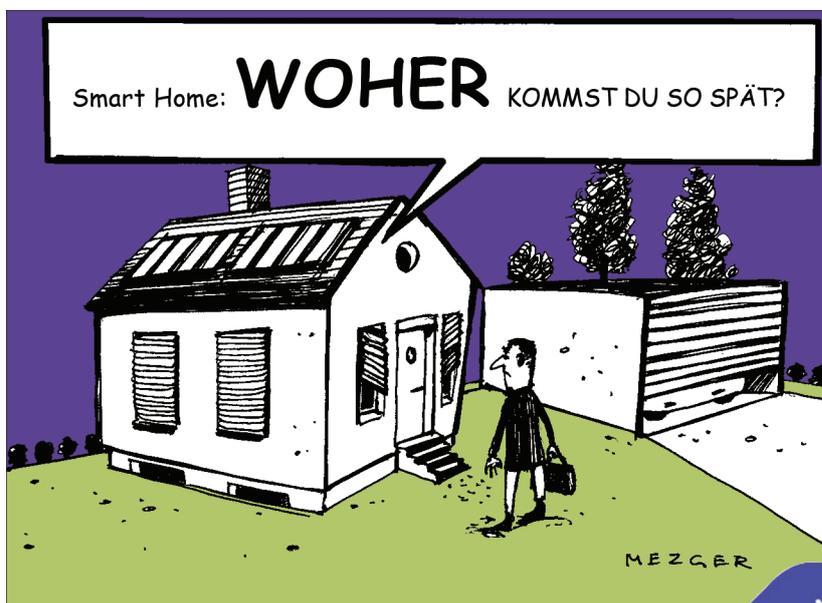
Quellen: KZBV (Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung), ABDA (Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände), KBV (Kassenärztliche Bundesvereinigung)

ANZEIGE

BIS ZU 50% SPAREN

W&H

Frisch vom Mezger



Steigende Krankenkassen- Zusatzbeiträge 2024

Laut aktueller Angaben des GKV-Schätzerkreises wird für 2024 von einer Finanzierungslücke der gesetzlichen Krankenkassen in einer Größenordnung von 3,2 Mrd. EUR ausgegangen, die grundsätzlich durch höhere Zusatzbeiträge geschlossen werden muss. Um diese Finanzierungslücke zu schließen, ist rechnerisch ein durchschnittlicher Zusatzbeitragsatz von 1,7 Prozent erforderlich. Für die Krankenkassen ergibt sich daraus für das kommende Jahr ein relevanter Erhöhungsdruck, da der tatsächlich erhobene Zusatzbeitragsatz derzeit im Durchschnitt bei 1,51 Prozent liegt.

Quelle: Dr. Doris Pfeiffer, www.gkv-spitzenverband.de

Vermögensbarometer 2023 zeigt Ernüchterung und Hoffnung zugleich

Die aktuelle Wirtschaftslage in Deutschland drückt auf die finanzielle Zufriedenheit der Menschen. Die Bürger spüren zunehmend die Auswirkungen der Inflation und der geopolitischen Krisen. So bewerten laut einer aktuellen Umfrage des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV) nur noch 34 Prozent der Befragten ihre finanzielle Situation als „gut“ oder „sehr gut“. Im Jahr zuvor waren das noch 38 Prozent – nach 43 Prozent im Jahr 2021. Zudem stufen 26 Prozent ihre finanzielle Lage als „eher schlecht“ oder „sehr schlecht“ ein, im Vergleich zu 22 Prozent aus dem Vorjahr. Aber es gibt, so die weiteren Erkenntnisse des Vermögensbarometers 2023, auch Hoffnung: Aus der Umfrage geht zudem hervor, dass die Menschen ihre Situation nicht als aussichtslos betrachten. Nur noch 25 Prozent der Befragten erwarten, dass sich ihre Lage in den kommenden zwei Jahren weiter verschlechtert – im Vergleich zu 31 Prozent im Vorjahr. 2022 waren es also noch sechs Prozentpunkte mehr. Für die kommenden sechs Monate erwarten 20 Prozent eine Verbesserung ihrer finanziellen Situation.

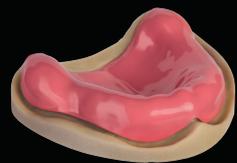
Quelle: Vermögensbarometer 2023, www.sparkasse.de

Die anhaltenden Krisen belasten zunehmend die finanzielle Zufriedenheit der Deutschen, doch für die Zukunft sind sie wieder optimistischer.



**Erstklassig
vielseitig**

Unser Foliensortiment





Ein Beitrag von Dr. Philipp Schön

Infos zum Autor



© nuchao - stock.adobe.com

MIETRECHT /// In der Beratungspraxis ist immer wieder zu beobachten, dass Praxisinhaber Praxismietverträge rechtlich stiefmütterlich behandeln. Das ist erstaunlich, ist der Mietvertrag doch das Rückgrat der eigenen wirtschaftlichen Existenz. Im Nachgang skizziere ich häufige Konstellationen aus meiner Beratungspraxis mit dem Ziel, ausreichendes Problembewusstsein zu schaffen.

I. FEHLENDES VERTRAGS- UND FRISTENMANAGEMENT

__Bekanntlich werden Praxismietverträge für längere Zeiträume abgeschlossen, oftmals gekoppelt mit Verlängerungsoptionen für den Mieter. In der Praxis ist häufig zu beobachten, dass die Mieter die Laufzeiten sowie die Fristen für die Ausübung von Verlängerungsoptionen nicht im Blick haben und dadurch der Vermieter ein leichtes Spiel hat, den Mieter bei der anstehenden Neuverhandlung der Laufzeit wirtschaftlich unter Druck zu setzen. Ein weiteres Risiko ist das „Verschlafen“ von vertraglich vereinbarten Mieterhöhungen (Staffelmiete).

Vorsorge

Der Praxisinhaber sollte daher nach Abschluss eines Mietvertrags die wesentlichen Vertragsfristen eintragen und frühzeitig die Initiative in Sachen Neuverhandlung ergreifen.

II. KONKURRENZSCHUTZ

__Der Mieter sollte unbedingt auf die Einräumung eines Konkurrenzschutzes bestehen, sodass der Vermieter sich verpflichtet, in dem Mietobjekt sowie in einem gewissen Umkreis keine Räume an branchengleiche Mieter zu vermieten. Kürzlich hatte ein Kieferorthopäde sich „Konkurrenz- und Sortimentsschutz für den Betrieb einer Praxis für Kieferorthopädie“ zusichern lassen. Der Kieferorthopäde wusste, dass bereits eine Zahnarztpraxis vor Ort war. Als der Zahnarzt seine Tätigkeit auf kieferorthopädische Leistungen ausweitete,



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 Tiefzieh-technik 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.



... minderte der Kieferorthopäde die Miete und berief sich auf Konkurrenzschutz. Der Vermieter gewann die Zahlungsklage. Da die Konkurrenzschutzklausel im Mietvertrag nichts zu Ausweitungen der beruflichen Tätigkeit anderer Mieter enthielt, trug der Kieferorthopäde als Neumieter das Risiko, dass branchennahe Mieter ihre Tätigkeit zulässigerweise ausweiten (LG Berlin, Urteil vom 15.12.2022 – 21 S 1/22). Die Entscheidung ist richtig. Der Zahnarzt war früher vor Ort und darf auch kieferorthopädische Leistungen anbieten.

Vorsorge

Vor Anmietung einer Praxis in einem Geschäftshaus kann nicht genug zu einer gründlichen Due Diligence und einer kompromisslosen Formulierung des vertraglichen Konkurrenzschutzes geraten werden.

IV. PRAXISERWEITERUNG/ NACHMIETERKLAUSEL

__Die Aufnahme von Partnern ist ein wiederkehrendes Motiv für den Vermieter, den Mietvertrag aufgrund vermeintlich unberechtigter Gebrauchsüberlassung zu kündigen. Dabei ist zu differenzieren zwischen der erstmaligen Aufnahme eines Partners (und dadurch erstmaligen Gründung einer Gesellschaft) und einer bestehenden BAG, die zusätzliche Gesellschafter aufnimmt. Als grobe Richtschnur gilt, dass im Regelfall in der ersten Fallgruppe, der Mieter zwingend die vorherige Zustimmung des Vermieters einholen, und in der zweiten Gruppe, der Mieter allenfalls den neuen Gesellschafterbestand anzeigen muss.



III. UMSATZSTEUER

__ Bekanntlich haben Vermieter ein Interesse daran, die Praxisräume umsatzsteuerpflichtig zu vermieten, damit sie die Vorsteuer aus den Betriebskosten und weiteren (Bau-)Kosten abziehen können. Dies funktioniert bei Ärzten nicht, da jene in der Regel keine umsatzsteuerpflichtigen Leistungen erbringen. Typischerweise wird der Vermieter den resultierenden Steuerschaden über eine erhöhte Miete abbilden. Große Vorsicht ist geboten hinsichtlich gelegentlichen Klauselvorschlägen des Vermieters, ihm zusätzlich zur bereits erhöhten Miete sämtliche resultierenden Steuerschäden aufgrund der fehlenden Abzugsmöglichkeit der Vorsteuer zu ersetzen. Es droht eine grenzenlose Haftung.

Vorsorge

Praxismietverträge sollten nicht nur mietrechtlich, sondern stets auch steuerlich geprüft werden.

Vorsorge A

Die Aufnahme von Partnern sollte im Einzelfall frühzeitig mietrechtlich geprüft werden. Insbesondere sollte der Mieter auf sogenannte Change-of-control-Klauseln im Praxismietvertrag achten. Ein weiterer klassischer Streitpunkt sind vermeintlich harte Nachmieterklauseln, die dem Mieter das Recht geben, einen Nachmieter zu stellen und gleichzeitig aus dem Vertrag entlassen zu werden. Hier sollte der Mieter darauf vorbereitet sein, dass die tatsächliche Nutzung der Klausel auf erhebliche Widerstände stoßen kann. So kann ein (wirtschaftlich stärkerer) Vermieter schlicht bestreiten, dass der Nachfolgemmieter die für einen Vertragseintritt erforderlichen Voraussetzungen mitbringt. Der Vermieter kann auch erforderliche Mitwirkungshandlungen verweigern. Im Ergebnis hat der Vermieter ein erhebliches Verzögerungspotenzial in der Hand. Der Verweis auf mögliche

Regressansprüche (entgangener Gewinn aufgrund gescheiterten Praxisverkaufs) hilft in der Rechtspraxis wenig weiter, da der Praxismieter die Darlegungs- und Beweislast hinsichtlich eines kausal durch den Vermieter verursachten Schadens hat und sämtliche Gerichtskosten vorstrecken muss.

IV. PRAXISERWEITERUNG/ NACHMIETERKLAUSEL

Vorsorge B

Nachfolgeklauseln haben weiterhin ihre Berechtigung. Ihre volle Wirksamkeit entfalten sie im Zweifel aber nur, wenn sie in eine frühzeitige und professionelle Kommunikation mit dem Vermieter eingebettet sind. So sollte der Praxisinhaber frühzeitig ein mit dem Interessenten erarbeitetes Mieterdossier an den Vermieter senden, welches im Idealfall keine Fragen im Hinblick auf die Seriosität des Nachmieters übrig lässt.



Wir sind hier
noch lange
nicht fertig!

Online geht's zum Beitrag
in voller Länge.

ZWP ONLINE

ANZEIGE

3M Science.
Applied to Life.™

Abformung nur vom

Abform-Weltmeister!

3M™ Impregum™ Polyether Abformmaterial

3M™ Imprint™ 4 VPS Abformmaterial

Jetzt
kostenlose
Demo
anfordern!



Impregum™ Polyether
[go.3M.com/
impregumdemo](http://go.3M.com/impregumdemo)



Imprint™ 4 VPS
[go.3M.com/
imprintdemo](http://go.3M.com/imprintdemo)



PRAXISPOTENZIALE KENNEN UND NUTZEN

HOW IS MY

BENCHMARK?

Ein Beitrag von Martin Buhl

© Nealeo – stock.adobe.com

PRAXISBEWERTUNG /// Im Zahnmedizinstudium fehlen oftmals Einblicke in Praxismanagement und Finanzen. Dabei ist eine stabile finanzielle Basis entscheidend, besonders angesichts steigender Kosten und Inflation. Das Unternehmen CURE hilft Praxisinhabern, trotz stagnierender GOZ-Punktwerte ihre Wirtschaftlichkeit zu steigern. Mithilfe zweier kostenloser Ressourcen supportet das Unternehmen Praxen bei Vergleichbarkeit und Abrechnungspotenzialoptimierung – denn diese sind entscheidend, um erfolgreich zu führen und zu expandieren.

Nur eine finanziell gesunde Praxis kann seinen Patienten langfristig eine optimale gesundheitliche Versorgung bieten und sich selbst den notwendigen Raum für unternehmerische Führung geben. Durch Benchmarking lässt sich feststellen, wie Zahnarztpraxen im finanziellen Vergleich mit anderen abschneiden.

Was ist Benchmarking?

Benchmarking ist eine Management-Methode, mit der der Erfolg einer Praxis gemessen werden kann. Für gewöhnlich werden dafür die eigenen Kennzahlen mit denen anderer Praxen derselben Fachrichtung, Größe und ähnlichem Standort verglichen. Benchmarking ist auch in der Medizin üblich. Durch den Vergleich von Kennzahlen wie Rentabilität oder Praxisergebnis lässt sich feststellen, ob man im Marktumfeld gut positioniert und ob die eigene Praxis finanziell solide aufgestellt ist. Benchmarking muss jedoch nicht zwingend im Vergleich mit anderen erfolgen. Auch internes, historisches Benchmarking ist möglich, um Prozesse und Finanzen in der eigenen Praxis zu optimieren.

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

Vorteile für Zahnarztpraxen

Vor allem in Großstädten stehen Praxisinhaber in Konkurrenz zu anderen. Benchmarking ist dann sinnvoll, um festzustellen, ob man wirtschaftlich gut aufgestellt ist. Der Vergleich mit anderen zeigt, ob das Ertragspotenzial der Praxis bereits ausgeschöpft wird. Außerdem offenbart Benchmarking Schwächen in der finanziellen Aufstellung. Sind die Fixkosten im Vergleich zu anderen hoch oder niedrig? Wie profitabel ist das Verhältnis von Umsatz und Personalkosten? Erwirtschaften andere mehr Umsatz bei geringeren monatlichen Kosten? Wie hoch fällt die persönliche Entnahme in anderen Praxen aus? All diese Fragen lassen sich durch Benchmarking beantworten.

Nicht nur extern vergleichen

Es ist jedoch nicht zu empfehlen, rein auf den Vergleich mit anderen Praxen zu setzen. Denn neben dem Standort ist natürlich auch die Fachrichtung der Praxis entscheidend für die Bewertung der Kennzahlen. So schwanken beispielsweise Materialkosten je nach Fachrichtung stark. Auch beim Vergleich von Personalkosten oder der Umsatz-Personalkostenquote ist Vorsicht geboten. Gehälter sind nicht nur standortabhängig, sie haben auch nur bedingt Einsparpotenzial.

Optimierungspotenzial erkennen und umsetzen

Durch die Erkenntnis über finanzielles Optimierungspotenzial lässt sich die eigene Praxis wirtschaftlich gesünder aufstellen. Wichtig ist dabei, dass neben dem Vergleichen auch tatsächlich Schlussfolgerungen aus dem Benchmarking umgesetzt werden – CURE bietet dazu Unterstützung. Das Unternehmen vereinfacht und visualisiert die Praxiskennzahlen automatisch aus den Kontotransaktionen – die perfekte Grundlage für Benchmarking. CURE-Anwender können ein praxisinternes Benchmarking durchführen und die Praxiskennzahlen mit jenen aus dem Vorjahr vergleichen.

Für das praxisinterne Benchmarking werden die relevanten Kennzahlen wie Rentabilität, Praxisergebnis, betriebsnotwendige Liquidität und finanzielle Reichweite mit den Werten aus dem Vorjahresmonat verglichen. So haben Sie einen guten Überblick über die Entwicklung Ihrer Kosten- und Einnahmenstruktur und Optimierungspotenziale sind leichter zu erkennen.

PRAXISPOTENZIAL ONLINE BERECHNEN

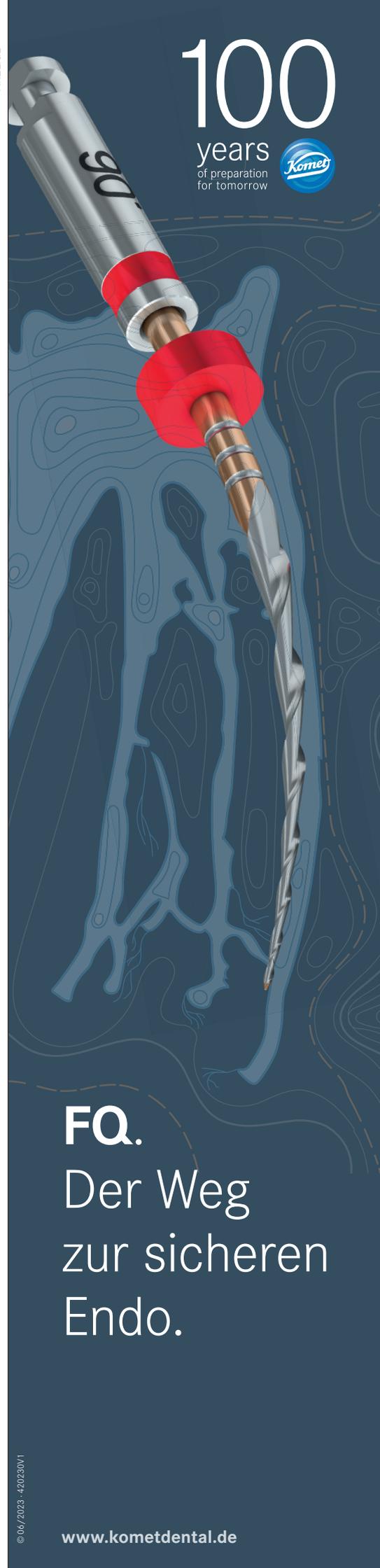


Das Abrechnungspotenzial zu kennen ist der Start für mehr Praxisgewinn und mehr Entnahme. Auf der CURE-Website gibt es einen Abrechnungspotenzialrechner, der individuell für jede Praxis berechnet, wie viele Euros bei der Abrechnung liegen gelassen werden. Dabei machen Kunden von CURE im Schnitt 23.000 EUR mehr Umsatz pro Quartal.

WISSEN WO MAN STEHT

Mit dem exklusiven Vergleichsrechner auf der CURE-Website lässt sich der eigene Umsatz mit den Zahnarztpraxen aus Ihrer Umgebung oder deutschlandweit vergleichen.

Im Ranking lässt sich so genau sehen, an welcher Position man steht und wie groß das individuelle Umsatz- und Kosteneinsparpotenzial ist.



FQ.
Der Weg
zur sicheren
Endo.

ZAHNÄRZTE ALS SCHLÜSSELAKTEURE

HÄUSLICHER BEI DER AUFDECKUNG GEWALT X

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

2022
GEWALT-
OPFER

143.000

INTERVIEW /// Die Rolle der Zahnmediziner bei der Erkennung von Gewaltopfern wird in der Öffentlichkeit oft übersehen, obwohl Verletzungen im Gesichtsbereich wichtige Hinweise liefern können. Dazu fordert Dr. Jana Bregulla die explizite Einbindung von Zahnärzten in der Erkennung häuslicher Gewalt. In ihrer Dissertation verdeutlicht die junge Zahnärztin den Nachholbedarf in Deutschland und betont die alarmierenden Zahlen von über 143.000 Opfern allein im letzten Jahr. Schulungen und Rollenspiele sind in diesem Zusammenhang bereits im Medizinstudium notwendig. Im Interview beleuchtet sie die Thematik und ihre Forschungsergebnisse näher.

Frau Dr. Bregulla, was hat Sie dazu inspiriert, sich in Ihrer Dissertation mit der Einbindung von Zahnärzten zur Erkennung häuslicher Gewalt auseinanderzusetzen?

Die Anregung für dieses spannende Forschungsthema stammt von Frau Prof. Dr. Dr. Pfeleiderer, die bereits in der Vergangenheit wegweisende Studien in der Humanmedizin durchgeführt hat. Während eines gemeinsamen Gesprächs entwickelte sich rasch ein starkes Interesse, den wissenschaftlichen Kenntnisstand in der Zahnmedizin bezüglich dieses hochrelevanten Themas herauszuarbeiten. Da es sich nicht nur um ein medizinisch-wissenschaftliches Thema, sondern eben auch um ein allgemeingesellschaftlich brisantes Thema handelt, war mein Interesse schnell geweckt.

Dr. Jana Bregulla
Infos zur Person



Zu welchen Ergebnissen sind Sie in Ihrer Dissertation bezüglich des Kenntnisstandes von Zahnärzten über häusliche Gewalt und deren Fähigkeit, Opfer angemessen zu erkennen und zu behandeln, gekommen?

Leider stellte sich im Rahmen der Dissertation heraus, dass das Wissen der Zahnärzte über den Umgang mit betroffenen Patienten sehr gering ist. Viele haben keine Zeit, sich in der Praxis ausreichend mit dem Thema auseinanderzusetzen. Allerdings spielt meistens auch die Unsicherheit aufgrund des Unwissens eine große Rolle, da die meisten Zahnärzte keine Schulung zu dem Thema erhalten haben.

Sie erwähnen, dass einige Länder bereits Maßnahmen zur Erkennung und Behandlung von Opfern häuslicher Gewalt umsetzen. Was halten Sie für besonders vielversprechend?

Vor allem in den USA und in Großbritannien hat man an den Universitäten versucht, Unterrichtsstunden einzuführen, in denen das Thema näher beleuchtet wird. Normale Vorlesungen, aber auch Rollenspiele und Begegnungen mit Opfern, die von ihren Erlebnissen erzählten, waren Teil der Projekte. Die „praktischen“ Anteile des Programms bekamen besonders viel Zuspruch bei den Studierenden.

Sie betonen die Bedeutung der Kommunikation zwischen Arzt und Patient bei der Erkennung von häuslicher Gewalt. Wie kann dieses Thema effektiver in das Medizinstudium eingebunden werden?

Durch Prof. Pfeleiderer wurde bereits erwirkt, dass an der Universität Münster im Humanmedizinstudium eine zweistündige Vorlesung zu diesem Schwerpunkt eingeführt wurde. So etwas wäre natürlich auch in der Zahnmedizin wünschenswert. Hierzu werden derzeit Vorbereitungen getroffen, um das Ganze möglich zu machen. Weiterhin wäre es wünschenswert, nach dem Vorbild der vorausgegangenen Frage, auch praktische Erlebnisse und Workshops anzubieten, in welchen die Kommunikation zum Beispiel auch mit Schauspielern geübt werden kann. Hierbei könnte ebenso gelernt werden, was Zahnärzte überhaupt dürfen (Stichwort: Schweigepflicht) und dass es nicht immer nur körperliche und äußere Hinweise für häusliche Gewalt gibt. Wenn dies langfristig etabliert werden könnte, wäre man sicher schon einen großen Schritt weiter.

Ihre Dissertation hat auf Forschungslücken hingewiesen und dazu geführt, dass die Zahnmedizin in das europaweite Forschungsprojekt „Victim Protection in Medicine“ aufgenommen wurde. Welche konkreten Ziele verfolgt dieses Projekt?

Prof. Pfeleiderer hat die Zustimmung der EU über eine Förderung des zunächst drei Jahre laufenden Projekts VIPROM (Opferschutz in der Medizin) bekommen. Hierzu laufen unter ihrer Leitung Befragungen im ganzen medizinischen Sektor, beispielsweise unter Hebammen, Humanmedizinern, Zahnmedizinern, Pflegeern und Studierenden der jeweiligen Sektoren. Ziel ist es, innerhalb der nächsten drei Jahre auf Basis der Bedarfsanalysen, Lehrprogramme zu entwickeln und diese in den Studiengängen und Ausbildungen unterzubringen. Ich denke, dass Zahnärzte durchaus eine wichtige Rolle bei der Erkennung von häuslicher Gewalt spielen können, wenn sie diese wahrnehmen. Patienten werden oft regelmäßig über viele Jahre gesehen, da baut man ein gewisses Vertrauensverhältnis auf. Wenn man sich die allgemeinen Opferzahlen anschaut, sind vermutlich mehr Patienten Opfer, als man denkt.



Weitere Informationen und hilfreiches Material stellt auch die Bundeszahnärztekammer zur Verfügung.

FilaPrintM

Die Revolution unter den 3D-Druckern!



JETZT!
Eldy Plus®
auch zum
Drucken!

Ihre Vorteile mit dem FilaPrintM von Heimerle + Meule:

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

 **Heimerle + Meule**
Heimerle + Meule Group

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

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

Zahnarthonorar bereits

VOR BEHANDLUNGSBEGINN?

DER ZAHNARZT ALS UNTERNEHMER _____ TEIL 3

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

Infos zum Autor



© Andreas Pigorsch

Andreas Pigorsch, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht und Inhaber der Kanzlei Weidemann & Pigorsch aus Dortmund, weiß um die berufsrechtlichen Vorschriften bei einem Vorschuss vor Behandlungsbeginn.

BERUFSRECHTLICHE VORSCHRIFTEN /// Die anhaltende Inflation und Wirtschaftskrise sorgen bei niedergelassenen Zahnärzten zunehmend für ökonomische Planungsunsicherheit. Umso mehr entsteht bei Praxisinhabern der Wunsch, finanzielle Risiken zu minimieren, indem das Honorar am besten bereits vor Behandlungsbeginn auf dem Praxiskonto zur Verfügung steht. Neue, innovative Finanzierungslösungen, wie der dent.apart-Zahnkredit für Patienten, scheinen da sehr willkommen zu sein, weil der im HKP genannte Geldbetrag bereits vor Behandlungsbeginn an die Praxis ausgezahlt wird. Nur: Ist das berufsrechtlich zu beanstanden?

Neuer Weg zur Liquiditätssicherung

Der dent.apart-Zahnkredit wird vom Patienten in der Höhe des HKP-Betrags direkt auf www.dentapart.de/zahnkredit beantragt und im Genehmigungsfall umgehend auf das Praxiskonto ausgezahlt – also bereits vor Behandlungsbeginn.

FÜNF

ZAHNKREDIT-VORTEILE für den Zahnarzt

- 1 Sofortige Liquidität
- 2 100%ige finanzielle Sicherheit
- 3 Keine Forderungsverluste
- 4 Kein Mahnwesen
- 5 Keine (Factoring-)Kosten

Informationen unter: www.dentapart.de/zahnkredit

sowie: www.dentapart.de/zahnarzt

So erfreulich dieser innovative Lösungsweg ist, so soll im Folgenden zur Sicherheit untersucht werden, ob diesem einfachen und für die Praxis kostenlosen Lösungsweg zur Liquiditätssicherung möglicherweise der zahnärztliche Berufsweg entgegensteht.

Der Zahnkredit als Vorschusszahlung

„Jedes Ding hat zwei Seiten“, sagt der Volksmund. Nicht selten ist mit der Kehrseite ein negativer Aspekt gemeint – zu überlegen ist also, ob bei einem Patientenzahnkredit als Vorschusszahlung ein solcher kritischer Aspekt, also ein „Haken an der Sache“, vorliegt. Einerseits wird es wohl kaum einen Zahnarztunternehmer geben, der sich nicht über einen Geldzufluss vor Behandlungsbeginn freuen würde; die zuvor genannten fünf betriebswirtschaftlichen Gründe sprechen schließlich für sich. Andererseits kann bei Praxisinhabern die Frage aufkommen: Ist ein solcher Vorab-Geldzufluss – also ein Vorschuss vor Behandlungsbeginn – eigentlich mit den berufsrechtlichen Vorschriften zu vereinbaren? Dabei ist im Folgenden die hier gegenständliche Vorschusszahlung per dent.apart-Patienten-Zahnkredit von der Berechtigung des Zahnarztes abzugrenzen, für seine zahnärztlichen Leistungen vom Patienten einen Vorschuss zu verlangen.



„[...] nach Auffassung der Vereinigung Zahnärzte für Niedersachsen e.V. (ZfN) ist die Vereinbarung eines Vorschusses auf das zahnärztliche Honorar grundsätzlich anerkannt. Dies muss erst recht dann gelten, wenn der Patient freiwillig und ohne Verlangen des Zahnarztes die Vorauszahlung des Betrags – zum Beispiel mithilfe eines Finanzdienstleisters – anbietet, der sich aus dem Kostenvoranschlag ergibt.“

ANZEIGE

Medizinische Exklusiv-Zahncreme mit Natur-Perl-System

NEU
OHNE
TITANDIOXID

Hocheffektiv und ultrasanft – die neue Pearls & Dents

Jetzt weiter optimiert:

- ohne Titandioxid: Natürlichkeit, die man sehen kann
- hocheffektive Reinigung: 86,6 % weniger Plaque¹
- ultrasanfte Zahnpflege: RDA 28²
- optimaler Kariesschutz mit Doppel-Fluorid-System 1.450 ppmF
- 100 % biologisch abbaubares Natur-Perl-System



Besonders geeignet

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



Dr. Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
D-70746 Leinfelden-Echterdingen
www.pearls-dents.de/zahnaerzte

Kostenlose Proben anfordern unter: bestellung@pearls-dents.de, Betreff: „ZWP“

Zahnärztliche Vorschussanforderung vs. patientenseitig freiwilliger Vorauszahlung

Hierzu führt Andreas Pigorsch, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht und Inhaber der renommierten Kanzlei Weidemann & Pigorsch, Dortmund, im Einzelnen Folgendes aus:

„Für die immer wieder diskutierte Frage der Vorschussberechtigung des Zahnarztes im Hinblick auf seine zahnärztlichen Leistungen ist § 10 GOZ zu beachten: ,1) Die Vergütung wird fällig, wenn dem Zahlungspflichtigen eine dieser Verordnung entsprechende Rechnung nach der Anlage 2 erteilt worden ist [...].‘ Für die Vorschussberechtigung seiner Leistungen als Zahnarzt stellt § 10 GOZ die Zentralnorm dar. In dieser Norm sind im weiteren Verlauf die Fälligkeitsvoraussetzungen der Vergütung beschrieben, insbesondere auch die einzelnen Bausteine, die die Rechnung des Zahnarztes enthalten muss.

Ein unmittelbares ausdrückliches Verbot, eine Vorschusszahlung – also vor Behandlungsende bzw. vor Rechnungsstellung – zu verlangen, ergibt sich aus dieser Norm nicht, was dazu geführt hat, dass die Kommentarliteratur den Rückschluss zieht, dass, wenn es ein Verbot des Vorschusses gäbe, dieses ausdrücklich in der vorliegenden Bestimmung normiert sein müsste.

Mit diesem Problemkreis hat sich bereits das Landgericht Münster in seiner Entscheidung vom 13.7.2016, Aktenzeichen 12 O 359/15 sowie in zweiter Instanz das Oberlandesgericht Hamm in seiner Entscheidung vom 15.11.2018, Aktenzeichen 4 O 145/16 beschäftigt. In beiden Entscheidungen haben die Gerichte grundsätzlich eine Vereinbarung, wonach der Patient das gesamte Honorar als Verpflichtung im Rahmen von vorformulierten Vertragsbedingungen (sog. Allgemeine Geschäftsbedingungen) als Vorschuss zahlen soll, als unzulässig und wettbewerbswidrig eingestuft.

Hiervon dürfte die Konstellation zu unterscheiden sein, in deren Rahmen die Auszahlung eines Patienten-Zahnkredits an den Zahnarzt auf **Veranlassung des Patienten**, mithin im Rahmen eines Initiativrechts des Patienten, als Möglichkeit einer **freiwilligen Vorschusszahlung**, ausgestaltet ist. Gemessen an den oben angeführten Entscheidungen dürfte eine solche Konstellation nicht zu beanstanden sein, denn der Patient übt sein Recht auf Zahlung des Vorschusses freiwillig aus. Die Annahme eines solchen Angebots durch den Zahnarzt dürfte indes berufsrechtlich nicht zu beanstanden sein. Eine solche Vorgehensweise beinhaltet also sowohl für den Behandler als auch für den Patienten Vorteile, zumal auch nach Auffassung der Vereinigung Zahnärzte für Niedersachsen e.V. die Vereinbarung eines Vorschusses auf das zahnärztliche Honorar grundsätzlich anerkannt ist. Dies muss erst recht dann gelten, wenn der Patient freiwillig und ohne Verlangen des Zahnarztes die Vorauszahlung des Betrags – z. B. mithilfe eines Finanzdienstleisters – anbietet, der sich aus dem Kostenvoranschlag ergibt.“

INFORMATION III

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

Win-win-Situation für Zahnarzt und Patient

Vor dem geschilderten Hintergrund besteht ein zusätzlicher und wesentlicher Vorteil für den Zahnarzt darin, dass das Vertragsverhältnis beim dent.apart-Zahnkredit ausschließlich zwischen dem Patienten und dem Kreditgeber zustande kommt. Der Zahnarzt bleibt hier, im Gegensatz zum Factoring, als Vertragspartei vollständig außen vor, erhält aber dennoch erhebliche ökonomische Vorteile: Durch den direkten, bereits vor Behandlungsbeginn erfolgenden Geldeingang entfällt das Risiko des Forderungsausfalls sowie das Führen eines Mahnwesens vollständig. Zugleich erhöhen sich Liquidität und Gewinn, denn durch die auf dem Praxiskonto sofort zur Verfügung stehenden Geldeingänge wird dementsprechend auch die Inanspruchnahme der teuren Hausbankkreditlinie reduziert.



dent.apart-Geschäftsführer Wolfgang J. Lihl hierzu: „Schneller und kostengünstiger als durch den Einsatz des volligitalen Patienten-Zahnkredits kann der Zahnarzt nicht an sein Honorar kommen.“

DER ZAHNARZT ALS UNTERNEHMER _____ TEIL 2

Hier geht's zum Interview mit dem Ethiker Dr. Dr. Michael Rasche.



Einfach immer saugünstig!

**YELLOW
THURSDAY**
16.-17.11.23

Ihr persönlicher
20,00 €* Gutschein:
GT129YAZ



Der NETdental Yellow Thursday
vom 16.11. bis 17.11.2023 unter www.netdental.de.
Neben einem 20,00 €* Gutschein erhalten Praxisteams Hand- &
Winkelstücke namhafter Hersteller zum absoluten Sparpreis.



* Gutscheincode 20,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 500,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheinodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Geben Sie den Code im Warenkorb unter www.netdental.de ein, und die 20,00 € werden automatisch abgebogen. Der Gutscheincode ist vom 16.11. bis 17.11.23 für Sie gültig. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt im Onlineshop.

NETdental

netdental.de/yellow-thursday

So einfach ist das.

#reingehört

20
Minuten
HÖRZEIT

reingehört: Interviews mit Zahnärzten und Menschen aus der Dentalwelt.

„Viele Praxen sind der Meinung, dass es genügt, einfach nur sichtbar zu sein. Dabei ist es von großer Bedeutung, effizient und langfristig an der Arbeitgebermarke zu arbeiten, um auch für geeignete Arbeitnehmer attraktiv zu werden.“

Chris Fengler

Menschlich und fachlich passendes Praxispersonal zu finden, wird in Zeiten des Fachkräftemangels immer mehr zur Herausforderung. Kommt es dann zu akutem Personalbedarf in der Praxis, ist eine Stellenanzeige schnell geschaltet – doch wie nachhaltig und effektiv ist das für den langfristigen Praxiserfolg? Der Betriebswirt Chris Fengler hat es sich vor über fünf Jahren genau hier zur Aufgabe gemacht, Praxisinhabern unter die Arme zu greifen – als Experte für psychologisches Mitarbeitermarketing kennt er Schwachstellen und Möglichkeiten auf dem Personalmarkt zur Recruiting medizinischer Fachkräfte. Über die Entwicklung des Fachkräftemangels und konkrete Strategien zur Personalgewinnung sowie zum Aufbau der eigenen Arbeitgebermarke spricht Chris Fengler in der aktuellen Folge von #reingehört.



Hier können sich Interessierte das aktuelle Buch von Chris Fengler *Fachkräftemangel und wie Sie ihm entkommen zum Vorteilspreis sichern!*



Hier geht's zur
#reingehört-Folge
mit Chris Fengler.

Fachkräftemangel

präsentiert von

ZWP ONLINE

Dein Arbeitstag muss keine 44 Stunden dauern, wenn Du eine 44-Watt-Turbine hast.



Verfügbare
Modelle



Die **neue** Ti-Max Z Turbine. Beispiellose Durchzugskraft.

Zeit ist die wertvollste Ressource, sowohl im Privat- als auch im Berufsleben. Dank ihrer beispiellosen Durchzugskraft (44W in der Z990L-Version) garantiert die neue Ti-Max Z-Turbine von NSK außergewöhnliche Leistung, die sich selbst bei der Bearbeitung extrem harter Materialien wie Zirkonoxid in einer deutlich verkürzten Behandlungszeit bemerkbar macht. Ein völlig neues Arbeitserlebnis, das Sicherheit, Komfort und Benutzerfreundlichkeit vereint.

Die Turbine ist auch mit Mini-Kopf erhältlich und für alle gängigen Kupplungsarten verfügbar.

Es gibt viele Optionen,
die Patienten bestmöglich zu
versorgen. Doch leider schöpfen
viele Praxen die noch vorhan-
denen Möglichkeiten nicht
voll aus.

NICHT IMMER DAS GELBE VOM EI.



Patientenwohl + Praxisumsatz:

Vorsorgeuntersuchungen im Überblick

Ein Beitrag von Maurizio Costagliola und Sandra Rauh

ABRECHNUNG /// Ein essenzieller Aspekt des zahnärztlichen Alltags ist die Abrechnung von Vorsorgeuntersuchungen und prophylaktischen Maßnahmen. Die gesetzlichen Krankenkassen übernehmen unterschiedlich viele Vorsorgeuntersuchungen für verschiedene Altersgruppen. Der folgende Beitrag zeigt Möglichkeiten auf, mit denen Zahnärzte Patienten aller Altersgruppen bestmöglich beraten und zahnmedizinisch versorgen können.

Es gelten Regeln wie bei allen BEMA-Leistungen: Das Wirtschaftlichkeitsgebot gemäß § 12 Abs. 1 Satz 1 und 2 SGBV verlangt von den Leistungserbringenden, die Kosten so niedrig wie möglich zu halten, ohne die Qualität der Versorgung zu beeinträchtigen. Zahnärzte handeln schon seit Jahren nach dieser Devise. Denn es gilt, unnötige Ausgaben der Krankenkassen zu verhindern. Doch diese Strategie bringt auch ein großes Problem mit sich: Nicht immer ist die günstigste Behandlungsmethode die, die für den Patienten ausreicht – oder welche die beste Option wäre. Noch dazu schrumpfen die Umsätze vieler Praxen von Jahr zu Jahr.

DIE KLEINSTEN: 0–5 JAHRE

Kassenleistungen:

- Früherkennungsuntersuchungen ab dem 6. Lebensmonat
- Fu1a (6.–9. Lebensmonat)
- Fu1b (10.–20. Lebensmonat)
- Fu1c (21.–33. Lebensmonat)
- Fu2 (3.–72. Lebensmonat)
- FuPr: praktische Anleitung der Betreuungspersonen zur Mundhygiene beim Kind (zusätzlich zur Fu1a)
- FLA: Fluoridlackanwendung zur Zahnschmelzhärtung (6.–72. Lebensmonat)

Private Zusatzleistungen:

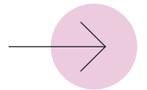
- Analogabrechnung: Tell – Show – Do
„Kindgerechtes Heranführen an die Behandlung“

- GOZ 1000: Erstellung eines Mundhygienestatus und eingehende Unterweisung, 1 x pro Jahr (Achtung: Hier ist nicht ein Kalenderjahr gemeint, sondern erneut nach Ablauf von 365 Tagen.)
- GOZ 1010: Kontrolle des Übungserfolges einschließlich weiterer Unterweisung, 3 x pro Jahr (Achtung: nicht zusammen mit der GOZ 1000)
- GOZ 4050/55: Zahnsteinentfernung

KINDER UND JUGENDLICHE: 6–17 JAHRE

Kassenleistungen:

- 01: Eingehende Untersuchung, halbjährlich
- 04: Erhebung parodontaler Screening-Index (wenn die Indexzähne vollständig durchgebrochen sind)
- IP1: Mundhygienestatus
- IP2: Mundgesundheitsaufklärung bei Kindern und Jugendlichen
- IP4: Lokale Fluoridierung der Zähne



ANZEIGE

Okklusion ist nicht nur statisch. Entdecke die **Bewegung.**



Weitere Informationen zur digitalen Okklusionskontrolle unter www.occlusense.com



Erhältlich im dentalen Fachhandel



oder unter www.occlusense-shop.com

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

- IP5: Versiegelung von kariesfreien Fissuren und Grübchen der bleibenden Molaren (Zähne 6 und 7) mit aushärtenden Kunststoffen, je Zahn

Private Zusatzleistungen:

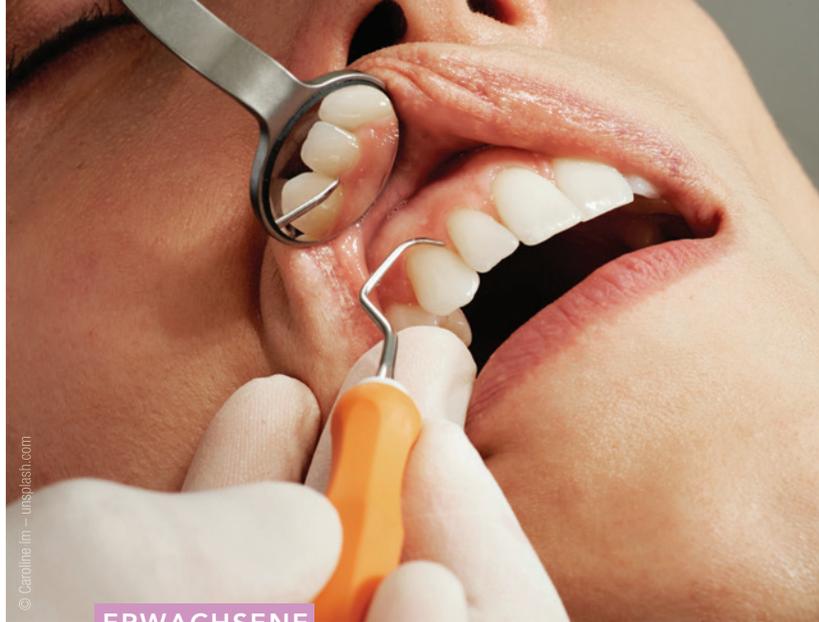
- GOZ 0030: Aufstellung eines schriftlichen Heil- und Kostenplans
- GOZ 1000: Erstellung eines Mundhygienestatus und eingehende Unterweisung
- GOZ 1010: Kontrolle des Übungserfolges einschließlich weiterer Unterweisung
- GOZ 1020: Lokale Fluoridierung zur Verbesserung der Zahnhartsubstanz, zur Kariesvorbeugung und -behandlung, mit Lack oder Gel
- GOZ 6190: Beratendes und belehrendes Gespräch mit Anweisungen zur Beseitigung von schädlichen Gewohnheiten und Dysfunktionen
- GOZ 1040: professionelle Zahnreinigung (je Zahn, Implantat, Brückenglied, vor allem notwendig bei fest-sitzenden).
- GOZ 2000: Versiegelung von kariesfreien Zahnfissuren mit aushärtenden Kunststoffen, auch Glattflächenversiegelung, je Zahn (an allen anderen Zähnen als 6er/7er)

ZUSATZABSICHERUNG FÜR ALLE ALTERSGRUPPEN EMPFEHLEN

Zahnärzte sollten schon ab dieser Altersgruppe auf die Zusatzabsicherung zahnmedizinischer Behandlungen hinweisen. Eltern haben schließlich ein großes Interesse daran, sich und ihre Kinder vor hohen Rechnungen zu schützen. Mit der Deutschen Gesellschaft für bezahlbare Zahngesundheit (DGBZ) haben Praxen einen Partner an der Seite, der sie umfassend berät und verschiedene Konzeptlösungen inklusive passender Handlungsempfehlungen bereithält.



www.dgbz.de



ERWACHSENE

Kassenleistungen:

- Eingehende Untersuchung zur Feststellung von Zahn-, Mund- und Kieferkrankheiten einschließlich Beratung, halbjährlich
- 04: Erhebung parodontaler Screening-Index, alle zwei Jahre
- 107: Entfernen harter Zahnbeläge, einmal pro Kalenderjahr

Private Zusatzleistungen:

- GOZ 1000: Erstellung eines Mundhygienestatus und eingehende Unterweisung
- GOZ 1010: Kontrolle des Übungserfolges einschließlich weiterer Unterweisung
- GOZ 1020: Lokale Fluoridierung zur Verbesserung der Zahnhartsubstanz, zur Kariesvorbeugung und -behandlung, mit Lack oder Gel
- GOZ 6190: Beratendes und belehrendes Gespräch mit Anweisungen zur Beseitigung von schädlichen Gewohnheiten und Dysfunktionen
- GOZ 2000: Versiegelung von kariesfreien Zahnfissuren mit aushärtenden Kunststoffen, auch Glattflächenversiegelung, je Zahn (an allen anderen Zähnen als 6er/7er)
- Zungenreinigung (Analog § 6/1 GOZ)
- Prothesenreinigung (Chairside BEB)

Klar ist: Es gibt viele Optionen, die Patienten bestmöglich zu versorgen. Doch leider schöpfen viele Praxen die noch vorhandenen Möglichkeiten nicht voll aus.

Viel Potenzial in der Prophylaxe:

Die professionelle Zahnreinigung

Die professionelle Zahnreinigung ist eine prophylaktische Maßnahme mit vielen Vorteilen für die Patienten – aber auch für die Praxen, wie im Folgenden ersichtlich ist.

ABRECHNUNGSBEISPIEL **OHNE** OPTIMIERUNG

GOZ-Position	Faktor	Einzelpreis	Anzahl	Summe
1040	2,3	3,62 EUR	28	101,36 EUR

ABRECHNUNGSBEISPIEL **MIT** OPTIMIERUNG

GOZ-Position	Regio	Faktor	Einzelpreis	Anzahl	Summe
0030	–	1,0	11,25 EUR	1	11,25 EUR
1000	–	2,3	25,87 EUR	1	25,87 EUR
1040	15, 13–23, 25, 35–45	2,3	3,62 EUR	18	65,16 EUR
1040	17, 16, 14, 24, 26, 27, 36, 37, 46, 47	3,5	5,51 EUR	10	55,10 EUR
4025	36, 37, 46, 47	3,0	2,53 EUR	4	10,12 EUR
2130	16, 17, 26, 27	2,3	13,45 EUR	4	53,80 EUR
Zzgl. Material („PerioChip“/CHX-Gel o. Ä.)					221,30 EUR

Die zahnmedizinische Versorgung der Zukunft sicherstellen

Das Fazit: Die Abrechnung von Vorsorgeuntersuchungen und Prophylaxe erfordert Kenntnisse über die verschiedenen Leistungen, die von den Krankenkassen übernommen werden. Außerdem sollten Zahnärzte bestens Bescheid wissen über die zusätzlichen Möglichkeiten, die im privaten Bereich mit Zusatzversicherungen oder Abrechnungscoachings angeboten werden. Denn nur so können Praxen auch in Zukunft eine optimale zahnmedizinische Versorgung sicherstellen.

UNTERSTÜTZUNG BEI DER OPTIMIERUNG DER ABRECHNUNG SUCHEN

Zahnärztliche Praxen sollten sich Unterstützung bei der Optimierung der Abrechnung suchen, denn hier werden häufig Chancen übersehen.

Sandra Rauh vom Abrechnungsfuchs bietet individuelle Abrechnungscoachings und schult Praxisteam. So hilft sie dabei, den Ertrag einer Praxis zu optimieren und gleichzeitig die Abläufe zu verbessern.



www.abrechnungsfuchs.de



ANZEIGE

Competence Universal®

Front- und Seitenzahnrestauration
Composit für alle Kavitätenklassen



Competence universal®

- Angenehme Handhabung
- Lange Haltbarkeit
- Geringe Schrumpfung
- Hochglanzpolierbar
- Erhältlich als Set oder als Einzelspritze mit 4,5g Inhalt



We know know

www.wp-dental.de

Willmann & Pein GmbH

Schusterring 35 • 25355 Barmstedt
T: +49 4123 92280 • M: info@wp-dental.de

Die Ein-Mann-MVZ-GmbH vor dem Aus? **Nein!**

Aufgrund eines Urteils des Bundessozialgerichts (BSG) herrscht in vielen Kreisen Unsicherheit, ob die Gründung einer MVZ-GmbH, insbesondere einer Ein-Mann-MVZ-GmbH, noch möglich ist. Die Antwort lautet: Ja. Der folgende Tipp klärt anhand eines Beratungsfalls auf.

Beratungsfall

Der niedergelassene Zahnarzt Dr. California hat derzeit drei angestellte zahnärztliche Kollegen. Dr. C. hat sich zum Ziel gesetzt, seinen persönlichen Honorarumsatz zu reduzieren und in gleicher Weise den Umsatz der angestellten Kollegen zu erhöhen. Dr. C. fragt sich, wie dies umsetzbar ist. Er hat insbesondere Bedenken bezüglich seines vom ihm persönlich zu erfüllenden Versorgungsauftrags. Außerdem möchte er mehr zahnärztliche Kollegen anstellen; seines Wissens sind die Anstellungen derzeit auf drei begrenzt. Er fragt sich nun, ob die Gründung einer MVZ-GmbH der richtige Weg für ihn wäre.

Gestaltung

Die Anstellungsgrenzen sind im Fall von Dr. C. fast ausgeschöpft, da er (mit Ausnahme) maximal vier zahnärztliche Kollegen in Vollzeit beschäftigen darf. Zudem wird die Alleininhaberpraxis dem Ziel von Dr. C., seinen Behandlungsumsatz zu reduzieren, nicht gerecht. Denn es drohen neben zulassungsrechtlichen Konsequenzen auch steuerliche, namentlich gewerbsteuerrechtliche Risiken. In einem MVZ existieren keine Anstellungsgrenzen, sodass Dr. C. flexibler wäre. Auch drohen keine gewerbsteuerlichen Risiken, da die GmbH



selbst gewerbsteuerpflichtig ist. Zudem eröffnet die MVZ-GmbH Dr. C. die Möglichkeit, seine Honorarumsätze zu reduzieren und auf die angestellten Kolleginnen und Kollegen umzuverteilen. Nun hat allerdings das BSG entschieden, dass geschäftsführende Gesellschafter in ihrem eigenen MVZ dort nur als sog. Vertrags(zahn)ärzte tätig sein dürfen. Dr. C. muss also seine eigene Kassenzulassung behalten. Aus rechtlicher Sicht ist dies ohne Weiteres umsetzbar.

Steuerliche Komponente

Aus steuerlicher Sicht gibt es allerdings Probleme, die sich vor allem bei Umwandlungen bestehender Praxen (Einzelpraxis oder BAG) in eine MVZ-GmbH stellen. Konkret geht es darum, ob die Zulassung eine funktional wesentliche Betriebsgrundlage bzw. ein Wirtschaftsgut darstellt, die einer steuerneutralen Umwandlung im Wege steht. Dr. C. ärgert sich nun, weil dieses Problem nicht bestehen würde, wenn er gleich zu Beginn der Praxisgründung eine MVZ-GmbH errichtet hätte. Schließlich ist die Gründung erst kurze Zeit her. Bei einer rechtlich und steuerlich ineinandergreifenden Gestaltung gibt es allerdings eine Lösung, auch für Dr. C. Hierzu ist insbesondere die Einholung einer verbindlichen Auskunft beim zuständigen Finanzamt erforderlich.

Fazit

Dr. C. hat jedenfalls für sich die Entscheidung getroffen, seine eigenen Honorarumsätze zu reduzieren, um weniger zu arbeiten. Gleichzeitig verfolgt er das Ziel einer Umsatz- und Gewinnsteigerung, die sich in einer MVZ-GmbH realisieren lässt. Da sich die steuerlichen Risiken nur bei einer Umwandlung einer bestehenden Praxis in eine MVZ-GmbH stellen, sollten sich auch Gründer hierüber informieren.



Lyck+Pätzold.
 healthcare.recht
 Infos zum Unternehmen



Infos zum Autor

Christian Erbacher, LL.M.

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



Thomas, Patient

Dr. Juliane, Zahnärztin

DentaMile Bleaching-Schienen Workflow:

Mit digitalem **Teamwork** zum dentalen Erfolg.

Präzise und einfach dank unseres DentaMile Bleaching-Schienen Workflows. Die cloudbasierte Software DentaMile connect ermöglicht reibungsloses, schnelles Teamwork für passgenaue Bleaching-Schienen.

Erfahren Sie mehr über DentaMile auf
www.dentamile.com



Zusammen
ein Lächeln voraus



Die Einlagensicherung – Wie gut ist Ihr Geld geschützt? (Teil 1)

Anfang 2023 war die Einlagensicherung in aller Munde. Durch die Bankenpleiten in den USA mussten Firmen und Privatpersonen um ihr Geld auf Bankkonten bangen, schließlich hätten sie viel Geld verloren und die Einlagensicherung deckt nur einen Teil des Vermögens ab. In den USA sind dies bis zu 250.000 US-Dollar. In Deutschland ist die Obergrenze noch geringer.

Die Einlagensicherung ist ein wesentlicher Aspekt des modernen Finanzsystems, der das Vertrauen der Kunden in Banken stärken soll. Sie stellt sicher, dass im Falle einer Bankeninsolvenz die Ersparnisse der Kunden geschützt sind. Hier sind einige wichtige Punkte zur Einlagensicherung:

1. **Zweck der Einlagensicherung:** Die Einlagensicherung dient dazu, das Risiko von Bankenruns zu minimieren, und trägt somit zur Stabilität des Finanzsektors bei.
2. **Gesetzliche Grundlagen:** In den meisten Ländern gibt es gesetzliche Regelungen zur Einlagensicherung. Diese Vorschriften legen fest, wie hoch die abgesicherte Summe pro Kunde ist und welche Institutionen für die Sicherung zuständig sind.
3. **Abgesicherte Beträge:** Die Höhe der Einlagensicherung variiert je nach Land. In vielen Ländern beträgt sie beispielsweise bis zu 100.000 EUR pro Kunde und Bank. Beträge darüber hinaus sind in der Regel nicht abgesichert.
4. **Art der abgesicherten Einlagen:** Die meisten Arten von Bankguthaben sind durch die Einlagensicherung geschützt, einschließlich Sparkonten, Girokonten und Festgelder.
5. **Staatliche Garantie:** Die Einlagensicherung wird in der Regel von staatlichen oder staatlich beaufsichtigten Organisationen verwaltet. Diese Garantie gibt den Kunden das Vertrauen, dass ihre Einlagen im Fall einer Bankenkrise geschützt sind.
6. **Internationale Kooperation:** In der globalisierten Finanzwelt arbeiten viele Länder zusammen, um grenzüberschreitende Einlagen zu schützen. Es gibt internationale Vereinbarungen und Standards, die sicherstellen, dass auch in grenzüberschreitenden Fällen die Einlagen der Kunden geschützt sind.
7. **Risiken und Ausnahmen:** Es ist wichtig zu beachten, dass nicht alle Arten von Bankenrisiken von der Einlagensicherung abgedeckt sind. Zum Beispiel sind Investitionen in Aktien oder Investmentfonds nicht durch die Einlagensicherung geschützt.

In der nächsten Ausgabe lesen Sie in Teil 2 über die verschiedenen Möglichkeiten, sein Geld sicher anzulegen, sowie über die Unterschiede der Einlagensicherung für die verschiedenen Finanzprodukte.

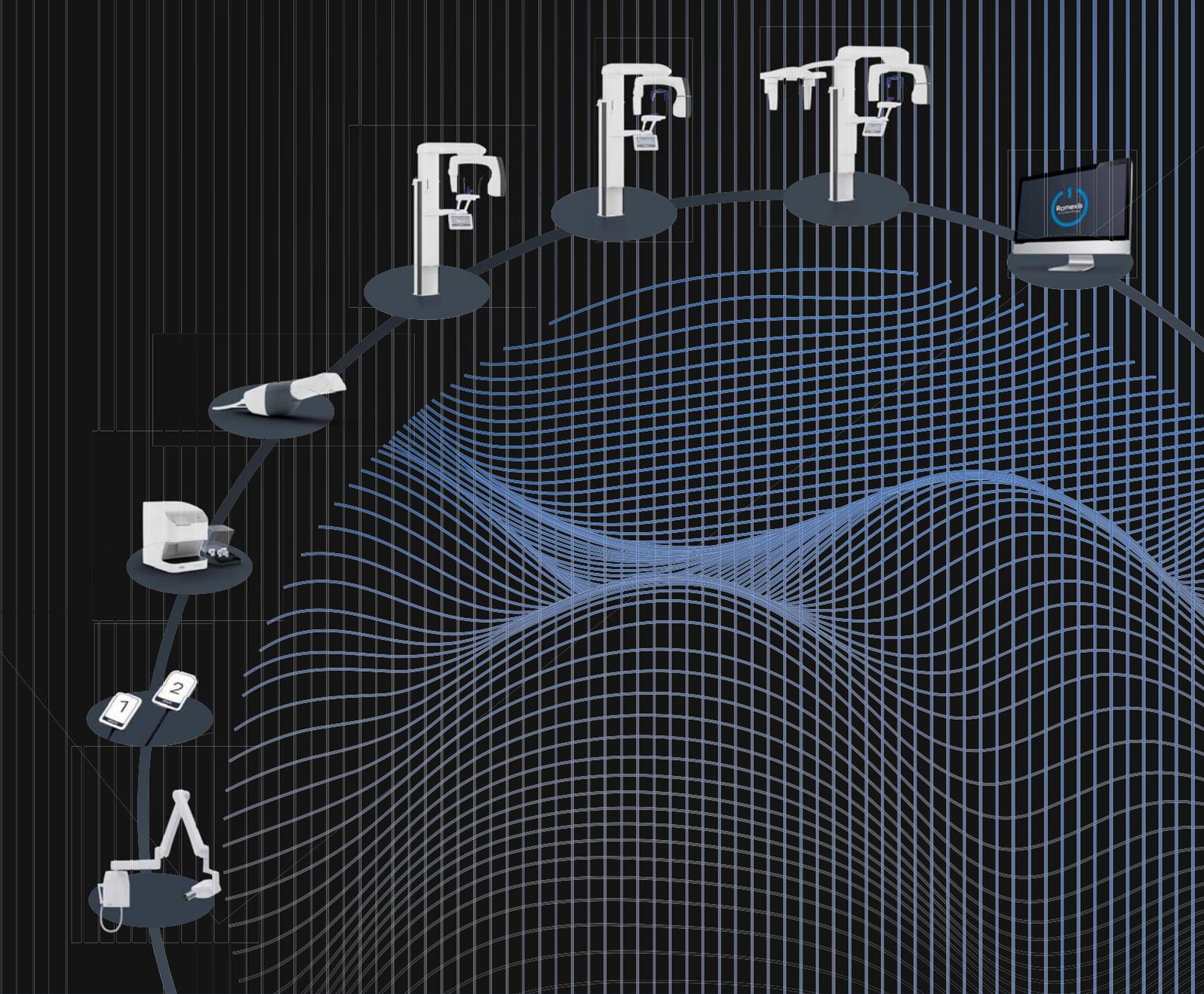
Hinweis: Der Tipp ist keine Anlageberatung.

Hintergrund: © Planet Volumes – unsplash.com

Sabine Nemeč, Dipl.-Wirtsch.-Ing.

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





KaVo ProXam

Ein Portfolio – viele Möglichkeiten.

Sich für das KaVo ProXam Konzept zu entscheiden, bedeutet Premium-Qualität mit erprobten, zuverlässigen Technologien zu erhalten – egal ob in der intra- und extraoralen Bildgebung oder im Bereich des intraoralen Scannens.

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



Kommunikation zur Verbesserung der Mundhygiene

Welch herausragende Leistung hat die Zahnmedizin in den letzten 30 Jahren vollbracht: die Etablierung der Prävention! Zumindest die Generation der ab Ende der 1980er-Jahre Geborenen hat regelmäßige zahnärztliche Besuche in Kindergarten und Schule erlebt und wurde in vielen Fällen von den Eltern zweimal jährlich zur zahnärztlichen Kontrolle gebracht. Die professionelle Zahnreinigung (PZR) gehörte in den Familienkalender wie Geburtstage oder Weihnachten. Mittlerweile ist es völlig „normal“, einmal jährlich die PZR wahrzunehmen. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Unsere Zähne altern mit uns.

Höchste Zeit, einmal zu erörtern, wie dies gelingen konnte. Schnell wurde klar: Ohne die Mitarbeit der Patienten wird es nicht gehen. Daher etablierten sich insbesondere an den Universitäten immer mehr Modelle für Verhaltensinterventionen, um eine verlässliche häusliche Mitarbeit der Patienten zu erlangen. Der Artikel „Behavioral Interventions on Periodontitis Patients to Improve Oral Hygiene: A Systematic Review“ (im März 2023 in *Journal of Clinical Medicine* erschienen) ging der Frage nach, welchen Einfluss die verschiedenen psychologischen Strategien und Methoden auf das häusliche Mundhygieneverhalten der Patienten haben.

Anhand der Einschlusskriterien konnten 21 Studien zur Auswertung herangezogen werden. Leider zeigt sich anhand dieses systematischen Reviews, wie schwierig es ist – trotz einer beachtlichen Datenlage –, eine verlässliche Aussage zum Thema treffen zu können. Oft sind die Gruppengrößen zu klein, es fehlen eindeutige Randomisierungskriterien und die einzelnen Studien sind in ihrem Aufbau einfach zu heterogen. Diesen und weiteren Herausforderungen muss sich die Wissenschaft stellen, wenn sie nicht „einfach nur“ die Wirkungsweise eines Pharmakons untersucht, sondern menschliches Verhalten und dessen Auswirkungen auf zwischenmenschliche Beziehungen. Nichtsdestotrotz können die Autoren schlussfolgern, dass psychologisch kommunikative Interventionen auf Grundlage kognitiver Modelle wie das Setzen von Zielen, die nachvollziehbare Behandlungsplanung, die Motivation zur Selbstkontrolle und konstruktives Feedback einen positiven Effekt auf die häusliche Mundhygiene unserer Patienten und den Erfolg der Parodontaltherapie haben können.

Am Ende dieser Artikel heißt es meistens: „Es fehlt an eindeutigen Ergebnissen aus vergleichbaren Untersuchungen, um eine eindeutige Empfehlung geben zu können.“ Ich lasse mich davon nicht frustrieren, sondern richte meine Aufmerksamkeit eher darauf: „Die Ergebnisse weisen darauf hin“, dass es einen positiven Effekt hat, wenn wir unseren Patienten auf Augenhöhe begegnen und sie in die Behandlungsplanung als selbstbestimmten und aktiven Part einbeziehen. „Es kann helfen“, wenn wir mit unseren Patienten reden und sie darauf aufmerksam machen, was sie selbst dafür tun können, um ihre Gesundheit zu erhalten. Die vergangenen 30 Jahre deuten darauf hin, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Begleiten und motivieren wir unsere Patienten auch weiterhin bei der Optimierung ihrer häuslichen Mundhygiene – die Ergebnisse werden sich sehen lassen.

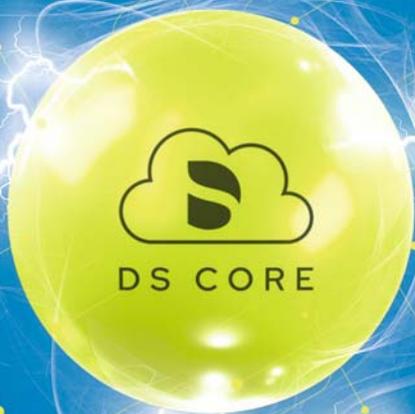
Dr. med. dent. Carla Benz

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



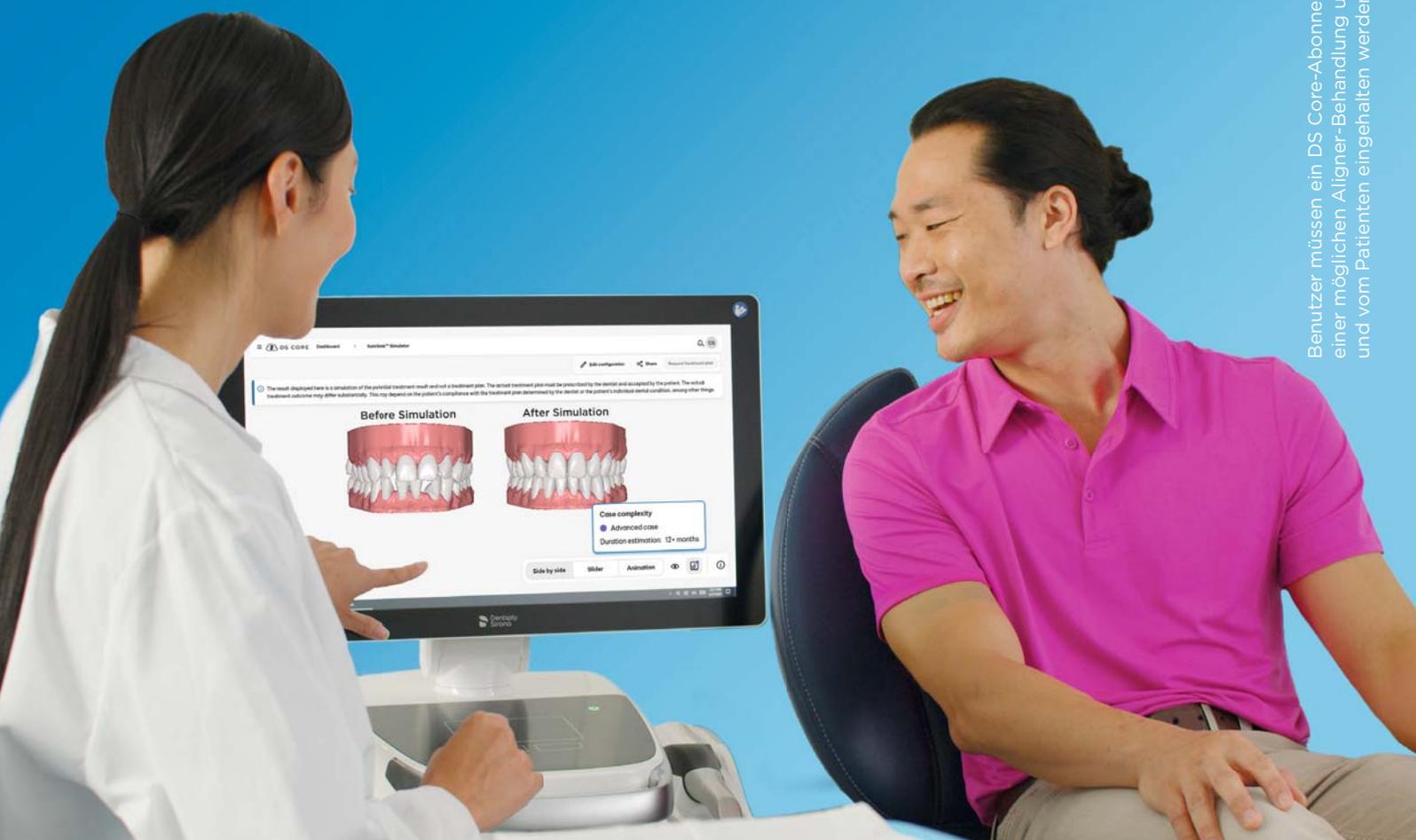
Infos zur Autorin





SureSmile™ Simulator

Warum über das neue Lächeln sprechen?
Zeigen Sie es.



Benutzer müssen ein DS Core-Abonnement und Primescan IOS haben. Die angezeigten Ergebnisse sind eine Simulation einer möglichen Aligner-Behandlung und nicht ein vorgeschriebener Behandlungsplan, der vom Zahnarzt angeordnet und vom Patienten eingehalten werden muss. Tatsächliche Behandlungsergebnisse können erheblich abweichen.



Weitere Informationen unter:
dentsplysirona.com

 **Dentsply
Sirona**

Notfallpatienten mit akuten Bewusstseinsstörungen

1. Schlaganfall (Hirnschlag)

Ein Schlaganfall tritt auf, wenn ein Blutgefäß, sei es durch Verstopfung (ischämischer Schlaganfall) oder Riss (hämorrhagischer Schlaganfall), die lebenswichtige Blut- und Sauerstoffzufuhr zum Gehirn unterbricht, was zu Gewebeschäden und Funktionsverlust führen kann.

ERKENNUNGSZEICHEN:

- Plötzliche halbseitige Schwäche oder Lähmung im Gesicht, Arm oder Bein
- Verwirrtheit und Sprachprobleme sowie starke Kopfschmerzen ohne ersichtliche Ursache
- Schwindel und Gleichgewichtsstörungen

MASSNAHMEN:

- ☉ Sofortiger Notruf und die Zeit der ersten Symptome notieren
- ☉ Betroffenen mit (leicht) erhöhtem Oberkörper lagern
- ☉ Betroffenen beruhigen und für Ruhe sorgen

2. Krampfanfall

Ein Krampfanfall ist ein plötzlicher und unkontrollierter Zustand, der durch übermäßige elektrische Aktivität im Gehirn ausgelöst wird. Die Ursachen können vielfältig sein, darunter Epilepsie, Fieberkrämpfe, Kopfverletzungen oder Stoffwechselprobleme.

ERKENNUNGSZEICHEN:

- Plötzlicher Bewusstseinsverlust und unkontrollierte Muskelzuckungen
- Schaumbildung vor dem Mund
- Versteifung des Körpers
- Einnässen

MASSNAHMEN:

- ☉ Eigenschutz beachten und Betroffenen vor Verletzungen schützen
- ☉ Betroffenen nicht festhalten oder Gegenstände in den Mund stecken

- ☉ Kopf abpolstern und den Notruf wählen
- ☉ Betroffenen in die stabile Seitenlage platzieren, sobald der Krampfanfall nachlässt

3. Unterzucker (Hypoglykämie)

Unterzucker tritt auf, wenn der Blutzuckerspiegel zu stark abfällt. Häufig bei Diabetikern durch Insulin oder blutzuckersenkende Medikamente, aber auch bei Nichtdiabetikern, beispielsweise bei intensiver Aktivität ohne ausreichende Nahrung.

ERKENNUNGSZEICHEN:

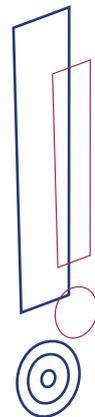
- Blässe, Schwitzen und Zittern
- Heißhunger, Unruhe und Verwirrtheit
- Schneller Herzschlag, Schwäche und Schwindel bis zum Bewusstseinsverlust

MASSNAHMEN:

- ☉ Betroffenen Traubenzucker, Süßigkeiten, Fruchtsaft oder Cola anreichen
- ☉ Betroffenen beruhigen, für Ruhe sorgen und sicher lagern
- ☉ Kohlenhydratreiche Mahlzeit nach Besserung der Symptome
- ☉ Notruf 112, wenn der Betroffene bewusstlos ist oder keine Besserung eintritt

Wussten Sie schon, dass ...

... die erste Stunde nach einem Schlaganfall („goldene Stunde“) entscheidend ist? In diesem Zeitraum sind medizinische Interventionen am effektivsten, um bleibende Hirnschäden zu minimieren. Je schneller die Behandlung beginnt, desto besser sind die Aussichten für eine Wiederherstellung und Genesung des Betroffenen.



green



5 Mal mehr Ergiebigkeit bei 0 Plastik



Tuchmaterial aus
plastikfreien und
klimaneutralen Fasern



Gesteigerte Reich-
weite und mehr
Ergiebigkeit pro Tuch



Natürliche Fasern
aus zertifizierter
Forstwirtschaft



Effizienter und
umweltschonender
Produktionsprozess



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

Employer Branding in der Zahnarztpraxis: Mehr als nur ein Trend

Employer Branding wird oftmals mit großen Unternehmen verbunden, obwohl es auch für Zahnarztpraxen essenziell ist. Es beeinflusst, wie eine Praxis von potenziellen, aber auch aktuellen Mitarbeitern wahrgenommen wird.

1. Verstehen Sie die Einzigartigkeit der zahnmedizinischen Branche

Anders als andere Branchen, betont die Zahnmedizin Patientenpflege, Patientenfürsorge, Teamarbeit und Weiterbildung. Ihr Employer Branding sollte besonders diese Aspekte reflektieren.

2. Nutzen Sie soziale Medien als Branding-Werkzeug

Plattformen wie Instagram oder LinkedIn eignen sich bestens, um die Kultur und Werte Ihrer Praxis zu präsentieren. Dies kann von Mitarbeiter-Testimonials bis zu Einblicken in den Praxisalltag reichen.

3. Integrieren Sie Mitarbeiter-Feedback

Begegnen Sie den Meinungen Ihrer Mitarbeiter mit Wertschätzung. Dies fördert eine positive Arbeitskultur und stärkt die Mitarbeiterbindung.

4. Bleiben Sie aktuellen Trends gegenüber aufgeschlossen

Die Grundlagen des Employer Brandings bleiben konstant, die Mittel zur Kommunikation ändern sich jedoch stetig. Seien Sie daher bereit, sich anzupassen, und stets offen für Neues.

5. Bieten Sie Weiterbildungsmöglichkeiten

Stellen Sie sicher, dass Ihre Mitarbeiter wachsen und lernen können. Durch regelmäßige Schulungen und Workshops zeigen Sie, dass Sie in fachliche und persönliche Entwicklung Ihrer Mitarbeiter investieren. Dies erhöht nicht nur deren Zufriedenheit, sondern stärkt auch die Kompetenz Ihres gesamten Teams und macht Ihre Praxis interessanter für potenzielle Mitarbeiter.

Fazit

Ein starkes Employer Branding kann Ihnen helfen, die besten Talente für Ihre Praxis zu gewinnen und zu halten. Beginnen Sie daher noch heute mit der Positionierung Ihrer Praxis als einen erstklassigen Arbeitsplatz in der Zahnmedizin.

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen



Christoph Sander

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



REPAIR



MIT STARKEM ANTI-PLAQUE-EFFEKT, DER AUCH NOCH SCHMECKT.

Sorgt für gesünderes Zahnfleisch bereits **ab der ersten Woche**.^{*}
Die geschmacksverbessernde Technologie kaschiert den salzigen Geschmack und lässt das Frischegefühl der Minze in den Vordergrund treten.

EMPFEHLEN SIE DIE NR. 1-MARKE**

und helfen Sie, mit **Parodontax Zahnfleisch Active Repair** die Zahnfleischgesundheit Ihrer Patient:innen zu fördern.

Jetzt registrieren
und kostenlose
Produktmuster
anfordern.



* Im Vergleich zu einer herkömmlichen Zahnpasta (ohne Natriumbicarbonat), nach einer professionellen Zahnreinigung und bei zweimal täglichem Zähneputzen.

** Gemäß einer im Jahr 2023 durchgeführten Studie mit 300 Zahnärzt:innen in Deutschland, gefragt nach Markeneempfehlungen für Zahnpasten im Bereich Zahnfleischprobleme.



REPARATUREN richtig abrechnen

In meiner Beratungspraxis erhalte ich in letzter Zeit vermehrt Anfragen zur Abrechnung von Reparaturen. Zahnersatzreparaturen sind häufig aufwendig und werden eher bescheiden honoriert – und im Eigenlabor gibt man sich in der Regel ratlos: „Laborabrechnung – das haben wir nicht gelernt!“. Das folgende Beispiel soll die Problematik erläutern.

Entscheidend ist also die Einbeziehung des Gebiets des fehlenden Weisheitszahns (und nicht eines aufgestellten Zahns) in die prothetische Versorgung, was immer dann gegeben ist, wenn die Prothesenbasis in das 8er-Gebiet hineinreicht.

Für eine funktionelle Abformung bzw. eine Abformung mit individualisiertem Löffel ist die BEMA-Nr. 98a berechenbar, und

e	e	e	e	e								e	e	e	e	e
18	17	16	15	14	13	12	11	✓	21	22	23	24	25	26	27	28
48	47	46	45	44	43	42	41	✓	31	32	33	34	35	36	37	38
f		e	e	e								e	e			f

Für den oben angegebenen Befund steht auf dem Auftragszettel für das Labor: „Erneuern Zähne Regio 14–17, 24–27“. Was zwischen Zahnarzt und Techniker sonst noch besprochen wurde, ist nirgendwo dokumentiert. Nachdem die wiederhergestellte Prothese geliefert und eingegliedert wurde, muss nun schnell die Rechnung geschrieben werden, denn der Patient steht an der Rezeption und möchte diese gleich bezahlen. Das Praxisverwaltungsprogramm listet dann wie folgt auf:

- **Honorar:** 100b
- **Festzuschuss:** 6.2
- **Labor BEL:** 2 x 001-0, 012-0, 801-0, 8 x 802-3, 8 x KST-Zähne

Was gibt es daran zu beanstanden? Nun, falls wirklich nur die Zähne erneuert wurden, ist die Berechnung so korrekt. Wurden jedoch neben den Zähnen auch die Sättel erneuert – womöglich noch eine funktionelle Abformung sowie eine Relationsbestimmung vorgenommen, dann ist statt der BEMA-Nr. 100b die BEMA-Nr. 96c berechnungsfähig. Richtig: 96c, auch wenn nur acht Zähne aufgestellt werden. Dies ist der Leistungsbeschreibung und der Abrechnungsbestimmung Nummer 1 der BEMA-Position 96 zu entnehmen, die sich auf fehlende Zähne bezieht:

„96c: Versorgung eines Lückengebisses durch eine partielle Prothese einschließlich einfacher Haltevorrichtungen zum Ersatz von mehr als acht fehlenden Zähnen. 1. Ein fehlender Weisheitszahn ist als zu ersetzender, fehlender Zahn nur dann mitzuzählen, wenn sein Gebiet in die prothetische Versorgung einbezogen wird. Ist der Zahn 7 vorhanden, dann ist der Weisheitszahn nicht mitzuzählen.“

selbstverständlich können auch Einschleifmaßnahmen nach BEMA-Nr. 89 angesetzt werden, falls diese an natürlichen Zähnen oder feststehendem Zahnersatz erforderlich sind. Statt der alleinigen Abrechnung der BEMA-Nr. 100b (zzt. 51,94 EUR) ergibt sich im vorgestellten Fall ein Honorar von 166,72 EUR. Dabei ist in beiden Abrechnungsfällen der Festzuschussbefund 6.2 anzusetzen. Ferner sind in diesem Reparaturfall auf der Laborrechnung neben den Modellen, den Zähnen und dem Mittelwertartikulator die BEL-Nummern 301-0, 8 x 303-0, 361-0, 8 x 362-0 abrechenbar. Es ist also entscheidend, bei der Auftragsvergabe von Prothesenreparaturen ganz genau festzulegen, was wie repariert werden soll, und die Honorarfindung nicht an das Büro zu delegieren, das außer der reparierten intakten Prothese keine weiteren Informationen zur Verfügung hat.

Ich empfehle jenen, die sich in dieser Thematik weiterbilden möchten, den Besuch meiner Online-Seminare zur Abrechnung von Reparaturen, in denen auch schwierige Fälle vorgestellt werden. Weitere Informationen unter www.synadoc.ch

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.



#whdentalwerk W&H Deutschland GmbH
f @ in ▶ t 08651 904 244-0
video.wh.com office.de@wh.com, wh.com



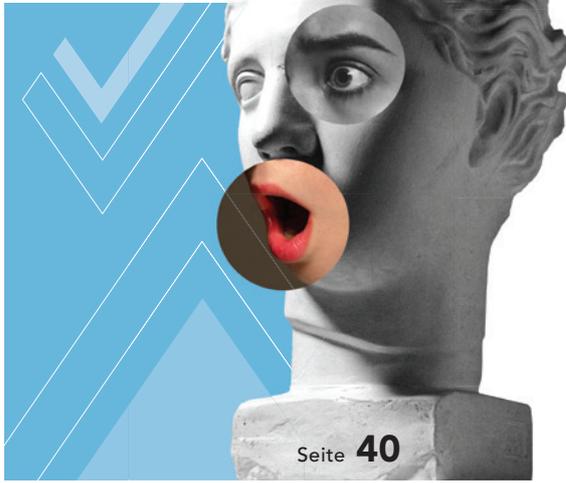
Incredible inside & outside

Übertrifft alle Erwartungen

Die Lisa-Sterilisatoren sorgen durch intelligente und innovative Lösungen wie EliSense und EliTrace für außergewöhnliche Anwenderfreundlichkeit – und Rückverfolgbarkeit bis zum einzelnen Instrument. In Verbindung mit dem ioDent®-System können Sie zusätzlich Ausfallzeiten reduzieren und sorgen für noch mehr Performance und Effizienz in der Wiederaufbereitung.

lisa REMOTE
PLUS
ioD

© master1305 - stock.adobe.com



Seite 40

MUNDHÖHLENKREBS-PRÄVENTION:

Alter spielt keine Rolle

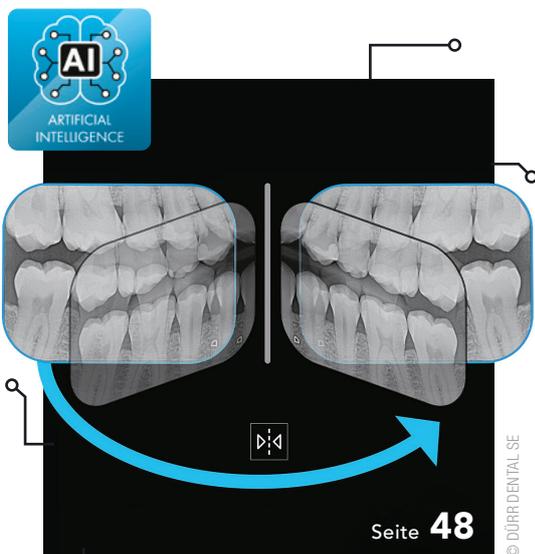


Seite 44

© Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers

REPRODUZIERBARKEIT

der kondylären
Bewegungsanalyse



Seite 48

© DÜRRDENTAL SE

MUNDGERECHTE KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

in der Diagnostik

DIAGNOSTIK
FOKUS

UPDATE-Implantologie-kurse bieten Hands-on vor Weihnachten

JETZT ANMELDEN

Das Wiesbadener Forum für Innovative Implantologie bietet unter anderem drei Kurse zu aktuellen Trends aus der Praxis: **Prof. Dr. Dr. Dr. Shahram Ghanaati** thematisiert in seinem Kurs Herstellung, Handling und Einsatz von BLUTKONZENTRATEN in der Regenerativen und Allgemeinen Zahnheilkunde. Dieses bioaktive autologe System optimiert durch die Unterstützung der patienteneigenen Regeneration z. B. den Erfolg dentaler Implantate und kann auch in der Parodontologie und augmentativen wie präprothetischen Chirurgie zum Einsatz kommen. Der Kurs findet in Kooperation mit der Society for Blood Concentrates and Biomaterials e.V. (SBCB) statt. **Prof. Dr. Dr. Frank Palm** widmet sich der IMPLANTOLOGISCHEN CHIRURGIE und vermittelt praktisches Know-how im Bereich der Geweberekonstruktion und des Geweberhalts. Im Kurs werden unter anderem Techniken demonstriert, mit denen implantologisch tätige Behandler, den Knochen- und Weibgewebeaufbau sowohl unter funktionellen als auch unter ästhetischen Gesichtspunkten erfolgreich vornehmen können. **Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc.** geht wiederum in seinem Kurs auf das WEICHGEWEBS-MANAGEMENT IN DER IMPLANTOLOGIE ein. Um Fehler prä-, intra und post implantationem zu vermeiden, sind differenzierte chirurgische Therapieansätze unabdingbar. Die Palette reicht hier von den chirurgischen Standards wie Schnittführung, Lappen- und Nahttechniken bis hin zu komplexen augmentativen Verfahren bei Implantationen in der ästhetischen Zone. Die verschiedenen Konzepte und Techniken werden theoretisch sowie mit Videosequenzen vorgestellt und dann im Anschluss in praktischen Übungen am Schweinekiefer von den Teilnehmern nachvollzogen.

DREI KURSE, EIN DATUM UND VERANSTALTUNGORT:

1.12.2023

WIESBADEN

www.wiesbadener-forum.info



„Gewinnung und Herstellung von autologen Blutkonzentraten“

Prof. Dr. Dr. Dr. Shahram Ghanaati



„Implantologische Chirurgie“

Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs

Prof. Dr. Dr. Frank Palm



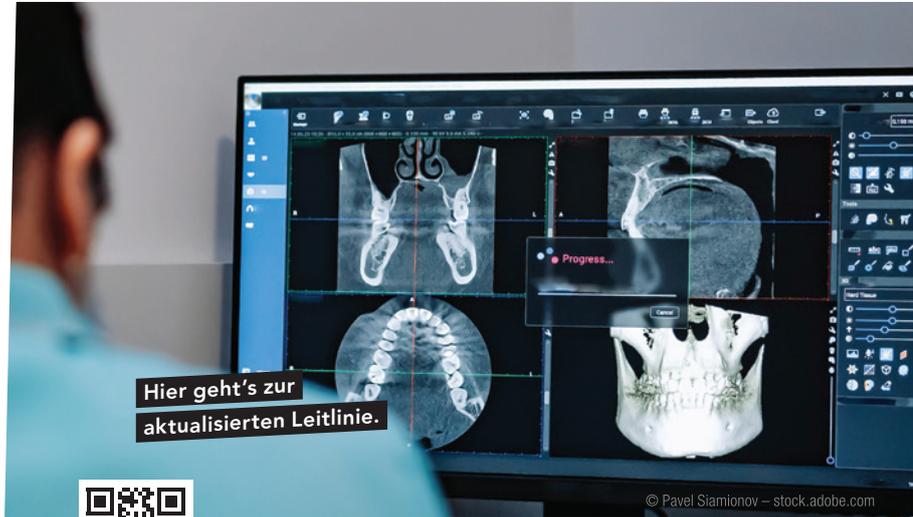
„Weichgewebsmanagement in der Implantologie“

Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc.

Leitlinien-Aktualisierung: Radiologische 3D-Diagnostik und navigierte Implantatinsertion

Die nach den Regularien der AWMF (Arbeitsgemeinschaft der Wissenschaftlichen Medizinischen Fachgesellschaften) erstellte Leitlinie zur radiologischen 3D-Diagnostik und navigierten Implantatinsertion wurde in der zweiten Jahreshälfte überarbeitet und aktualisiert. Federführend durch die DGI und die DGZMK erfolgte in Zusammenarbeit mit 15 weiteren beteiligten Fachgesellschaften und Organisationen die Darstellung der gegenwärtigen Datenlage und die Schaffung klarer Indikationsregeln für die 3D-Diagnostik und -Planung sowie für die navigierte Implantatinsertion. Ziel der Leitlinie ist es, eine Empfehlung auszusprechen, anhand derer diejenigen Patienten identifiziert werden können, die von einer dreidimensionalen Röntgendiagnostik oder einer navigationsunterstützten Implantologie profitieren.

Quelle: Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde e.V. (DGZMK)



© Pavel Siamionov – stock.adobe.com

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.

MUNDHÖHLENKREBS- PRÄVENTION

Alter spielt keine Rolle

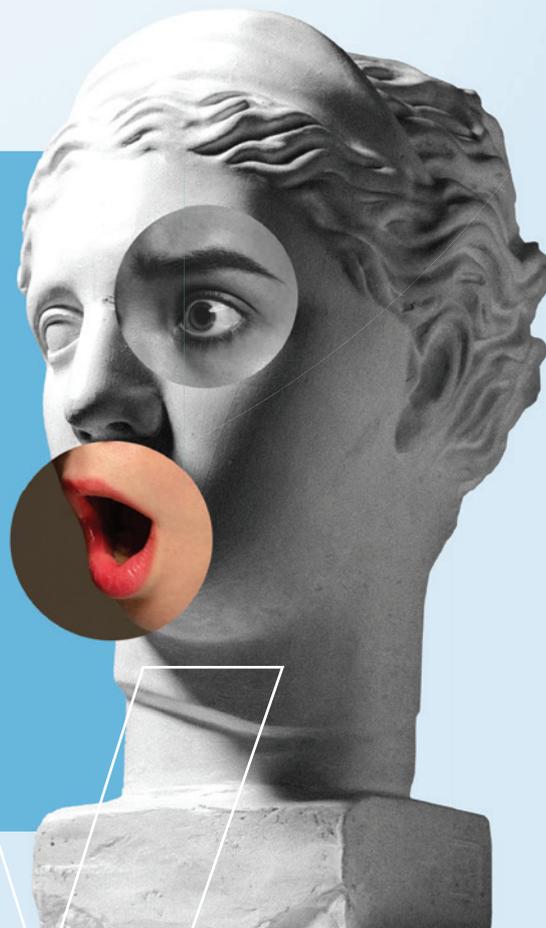
Ein Beitrag von Sabine Hiemer

DIAGNOSETOOLS /// Mundhöhlenkrebs-Prävention ist von großer Bedeutung, da Mundhöhlenkrebs zu den häufigsten Krebserkrankungen des Kopfes und des Halses gehört. Die Prävention spielt schon allein dadurch eine entscheidende Rolle, da so das Risiko, von dieser Krankheit betroffen zu sein, maßgeblich reduziert werden kann. Zu entsprechenden Maßnahmen zur Früherkennung des Mundhöhlenkrebses berichtet Sabine Hiemer, Praxismanagerin und verantwortlich für professionelle Zahnreinigung für alle Altersgruppen und Bleaching im Delegationsrahmen des ZHG/ Zahnarztpraxis Dresden und Freital.



Infos zur Autorin

Schon in und nach meiner Ausbildung vor über dreißig Jahren arbeitete ich an der Universitätsklinik in Dresden auf der Station und in der Ambulanz der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie. Der tägliche Alltag in der Betreuung der Patienten mit Kopf-, Hals-, Rachen- sowie Mundhöhlenkrebs ist sehr prägend für einen jungen Menschen und hat meinen beruflichen Weg als Dentalhygienikerin im Sinne der Gesundheitsvorsorge und Prävention stark beeinflusst. Bis heute bin ich in einer Zahnarztpraxis mit dem Fachbereich der Kieferchirurgie tätig und habe meine Tätigkeit als Dentalhygienikerin auf die Prävention und Früherkennung von Risikofaktoren von Parodontalerkrankungen, deren Vermeidung sowie Therapie fokussiert. Die Mundgesundheit – speziell mit Bezug auf die Allgemeingesundheit – gewinnt durch die Früherkennung von Mundkrebs zusätzlich an Bedeutung. Ein großer Teil der Patienten erscheint bereits viele Jahre mehr als einmal zur zahnärztlichen Kontrolle und nimmt auch am Recall in der Dentalhygiene zwischen zwei bis vier Mal pro Jahr teil. Durch Veränderung des Lifestyles der Patienten, psychosoziale Stressfaktoren und stressassoziierte Habits wie Wangen- und Lippenbeißen oder Nägelkauen haben sich glei-



chermaßen die Risiken für Krebserkrankungen der Mundhöhle erhöht und in jüngere Altersgruppen verlagert. Rauchen, virale Infektionen¹ sowie übermäßiger Alkoholkonsum können als beeinflussende Faktoren assoziiert werden.² Krebserkrankungen sind den Menschen in vielen Varianten bekannt und gehören mittlerweile zu den Zivilisationskrankheiten der „modernen“ Gesellschaft.

Konzepte wollen genutzt werden

Die wenigsten Menschen haben in ihrem Lebensumfeld Kontakt mit Menschen, welche diese Erkrankung erleben, obwohl Kopf-, Hals-, Rachen- sowie Mundhöhlenkrebs zu den weltweit sechsthäufigsten Krebsarten der Menschen zählen.³ Nach mehr als dreißig Jahren Prävention und Recall in der Dentalhygiene sind in unserem Umfeld viele Patienten bereit, neue Innovationen und Strategien der Prävention zur Gesunderhaltung ihrer Mundgesundheit zu nutzen. Durch zusätzliche Beratung zum Thema Mundhöhlenkrebs und Nutzung neuer Präventions- und Risikoassessment-Konzepte können diese Patienten die Risiken und Anzeichen der Erkrankung frühzeitig für sich erkennen und möglicherweise die Folgen von zu später Diagnostik vermeiden sowie für sich frühzeitig eine persönliche Lifestyle-Änderung anstreben und ihr adhären-tes Verhalten prägen.

Unterschätztes Risiko

Die Befragung von 45 Recall-Patienten in der Praxis ergab, dass 44 von ihnen noch nie an die Erkrankung Mundhöhlenkrebs gedacht haben und nur eine Patientin im näheren Umfeld eine Person kannte, die erkrankte und kürzlich im Alter von 61 Jahren verstarb. In 14 Tagen wurden 17 von diesen befragten Patienten mit dem OraFusion Früherkennungs-Speicheltest (Hersteller: BeVigilant, Vertrieb in Deutschland und Österreich: Zantomed) getestet. Im Vorfeld der Terminvereinbarung erfolgte die Aufklärung, mindestens eine Stunde weder Nahrung noch Kaffee zu sich zu nehmen oder zu rauchen sowie keine Lippenpflege aufzutragen. Anhand eines individualisierten Fragebogens wurden Dentalhygiene-Recall, parodontale Erkrankung, Tabakkonsum und -menge, Alkoholverzehr, Diabetes mellitus, vorherige Tumorerkrankungen und Virusinfektionen sowie die Familienanamnese hinsichtlich oraler Krebserkrankungen und Auffälligkeiten in der Mundhöhle dokumentiert. Die weiblichen Testpersonen im Alter von 21 bis 69 Jahren stellten einen Anteil von 76 Prozent aller getesteten Personen. Drei von zwölf Patienten befanden sich im Alter von 21 bis 30 Jahren, von denen zwei ein Testergebnis „Low“ sowie einer „Moderate“ erhielten. Eine 30-jährige Patientin mit dem Testergebnis „Low“ war an einem Lymphom erkrankt und befindet sich in Remission, drei Monate nach erfolgter Chemotherapie. Die 25-jährige Patientin, Raucherin ohne parodontale und virale Vorerkrankungen, konnte mit „Low“ getestet werden.

Alter ist wichtiger Faktor

Eine dieser Testpatientinnen ist 25 Jahre alt, geringfügige Raucherin ohne parodontale Vorerkrankungen und erhielt das Ergebnis „Moderate“. Anhand der individuellen Fragen konnten fünf von sieben abgefragten Virusinfektionen in den letzten fünf Jahren angegeben werden. Zehn der Testpatientinnen befinden sich im Alter von 45 bis 69 Jahren. In dieser Altersgruppe befinden sich fünf Testergebnisse „Moderate“ und „Elevated“. Drei von fünf Testpatientinnen sind Raucherinnen und haben eine parodontale Erkrankung, befinden sich im Recall. Alle fünf hatten mindestens eine virale Infektion in den letzten fünf Jahren. Zwei Patientinnen, Nichtraucherinnen ohne parodontale Erkrankung, Tabak- und Alkoholkonsum, befinden sich seit einigen Jahren im Stadium der Prädiabetes > 6,5HbA1c-Wert. Die getesteten vier Männer mit anteilig 24 Prozent der Gesamtbeteiligung der 17 Testpersonen befanden sich im Alter zwischen

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

DANK DER RD GMBH

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

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

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

Wir beraten Sie gern:

0211 699 38 502

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

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

**PS: Profitieren Sie
vom Profi!**



REZEPTIONSDIENSTE
FÜR ÄRZTE NACH BEDARF

Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH
Burgunderstraße 35 | 40549 Düsseldorf

senden Faktoren, wie Rauchen, Tabak- und Alkoholkonsum sowie Virusinfektionen, besonders auch bei jungen Patienten das Risiko der Mundhöhlenkrebskrankung erhöhen. Beeindruckend war, dass die Männer der vergleichbaren Altersgruppe der Frauen mit risikobeeinflussenden Faktoren des Rauchens und Alkoholkonsums sowie dem Vorhandensein parodontaler Erkrankungen deutlich bessere Ergebnisse „Moderate“ erzielten, gegenüber den getesteten Frauen „Elevated“. Alle Testpersonen waren nach der ersten Beratung zum Mundhöhlenkrebs der Prävention durch die Speicheltestung sehr aufgeschlossen, unabhängig von der Altersgruppe. Die Patienten hatten zum Teil ein positiveres Ergebnis erwartet oder gar keine Vorstellung. Hinsichtlich der Motivation wären die getesteten Männer bereit gewesen, nach ihrer Aussage vor dem Test, auf E-Zigarette umzusteigen oder gänzlich mit dem Rauchen aufzuhören. Nach der Testung und dem eher positiven „Moderate“-Ergebnis sind die Patienten bereit, diese regelmäßig einmal jährlich zu wiederholen und bei Verschlechterung des Ergebnisses ihr Verhalten anzupassen. Der Testpatient mit vorherigem Plattenepithelkarzinom hat mit dem Rauchen völlig aufgehört. Die Frauen der „Elevated“-Gruppe überlegen bedingt, auf E-Zigarette umzusteigen, sind aber bemüht, ihren Lifestyle zu verändern und geeignete Maßnahmen hinsichtlich der Mundgesundheit zu ergreifen. Die Patientinnen der „Moderate“-Ergebnisse sind bereit, sich regelmäßig einmal im Jahr zu testen und ihren Lifestyle zu überdenken. Die 17 Patienten sind hoch motiviert und begeistert über die Einfachheit und unkomplizierte Anwendung des Speicheltests sowie die Sichtbarkeit der Realität durch die schnellen Ergebnisse und Erkennbarkeit der Bedeutung von Einflussfaktoren und Lifestyle auf die Entstehung von Erkrankungen der Mundhöhle.

Wirksames Motivationsinstrument

Der OraFusion Speicheltest von BeVigilant ist ein tolles Instrument der visuellen Darstellung und des Sichtbarmachens von Unsichtbarkeiten in der Mundhöhle und dadurch ein perfektes Motivationsinstrument für die Patienten, welche sich im Dentalhygiene-Recall mit einer zeitgemäßen innovativen Prävention identifizieren möchten. Gleichzeitig erhöht dieser Test die Wahrnehmung der allgemeinmedizinischen Kompetenz unserer Praxis und lässt sich perfekt für Infoabende sowie unser allgemeines Online- und Social-Media-Marketing werbewirksam einsetzen. Da es sich vorerst um eine begrenzte Datenmenge handelt, kann in Bezug auf die zukünftige Adhärenz- und Investitionsbereitschaft kein gesamtgesellschaftlicher, repräsentativer Anspruch erhoben werden. Die Testpatienten konnten durch ihre Teilnahme neue Erfahrungen in der Dentalhygiene erleben und sind generell aufgeschlossen für neue Konzepte. Der Ausblick erscheint optimistisch, und alle von ihnen wünschen sich eine gute Mundgesundheit bis ins hohe Alter.



OraFusion Reader und Test

Seit seiner offiziellen CE-Zulassung gibt es in Deutschland den weltweit ersten Mundhöhlenkrebs-Früherkennungs-Speicheltest, der direkt beim Patienten am Behandlungsstuhl durchgeführt werden kann. Der Speicheltest misst verschiedene Biomarker, die stark mit karzinogenen Veränderungen assoziiert werden (P16 und EGFR). Ein Auswertungsgerät mit KI-Unterstützung liest die Tests der Patienten aus und liefert Ergebnisse in den drei Kategorien „Niedriges Risiko“, „Mittleres Risiko“ und „Erhöhtes Risiko“. Mit letzterem Ergebnis lohnt sich ein genauere Blick in die Mundhöhle und ggf. die Überweisung zu einem Kollegen der MKG für eine Biopsie. Bei einem mittleren Risiko macht es eventuell Sinn, den bestehenden Recall-Turnus etwas anzupassen, bei gleichzeitiger Aufklärung zu den Auswirkungen von Tabak-, Alkohol- und Drogenabusus. Mit einem niedrigen Risiko besteht derzeit keine Notwendigkeit für eine aktive Verhaltensänderung oder Grund zur Sorge.

© Vigilant Biosciences



Literatur

REPRODUZIERBARKEIT

der kondylären Bewegungsanalyse

Ein Beitrag von Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers

STUDIE /// In der Restaurativen Zahnmedizin sind Bewegungsaufzeichnungen des Unterkiefers schon lange als Grundlage der Wiedergabe durch entsprechend eingestellte (programmierte) Artikulatoren etabliert. Eine neue Studie bestätigt nun die Reproduzierbarkeit der Bewertung von computergestützten Bewegungsanalysen und unterstreicht deren Rolle für die zahnärztliche Funktionsdiagnostik.

Früher erfolgten die Aufzeichnungen mittels mechanischer Schreibsysteme. Mittlerweile sind elektronische Systeme eingeführt, die mithilfe verschiedener Technologien die Bewegungen des Unterkiefers dreidimensional aufzeichnen. Da hierbei zudem die Veränderung der Kieferbewegung im Zeitverlauf aufgezeichnet wird, liegen streng genommen vierdimensionale Aufzeichnungen vor. Mittels entsprechender Computersysteme lassen sich diese aufgezeichneten Kieferbewegungen anschließend am Bildschirm wiedergeben, einschließlich der Darstellung der Bewegung im Zeitverlauf. Diese Möglichkeit schafft völlig neue Auswertungsoptionen hinsichtlich des Bewegungsverlaufes, hinsichtlich der Funktion des craniomandibulären Systems bzw. hinsichtlich des Vorliegens craniomandibulärer Dysfunktionen (CMD).

Literatur



Infos zum Autor



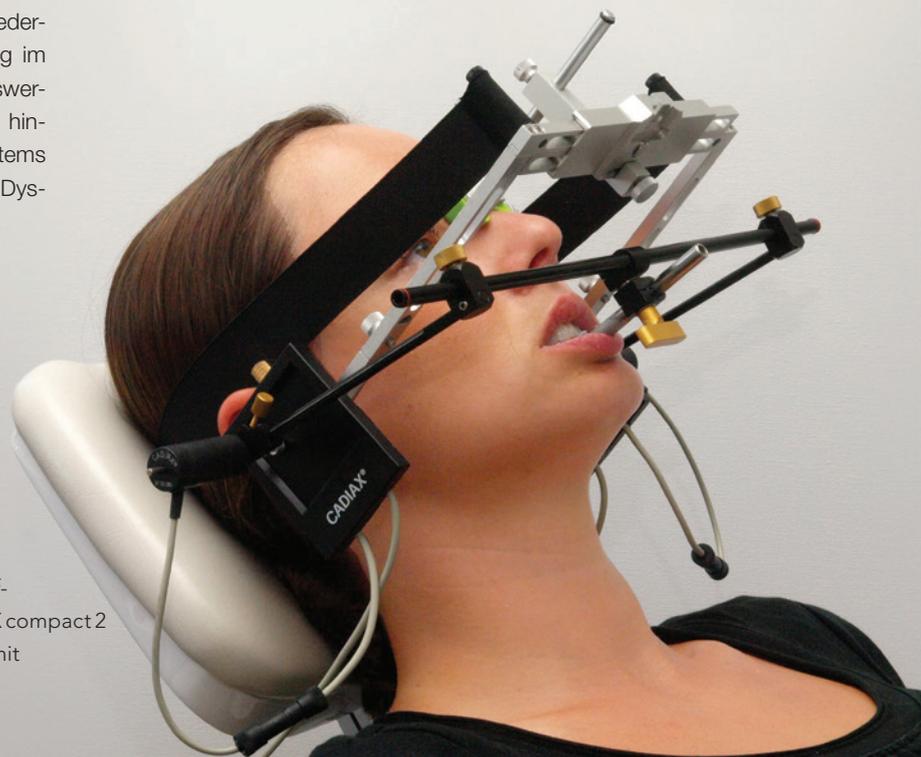
Angelegtes Bewegungsaufzeichnungssystem CADIAX compact 2 (www.gammadental.com) mit Artex-Oberkieferbogen.



Die hochrangige internationale Fachzeitschrift *Scientific Reports* hat die Studie im Juli 2023 veröffentlicht und stellt diese via Open Access frei zur Verfügung.



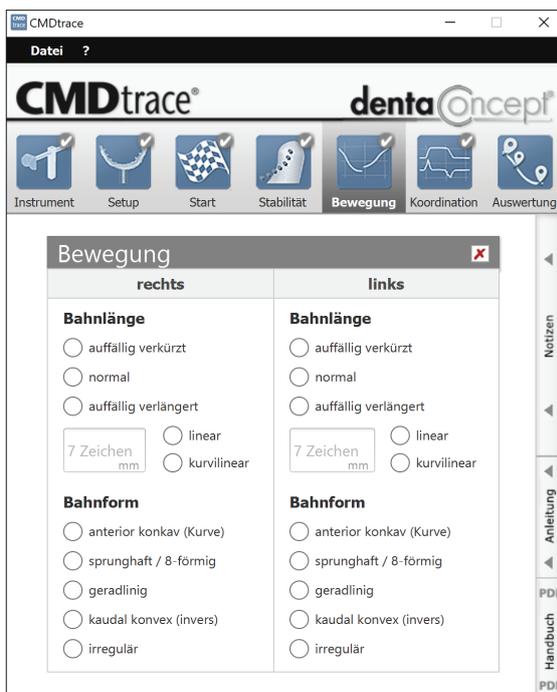
Weitere Informationen sowie Fachartikel stehen unter www.cmd-centrum.de/Forschung-Fortbildung/Fachartikel bzw. direkt beim Autor zur Verfügung.



Angelegtes Bewegungsaufzeichnungssystem
zebris JMA (www.zebris.de).



Bereits im Jahr 2014 wurde hierzu ein Konzept seitens einer multizentrischen Arbeitsgruppe aus zahlreichen deutschen Universitätskliniken und schweizerischen spezialisierten Einrichtungen erarbeitet und international mit zwei verschiedenen Schwerpunkten veröffentlicht.¹ Die Deutsche Gesellschaft für Funktionsdiagnostik und -therapie (DGFD) hat einen der Beiträge mit dem Alex-Motsch-Preis 2015 prämiert und das Konzept in die S2k-Leitlinie *Instrumentelle zahnärztliche Funktionsanalyse und Kieferrelationsbestimmung* aufgenommen.



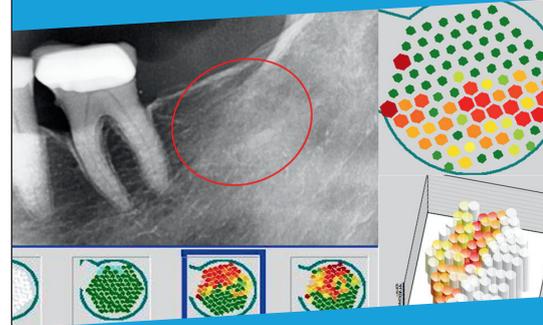
Optionen zur Bewertung des Bewegungsverlaufes
in CMDtrace (www.dentaConcept.de).

ANZEIGE

CAVI[®]TAU
TRANSALVEOLAR ULTRASOUND SONOGRAPHY



- **Prä- und postoperative Sicherung des Implantations-Erfolges!**
- **Bestmögliche Lokalisation von Kavitäten!**
- **Strahlungsfreie postoperative Kontrolle!**



Schreiben Sie uns:
info@cavitaude.de

WEITERE INFOS:
www.cavitaude.de



Im Sommer 2023 wurde nun die erste wissenschaftliche Studie hierzu veröffentlicht, die nachweist, dass die Auswertung der Kieferbewegungen nach diesem Prinzip tatsächlich zu reproduzierbaren Bewertungen führt.² Dabei untersuchten Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers, Tim Petersen und Dr. Lukasz Katzer aus dem CMD-Centrum Hamburg-Eppendorf und ein Spezialist aus der Universitätszahnklinik Leipzig (Prof. Dr. Holger Jakstat) die Reproduzierbarkeit der Bewertung aufgezeichneter Kieferbewegungen.

Die Patienten wurden dafür im CMD-Centrum konsekutiv rekrutiert – es fand also keine Auswahl einzelner Patienten statt. Die Befundung der Bewegungsaufzeichnungen erfolgte mit der Software CADIAX (Gamma) nach Einstellung gemäß der Vorgaben des Autors. Die Auswertung erfolgte dabei nach genau dem Protokoll, das seinerzeit zur Entwicklung des Befundbogens *Funktionelle Bewegungsanalyse* führte (www.dentaconcept.de/Formblaetter/Bewegungsanalyse.shtml). Die Befundung der Bewegungsverläufe erfolgte mit der Software CMDfact innerhalb des hierfür eigens entwickelten Moduls CMDtrace (www.dentaconcept.de/Software/CMDtrace.shtml). Im Ergebnis zeigte sich, dass die Reproduzierbarkeit in der Befundung der einzelnen Bewegungen ausgesprochen gut war: Die Übereinstimmungsrate in den Befunden lag bei der Mehrzahl der Befunde zwischen 80 und 100 Prozent.



Optionen zur Bewertung der Bewegungskoordination in CMDtrace (www.dentaconcept.de).

Die Ausnahme war ein Befund hinsichtlich des Vorliegens eines Haltepunktes im Bewegungsverlauf. Hierbei kommt es im Rahmen der Kieferschlussbewegungen zu einem typischen Abbremsen der Bewegung – etwa in der Region, in der das Kiefergelenk in pathologischen Situationen zu einer Art Ruhepunkt kommt, gekennzeichnet durch einen Einbruch der Bewegungsgeschwindigkeit im Zeit-Weg-Geschwindigkeits-Diagramm. Die „Haltezone“ kommt offenbar zustande, wenn eine physiologische Anordnung der geweblichen Komponenten erreicht ist, die später gefolgt ist von einer Weiterbewegung, bis alle Zähne in gleichmäßigem oder ungleichmäßigem Kontakt stehen. Hier zeigten die Studienergebnisse, dass die Definition des Haltepunktes unglücklich war. Nach Neudefinition im Sinne einer Haltezone wurden auch hier deutlich bessere Übereinstimmungswerte erreicht. Im Ergebnis ist damit die Aussagekraft des Untersuchungsverfahrens wissenschaftlich bestätigt.

Die Vorgehensweise ist – jenseits der in der Studie eingesetzten Kombinationen von Instrumenten – grundsätzlich mit jedem anderen Untersuchungssystem adaptierbar, das entsprechende Auswertungen ermöglicht: beispielsweise mit dem Zebris JMA Optic System und dem entsprechenden Modul CMDfact Interactor, in dem die Daten so aufbereitet werden, dass sie in CMDfact/CMDtrace auswertbar sind. Das System wird bereits in entsprechenden Curricula geschult (Zahnärztekammer Hamburg, Curriculum Funktion, CMD und Bruxismus).

Abbildungen: © Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers



CGM TI

Connecting Healthcare

Läuft Ihr Konnektor- Zertifikat ab?

CGM MANAGED TI

Nutzen Sie die Chance auf eine sorgenfreie TI-Neuanbindung über unser zentrales CGM-Rechenzentrum!

Synchronizing Healthcare



CompuGroup
Medical

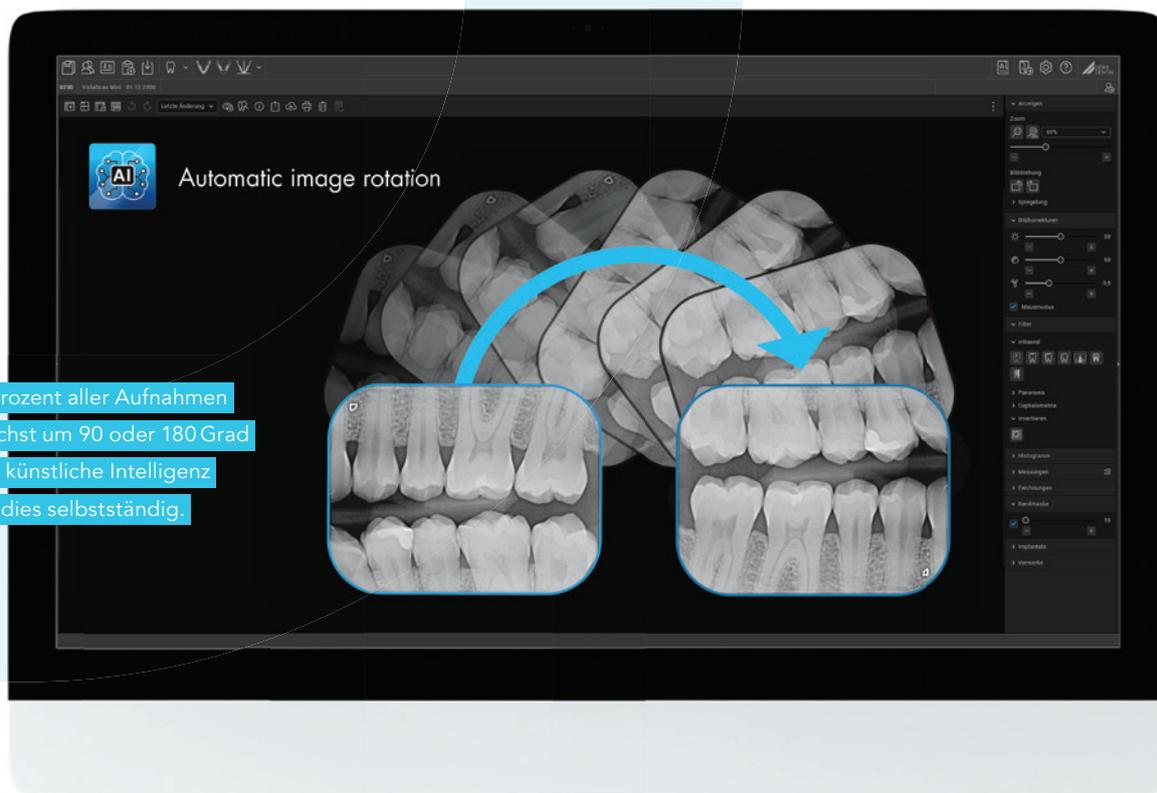
WIR MACHEN TI ZUM SERVICE. SIE MANAGEN IHRE PRAXIS. WIR MANAGEN IHRE TI.

Entscheiden Sie sich jetzt für eine Anbindung an die Telematikinfrastruktur mit CGM MANAGED TI und profitieren Sie doppelt. Denn durch die Kombination mit der CGM FIREWALL erfüllen Sie gleichzeitig die Vorgaben der IT-Sicherheitsrichtlinie und schützen Ihre Praxis-IT so optimal. CGM MANAGED TI ist nach gematik-Vorgaben interoperabel und somit mit allen TI-konformen Praxissystemen kompatibel. Dank unseres Managed-Service-Konzepts entsteht für Sie kein administrativer Aufwand, denn wir binden Sie über unser hochsicheres CGM-Rechenzentrum an die TI an. Das bedeutet: Sie benötigen keinen Konnektor mehr in Ihrer Praxis. Betrieb, Wartung und Überwachung von TI-Anschluss und CGM FIREWALL übernehmen wir für Sie. Unser starkes Netzwerk aus über 140 Partnerunternehmen mit zertifizierten CGM TI- und CGM FIREWALL-Spezialisten ist persönlich vor Ort für Sie da. Außerdem sind Updates und PTV-Upgrades für neue, gesetzlich verpflichtende TI-Anwendungen bei CGM MANAGED TI bereits inklusive. Vertrauen Sie auf den Pionier, der als erster Anbieter einen TI-Konnektor auf den Markt gebracht hat und über jahrelange Erfahrung aus insgesamt über 60.000 erfolgreich an die TI angeschlossenen Praxen und Institutionen verfügt: Vertrauen Sie auf CGM. Sorgenfreier geht's nicht.



Bei allen Fragen rund um unser Angebot, die Förderung und den Support besuchen Sie unsere Website oder kontaktieren Sie uns per E-Mail an: vertrieb.ti@cgm.com

[cgm.com/managed-ti-zwp](https://www.cgm.com/managed-ti-zwp)



Rund 75 Prozent aller Aufnahmen sind zunächst um 90 oder 180 Grad gedreht – künstliche Intelligenz korrigiert dies selbstständig.

Mundgerechte künstliche Intelligenz in der Diagnostik

Ein Beitrag von Dr. Christian Ehrensberger

RÖNTGENDIAGNOSTIK /// Künstliche Intelligenz (engl.: Artificial Intelligence, AI) stellt eines der Top-Zukunftsthemen dar. Sie hilft in vielen Bereichen, indem sie wiederkehrende Arbeiten sehr genau und schnell erledigt. Speziell in der Zahnarztpraxis trägt sie schon heute zu einem effektiveren, sichereren und angenehmeren Berufsalltag bei.

Die Grundlagen der AI sind leicht zu verstehen. Zum Beispiel funktioniert es so: Dem Lernalgorithmus werden viele Röntgenaufnahmen vorgelegt und dazu die Information „Bild steht richtig“ oder „Bild muss gedreht werden“ inklusive der korrekten Rotation. Dann gibt die AI zu neuen Röntgenaufnahmen selbst eine Aussage ab, und der Mensch korrigiert sie. Mit der Zeit erkennt sie von selbst, ob ein Bild richtig steht oder welcher Korrektur es bedarf.

AI rotiert das Röntgenbild in die korrekte Position

Dieser Lernvorgang ist bei kommerziell verfügbaren Programmen bereits abgeschlossen (z. B. VistaSoft, Dürr Dental). Das zahnärztliche Röntgenteam profitiert direkt von der integrierten AI, die verkehrt stehende Röntgenbilder automatisch um 90 Grad rotiert oder „vom Kopf auf die Füße stellt“. Das spart

der Röntgenassistenten jeden Tag viele zeitraubende und stereotype manuelle Rotationen. Bei Speicherfolien fällt der AI eine potenzielle Falschseitenbelichtung auf. Der Hintergrund: Falschseitenbelichtung bedeutet, dass die Speicherfolie auf der falschen Seite belichtet wurde. Die AI erkennt das und gibt dem Röntgenteam einen entsprechenden Hinweis. Speicherfolien können viele Hundert Male belichtet werden. Im Laufe ihres Lebenszyklus werden sie allerdings mechanisch beansprucht. Um die Bildqualität auf einem dauerhaft hochwertigen Niveau zu halten, informiert die AI das Praxisteam, wenn eine Folie ausgetauscht werden sollte (in Verbindung mit VistaScan Speicherfolien IQ).

Zahnschema-Notation, OPG-Optimierung, Ceph-Analyse

Darüber hinaus kann AI eine Reihe weiterer hilfreicher Funktionen bereithalten, zum Beispiel die automatische Zahnerkennung. Hierbei werden Zähne auf dem Röntgenbild automatisch identifiziert und die entsprechende Zahnschema-Notation dokumentiert und dargestellt. Darauf basierend kann VistaSoft dann auch einen Zahnstatus automatisch zusammenstellen. Eine weitere zeitsparende Anwendung ist die AI-gestützte Mandibularkanal-detektion. Sie errechnet die Lage des Nervkanals in dreidimensionalen Röntgenbildern innerhalb weniger Sekunden. Der Zahnarzt muss den Vorschlag lediglich kontrollieren, anstatt den Kanal aufwendig selbst einzuzeichnen. AI vermag darüber hinaus bestimmte Darstellungen zu optimieren. Ein Beispiel: Bei 3D-Röntgenaufnahmen sind unterschiedliche Darstellungen aus den Rohdaten extrahierbar, so etwa eine Panoramaansicht. Ein solches OPG kann AI an die Anatomie des Patienten anpassen. Auf diese Weise erhält der Zahnarzt die aussagekräftigste Darstellung, die auf der Basis der 3D-Rohdaten möglich ist.

In der kieferorthopädischen Diagnostik lassen sich mit AI kephalometrische Analysen sekundenschnell durchführen. Die künstliche Intelligenz zeichnet auf der Aufnahme automatisch Referenzpunkte und Weichteilsilhouetten ein. Mit mehreren solcher Darstellungen zu unterschiedlichen Zeitpunkten lässt sich die gesamte Behandlung dokumentieren. Auch können die jeweils nächsten Therapieschritte im Voraus simuliert werden. Das schafft nicht zuletzt eine gute Grundlage, um dem Patienten die Behandlungsziele und den Weg dorthin zu verdeutlichen (z. B. VistaSoft Trace, Dürr Dental).

Fazit für die Praxis

Künstliche Intelligenz kann dazu beitragen, das wertvolle medizinische Fachpersonal von Routineaufgaben zu entlasten. Zahnarzt und Assistenten können sich dann mehr Zeit für ihre Patienten nehmen. Indessen lösen aktuelle AI-Anwendungen eine Reihe täglich auftretender Probleme. An unterschiedlichen Stellen unter-



Wiebke Ivens, Geschäftsführerin hypo-A GmbH:

„Im Hintergrund steht unsere Mikronährstoff-Forschung, im Vordergrund stehen die Menschen, denen wir helfen. Itis-Protect lindert Entzündungen zuverlässig. Das ist es, was Itis-Protect so besonders macht.“



Studien-
belegt*

Systemische Begleittherapie Itis-Protect® wirkt bei Parodontitis

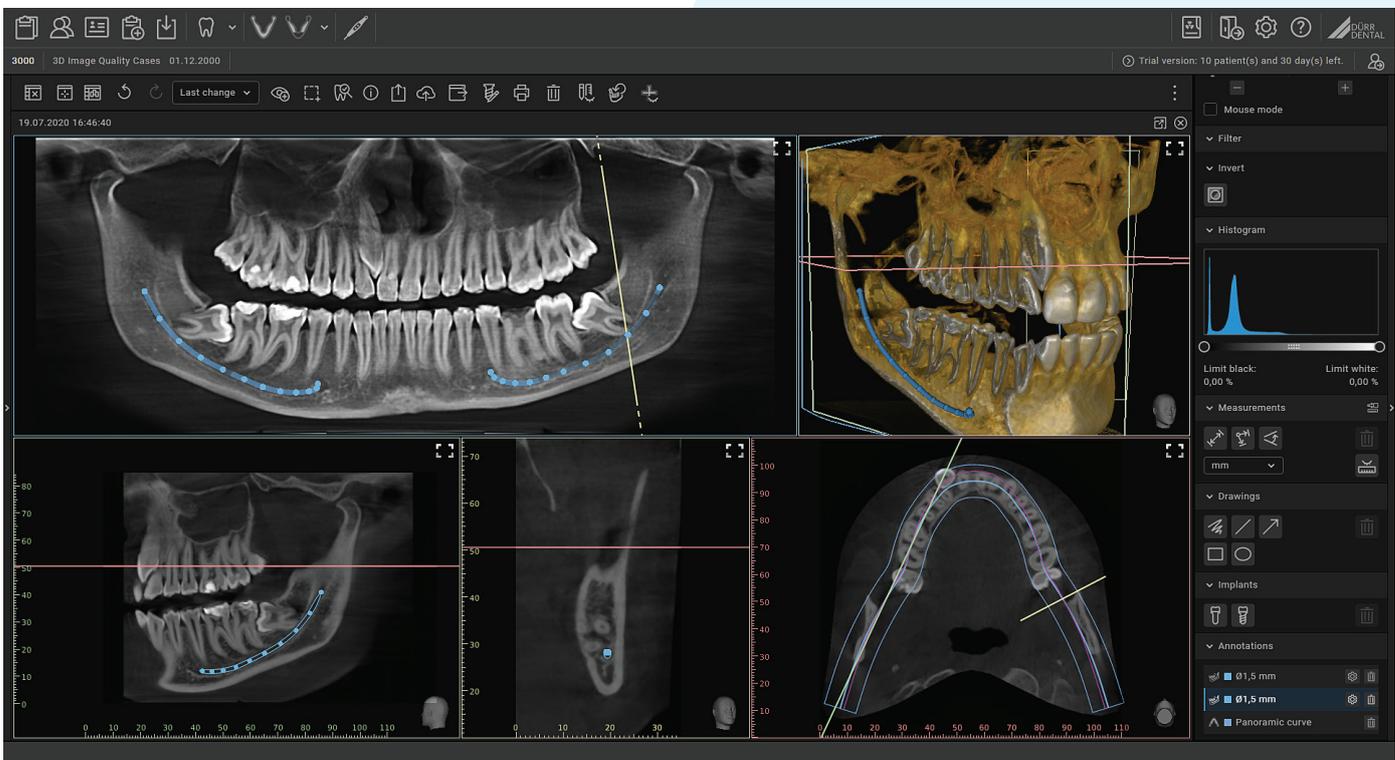
- 60 % Heilungsrate bei chronischer Parodontitis
- Deutlicher Rückgang der Entzündung
- Schutz vor Zahnverlust bei Parodontitis

hypo-A GmbH, Tel. +49 (0)451 307 21 21, info@hypo-a.de, itis-protect.de

Informationen auf [itis-protect.de](https://www.itis-protect.de)

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

*H.-P. Olbertz et al.: Adjuvante Behandlung refraktärer chronischer Parodontitis mittels Orthomolekularia, eine prospektive Pilotstudie aus der Praxis, Dentale Implantologie – DI 15, 1, 40-44, 2011



Spürbare Zeitersparnis durch künstliche Intelligenz:

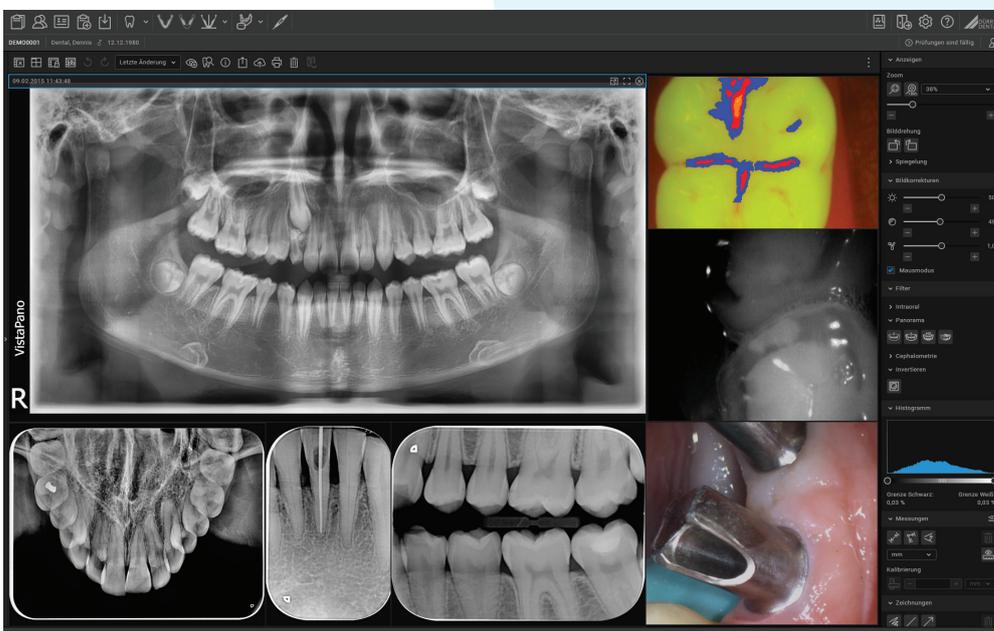
Die Lage des Nervkanals in 3D-Röntgenbildern wird mit AI in wenigen Sekunden errechnet und muss lediglich überprüft werden.

stützen sie digitale Arbeitsabläufe in der Praxis. Dies betrifft insbesondere die Röntgendiagnostik. Hier macht AI den gesamten Workflow effizienter und spart so dem Team wertvolle Arbeitszeit. Dabei lassen sich die hier beschriebenen Tools stets bestimmten praxistypischen Geräten zuordnen. Es ist unmittelbar klar, welche konkreten Handgriffe die künstliche Intelligenz dem Team abnimmt. In Zukunft dürfte AI auch komplexere Aufgaben übernehmen. So könnte man sich Fortschritte in Richtung Diagnoseunterstützung vorstellen, zum Beispiel beim Erkennen von Karies oder generell von Anzeichen für pathologische Entwicklungen.

Bilder: © Dürr Dental



Dr. Christian Ehrensberger
Infos zum Autor



Professionell, aber noch keine künstliche Intelligenz: softwaregestützte Zusammensetzung von Röntgen-, Fluoreszenz-, Infrarot- und Intraoralaufnahmen für komplexe zahnmedizinische Fragestellungen.



DÜRR DENTAL SE
Infos zum Unternehmen

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 (Gewebestod, Gewebsnekrose). • **Verschreibungspflichtig** • **Pharmazeutischer Unternehmer:** Kulzer GmbH, Leipziger Straße 2, 63450 Hanau • **STAND DER INFORMATION:** 07/2017

#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

Objekt- und Stellenbörse von Henry Schein mit Verifizierungsprozess

Die Objekt- und Stellenbörse von dent.talents. by Henry Schein hat sich in Deutschland in kurzer Zeit zu einer der größten Plattformen in diesem Bereich entwickelt. Das Ende 2022 gestartete Onlineportal bringt Angebot und Nachfrage zielgenau zusammen. Praxisinhaber, die ihre Praxis verkaufen möchten oder auf Personalsuche sind,



ANZEIGE

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

DER Kommentar



Abrechnung? Ich will's wissen!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

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

erreichen hier gezielt dentale Nachwuchskräfte. Junge Zahnärzte werden von der großen Auswahl an Praxisübernahmen, Objekten zur Neugründung, Praxisanteilen und Stellenangeboten angezogen. Eine Besonderheit der Objekt- und Stellenbörse von Henry Schein ist der Verifizierungsprozess: Einblick in die vollständigen Informationen in den Inseraten erhält nur, wer sich zuvor registriert hat. Eine individuelle Prüfung durch das dent.talents.-Team stellt sicher, dass ausschließlich Nutzer, die tatsächlich in der Zahnmedizin tätig sind, einen Account und damit Zugriff auf die Anzeigendetails erhalten.

 boerse.denttalents.de

Henry Schein Dental
Deutschland GmbH
Tel.: 0800 1400044
boerse.denttalents.de

Infos zum
Unternehmen



Sparfeuerwerk zum NETdental Yellow Thursday

Bereits eine Woche vor dem alljährlichen Black Friday zündet NETdental, der Top-Versandhandel für zahnärztliches Verbrauchsmaterial, sein Einkaufsfeuerwerk der Extraklasse: **Am 16. und 17. November 2023** findet bereits zum fünften Mal der beliebte NETdental Yellow Thursday statt! An beiden Tagen dürfen sich Zahnärzte und Praxisteams auf spektakuläre Knallerangebote freuen.



Als Highlight können Kunden zusätzlich **20 Euro sparen**: Ein exklusiver Gutscheincode, einzulösen im Onlineshop von NETdental unter **www.netdental.de**, sorgt dafür, dass der Betrag im Warenkorb automatisch abgezogen wird. „Wir freuen uns, unsere Kunden auch in diesem Jahr wieder mit herausragenden Angeboten zu begeistern. Der NETdental Yellow Thursday ist für uns eine großartige Gelegenheit, unseren Kunden für ihre Treue zu danken und ihnen hochwertige Produkte zu unschlagbaren Preisen anzubieten“, so Martin Kaczmarczyk, Geschäftsführer der NETdental GmbH. Einfache Bestellung, kompetente Beratung, attraktive Preise und ein zuverlässiger 24-Stunden-Lieferservice runden das Einkaufserlebnis ab. So einfach ist das!

NETdental GmbH

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

Infos zum
Unternehmen



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 indikationsspezifischer 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.



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



© 3M Deutschland GmbH

Brain Boost: Die Referenten Dr. Marcin Krupiński, Dr. Carlos Fernández Villares, Dr. Giuseppe Chiodera, Dr. Valentin Vervack und Dr. Paulo Monteiro (v. l. n. r.).

Praxisorientierte Wissensvermittlung par excellence

Über 1.450 Online-Teilnehmer und 24 Teilnehmer vor Ort in Seefeld sowie eine Live-Übertragung mit Hands-on-Elementen in fünf weiteren 3M-Standorten – das sind die Eckdaten des Events „Brain Boost: Erfolgskonzepte von Styletaliano“, das Ende September 2023 von 3M ausgerichtet wurde. Insgesamt fünf Konzepte für die Füllungstherapie wurden vorgestellt. Wie die Teilnehmer bei der Begrüßung durch den Styletaliano-Mitbegründer Dr. Walter Devoto erfuhren, entwickelt und vermittelt die Gruppe seit elf Jahren einfach erlernbare und umsetzbare Behandlungskonzepte. Diese erleichtern und bereichern inzwischen den Alltag vieler Zahnärzte weltweit.

Konzepte für den Seitenzahnbereich

Mit „Essential Lines – das Original“ stellte Dr. Giuseppe Chiodera ein solches Konzept vor. Er demonstrierte, wie sich Kavitäten der Klasse I mit 3M Filtek One Bulk Fill Komposit effizient versorgen lassen. Anstelle

eines Aufbaus Höcker für Höcker wird die Okklusalfäche durch Orientierung an der Neigung noch vorhandener Höckeranteile modelliert. Dann werden einer einfachen Vorlage folgend oberflächlich Fissuren eingearbeitet. Dass Zahnärzte sich das Leben leichter machen, indem sie Kavitäten der Klasse II erst in eine Klasse I umwandeln, bewies danach Dr. Carlos Fernández Villares.

Konzepte für den Frontzahnbereich

Die Versorgung eines frakturierten Frontzahnes (Klasse IV) mit einer Zweifarb-Schichttechnik stand bei Dr. Valentin Vervack im Mittelpunkt. Das korrekte Anschrägen der Frakturkante und die Bildung einer 0,5 mm starken finalen Schmelzschicht gehören zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren. Wie sich verfärbte Zahnhartsubstanz kaschieren lässt, zeigte Dr. Paulo Monteiro. Er erzielt mit einer dünnen Schicht 3M Filtek Universal Pink Opaquer unter Komposit in der Zielzahnfarbe hochästhetische Ergebnisse. Zum Abschluss vermittelte Dr. Marcin Krupiński Wissenswertes zum Komposit-Veneering in Monoshade-Technik.

Bereit für die klinische Umsetzung

Nach einer kurzen theoretischen Einführung wurde die Vorgehensweise stets am Modell demonstriert und von den Teilnehmern vor Ort in Seefeld sowie in den fünf weiteren 3M-Standorten gleich praktisch umgesetzt. So wird es ein Leichtes, das Erlernte in der eigenen Praxis anzuwenden.



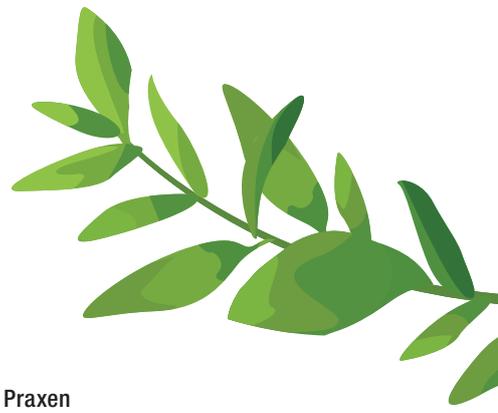
© 3M Deutschland GmbH

Umsetzung des Essential
Lines-Konzepts im Workshop.

3M Deutschland GmbH
Tel.: +49 8152 7001777
www.3M.de/OralCare



Infos zum
Unternehmen



Umfrage zu Nachhaltigkeit: Ärzte sehen Potenzial, brauchen aber Hilfestellung

Klimaschutz und Gesundheitsschutz hängen zusammen. Was allerdings noch zu wenig diskutiert wird, ist der Beitrag, den Zahnarztpraxen zum Klimaschutz leisten könnten. Doch wie wichtig schätzen Ärzte die Bedeutung in der Praxis ein, wie gut sehen sie ihre Praxis diesbezüglich aufgestellt und was fehlt ihnen, um klimafreundliche Prozesse umzusetzen? Dazu hat Doctolib gemeinsam mit dem Marktforschungsinstitut GIM 352 niedergelassene Ärzte verschiedener Fachrichtungen sowie rund 1.000 Patienten, die Doctolib nutzen, befragt. Obwohl für die Mehrheit der Ärzte (72 Prozent) Klimaschutz ein wichtiges Thema ist und mehr als drei Viertel konkrete Maßnahmen zur Ressourcenschonung umgesetzt haben, schätzen nur 33 Prozent ihre Praxis als nachhaltig ein. Auf der anderen Seite: Mehr als jeder dritte Patient legt Wert auf Nachhaltigkeit beim Arztbesuch (43 Prozent) und wünscht sich mehr Engagement von den Praxen (40 Prozent).

Ärzte befürworten mehr Nachhaltigkeit in Praxen

Bereits 79 Prozent der Ärzte haben konkrete Maßnahmen umgesetzt. Dabei lassen sich drei Bereiche hervorheben: Entsorgung (86 Prozent), Ressourcen (85 Prozent) und Gebäudetechnik (81 Prozent).

7 von 10 wünschen sich mehr finanzielle Unterstützung

Nahezu alle befragten Ärzte sind bereit, weitere Nachhaltigkeitsmaßnahmen in ihrer Praxis umzusetzen, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind: allen voran mehr finanzielle Förderung (70 Prozent), geringere Kosten für nachhaltige Materialien oder grünen Strom (65 Prozent). 34 Prozent sehen Schwierigkeiten, Nachhaltigkeitsmaßnahmen in bestehende Praxisabläufe zu integrieren, nennen finanzielle Motive (32 Prozent) und Zeitmangel (29 Prozent).

Digitalisierung hat Potenzial, Ressourcen zu schonen

Die knappe Mehrheit der Mediziner (56 Prozent) und Patienten (66 Prozent) stimmt dieser Aussage zu. Hinsichtlich der Tools, die sich dafür am besten eignen, sehen beide Seiten den Online-Terminkalender, die Patientenkommunikation sowie das Praxisverwaltungssystem mit digitaler Rechnungsstellung.

- ➔ **Abfall- und Entsorgungsmanagement:** Ökologisch einkaufen: Nachfüllpackungen, Großpackungen, Mehrwegprodukte, Produkte aus recycelten und biologisch abbaubaren Materialien kaufen.
- ➔ **Energieeffizienz:** Energie einsparen durch Stoßlüften und moderates Heizen (Absenkung der Raumtemperatur um einen Grad reduziert den Energieverbrauch bereits um 5–10 Prozent).
- ➔ **Nachhaltige Beschaffung:** Büroausstattung aus recycelten Materialien und so weit wie möglich auf Plastik verzichten.
- ➔ **Mobilität:** Für Hausbesuche E-Autos und E-Bikes nutzen.
- ➔ **Schulung und Bewusstseinsbildung:** Informieren Sie über Ihre Maßnahmen – in der Praxis, auf der Webseite, in Patientengesprächen. Was sind Ihre Ziele, warum tun Sie das, was haben Sie bereits erreicht.



Infos zum Unternehmen

Doctolib GmbH • www.doctolib.de

WEITERE INFORMATIONEN ZU NACHHALTIGKEIT
IN DER ARZTPRAXIS, GIBT ES HIER:



Erfolgreiche Strategien in der Zahnarztpraxis zu Zeiten der Budgetierung

Ein Beitrag von Stefanie Kurzschenkel

Prävention und Zahnerhaltung spielen heute in der Zahnarztpraxis eine entscheidende Rolle. In Zeiten der Budgetierung ist es daher von großer Bedeutung, erfolgreiche Strategien zu entwickeln, um die Mundgesundheit Ihrer Patienten zu gewährleisten und gleichzeitig wirtschaftlich zu arbeiten. Eine effektive Möglichkeit, dieses Ziel zu erreichen, ist, die passende Zahnzusatzversicherung im täglichen Workflow zu integrieren. Dabei ist es wichtig zu wissen, dass diese Zahnzusatzversicherung das gesamte Spektrum der Zahnerhaltung bis GOZ Steigerungsfaktor 5,0 abdecken kann! Hierzu gehören:

Hochwertige Kunststofffüllungen

Moderne Kunststofffüllungen sind eine großartige Option, um Karies effektiv zu behandeln und gleichzeitig das ästhetische Erscheinungsbild der Zähne zu bewahren. Mit der richtigen Zahnzusatzversicherung können Sie sicherstellen, dass Ihre Patienten Zugang zu dieser hochwertigen Versorgung haben.

Parodontalbehandlungen

Die Gesundheit des Zahnfleisches ist entscheidend für den langfristigen Zahnerhalt. Mit einer Zahnzusatzversicherung können Sie sicherstellen, dass Ihre Patienten parodontale Behandlungen erhalten, um die chronischen Zahnfleischerkrankungen zu behandeln und den Zustand in der Nachsorge langfristig zu stabilisieren.

Endodontische Behandlungen

Erfolgreiche Wurzelkanalbehandlungen sind von den entsprechenden Therapiemaßnahmen oft entscheidend, um einen stark beschädigten Zahn langfristig zu erhalten. Für diese kostenintensiven Therapiemaßnahmen braucht es eine passende Zahnzusatzversicherung, die es Ihren Patienten ermöglicht, diese Eingriffe ohne finanzielle Belastung durchzuführen.

Aufbissschienen inklusive Funktionsanalyse

Bei Patienten, die unter Zähneknirschen leiden, sind individuell angepasste Schienen mit einer Funktionsanalyse unerlässlich. Mit der richtigen Zahnzusatzversicherung können Sie sicherstellen, dass Ihre Patienten Zugang zu diesen wichtigen Maßnahmen haben.

Zusätzlich zu diesen umfangreichen Leistungen gibt es oft noch den „Bleaching Bonus“.

Das bedeutet, dass Ihre Patienten auch von professionellem Bleaching profitieren können, um ihre Zähne aufzuhellen und ein strahlendes Lächeln zu erzielen. Es ist wichtig, Ihre Patienten über diese Möglichkeiten aufzuklären und ihnen die Vorteile einer passenden Zahnzusatzversicherung für die Zahnerhaltung zu verdeutlichen. In einer beratungsorientierten und hochwertigen Prophylaxesprechstunde findet sich ein guter Einstieg zum Thema. Auf diese Weise können Sie nicht nur die Gesundheit Ihrer Patienten sicherstellen, sondern auch Ihre Praxis langfristig auf Erfolgskurs halten.

Stefanie Kurzschenkel
Infos zur Autorin



privadent GmbH

Tel.: +49 8121 7609500

www.zahn-direkt.de

www.zahn-direkt.de



E-Learning Community **knackt 30.000er-Marke**

Wie beliebt der ZWP Study Club ist, zeigt ein neuer Meilenstein: Ab sofort zählt die Fortbildungsplattform gut 30.000 Mitglieder, die sich über hochwertige Fortbildungsangebote mit monatlich neuen Webinaren und interaktiven Fällen freuen können. Neben Webinaren und Live-OPs zu zahlreichen Themen der Zahnmedizin und Zahntechnik stehen auch Interviews und Kongress-Mitschnitte zur Verfügung. Nach einer erfolgreichen Beantwortung des Multiple-Choice-Tests kann jeweils 1 CME-Punkt erworben werden. Und wer ein bisschen Seminarluft schnuppern will, kann via Chat während einer Live-Übertragung mit dem jeweiligen Referenten in Kontakt treten. Außerdem bietet ein umfangreiches Archiv alle Übertragungen als Aufzeichnung zur späteren Nutzung. So können auch bei verpassten Terminen CME-Punkte gesammelt werden.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Heute Mitglied werden.

Digitales Lernen. Neu gedacht.

ZWP STUDY CLUB
zwpstudyclub.de

ANZEIGE

Calciumhydroxid-hochdispers Hochaktiv und sofort einsatzbereit

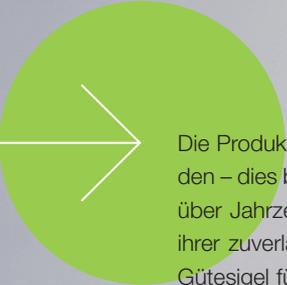


MADE IN AUSTRIA

Weltweites Qualitätssiegel für beständige Hand- und Winkelstücke

Ein Beitrag von Christin Hiller

INSTRUMENTENMANAGEMENT /// Mehr als zehn Millionen Hand- und Winkelstücke von W&H wurden seit dem Gründungsjahr 1890 verkauft und finden sich weltweit in den Behandlungszimmern wieder. Damals wie heute eint jedes verkaufte Produkt eine lokale Fertigung und Expertise aus den eigenen Reihen.



Die Produktzufriedenheit der Nutzer von W&H Instrumenten kann als ausgesprochen hoch beschrieben werden – dies belegen regelmäßige Kundenbefragungen immer wieder. Die Hand- und Winkelstücke funktionieren über Jahrzehnte einwandfrei, es gibt keinen bzw. nur geringen Reparaturbedarf, Praxisinhaber erfreuen sich ihrer zuverlässigen Begleiter. Dafür verantwortlich ist das Qualitätscredo „made in Austria“, das weltweit als Gütesiegel für beste Produkte verstanden wird.



Infos zum Unternehmen



Hohe interne Standards lassen Premiumprodukte entstehen

Hierfür verantwortlich ist die lokale Fertigung im Dentalwerk. Diese geht mit maximaler Regionalität einher und wird besonders mit Blick auf Lieferanten sowie Zulieferer großgeschrieben. Wo immer möglich, setzt W&H auf langfristige, partnerschaftliche und vertrauensvolle Beziehungen und fördert das regionale Wirtschaftswachstum bewusst. Kurze Wege, direkte Ansprechpartner und eine schnelle Reaktionsfähigkeit sind Vorteile, die sich daraus ergeben – insbesondere für den Bereich Produktion. Hier wird außerdem auf einen hohen Eigenfertigungsanteil gesetzt und der Großteil aller benötigten Einzelteile selbst produziert. Diese Maßgabe geht mit einer weiteren Besonderheit einher: der händischen Montage. Grundsätzlich wird an hochmodernen Maschinen gefertigt, dennoch gibt es eine Vielzahl an Arbeitsschritten bei einzelnen nicht automatisierbaren Prozessen – diese werden zugunsten höchster Qualität von Hand ausgeführt.

Made in Austria kann folglich als die beste Entscheidung für beständige Produkte bezeichnet werden und hat sich weltweit als Synonym für eine Top-Qualität verankert.

USPs in Forschung, Entwicklung und Service

Der eigentlichen Produktion in Bürmoos geht eine intensive Produktforschung und Entwicklung direkt voraus, dies stellt die hohe Innovationskraft sicher. Dazu tragen auch die hoch qualifizierten Mitarbeiter in allen Segmenten bei, bewusst wird die Ausbildung der Fachkräfte aus den eigenen Reihen gefördert. Umfangreiche Produkttestphasen mit „echten“ Nutzern vor Neueinführungen sind dabei genauso selbstverständlich wie die standardisierte interne Qualitätskontrolle jedes produzierten Hand- und Winkelstücks nach exakt festgelegten Parametern. Qualität ist auch im Segment Service oberste Maxime. Kunden dürfen sich auf einen kompetenten Aftersales-Service freuen, der ebenfalls direkt in Bürmoos ansässig ist. Eine konstant besetzte Hotline, beständige Ansprechpartner, eine schnelle Antwortfrequenz und ein hohes Maß an Flexibilität bei individuellen Fragen, Anregungen und Wünschen ermöglichen eine hohe Servicequalität.

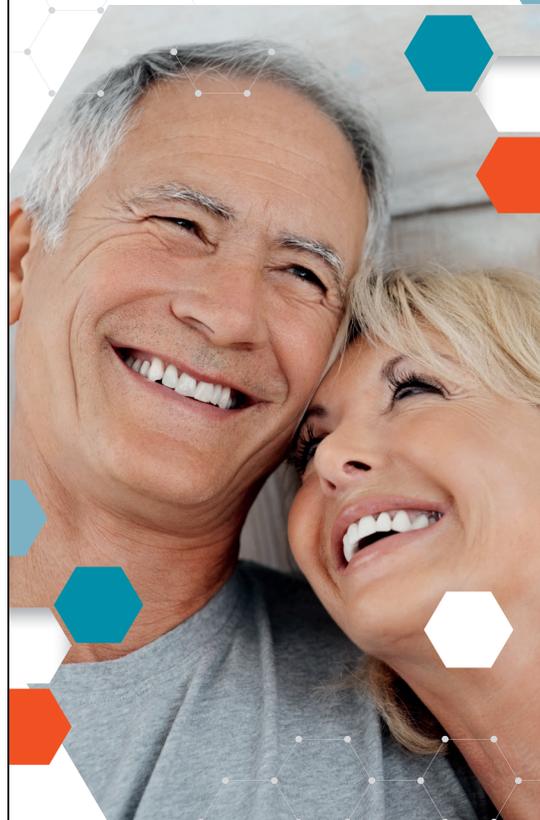
Fazit

Produkte aus dem Hause W&H sind Premiumprodukte in einer Premiumqualität mit einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Der Produktfokus liegt auf Haltbarkeit, nicht auf Reparatur. Ein Unternehmensstandard, der auch mit Blick auf die Themen Nachhaltigkeit und Umweltschutz für den Dentalproduktehersteller selbstverständlich ist.

INFORMATION ///**W&H Deutschland GmbH**

Tel.: +49 8651 904244-0

www.wh.com

**MUNDKREBS.
FRÜHERKENNUNG
RETTET LEBEN**

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

Jetzt auch in Ihrer Praxis?

VIGILANTBIOSCIENCES®
Mundkrebs frühzeitig erkennen und bekämpfen

www.vigilantbiosciences.com

„Ich setze das Naturpflaster vor allem bei älteren Patienten ein“

ANWENDERINTERVIEW /// Gesunde Zähne und die Gesundheit ihrer Patienten sind für Zahnärztin Dr. Jolanta Broistedt aus Buchholz in der Nordheide Ziel und Anspruch zugleich. Im Interview erläutert sie ihren Ansatz der Biologischen Zahnheilkunde und den Einsatz gut verträglicher Materialien wie beispielsweise das natürliche Mund-Wundpflaster LEGASED natur von lege artis.

Dr. Broistedt, wie würden Sie Ihren Behandlungsschwerpunkt beschreiben?

Ich verfolge schon seit Längerem einen biologischen Ansatz in der Zahnmedizin. In der Coronapandemie konnte ich dann neue Patienten für mein Therapiekonzept begeistern, denn durch die Pandemie sind die Menschen aufgeschlossener als zuvor und bereit für Veränderung – das freut mich und ich bin dankbar, dass ich diesen Menschen helfen kann – nicht nur rund um Zahn und Mund, sondern auf ganzheitlicher Ebene.

Sie legen viel Wert auf den Einsatz gut verträglicher Materialien. Welche Materialien zählen für Sie dazu bzw. nicht dazu?

Ich verwende keine Metalle in der Mundhöhle. Da bin ich kompromisslos. So verwende ich zum Beispiel keine Titan-, sondern nur Keramikimplantate. Für Kronen, Brücken, Inlays und Onlays setze ich verschiedene Keramikarten ein. Wenn es sich um einen herausnehmbaren Zahnersatz handelt, sollte dieser metallfrei sein – dafür nutze ich gerne Zirkondioxid oder ein Komposit. Ich arbeite nur mit Zahntechnikern zusammen, die das auch so umsetzen. Amalgam entferne ich mit besonderen Schutzmaßnahmen, reduziere so die Metalle in der Mundhöhle und entferne meistens sogar alle Metalle. Wenn das nicht möglich ist, beispielsweise bei älteren Patienten, welche die Änderung nicht möchten oder finanzieren können, sehe ich zu, dass zumindest nur eine Art von Metall eingesetzt ist.

Ein Beitrag von Ulrike Birkoben

„Für mich ist Zahnmedizin Medizin, die im Mund beginnt und nicht Medizin, die dort endet.“

(Dr. Jolanta Broistedt)

Welche Workflows absolvieren Sie im Vorfeld einer Behandlung?

Wenn Implantate gesetzt werden sollen, sehe ich mir das Blutbild und den Vitamin-D-Wert an. Außerdem erfrage ich, ob und welche Nahrungsergänzungsmittel genommen werden. Meistens ist es eine ganze Kaskade von verschiedenen Bereichen, die mit in die Behandlung einfließen: Das heißt, kommt ein Patient zu mir – schaue ich mir den Mund an, auch im Röntgenbild, und ermittle den Vitamin-D-Wert. Wir nehmen einen Blutstropfen vom Ringfinger auf einen Träger ab und haben nach 15 Minuten als Ergebnis einen Leitwert, der ausreicht, um zu schauen, wie man den Patienten weiter versorgen muss. Die Wissenschaft ist inzwischen so weit, dass eine Verbindung von Zahnfleischproblemen bei einem Mangel an Vitamin D und Omega 3 erwiesen ist. Auch andere Stoffe wie Kräuter sind bei der Behandlung sinnvoll miteinzubeziehen. Hier kommen mir die Naturprodukte von lege artis sehr entgegen.



© Dr. Jolanta Broistedt

Pharmareferentin Ulrike Birkoben (links) und Zahnärztin Dr. Jolanta Broistedt (www.ihrzahnteam.com).

Wer kommt zu Ihnen zur Behandlung?

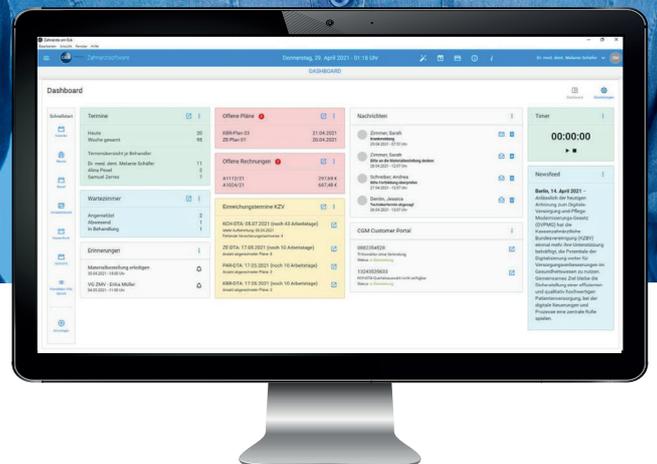
Meine Patienten kommen in der Regel schon vorinformiert zu mir, meist auf Empfehlung von Heilpraktikern oder Patientenempfehlungen. Dann muss ich nicht so viel erläutern. Einige wenige Patientenfragen sind esoterischer Natur, doch da setze ich klare Linien: Ich bin überzeugte Christin und möchte mit dem Ausspendeln von Patienten oder dem Einbeziehen anderer Kräfte, wie es in der Esoterik üblich ist, nichts zu tun haben. Ich möchte einfach gute Biologische Zahnmedizin praktizieren und Menschen heilen, indem die Ent-

CGM XDENT

Zahnarztinformationssystem

PRAXIS-NEUGRÜNDUNG?

AM BESTEN MIT CGM XDENT!



Denn mit der **Cloud-Software CGM XDENT** können Sie Zahnärztin bzw. Zahnarzt sein, wie Sie es wollen.

Jetzt weitere Infos einholen auf:
cgm.com/de-xdent



CompuGroup
Medical

zündungsquellen aus dem Organismus der Patienten entfernt werden. Die Bioresonanz, mit der ich arbeite, ist rein physikalisch und physisch feststellbar – das kann ich gut vertreten.

Seit einigen Jahren benutzen Sie das Mund-Wund-Pflaster LEGASED natur. Was schätzen Sie daran besonders?
Wie schon erläutert, setze ich überwiegend biokompatible Materialien ein, die den Körper in der Heilung unterstützen und nicht belasten. Von lege artis nutze ich zum Beispiel die Prophylaxeserie. Mir gefällt, dass sie Naturheilstoffe beinhaltet, die den Körper auf natürliche Weise unterstützen und ihn nicht rein chemisch verschließen. Speziell am Mund-Wund-Pflaster LEGASED natur hat mich überzeugt, dass es tatsächlich eine Sofortlinderung auf verschiedenen Oberflächen gibt. Das Naturpflaster ist einfach anzuwenden und auf Kräuterbasis. Ich muss meine Patienten auch nicht erst überzeugen, dass sie eine Linderung erhalten, weil sie diese bereits am Stuhl positiv erfahren und die Anwendung dann auch im häuslichen Kontext weiterführen möchten

Wann und wie setzen Sie LEGASED natur ein?

Vorzugsweise setze ich das Naturpflaster bei Druckstellen älterer Patienten ein, die durch Zahnersatz entstanden sind. Früher habe ich dafür ein chemisches Arzneimittel verwendet. Jetzt kann ich das mit der Unterstützung von Plasmalicht und LEGASED natur schneller in den Griff bekommen. Innerhalb von zwei oder drei Tagen hat man eine deutlichere Verkleinerung der Wunde. In der Parodontologie trage ich es nach der Kürettage auf, wenn das Zahnfleisch stark angeschwollen ist. Ich desinfiziere erst einmal mit dem Soft-Laser und Plasmalicht. Abschließend verwende ich LEGASED natur als Pflaster, weil es gut auf der Oberfläche haftet. Das hat den Vorteil, dass Patienten dann wieder etwas essen können und es die Nachwirkung der Behandlung lindert. Das finde ich auch sehr angenehm.

Weitere Informationen zum Produkt auf:
www.legeartis.de/prophylaxe



Das Mund-Wund-Pflaster LEGASED natur ist durch den Patienten einfach zu applizieren, überzeugt durch eine hohe Haftkraft und erfreut sich so überdurchschnittlicher Akzeptanz bei den Verwendern.

LEGASED natur ist in Apotheken erhältlich.
• PZN: 04406325 (5 ml) • PZN: 00033726 (20 ml)



lege artis Pharma GmbH + Co. KG
Infos zum Unternehmen

Produktbild: © lege artis Pharma GmbH + Co. KG

ANZEIGE



„Meine Patienten kommen gut mit LEGASED natur zurecht, weil die Lösung exzellent an Ort und Stelle haftet. Ich empfehle LEGASED natur immer mit einem Wattestäbchen punktuell auf die offene Stelle aufzutragen und mit Wasser zu benetzen. Dann haben die Patienten ein Naturpflaster, eine Oberflächenversiegelung – nicht durch chemische Stoffe, sondern durch Naturstoffe, welche die Wunde natürlich verschließen. Das kann dann der Körper schneller bewältigen als auf die herkömmliche chemische Art und Weise. Eben *natürlich*.“

(Dr. Jolanta Broistedt)

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

WISSEN

teilen in Komet Expertenforen



Dr. Johannes Boldt referierte für Zahnärzte zu dem Thema „Ästhetische Frontzahnversorgung mittels Veneers“.

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

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

INTERVIEW /// Am 8. September 2023 lud Komet Dental zu den ersten Expertenforen nach Lemgo ein. Eine gelungene Auftaktveranstaltung, die vor allem von Interaktion und inspirierender Diskussionsbereitschaft geprägt war, erläutern die beiden Komet Produktmanager Dennis Diekmann und Jakob Röttger im Interview.

Dentalhygienikerin und Referentin Sona Alkozei referierte zum Thema „Der PAR-Zukunftspatient – Herausforderungen und Potenziale“.



DENNIS DIEKMANN

Was möchte Komet Dental mit den Expertenforen erreichen?

Dennis Diekmann: Die Expertenforen sind eine neue Art der Fortbildung, die wir nach dem Motto „Aus der Praxis für die Praxis“ konzipiert haben. Darin diskutieren und gestalten wir mit Kunden die gemeinsame dentale Zukunft. Unsere Foren ermöglichen einen regelmäßigen Austausch zu dentalen Frage- und Problemstellungen.



Auftakt der Expertenforen war am 8. September 2023. Sie hatten ein Programm für die Dentalhygienikerin und zahnärztliche Assistenz zusammengestellt ...

Dennis Diekmann Ja, 20 Expertinnen für Prophylaxe, darunter Vertreterinnen von Fachverbänden, wissenschaftliche Mitarbeiterinnen, selbstständige Referentinnen für Dentalhygiene sowie angestellte zahnmedizinische Prophylaxeassistentinnen sind zu uns nach Lemgo gekommen und haben mit der Referentin und Dentalhygienikerin Sona Alkozei sowie dem Komet-Team die aktuellen Themen und Herausforderungen im Praxisalltag kontrovers diskutiert. Im Mittelpunkt stand der inspirierende Vortrag zum Thema „Der PAR-Zukunftspatient – Herausforderungen und Potenziale“. Denn neue PA-Richtlinien erschweren den Praxisalltag zunehmend und stellen die Assistenz vor ganz neue Herausforderungen. Aber auch Themen wie Patientenmotivation für PZR- und PA-Behandlungen, der Fachkräftemangel und die Wertschätzung der Assistenz in der Zahnarztpraxis waren Themen dieser kurzweiligen und spannenden Gesprächsrunde.



Mehr Informationen zu den Komet Expertenforen unter:

www.kometdental.de

ANZEIGE

DENTO-PREP™

Für den optimalen Haftverbund



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

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

Mehr Lesen

QR Code scannen
oder besuchen Sie
www.ronvig.com



Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kurtgoldstein@me.com

 **RØNVIG** Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Daugaard • Tel.: +45 70 23 34 11
E-mail: contact@ronvig.com • www.ronvig.com

Experten für Prophylaxe kamen nach Lemgo, darunter Vertreter von Fachverbänden, wissenschaftliche Mitarbeiter, selbstständige Referenten für Dentalhygiene sowie angestellte zahnmedizinische Prophylaxeassistenten.



... und parallel ein Programm für den Zahnarzt.

Jakob Röttger: Ja, Dr. Johannes Boldt referierte zu dem Thema „Ästhetische Frontzahnversorgung mittels Veneers“. Die anschließende Diskussion dehnte sich weit aus, hin zu Themen, die die Zahnärzte tagtäglich bewegen: Auf Kongressen und in den Medien ist derzeit alles digital, minimalinvasiv und vollkeramisch, der 3D-Druck und die Schienentherapie allgegenwärtig, während die Materialvielfalt seit Jahren explodiert – aber was ist für die tägliche Praxis tatsächlich relevant? Was brauchen unsere Kunden aktuell und womit beschäftigen sie sich voraussichtlich in den nächsten Jahren? Was wird sich verändern? Wir wollen mit unseren Produkten relevanten Mehrwert bieten. Um das zu gewährleisten, stehen wir täglich – und eben auch in Form dieses Expertenforums – mit unseren Kunden im Gespräch. All dies war eingebettet in eine Betriebsbesichtigung, Workshops und natürlich einen geselligen Teil zum Ausklang.



JAKOB RÖTTGER

Welches Resümee ziehen Sie nach der ersten Veranstaltung?

Dennis Diekmann: In einer abschließenden Feedbackrunde schätzten die Teilnehmer besonders den interaktiven Ansatz. Die Möglichkeit, aktiv am Workshop und dem Vortrag teilzunehmen sowie in Gruppen zu arbeiten, hat das Forum intensiver gemacht: handlungsorientiert, inspirierend und mit zahlreichen Gelegenheiten zum Networking.

Jakob Röttger: Interessant waren die Vielfalt der Interessen und die unterschiedlichen Schwerpunkte der Teilnehmer. One size does not fit all – kein Wunder, dass unser Portfolio in den 100 Jahren Firmengeschichte so groß geworden ist! Einig waren sich die Teilnehmer allerdings darüber, dass sie sich auf die Qualität von Komet verlassen können. Wie diese zustande kommt, erlebten sie bei einer Führung durch die Produktion und das Logistikzentrum. Es macht also jede Menge Spaß, die dentale Zukunft mit uns aktiv zu gestalten!

ANZEIGE

Auf welchen zeitlichen Umfang sind die Komet Expertenforen angelegt?

Jakob Röttger: Mindestens einmal jährlich findet von nun an ein Treffen in Präsenz statt, für das Zahnärzte acht CME-Fortbildungspunkte erhalten. Anvisiert sind neben den Expertenforen für Zahntechnik, Ästhetische Zahnheilkunde und Prophylaxe künftig auch Foren für Endodontie und Oralchirurgie.

Vielen Dank für das Gespräch.

Bilder: © Komet Dental

Infos zum Unternehmen





Instrumenten-Reinigungssystem



Abnehmbare Griffe und Abdeckung



Saugschlauch-Reinigungssystem



Autoklavierbare Köchereinsätze



LUNCHPAKET



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



MIT GUTER OKKLUSIONSFUNKTION

Korrektes Kauen senkt Blutzuckerspiegel bei Typ-2-Diabetes

In einer neuen Studie, die in der Fachzeitschrift *PLOS ONE* veröffentlicht wurde, präsentiert Mehmet A. Eskan von der University at Buffalo einen unkonventionellen Ansatz zur Verbesserung der Blutzuckerkontrolle bei Patienten mit Typ-2-Diabetes (T2D). In dieser retrospektiven Studie wurden 94 T2D-Patienten untersucht, wobei herausgefunden wurde, dass jene mit guter „Okklusionsfunktion“ – ausreichend Zähnen – einen signifikant niedrigeren Blutzuckerspiegel aufwiesen als Patienten mit eingeschränkter Kaufähigkeit.

Die Studie unterstreicht, dass der Kauvorgang nicht nur mechanisch von Bedeutung ist, sondern auch komplexe hormonelle Reaktionen im Körper auslöst. Kauen kann die Insulinausschüttung erhöhen und somit ein Sättigungsgefühl hervorrufen, welches übermäßiges Essen begrenzt. Dies kann die Nahrungsaufnahme reduzieren und somit das Risiko von Übergewicht – einem bedeutenden Faktor für T2D – mindern. Eine verbesserte Mundgesundheit durch Zahnimplantate könnte somit den Blutzuckerspiegel wesentlich verbessern.

Im Jahr 2019 hatten weltweit fast eine halbe Milliarde Menschen Diabetes, wobei mindestens 90 Prozent davon an T2D litten. Wie bereits bekannt, ist eine Erhöhung des Blutzuckerspiegels um lediglich ein Prozent mit einem um 40 Prozent erhöhten Risiko für kardiovaskuläre oder ischämische Herzkrankheiten bei Diabetespatienten verknüpft. Weiterführende Komplikationen können Nierenerkrankungen, Augenschäden, Neuropathien und langsame Wundheilung bei simplen Verletzungen wie Schnitten und Blasen sein.

Weitere Untersuchungen sind geplant, um die Zusammenhänge zwischen Kaufunktion und Blutzuckerregulation genauer zu erforschen. Der Fokus liegt darauf, innovative Wege aufzuzeigen, wie die Zahngesundheit zu einer verbesserten T2D-Kontrolle beitragen kann.

Quellen: ZWP online, Mary Durlak – University at Buffalo



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



„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®



SCHNELLER UND PRÄZISER:

Implantate setzen mit 3D-Druck

Ein Beitrag von Guillaume Bailliard

IMPLANTOLOGIE III Die Implantatplatzierung erfordert eine präzise Planung und Durchführung. Mithilfe des 3D-Drucks lassen sich individuelle chirurgische Bohrschablonen für die geführte Implantation schnell und einfach anfertigen. Der digitale Workflow verbessert dabei nicht zuletzt die Patientenversorgung – wie das Beispiel einer Patientin mit partieller Zahnlosigkeit zeigt.



Mit Alginatabformungen sowie Gipsmodellen konnte das Dental-labor ein 3D-gedrucktes Modell des Zahnbogens herstellen.

Zahnlosigkeit kann zu pathologischen Fehl- und Überbelastungen des Kauapparats sowie Kiefergelenkproblemen führen. Außerdem leiden viele Betroffene unter den ästhetischen und funktionalen Beeinträchtigungen. Zahnimplantate bieten ihnen eine nachhaltige Lösung, um Zahnlücken schnell zu versorgen, Knochenschwund zu verhindern und den gesamten Kauapparat ästhetisch sowie funktional wiederherzustellen.



In Kombination mit Röntgen-
aufnahmen und den Angaben der
Ärzte entwarf das Dentallabor
schließlich die präzise Bohr-
schablone für den Eingriff.

Die Implantatplatzierung ist allerdings komplex und erfordert eine präzise Planung und Durchführung. Im Mittelpunkt der Arbeit steht häufig die Planung und Herstellung von chirurgischen Bohrschablonen, die die Behandlungszeit reduzieren und eine sichere und erfolgreiche Behandlung garantieren. Die Schablonen markieren die Stellen, an denen Dentalchirurgen die Implantate setzen müssen. Doch solche Schablonen müssen für jeden Fall individuell angefertigt werden, was traditionell mit einem kostspieligen und langwierigen Prozess einhergeht. Vom präzisen Entwurf über die passende Materialwahl bis hin zu den Kosten – beim gesamten Entwicklungsprozess müssen Anwender verschiedene Dinge in Betracht ziehen. Dr. Christian Adler, M.Sc., und Zahntechnikermeister Jens Neubarth kennen diese Herausforderungen gut. Auf Basis von modernster 3D-Drucktechnologie haben sie eine Lösung gefunden, chirurgische Bohrschablonen für die geführte Implantologie schnell, erschwinglich und unkompliziert herzustellen. Der klinische Rehabilitationsfall einer Patientin mit partieller Zahnlosigkeit zeigt: Die CAD/CAM-Arbeitsabläufe durch den 3D-Druck heben dabei nicht zuletzt die Patientenversorgung auf ein neues Niveau.

FORMLABS DENTAL

Aufgrund des Desktop-Formats
des 3D-Druckers können Praxen und
Dentallabore Bohrschablonen sowie
andere Indikationen schnell und
flexibel vor Ort produzieren.

Sorgfältige Vorbereitung und individuelle Planung

Für die Planung der Implantatplatzierung im Fall der Patientin mit partieller Zahnlosigkeit bedurfte es zunächst einer DVT-Aufnahme, um das verfügbare Knochenvolumen und die Knochenqualität zu beurteilen. Die volumetrischen Bilddaten der Patientin zeigten ein geringes Volumen und eine schlechte Qualität des verbleibenden Knochens. Um eine präzise Positionierung in den Bereichen mit ausreichender Knochenqualität zu garantieren, entschieden sich Dr. Christian Adler und Jens Neubarth daher dafür, die Implantate mithilfe einer chirurgischen Bohrschablone zu platzieren. Einen Kieferknochenaufbau schlossen sie wegen der Komplexität des Eingriffs im vorliegenden Fall aus.

Im nächsten Schritt wurden Alginatabformungen von beiden Zahnbögen der Patientin genommen und zusammen mit den Anweisungen für die Implantatpositionen an das Dentallabor geschickt, um die chirurgische Bohrschablone zu entwerfen. Eine professionelle Zahnreinigung bereitete zudem die Mundhöhle hygienisch für den chirurgischen Eingriff vor.

ANZEIGE

SPEIKO

#röntgensichtbar

SPEIKOCAL:

- Calciumhydroxid-Paste
- Spritze + 3 Einwegkanülen
- Keimvernichtung durch hohen pH-Wert
- Regt Dentinbildung an
- Röntgensichtbar durch Bariumsulfat

SPEIKOCAL mit Röntgenkontrast

Für direkte und indirekte Überkappung der Pulpa und temporäre Wurzelkanal-Einlage

Enthält Calciumhydroxid, Bariumsulfat in wässriger Su



Dank der Operationsplanung mit dem 3D-Drucker konnten die Zahnärzte das Implantat präzise bei der Patientin einsetzen.

Chirurgische Bohrschablonen aus dem 3D-Drucker

Im Dentallabor wurden aus den Alginatabdrücken der Patientin dann Gipsmodelle erstellt, die Jens Neubarth anschließend mithilfe eines Desktopscanners digitalisierte und in eine Open-Source-CAD-Software integrierte. Dort überlagerte er die digitalen Modelle mit den Röntgenbildern der DVT-Aufnahme. Nun konnten die künstlichen Zähne in der Software eingerichtet und zwei Implantate mit passender Länge und Durchmesser importiert werden. Nachdem die endgültige Position der Implantate gefunden und durch den Behandler bestätigt war, entwarfen die Zahntechniker unter Berücksichtigung der kompatiblen Führungshülsen die Bohrschablone für den Vollbogen.

Die Datei der Bohrschablone wurde als STL exportiert und in eine Software zur Druckvorbereitung importiert, damit der 3D-Drucker die Informationen verarbeiten konnte. Vor dem Druck richteten die Zahntechniker die Bohrschablone noch gemäß den Anweisungen des Herstellers so aus, dass die Intagliofläche von der Konstruktionsplattform abgewandt war. Stützstrukturen wurden automatisch generiert und so kontrolliert, dass keine Stützen auf unerwünschten Flächen positioniert waren.

Bohrschablonen im Handumdrehen

Im Anschluss wurde die finale Datei an den 3D-Drucker Form 3B gesendet und die Bohrschablone für die Patientin direkt in der Zahnarztpraxis von Dr. Christian Adler in wenigen Stunden mit einer Schichthöhe von 50 Mikrometern gedruckt. Hinsichtlich der Drucktechnologie fiel die Wahl auf den SLA-3D-Druck (Stereolithografie), bei dem gezielte UV-Strahlen ein flüssiges Kunstharz aushärten. So entstehen Druckteile mit einer hohen Oberflächenqualität. Die Kunstharze befinden sich in Kartuschen und können nach Bedarf gewählt werden. Die Materialauswahl fiel während der Planung der chirurgischen Bohrschablonen auf das autoklavierbare, biokompatible Kunstharz Surgical Guide Resin, das optimale mechanische Eigenschaften für die Herstellung von Bohrschablonen hat.

Zu Beginn des Drucks fließt das Kunstharz in einen Tank, anschließend fährt eine Druckplattform herunter, bis sie mit dem Kunstharz abschließt. Dann härtet der Laser Schicht für Schicht das Objekt. Bei diesem Herstellungsprozess taucht die unterste Schicht immer wieder in das flüssige Kunstharz ein, bis das Druckobjekt fertiggestellt ist. Nach Abschluss des Drucks bearbeiteten die Zahntechniker die Schablone durch Waschen, Trocknen und Nachhärten nach. Dann wurden die Stützstrukturen entfernt und die Bohrschablone an das ebenfalls gedruckte Modell angepasst und nach Bedarf geschliffen und poliert. Vor dem Eingriff testete Dr. Christian Adler die Bohrschablone noch intraoral an der Patientin, um eine gute Passung und Adaptation gewährleisten zu können.

Implantate mit chirurgischer Bohrschablone präzise setzen

Durch den Einsatz von 3D-Druckern konnten Dr. Christian Adler und Zahntechnikermeister Jens Neubarth eine individualisierte, chirurgische Bohrschablone für die Patientin mit partieller Zahnlosigkeit schnell, unkompliziert und kosteneffizient herstellen. Für die chirurgische Verwendung der Bohrschablone wählten sie eine Operationstechnik ohne Lappenbildung, da es sich dabei um einen minimalinvasiven Eingriff handelte und angemessene klinische Bedingungen für dessen Durchführung vorlagen. Nach Verabreichung des Anästhetikums wurde die Bohrschablone auf den stützenden Zähnen positioniert und für



Betroffene von Zahnlosigkeit leiden häufig unter den ästhetischen und funktionalen Beeinträchtigungen. Ein Zahnimplantat ist eine nachhaltige Lösung.

den Einschnitt zur Entfernung der Schleimhaut genutzt. Dr. Adler verwendete drei verschiedene Bohrer und die entsprechenden zusätzlichen Führungshülsen, um den Knochen schrittweise zu öffnen. Die Implantate platzierte er durch die Bohrschablone positionsgenau im Knochen. Abschließend setzte er eine Einheilkappe auf die Implantate und erstellte schließlich eine Panoramaröntgenaufnahme zur Kontrolle.

Die Implantate mussten drei Monate lang einheilen. Während dieser Zeit war keine Kontrolle erforderlich. Nach drei Monaten wurden die Implantate dann freigelegt. Dr. Adler nahm eine Woche nach der Freilegung mit einem Abformlöffel eine Doppelmischabformung der Implantate und sendete diese an das Labor, um den aktuellen Zustand zu digitalisieren und die endgültige Zirkonbrücke anfertigen zu lassen. Die Brücke wurde an die Praxis geliefert und mit geeignetem Befestigungszement auf die Implantatabutments zementiert. Die Patientin erschien über zwölf Monate hinweg zu Kontrollterminen, sie war schmerzfrei und sehr zufrieden mit der Brücke.

3D-Druck verspricht bessere Patientenversorgung

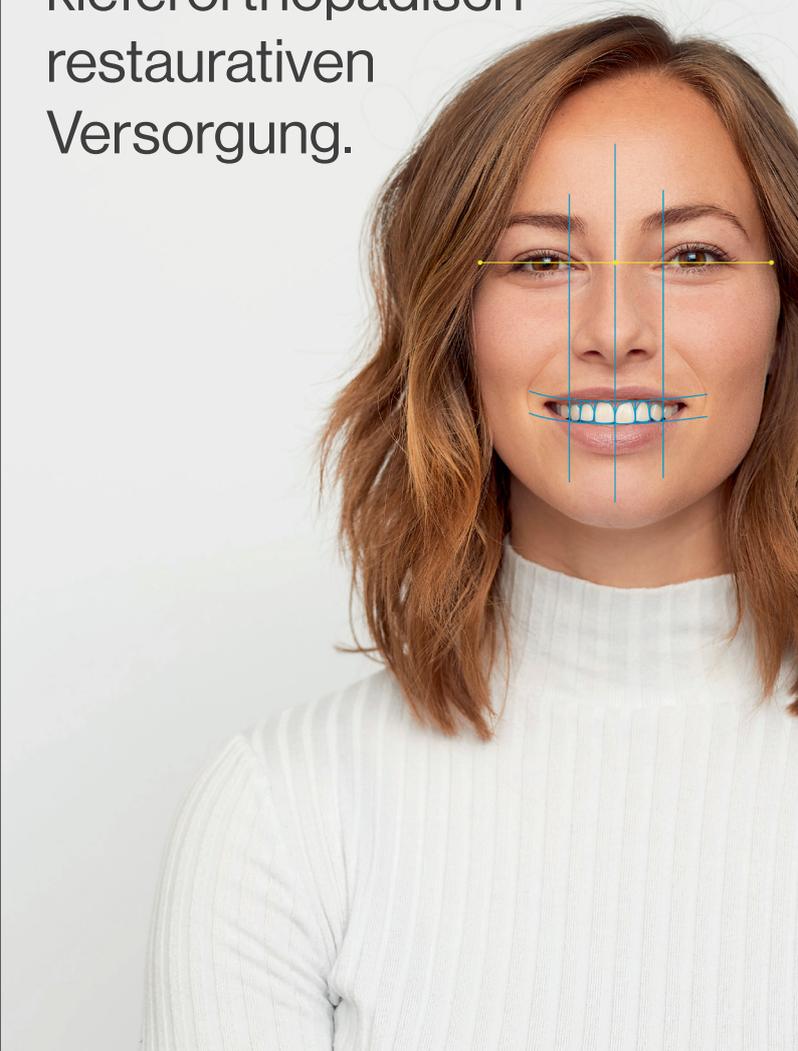
Der klinische Fall der Patientin mit partieller Zahnlosigkeit zeigt: Der 3D-Druck spielt eine transformative Rolle im zahnmedizinischen Bereich. Ein 3D-Drucker kann individualisierte chirurgische Bohrschablonen für die geführte Implantologie in einem einfachen Workflow herstellen – und das sogar bei klinisch komplexeren Fällen. Der digitale Arbeitsablauf verbessert zudem die Kommunikation zwischen Praxis und Dentallabor. Gleichzeitig können Dentalchirurgen mit einem 3D-Drucker neue Maßstäbe in der Versorgung ihrer Patienten setzen, da dieser ihnen eine größere Kontrolle und höhere Präzision während des Eingriffs erlaubt. Außerdem sind Praxen und Kliniken dank der Inhouse-Produktion nicht mehr an lange Wartezeiten von Zulieferern gebunden.

Bilder: © Formlabs GmbH

INFORMATION ///

Formlabs GmbH
Tel.: +49 30 91734716
www.formlabs.com

invis is die Zukunft der kieferorthopädisch- restaurativen Versorgung.



Invisalign Smile Architect™

Verwandeln Sie die invasiven Verfahren der Vergangenheit in die minimalinvasiven Behandlungen von morgen.

Invisalign Smile Architect™ ist die erste Smile Design Lösung, die die Begradigung der Zähne und die Planung von restaurativen Versorgung in einer einzigen Plattform vereint und so eine nachhaltige Mundgesundheit fördert.



align

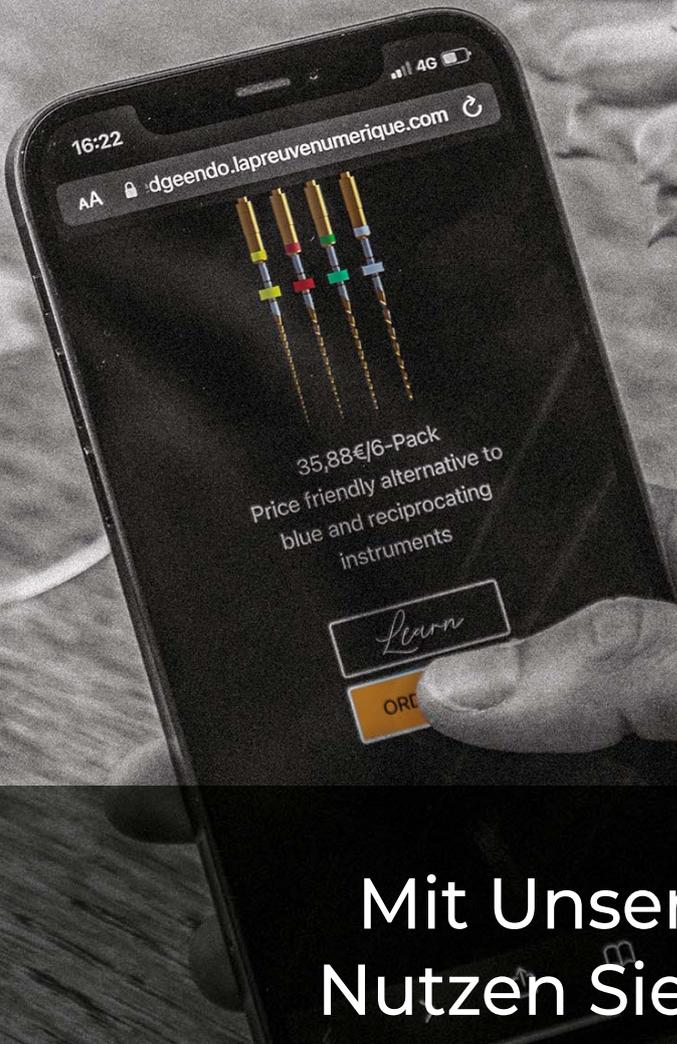
© 2023 INVISALIGN, ITERO und CLINICHECK sowie weitere Bezeichnungen sind Handels- bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. oder seiner Tochtergesellschaften bzw. verbundenen Unternehmen, die in den USA und/oder anderen Ländern eingetragen sein können. M10765



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



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 über 13 Tage 8.000 Kilometer 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!

Weitere Informationen und Anmeldung auf:

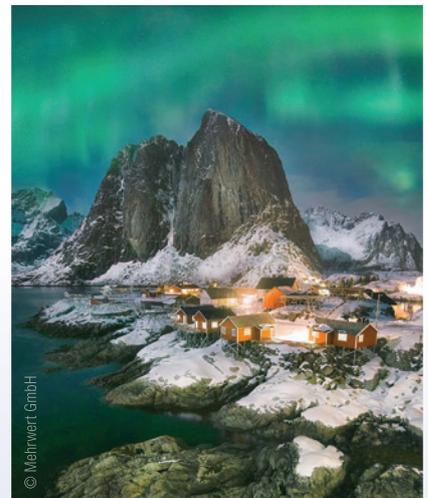
www.rallye-8000.de



© Mehrwert GmbH



© Mehrwert GmbH



© Mehrwert GmbH

“

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

(Ehemalige Tour-Teilnehmerin **Barbara Rauschenbach**, Eislingen)

Sponsoren der Dental Arctic Rallye 8000:

CareCapital
Medizinisches Abrechnungszentrum

medentis
medical

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



© Mehrwert GmbH

„Das Besondere an der Rallye ist, dass man ganz nebenbei Fachliches mit Persönlichem vermischt. Ob beim gemeinsamen Abendessen oder zwischendurch an den Stationen – man kommt schnell mit Kollegen ins Gespräch und tauscht sich über Themen aus, die einen im Praxisalltag bewegen. Zusätzlich dazu gaben uns interessante Fachvorträge und Fallpräsentationen neue Impulse.“

(Ehemaliger Tour-Teilnehmer Dipl. Stom. Torsten Rauschenbach, Eislingen)



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



Veraviewepocs 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



Veraview X800

Time for Perfection.

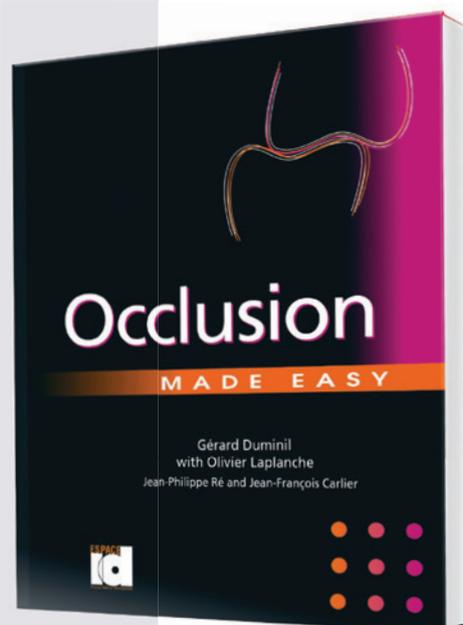
Aktionspreis: 78.900 €*

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

Okklusion: Ein Leitfaden für Zahnärzte und Studenten

Das Buch *Occlusion made Easy* von Professor Dr. Gérard Duminil und Professor Dr. Olivier Laplanche ist ein kompetenter Ratgeber für Zahnärzte und Studenten, welcher die neuesten wissenschaftlichen Forschungsergebnisse berücksichtigt. Anhand ansprechender 3D-Illustrationen wird die komplexe Behandlung in verständlichen Schritten nachvollziehbar dargestellt. Ebenso werden die Komplexität des stomatognathen Systems sowie neurologische und muskuläre Strukturen anschaulich präsentiert. Das Ziel dieses Buches ist es, den wesentlichen Stellenwert der Okklusion in der täglichen Praxis aufzuzeigen, von einfachen okklusalen Füllungen bis hin zu umfassenden prothetischen Behandlungen. *Occlusion made Easy* gibt Antworten auf mögliche Fragen von vielen Zahnärzten und Zahnmedizinstudenten.

Weitere Informationen und Onlineshop: www.occlusion-made-easy.com



Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG • Tel.: +49 221 70936-0 • www.bauschdental.com

Digitale Zahnersatz-Lösung für implantologisch versorgte Kiefer



Rainer Woyna, Implant Specialist,
Permidental GmbH.

Ob herausnehmbar oder festsitzend verschraubt, ob auf vier, sechs oder acht Implantaten – All-on-X Implantatversorgungen der Modern Dental Europe überzeugten unisono die Fachbesucher des gemeinsamen Wissenschaftskongresses der European Association for Osseointegration (EAO) und der Deutschen Gesellschaft für Orale Implantologie (DGOI) Ende September in Berlin. „Passend zum Schwerpunktthema der diesjährigen internationalen Veranstaltung konnten wir als Komplettanbieter für dentale Lösungen mit unseren All-on-X Implantatlösungen die „Zukunft der Implantologie“ für die moderne Zahnarztpraxis aufzeigen. Wir haben in Berlin durchweg positive Rückmeldungen erhalten“, resümiert Rainer Woyna, Implant Specialist bei Permidental. „Diese hochqualitativen Versorgungen auf Multi Unit Level sind ab sofort nicht mehr nur im bewährten analogen Abdruckverfahren erhältlich, sondern dank einer neuen Scan-Strategie mit Lo Russo Retractors jetzt auch im komplett digitalen Workflow möglich“, ergänzt Woyna.

Permidental GmbH • Tel.: +49 2822 77330 • www.permidental.de

ANZEIGE

Translight TL6 LED Diagnosesonde

neu



Kariesdiagnose · Schmelzrisssdarstellung · Wurzelkanalausleuchtung

RIETH.

Rieth Dentalprodukte · Fon 07181-257600 · info@rieth.dental

jetzt shoppen auf www.rieth.dental

Zwei gute Gründe zum Feiern bei **Willmann & Pein**

In diesem Jahr feiert die Firma Willmann & Pein gleich zwei Ereignisse. Vor 25 Jahren im August wurde das Unternehmen, spezialisiert auf die Herstellung von hochqualitativen dentalmedizinischen Werkstoffen für das Dentallabor sowie für zahnärztliche Praxen, gegründet. Die Erzeugnisse werden in mehr als 80 Staaten weltweit exportiert. Um neue Märkte zu erschließen und das Produktportfolio zu erweitern, wurde Anfang dieses Jahres die Firma Nordiska Dental übernommen. Die Firmengruppe besteht nun aus insgesamt drei Unternehmen und sämtliche Geschäftsfelder, wie der Handel mit eigenen Marken sowie das Original Equipment Manufacturing, finden nunmehr unter nur einem Dach statt. Das Produktangebot wurde erweitert, die Produktionskapazitäten erhöht und die Mitarbeiterzahl deutlich gesteigert. Dieses Wachstum wäre ohne die Übernahme von Nordiska nicht möglich gewesen. Die Unternehmen freuen sich über den Zusammenschluss und starten optimistisch in die gemeinsame Zukunft.



Willmann & Pein GmbH

Tel.: +49 4123 92280

www.wp-dental.de

ANZEIGE

Der digitale Prothetik- Workflow für Ihre Praxis

 **acteon**

Präzise und vorhersagbar



- 01 **DIAGNOSE**
- 02 **DATENERFASSUNG**
- 03 **BEHANDLUNGSPLANUNG**
- 04 **SCHUTZ**



ACTEON® Germany GmbH
Klaus-Bungert-Strasse 5 · 40468 Düsseldorf
www.acteongroup.com

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



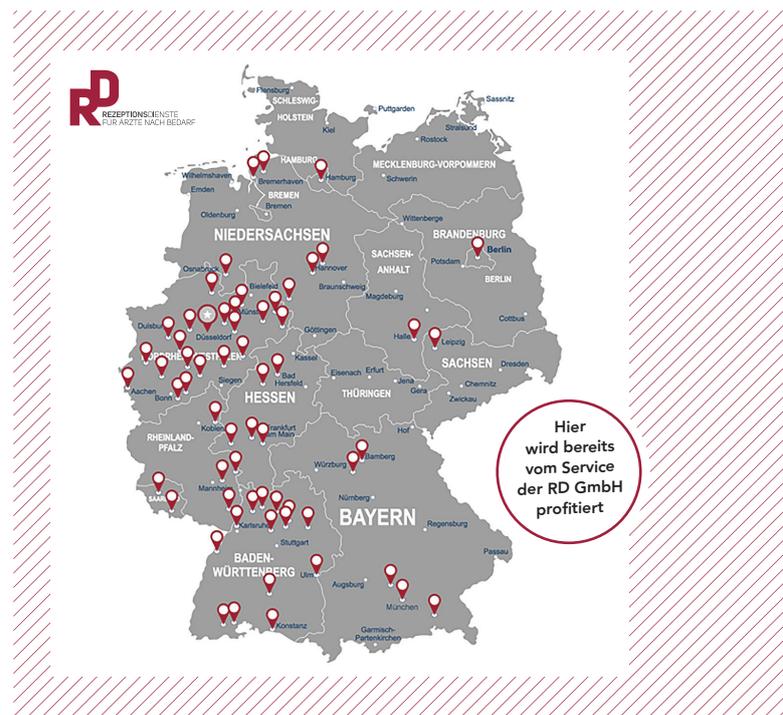
Günstige Laborkosten für mehr Möglichkeiten

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 zu bieten. Das Beste: Dank niedriger Laborkosten können Praxen ihren Patienten mehr Leistungen, mehr Service und dadurch mehr Sicherheit bieten. Eine in Deutschland gefertigte, metallfreie, zahnfarbene Krone für unter 100 Euro (Laborkosten, all-in) und mit einer Lieferzeit von nur acht Tagen ist mit MAXIDENT möglich. Dank der Zugehörigkeit zur DELABO.GROUP konnte MAXIDENT zudem sein Portfolio im Bereich ästhetischer Behandlungen erweitern: Die Alignertherapie DELABO.improve ermöglicht Patienten wunderbar gerade Zähne. DELABO.improve wird ausschließlich durch Kieferorthopäden sowie Zahnärzte geplant sowie ebenfalls komplett in Deutschland hergestellt und bietet eine komfortable Alternative zu herkömmlichen Korrekturformen.

MAXIDENT GmbH • Tel.: +49 2191 9296290 • www.maxident.de

Optimale Telefonie als USP

Um einen schlichten Kontrolltermin beim Zahnarzt zu bekommen, werden heute mittlerweile mindestens drei Anläufe benötigt. Dass jedoch die direkte Erreichbarkeit eines Zahnarztes eines der ausschlaggebenden Kriterien für die Zahnarztwahl ist, wird von vielen Zahnärzten vernachlässigt. Gleichzeitig ist es aus Sicht des Zahnarztes wenig effizient, eine Helferin für das Telefon abzustellen, zumal die Fachkraft im Behandlungsraum deutlich dringender gebraucht wird. Die Lösung: die Einbindung des Dienstleisters Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH – kurz RD GmbH. Denn mit den angebotenen Dienstleistungen der RD GmbH kann sich der Zahnarzt auf sein Kerngeschäft konzentrieren, seine Helferin kann ihm unterstützend zur Seite stehen und die Telefonrezeption der RD GmbH kümmert sich fortlaufend um die telefonische Aufnahme der Anliegen und Terminierungen der (Neu-)Patienten. Zudem kann die telefonische Erreichbarkeit unabhängig von den Praxisöffnungszeiten veröffentlicht und angeboten werden. Von 7 bis maximal 22 Uhr sind für die Praxen ausgebildete Rezeptionisten der RD GmbH im Einsatz. Ein Großteil der Arztpraxen nutzt dabei die sogenannte Überlauftelefonie.



ANZEIGE

BIS ZU 50% SPAREN

W&H

Die eingehenden Anrufe der Praxis werden erst dann zur RD GmbH weitergeleitet, wenn die Praxismitarbeiter das Telefonat nicht selbst entgegennehmen können. Zudem kann auch der Rundum-sorglos-Service genutzt werden, bei dem das Telefon zu 100 Prozent outgesourct wird. So kehrt wieder Ruhe in den Praxisalltag ein! Auch aus Sicht des Datenschutzes ist das Geschäftsmodell der RD GmbH unproblematisch. Alle Patientendaten werden ausschließlich in den praxiseigenen Systemen eingegeben, es werden keinerlei Daten in der RD gehalten.

Durch den verbesserten
Service hebt sich Ihre
Zahnarztpraxis von
anderen Marktteilneh-
mern positiv ab!

RD GmbH

Tel.: +49 211 69938-0

www.rd-servicecenter.de

Eine Erfolgsgeschichte der adhäsiven Befestigung

In diesem Jahr feiert Kuraray Noritake das vierzigjährige Jubiläum der PANAVIA™-Marke. Als Vorreiter in der dentalen Befestigungstechnik hat PANAVIA™ 1983 die Ära der adhäsiven Befestigungskomposite eingeleitet. Heute steht mit PANAVIA™ V5 bereits die fünfte Generation für zuverlässige Haftung und ästhetische Ergebnisse. Insgesamt integriert die PANAVIA™-Familie aktuell drei moderne Befestigungsmaterialien. In den vergangenen vier Jahrzehnten hat PANAVIA™ die Messlatte für Befestigungskomposite immer höher gelegt. Ausgehend vom revolutionären PANAVIA™ EX hat die Marke eine beeindruckende Evolution durchlaufen und ist dabei ihrer Vision treu geblieben, die Anzahl der Befestigungsmaterialien in der Zahnarztpraxis zu reduzieren. Heute besteht die PANAVIA™-Familie aus drei Befestigungskompositen, die alle Bedürfnisse des klinischen Arbeitsalltags abdecken: PANAVIA™ V5, PANAVIA™ SA Cement Universal und PANAVIA™ Veneer LC. Jedes dieser Produkte erfüllt spezifische Anforderungen, von höchster Haftkraft und Ästhetik über einfache Handhabung bis hin zur Speziallösung für die Befestigung von Veneers.

Kuraray Europe GmbH
Tel.: +49 69 30535835
www.kuraraynoritake.eu



Infos zum Unternehmen



ANZEIGE



QR-CODE SCANNEN
UM MEHR ZU ERFAHREN



VALO™ X

DIE NEUE ÄRA DER LICHTPOLYMERISATION

EINFACHERE BEDIENUNG

NEUE FUNKTION:
BESCHLEUNIGUNGSSENSOR

GRÖßERE LINSE MIT
12,5 MM DURCHMESSER

DIAGNOSEMODI MIT
WEISS- UND SCHWARZLICHT

Klicken und Sparen zum Black Friday

Die Black Friday Promotion vom 24. bis 27. November 2023 im Onlineshop von Bien-Air Dental sorgt wieder für strahlende Gesichter bei Kunden und solchen, die es werden wollen: Der Schweizer Traditionsanbieter für innovative und hochwertige Dentalprodukte lockt vier Tage mit dem Promotions-Code **BA-BF2023** mit satten 20 Prozent Rabatt auf jede Bestellung. Bien-Air Dental steht seit über 60 Jahren für Know-how, Präzision und Leidenschaft – egal, ob es sich um leistungsstarke Winkelstücke, Turbinen oder Mikromotoren handelt. Nicht nur hinsichtlich seiner Produkte, auch darüber hinaus symbolisiert das Unternehmen Dynamik: Die optisch ansprechende Firmenwebsite, die laufend neue Features und Sonderangebote bereithält, punktet mit ihrer intuitiven Navigation. Ob individuelle Beschreibung der Produkte, Downloadbereich oder Dienstleistungsangebote – hier gibt es alle Informationen auf einen Klick. Nutzer können im Onlineshop die gesamte Produktreihe rund um die Uhr zum besten Preis bestellen – das ist nicht nur praktisch, sondern auch innerhalb von 48 Stunden und versandkostenfrei auf dem Weg in die eigene Praxis.

Bien-Air gewährt im Rahmen seiner Black Friday Promotion vom 24. bis 27. November 2023 im Onlineshop mit dem Promotions-Code **BA-BF2023 satte 20 Prozent Rabatt!** Dabei sein lohnt sich!

BLACK FRIDAY

GUTSCHEINCODE:
BA-BF2023

**20%
RABATT**

Für alle Bestellungen im Online-Shop

Bien-Air Deutschland GmbH
Tel.: +49 761 45574-0
dental.bienair.com



Professionelle Endo- Aufbereitung und Versorgung

Als Teilgebiet der Zahnheilkunde gehört die Endodontie zum Praxisalltag. Die zahn-erhaltende Therapie der Erkrankung von Zahnpulpa und Gewebe ist eine häufig zu erbringende Leistung. Hierfür bedarf es professioneller Werkzeuge und Materialien zur manuellen und maschinellen Aufbereitung sowie anschließenden Versorgung. Alles hierfür Benötigte gibt es bei minilu.de.

Endodontische Erkrankungen können an kariösen Läsionen oder präparierten Kavi-täten auftreten, aber auch an offenliegenden Dentintubuli, Furkations- oder Sei-tenkanälen sowie an der Wurzelspitzenöffnung. Zur Behandlung werden primär konservative sowie chirurgische endodontische Maßnahmen durchgeführt. Für die manuelle und maschinelle Aufbereitung des Wurzelkanals und die anschließende Versorgung braucht es spezielle Instrumente. Deshalb finden sich im minilu-Sorti-ment Endo-Bohrer und -Feilen diverser Hersteller in verschiedenen Längen und Durchmessern gemäß geltender ISO-Norm. Außerdem bietet minilu Wurzelfüller, Guttaperchaspitzen sowie viele weitere Markenprodukte für die professionelle den-talmedizinische Praxis – zu günstigen Preisen und schnell geliefert.

minilu GmbH
www.minilu.de





MODULARES FACTORING ERFOLG FÜR IHRE PRAXIS

WENIGER

- ✓ Organisationsaufwand
- ✓ finanzielles Risiko
- ✓ unternehmerisches Risiko

MEHR

- ✓ planbare Liquidität
- ✓ Umsatz
- ✓ Patient*innen-Service
- ✓ Wachstum



Neugierig? Kontaktieren Sie uns:

040 524 709-234 | start@healthag.de

www.healthag.de |  @healthag

Gerd Adler
Vorstand/CCO



Ultradent Products erhält Auszeichnungen des *Fortune Magazine* und des *People Magazine*

Ein Beitrag von ShaLyse Walker

HERSTELLERINFORMATION /// Erst vergangenen Monat feierte Ultradent Products sein 45-jähriges Jubiläum, und schon gibt es erneut Grund zum Feiern: Das Unternehmen wurde in zwei renommierte Rankings der besten Arbeitgeber der USA aufgenommen.

Mehr zur Auszeichnung durch das **People Magazine.**



Mehr zur Auszeichnung durch das **Fortune Magazine.**



Auszeichnungen im Doppelpack

Im Fokus der beiden Rankings stehen dabei Firmen, die sich nicht nur dem Wohl ihrer Mitarbeiter widmen, sondern auch die Gemeinschaft und das direkte Umfeld berücksichtigen. Am 23. August wählte das *People Magazine* Ultradent Products unter mehr als 1.000 Kandidaten in die Top 100 der besonders engagierten Unternehmen (100 Companies That Care).

Am 5. September gab das *Fortune Magazine* bekannt, dass Ultradent Products auch dieses Jahr (und damit zum dritten Mal in Folge) zu den besten großen Arbeitgebern im Bereich Fertigung und Produktion (Top Large Workplaces in Manufacturing and Production) zählt.

Ultradent Products erscheint damit erstmals im Ranking des *People Magazine* und bereits das dritte Mal im Ranking des *Fortune Magazine*, wo das Unternehmen dieses Jahr Platz vier belegte. Im Jahr 2022 lag Ultradent Products auf dem fünften Rang, in 2021 auf dem neunten Platz. Darüber hinaus ist Ultradent Products bislang das einzige Unternehmen aus dem US-Bundesstaat Utah, welches den Sprung in das exklusive Ranking des *Fortune Magazine* geschafft hat. Zu den diesjährigen Top 5 der *Fortune*-Liste zählen neben Ultradent Products beispielsweise renommierte Unternehmen wie Dow und Stryker.

„Die Entscheidungsstandards des *People Magazine* zu erfüllen und für Fleiß sowie Achtsamkeit (zwei Kernwerte von Ultradent Products) ausgezeichnet zu werden, ist eine Ehre“, kommentierte Dirk Jeffs, Präsident und CEO von Ultradent Products, Inc., die erstmalige Auszeichnung durch das *People Magazine*. „Wir sind überzeugt, dass sich unser Engagement und die Investition in unsere Mitarbeiter und das Umfeld zehnfach lohnen“, so Jeffs weiter. „Dieser Preis zeichnet unsere Bemühungen aus. Wir freuen uns sehr darüber.“



Dirk Jeffs, Präsident und CEO
von Ultradent Products, Inc.

© Ultradent Products, Inc.

„[...] Die Leistungsbereitschaft und der Innovationsgeist unserer Teams beeindrucken mich immer wieder aufs Neue.“

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**

Unser Angebot:
**3-gliedrige
Multicolor-
Vollzirkonbrücke
für 296,93€**
(Endpreis)

| inkl. MwSt. und Versand



In den vergangenen sieben Jahren suchten das *People Magazine* und das Forschungs- und Beratungsinstitut Great Place to Work nach Unternehmen, die sich auf außergewöhnliche Weise für die Menschen in ihrem Umfeld, ihre Mitarbeiter und die Umwelt einsetzen. Die Rankings basieren auf dem Feedback von rund 6,1 Millionen Angestellten, erläutert Michael C. Bush, CEO von Great Place to Work. „Eine Veränderung der Arbeitswelt verändert ganze Leben. Diese Unternehmen stehen Pate für den Einfluss, den engagierte Unternehmen auf ihr Umfeld haben können.“

In Bezug auf die Auszeichnung durch das *Fortune Magazine* betont Jeffs, dass die Mitarbeiter bei Ultradent Products an erster Stelle stehen: „Ohne die Leidenschaft und den Einsatz unserer Mitarbeiter wären wir nicht in der Lage, in puncto Mundgesundheit auf globaler Ebene so viel zu bewirken. Die Leistungsbereitschaft und der Innovationsgeist unserer Teams beeindruckten mich immer wieder aufs Neue.“

Gelebte Unternehmensphilosophie

Seit der Unternehmensgründung durch Dr. Dan Fischer im Jahr 1978 zählen Innovation, Qualität und Fürsorge zu den zentralen Werten von Ultradent Products. Diese finden ihre Anwendung sowohl im Hinblick auf die Produkte als auch in Bezug auf die Arbeitsatmosphäre. Vor dem Hintergrund, dass jeder Erwachsene im Durchschnitt ein

Viertel seines Lebens mit Arbeiten verbringt, strebt Ultradent Products danach, sich als Arbeitgeber kontinuierlich zu verbessern. Von Anfang an war es Ultradent Products wichtig, mehr zu sein als nur ein Ort, an dem am Ende des Monats ein Gehalt ausbezahlt wird.

„Unternehmen bestehen nicht aus Glas und Stahl, sondern aus Menschen“, ist einer der Leitsätze des Unternehmensgründers und ehemaligen CEOs Dr. Dan Fischer. In den vergangenen 45 Jahren hat sich Ultradent Products nicht nur eine führende Position in der Dentalindustrie erarbeitet. Vielmehr legte das Unternehmen kontinuierlich großen Wert auf die wichtige Rolle der Work-Life-Balance, die Vereinbarkeit von Beruf und Familie, die Gesundheit und das Wohlbefinden der Mitarbeiter sowie auf humanitäres Engagement.

Allein im vergangenen Jahr sammelten Ultradent Products und seine Mitarbeiter mehr als 100.000 US-Dollar für die Opfer des russischen Angriffskriegs in der Ukraine, der Erdbeben in der Türkei und Syrien und der verheerenden Brände in Maui. Darüber hinaus gründete Ultradent Products eine eigene gemeinnützige Organisation. Diese bietet jungen Menschen, die der Fundamentalistischen Kirche Jesu Christi der Heiligen der Letzten Tage (FLDS) den Rücken gekehrt haben oder von ihr verstoßen wurden, Unterstützung und höhere Bildung.

Weitere Informationen zum Unternehmen auf:

www.ultradentproducts.com



© Ultradent Products, Inc.

Dr. Dan Fischer, Gründer und langjähriger CEO von Ultradent Products, Inc.

„Unternehmen bestehen nicht aus Glas und Stahl, sondern aus Menschen.“



Ultradent Products
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



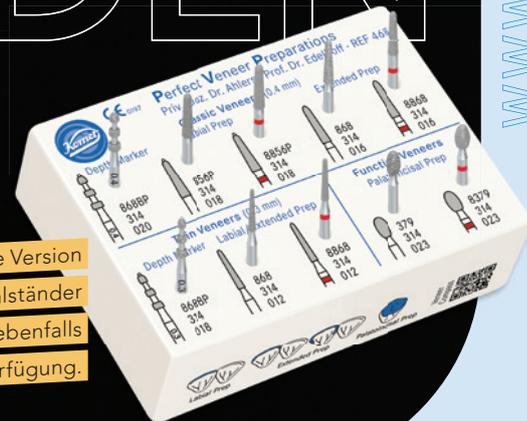
REF 455 015
3.920,55 €*



Instrumenten-

HELDEN

für Veneers



Das PVP-Set 4686. Eine Version im sterilisierbaren Edelstahlständer (Set 4686ST) steht ebenfalls zur Verfügung.



Infos zum Unternehmen

WWW.KOMETDENTAL.DE

1. Zahlen

Gibt es Zahlen, die Keramikveneers als schonendere Versorgung belegen als Kronen?

Studien zeigen, dass Veneerpräparationen mit einem Zahnhartsubstanzverlust zwischen sieben und maximal 30 Prozent für die Frontzähne verbunden sind. Mit der Präparation einer klassischen metallkeramischen Krone würde der Zahn über 70 Prozent einbüßen! In der Presse wird die Indikation für Keramikveneers meist auf die Ästhetik reduziert. Doch auch Bruxismus oder Erosionen können umfangreiche Schäden im Frontzahnbereich verursachen, die nicht immer mit einer invasiven Krone versorgt werden müssen. Dann wären Keramikveneers die Methode der Wahl.

2. Veneerpräparation

Warum stellt die substanzschonende Präparation von Keramikveneers für Zahnärzte eine besondere Herausforderung dar?

Er darf einerseits nicht zu viel von der verbliebenen Zahnhartsubstanz entfernen, andererseits muss er die Anforderung einer gleichmäßigen Keramikschichtstärke erfüllen. Es soll also innerhalb der engen Grenzen der Präparation im Schmelz zugleich eine werkstoffgerechte Präparationsform erreicht werden. Dies erfordert eine angepasste Präparationssystematik, wie sie das PVP-Set 4686/ST vorgibt.

Welche Spezialinstrumente sind im PVP-Set enthalten?

Zehn Instrumente – formkongruent von der Tiefenmarkierung bis zur Finitur – decken im PVP-Set sämtliche Formen von

Frontzahnveneers ab. Sie respektieren die labialen Veneers mit unterschiedlichen Umfassungen bzw. Präparationsgeometrien ebenso wie Funktionsveneers an den Palatinalflächen der Eckzähne. Im Mittelpunkt stehen die Tiefenmarkierer mit unbelegtem Führungsstift. Sie verhindern ein unbeabsichtigtes, zu tiefes Eindringen, selbst bei zu steiler Positionierung des Instruments. Sie führen den Zahnarzt also über die Präparationsfläche und stellen die Einhaltung der vorgegebenen Form sicher. Die Abtragstiefe ist auf den Instrumentenschaft gelasert.

3. Schutz der Nachbarzähne

Die approximale Präparation ist infolge der Nähe zum Nachbarzahn hoch anspruchsvoll. Gibt es hierfür ein Spezialinstrument?

Genau hier setzt der Veneer Finisher SF8868R/L an. Er ist längsseitig halbiert und einseitig diamantiert. Dies verhindert die Verletzung des Nachbarzahns, liefert einen feinen Rand und sichert ideale approximale Geometrien.

4. Politur

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

Mit dem Art2 Poliererset 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 das Set 4622 an, das alle Formen in beiden Polierstufen enthält.

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

WIESBADENER FORUM FÜR INNOVATIVE IMPLANTOLOGIE

1. / 2. DEZEMBER 2023

**HIER
ANMELDEN**

www.wiesbadener-forum.info



© Circumnavigation/Shutterstock.com

Reine Calciumhydroxidpaste – immer startklar

Calciumhydroxid-hochdispers von Humanchemie zeichnet sich durch höchste Reinheit und hohe Reaktivität aus. Anwender sparen Zeit, da es immer einsatzbereit vorliegt. Die wasserhaltige Paste wird nach einem eigenen Verfahren aus reinstem Calcit hergestellt. Bei einem pH-Wert von > 12,4 werden sämtliche Keime abgetötet. Durch die Bildung einer Carbonatmembran ist es dabei gegenüber gesundem Material sehr gewebefreundlich.

Da die von Calciumhydroxidprodukten gewünschten Eigenschaften nur im feuchten Zustand erreicht werden, ist Calciumhydroxid-hochdispers frei von Härzungsmitteln. Kunden erhalten es wahlweise als 15 g-Fläschchen oder als praktische 1,7 g-Einhand-Dosierspritze.

Humanchemie GmbH
Tel.: +49 5181 24633
www.humanchemie.de



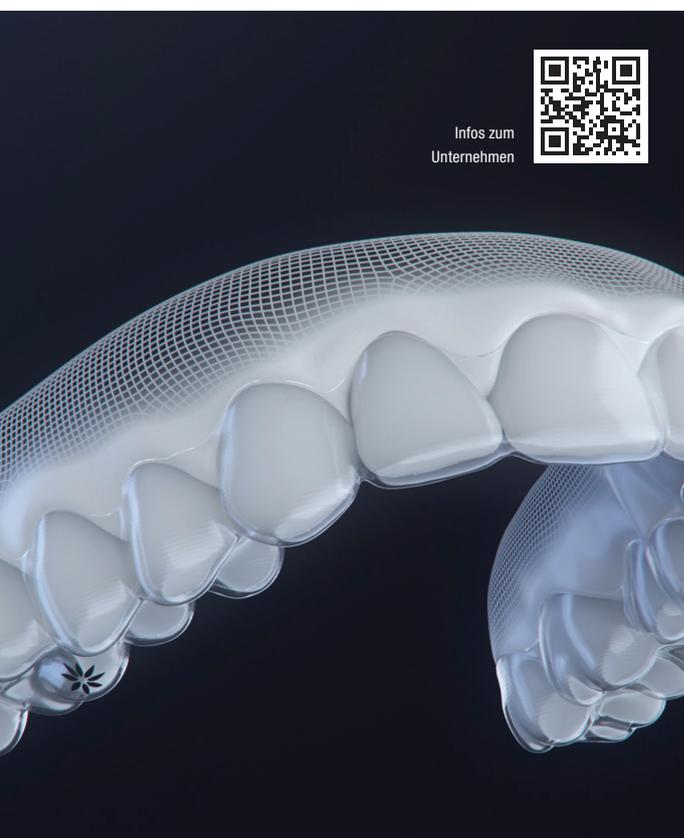
Die Integration der Alignerbehandlung

Seit Align Technology 2016 das Invisalign Go™ System für Zahnärzte entwickelte, ist das Portfolio gewachsen, um die Behandlung einer Bandbreite von einfachen, über leichte bis hin zu mittelschweren Fehlstellungen sowie orthorestaurativer Fälle abzudecken. Das Invisalign Go™ Portfolio umfasst das Invisalign Go™ System, eine 20-stufige Alignerbehandlung zur prärestaurativen Behandlung, um die Notwendigkeit einer Zahnpräparation zu reduzieren, sowie das Invisalign Go™ Plus System, das eine 26-stufige Behandlungsoption mit der Möglichkeit erweiterter Zahnbewegungen für ein breiteres Spektrum an Behandlungsoptionen mit einer 6-bis-6-Expansion bietet.

Zusätzlich gehört das 2022 vorgestellte Invisalign Go™ Express System dazu, eine bis zu 7-stufige Behandlungsoption für erwachsene Patienten, die geringfügiger kieferorthopädischer Korrekturen leichter Lücken, Engstände oder kieferorthopädischer Rezidive bedürfen.

Weitere Informationen unter www.invisalign.de/gp

Align Technology GmbH • Tel.: 0800 2524990 • www.invisalign.com



Bulk Flow Komposit ohne zusätzliche Deckschicht

Zuerst die Fakten: 4 mm-Schichten, ohne zusätzliche kaukräfttragende Deckschicht aus Universalkomposit und in einer Universalfarbe (Spektrum A1 bis D4). Damit ist Venus Bulk Flow ONE die wegweisende Kulzer-Antwort für den latenten Wunsch nach der wirtschaftlichen Seitenzahnfüllung.

Venus Bulk Flow ONE repräsentiert das Zeitalter der deckschichtfreien Bulk-Komposite. Erste Resonanz aus den Praxen: „Die Industrie hätte schon früher darauf kommen können, dass wir Praktiker gern die Kavitäten mit 4 mm-Schichten füllen – ohne dann noch ein weiteres Material für die Deckschicht nehmen zu müssen.“*

Wissenschaftliche Informationen, Studien und das 3+1 Kennenlernangebot auf:
www.kulzer.de/venus-bulk-flow-one

Kulzer GmbH • Tel.: 0800 4372522 • www.kulzer.de

* Basierend auf einer 7-Punkte-Umfrage unter
Venus Bulk Flow ONE Anwendern in Deutschland.
Daten liegen vor.

Weitere Stimmen von Anwendern:

„Eine super Ergänzung, besonders bei
Milchzähnen, aber auch im bleibenden Gebiss“

„In Sachen Wirtschaftlichkeit eine Revolution“

„Ständig im Einsatz aufgrund seiner
leichten Anwendung“



Infos zum
Unternehmen

ANZEIGE

minilu ♥ Endo



Bei mir findest du alles für die perfekte Endo-Behandlung:

- ✓ Maxi Auswahl an Instrumenten für die manuelle und maschinelle Aufbereitung
- ✓ Papierspitzen, Guttaperchaspitzen und Obturatoren für die beste Zahnerhaltung
- ✓ Über 45.000 Markenartikel zu mini Preisen super schnell geliefert
- ✓ Top Weiterbildung in der minilu Academy

mini
Preise,
maxi
Service

minilu.de
... macht mini Preise



Infos zum Unternehmen



Der praktische Transport mit Integra® Cart.

Mobile Platzwunder

Je mehr Geräte im Praxisalltag integriert werden, umso mehr Platz wird benötigt. Ein lästiges Auf- und Abbauen der jeweiligen Geräte erschwert jedoch den Behandlungsablauf und kostet unnötige Zeit. Um zusätzlichen Platz zu schaffen, eignen sich daher besondere Carts, auf denen Geräte aufgebaut bleiben und direkt zur Behandlungseinheit in Patientennähe geschoben werden können.

Die Integra® Carts von Hager & Werken verfügen über Trays (z. B. für Kleingeräte) und eine integrierte Stromversorgung. Insgesamt gibt es drei Modelle. Das Integra® Cart Smart ist ein kostengünstiges Einstiegsmodell. Die Modelle Integra® Cart De Luxe II & III sind zudem mit einer oder zwei Materialschubladen ausgestattet und verfügen über einen Druckluftanschluss. Ebenfalls ist es durch das Integra® Anbautray möglich, die Behandlungseinheit zu erweitern. Das Tray lässt sich einfach an alle Aufbaustangen montieren und ist durch seine zwei Drehgelenke schwenkbar.

Hager & Werken GmbH & Co. KG

Tel.: +49 203 99269-0

www.hagerwerken.de

Nächste Stufe der reziproken Bewegung

Der neue Tri Auto ZX2+ definiert die Endodontieaufbereitung nochmals neu und hebt den Bereich der reziproken Systeme auf die nächste Stufe. Mit dem neuen OGP2-Modus und dem verbesserten OTR-Modus können Sie das Potenzial Ihrer bevorzugten Feilen voll ausschöpfen – sowohl reziprok als auch rotierend. Die bewährte Morita-Technologie unterstützt dabei die Reduzierung von Feilenbrüchen und -verklümmungen – für ein sicheres Aufbereiten. Darüber hinaus vereinfacht die OGP2-Funktion Ihre Behandlung: Durchgängigkeit, Gleitpfad und Formgebung sind in einem Modus kombiniert, was einen optimalen und reibungslosen Arbeitsablauf ermöglicht. In Kombination mit dem weltweit führenden und integrierten Apex-Lokator von Morita wird der Tri Auto ZX2+ jeden Zahnarzt zu einem Fan der Endo-Behandlung machen. Den Tri Auto ZX2+ gibt es jetzt aktuell zum Aktionspreis im Morita-Webshop unter www.morita-webshop.de



Infos zum Unternehmen

Weitere Informationen zum Produkt unter:
www.morita.de/triautozx2plus

ANZEIGE

BIS ZU 50% SPAREN

W&H

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

Ohne OP in den Kieferknochen schauen

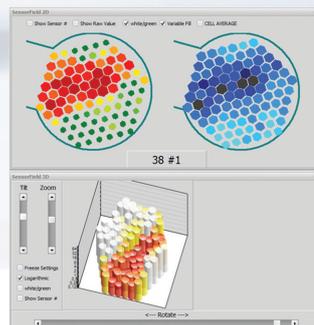
In der Welt der Medizin und Gesundheitsversorgung gibt es immer wieder Innovationen, welche die Art und Weise, wie Krankheiten diagnostiziert und behandelt werden, verändern. In diesem Kontext ist CaviTAU® einzigartig in der Genauigkeit für eine risikoarme Bestimmung der Kieferknochendichte. Der einzigartige Vorteil von CaviTAU® liegt in der Kombination minimalinvasiver Anwendung und Befundung durch Ultraschallsonografie. Die Software versetzt den behandelnden Arzt in die Lage, die Knochenstruktur und anatomische Details interpretieren zu können. Dies führt zu einer Befundung, die bisher nur schwer zu erreichen war – individuelle und präzise Abbildungen des Kieferknochens jedes Patienten. Die digitale Farbbeurteilung macht den Zustand des Kieferknochens leicht interpretierbar. Durch die Ermittlung der Dichte des Kieferknochens kann zum einen eine sichere Implantation erfolgen, zum anderen kann dadurch eine Veränderung der Kieferknochenstruktur wie eine fettig degenerative Osteonekrose (FDOK) festgestellt werden, deren anschließende Entfernung den Patienten von chronischen Leiden befreien kann.

Dr. Paul Lee, renommierter Implantologe
und CaviTAU®-Nutzer, erklärt:

„Durch die Ultraschallbefundung mit CaviTAU® betrachten wir die Art und Weise, wie wir Implantationen setzen, neu. Mit dieser zeitgemäßen Diagnostik erreichen wir eine neue Dimension der Patientenversorgung, da es unsere Implantationen deutlich planbarer und sicherer macht.“



Teilausschnitt der Bedienoberfläche.



Infos zum Unternehmen

CaviTAU® • Tel.: +49 89 2441544-60 • 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

 **RØNVIG** Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Daugaard • Tel.: +45 70 23 34 11
E-mail: contact@ronvig.com • www.ronvig.com



Zahnpasta: neue Farbe, bewährter Schutz

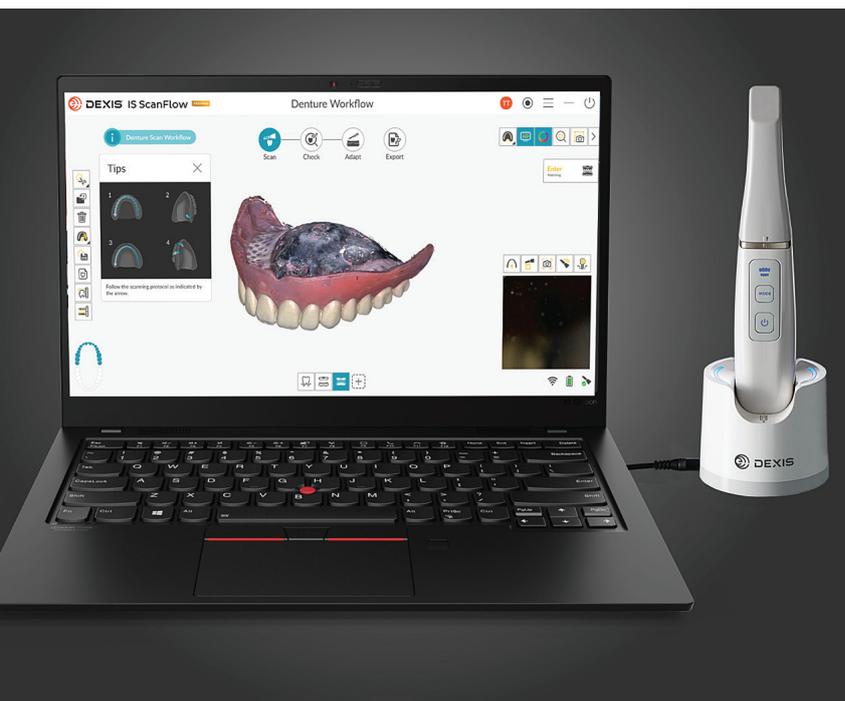
Die optimierte elmex® Opti-schmelz PROFESSIONAL Zahnpasta ist frei von Titandioxid (TiO₂), erkennbar am neuen türkisen Farbton. Mit Mikroversiegelungstechnologie remineralisiert elmex® Opti-schmelz PROFESSIONAL Zahnpasta geschwächten Zahnschmelz und bildet mit der Wirkstoffkombination Zinnchlorid, Fluorid und Chitosan eine Schutzschicht, die vor Säureangriffen und Zahnschmelzabbau schützt. Eine vierjährige randomisierte kontrollierte In-vivo-Studie (RCT)¹ zeigt: Die Anwendung des elmex® Opti-schmelz PROFESSIONAL Mundpflegesystems aus Zahnpasta und Mundspülung führte zu allen Zeitpunkten zu einem niedrigeren BEWE-Wert (Basic Erosive Wear Examination) im Vergleich zur Kontrollgruppe.¹ Bereits nach zwei Jahren war dieser im Schnitt um 17,6 Prozent geringer.¹ Wichtig ist eine frühzeitige Diagnose, um irreparablen Schäden durch Zahnerosion rechtzeitig entgegenwirken zu können.

¹ Frese C, et al., Clinical effect of stannous fluoride and amine fluoride containing oral hygiene products: A 4-year randomized controlled pilot study, Sci Rep 2019; 7681(9):1–10.

CP GABA GmbH

Tel.: +49 40 7319-0125

www.cpgabaprofessional.de



Digitaler Scanworkflow für unbezahnte Kiefer

DEXIS™ IOS Solutions kündigt die Erweiterung seines Portfolios und Ökosystems an. Die Scansoftware IS ScanFlow v1.0.9 beinhaltet jetzt unter anderem einen Workflow für das Scannen von Prothesen. Damit wird der Behandlungsplanungsprozess vereinfacht, da die Erfassung der Bissregistrierung und der Prothetik mit den Scans von unbezahnten Kiefern und Prothesen kombiniert wird. Der manuelle Abgleich und die Ausrichtung der Datensätze durch das Labor entfallen. Ein echter Zeitgewinn für Patient und Zahnarzt. Die Software bietet außerdem integrierte Scanhinweise zur Optimierung und Vereinfachung der Datenerfassung zahnloser Kiefer.

Zudem präsentiert DEXIS™ IOS Solutions den kabelgebundenen Scanner IS 3800 mit der gleichen Hochgeschwindigkeitsleistung wie der des preisgekrönten IS 3800W. Der IS 3800 ist überaus ergonomisch und wiegt ohne Kabel nur 190 g, was ihn zu einem der leichtesten Intraoralscanner auf dem Markt macht.

DEXIS • Tel.: +49 221 50085145 • www.dexis.com

Diagnostik mit moderner Bildgebung

Bewährte und neue Möglichkeiten der bildgebenden Diagnostik intelligent zu kombinieren, um zusätzlichen Nutzen für den diagnostischen Workflow in der Zahnarztpraxis zu schaffen, ist das gemeinsame Ziel von KaVo und Planmeca. Die neue KaVo ProXam™ Serie umfasst Premiumprodukte für das intraorale sowie das extraorale Röntgen und Scannen und wird durch die zentrale und alles vernetzende All-in-one-Software Romexis® des bewährten Planmeca Imaging-Portfolios komplettiert. Nicht nur in Sachen Qualität, Zuverlässigkeit und Komfort, sondern auch in puncto Benutzerfreundlichkeit und herausragender Bildqualität überzeugt die KaVo ProXam Serie und schafft so Mehrwert für diagnostische Prozesse: Dank der Kompatibilität mit der Planmeca Romexis Software und vielseitigen Integrationsoptionen wird eine clevere Vernetzung aller relevanten bildgebenden Geräte möglich. KaVo ProXam verbindet die Anforderungen von heute mit der dentalen Bildgebung von morgen.



Infos zum
Unternehmen



KaVo Dental GmbH • Tel.: +49 7351 56-0 • www.kavo.com

Nachhaltige Flächendesinfektion

Mit den Produkten FD 350 green, FD multi wipes green und FD multi wipes compact green erweitert Dürr Dental sein Produktportfolio für Flächendesinfektion. Die Tücher vereinen Nachhaltigkeit, bekanntes Wirkspektrum und ergänzen das Ganze um eine fünfmal höhere Ergiebigkeit wie vergleichbare Tücher. Bei FD 350 green handelt es sich um gebrauchsfertige, aldehyd- und parfümfreie, alkoholische Tücher, die ideal für die Schnelldesinfektion alkoholbeständiger Oberflächen, invasiver und nichtinvasiver Medizinprodukte und für medizinisches Inventar in Labor, Klinik und Praxis geeignet sind. FD multi wipes green sowie FD multi wipes compact green sind hochwertige, reißfeste, fusselneutrale, trockene Vliestücher, die mit den Desinfektionslösungen FD 312 4%ig, FD 322, FD 333 oder FD 333 forte getränkt werden.



Das Tuchmaterial enthält kein Plastik
und besteht aus klimaneutralen Fasern –
eine neue Generation Desinfektionstücher
für Kunden, die mehr Nachhaltigkeit
wünschen.



Infos zum
Unternehmen

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



Neuheiten für die zeitsparende Chairside-Fertigung

orangedental erweitert das Portfolio der professionellen EVO-Serie um die EASY-Serie, welche ausschließlich für die Chairside-Anwendung entwickelt wurde: Mit der EASYMill4, einer vierachsigen Nassschleifeinheit und dem einzigartigen Perfit FS, einem voll durchgesinterten Zirkonoxid-Blockmaterial, lassen sich z. B. Kronen, zwei- bis dreigliedrige Brücken, Onlays, Inlays und Veneers in 20 bis 60 Minuten schleifen; und das bei hervorragenden Oberflächen, sehr kurzen Nachbearbeitungszeiten und ohne den zeitaufwendigen Sintervorgang.



Die EASYMill5 mit ihren fünf Achsen ist als Trockenfräse ausgelegt, kann Blocks sowie Ronden fräsen und wurde für weiche Materialien wie PMMA, grünes Zirkon, PEEK, Wachs oder Composite entwickelt. Ein präziser Scan erfolgt mit dem Intraoral-3D-Scanner FUSSEN by orangedental, dessen Scan-daten direkt in die Datenbank der hauseigenen byzz[®] Next Software übertragen werden. Danach erfolgt das Design mittels exocad Chairside CAD und die Fertigung mit WorkNC Dental und der entsprechenden EASY Mill-Fräse.

orangedental GmbH & Co. KG

Tel.: +49 7351 47499-0

www.orangedental.de

Infos zum
Unternehmen



Neue Zahnpasta mit verbessertem Geschmack

Damit sich eine Gingivitis nicht zu einer Parodontitis entwickelt, ist die Änderung des Mundhygieneverhaltens wichtig. Die Behandlung von Plaque-induzierten Zahnfleischproblemen kann mit einer adäquaten Zahnpasta von den Betroffenen selbst unterstützt werden. Die neue Parodontax Zahnfleisch Active Repair verfügt über 67 Prozent Natriumbicarbonat und bekämpft die Ursache von Zahnfleischproblemen, indem sie Plaque viermal effektiver als eine Zahnpasta ohne Natriumbicarbonat entfernt. Die bisherige Parodontax-Formulierung wurde weiterentwickelt und durch eine geschmacksverbessernde Technologie optimiert. Die neue Natriumbicarbonat-Zahnpasta unterstützt damit auch die Patientencompliance. Mit einer Mischung aus gezielt ausgewählten Geschmackszutaten und einer cremigen Note schmeckt sie weniger salzig. Das Zähneputzen mit der neuen Parodontax Zahnfleisch Active Repair wird so zu einem lang anhaltenden Frischeerlebnis.



GSK Consumer Healthcare
GmbH & Co. KG
a HALEON Company
Tel.: +49 89 36044-0
www.haleonhealthpartner.com/de-de/



© Shutterstock - stock.adobe.com



Ergänzung für die orthomolekulare Darmpflege

Mit Curcuma + Vit. B bringt hypo-A ein veganes Produkt mit einzigartiger Rezeptur auf den Markt, das die orthomolekulare Darmpflege sinnvoll ergänzt. Jede Kapsel enthält 250 mg Curcumin aus Bio-Curcuma, 15 mg Piperin zur Erhöhung der Bioverfügbarkeit von Curcumin sowie eine wertvolle Kombination aus B-Vitaminen. So tragen 5 mg Vitamin B2, 25 mg Vitamin B3 (Niacin) und 2.500 µg Biotin pro Kapsel zur sanften Schleimhautpflege in Mund und Darm bei.

hypo-A ist als Hersteller hochreiner Mikronährstoffe in der Dentaltherapie insbesondere mit der Vier-Monats-Kur Itis-Protect® zum Diätmanagement bei Parodontitis bekannt. Curcuma + Vit. B ist eine Empfehlung für Patienten, die ihrem Körper etwas Gutes tun möchten, aber noch nicht bereit sind für das Therapiekonzept von Itis-Protect.

Unter shop.hypo-a.de erhalten Fachkunden Curcuma + Vit. B zum AEP von 28,32 EUR (netto). Für den Weiterverkauf an Patienten beträgt der AVP 44,90 EUR.

Infos zum
Unternehmen

hypo-A GmbH
Tel.: +49 451 3072121
www.hypo-a.de • www.itis-protect.de



Alles aus einer Hand für die Endo

Als Spezialist in der Herstellung von Endodontie-Produkten ist es SPEIKO wichtig, das volle Spektrum, welches während der Wurzelkanalbehandlung benötigt wird, herzustellen. So wird über die gesamte Behandlung hinweg eine gleichbleibend hohe Qualität der Produkte gewährleistet.

Bei der Aufbereitung mit EDTA-Lösung, EDTA-Gel oder Zitronensäurelösung profitieren Anwender von einer sicheren und einfachen Wurzelkanalaufbereitung und schaffen optimale Voraussetzungen für die Desinfektion. Mit einer effizienten Spülung mit **Hypochlorit-SPEIKO** 5,25 %, 3 % oder 1 %, erhöhen Behandler die Wahrscheinlichkeit für eine erfolgreiche Wurzelkanalfüllung. Das Ergebnis: optimale Reinigung! Als medikamentöse Einlage dienen **SPEIKOCAL Pulver**, **SPEIKOCAL Paste** oder **CALASEPT-SPEIKO** – also Calciumhydroxid in jeder Form. Das Einbringen antibakterieller Substanzen in einen kontaminierten Wurzelkanal vermeidet eine bakterielle Rekolonisation zwischen den Behandlungen und ist damit absolut indiziert. Dabei sind Calciumhydroxidpräparate das Mittel der Wahl. Mit der **Aptal-Harz** Wurzelfüllung erzielen Anwender eine homogene, wandständige Füllung des gesamten Wurzelkanalsystems und minimieren die Gefahr der Rekontamination. Das Ergebnis: eine Füllung, die hält, was sie verspricht. Der endodontische Reparaturzement **SPEIKO MTA Zement** mit oder ohne Hydroxylapatit dient zur Abdeckung von schwierigen Indikationen wie zum Beispiel eine retrograde Wurzelfüllung, Verschlüsse einer Via falsa oder weit offener Apices.

SPEIKO ist auch nach dem Kauf für seine Kunden da: Fragen zur Verarbeitung oder Anwendung, welche nach dem Kauf auftreten, werden vom deutschlandweit tätigen SPEIKO-Außendienst beantwortet. Die Experten kommen direkt in die Praxis und zeigen Kniffe und Tricks.



SPEIKO
Dr. Speier GmbH

Tel.: +49 521 770107-0
www.speiko.de

Mikroimpulsschweißgerät State of the Art

Der nächste Evolutionsschritt des Schweißens in der Zahntechnik: Neben neuer Hardware, Steuerung und einem durchdachten Bedienkonzept mit einer besonders attraktiven Benutzeroberfläche wurde beim neuen primotec phaser mx3 besonders auf die Langlebigkeit aller Komponenten geachtet. Mithilfe intelligenter Feinabstimmung von Hochleistungselektronik und präziser, zuverlässiger Feinmechanik ist so ein hochwertiges Mikro-Lichtbogen-Impulsschweißgerät entstanden, das sich unter anderem durch kompakte Baugröße, geringes Gewicht und einen kleinen Energieeinsatz auszeichnet. Gleichzeitig konnte durch den Einsatz neuester Technologien das Anwendungsspektrum nochmals deutlich erweitert werden. Besonders das Mikroschweißen in der Kieferorthopädie mit minimalen Schweißzeiten (ab 0,5 Millisekunden!) sorgt als neues Feature für viel Aufmerksamkeit. So können mit dem primotec phaser mx3 einfach, sicher und zuverlässig selbst kritische Legierungen geschweißt werden. Die zehn voreingestellten Programme decken alle gängigen Legierungstypen und Schweißsituationen im dentalen Bereich ab – für ein hervorragendes Schweißergebnis in Laserqualität zu überschaubaren Investitionskosten.



primotec Joachim Mosch e.K.
www.primogroup.de

Computerassistierte Lokalanästhesie

In diesem Jahr hat CALAJECT™ die höchste Auszeichnung von Dental Advisor als „Top Award Winner“ in der Kategorie „Anästhesiegerät“ erhalten. CALAJECT™ wurde von sechs klinischen Beratern getestet, die die Wahl von CALAJECT™ begründeten. Ein Kommentar lautete: „Jeder einzelne Patient hat es geliebt.“* Der Direktorin von RØNVIG Dental Mfg., Annette Ravn Nielsen, bedeutet diese Auszeichnung viel: „Für uns ist es eine Ehre, die Besten in der Kategorie ‚Anästhesiegerät‘ zu sein. Wir sind stolz und begeistert, dass Zahnärzte und Patienten weltweit die Vorteile der schmerzfreien Injektionen mit CALAJECT™ genießen.“



CALAJECT™ ist vielseitig einsetzbar und kann für alle Arten von LA-Methoden in der Zahnarztpraxis verwendet werden.

CALAJECT™ – ein handgefertigtes Stück Spitzentechnologie!

Alle Produkte von RØNVIG Dental werden seit 1981 in Dänemark entwickelt und hergestellt. Das Unternehmen ist für seine Produkte mit einzigartigem Design und höchster Qualität bekannt. Annette Ravn Nielsen erläutert, warum dies möglich ist: „Der Einsatz fortschrittlicher Technologie, gepaart mit hervorragender Handwerkskunst, sind die Eckpfeiler unserer Produktstrategie. Wir halten uns an die strengsten Anforderungen für die Zertifizierung von Medizinprodukten und die Produkte werden nach den höchsten Standards geprüft.“ Bei der Herstellung von CALAJECT™ handelt es sich um eine feinmechanische Montage auf höchstem Niveau. Bevor CALAJECT™ an die Kunden ausgeliefert wird, findet eine Ausgangskontrolle statt, bei der jedes CALAJECT™ mit modernster Technologie geprüft wird.

Computerunterstützte Injektionen mit CALAJECT™: bequem, komfortabel und schmerzfrei!

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet dem Patienten eine sehr schonende und schmerzfreie Injektion, ermöglicht dem Behandler ein absolut komfortables und entspanntes Arbeiten und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund dafür ist die intelligente und schonende Verabreichung von Lokalanästhetika, die ohne Kraftaufwand injiziert wird. Ein langsamer Fluss zu Beginn verhindert den Schmerz, der entsteht, wenn ein Depot zu schnell gesetzt wird. Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden, ohne dass der Patient Unbehagen oder Schmerzen verspürt. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer entspannten und ergonomischen Position arbeiten kann. Es ist keine Fingerkraft erforderlich, sodass eine Belastung der Muskeln und Gelenke vermieden wird. Die Möglichkeit einer guten Fingerauflage bedeutet, dass die Kanüle während der Injektion völlig ruhig an einer Stelle gehalten werden kann. Der dänische Zahnarzt Jan Frydensberg führt aus: „Das Gerät ist für alle zahnärztlichen Lokalanästhetika geeignet, da das System sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie programmiert ist. Der computergesteuerte Durchfluss in allen drei Programmen ermöglicht eine einfache und schmerzfreie Anästhesie – auch palatinal. Zusätzliche kostspielige Verbrauchsmaterialien sind nicht erforderlich. Es werden handelsübliche Dentalkanülen und Ampullen verwendet. Die Bedienung der Steuereinheit erfolgt über einen hygienischen Touchscreen mit einfacher Programmwahl. Das Gerät kann mit einem Fußschalter bedient werden, 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

* www.dentaladvisor.com/evaluations/calaject/

Digital vernetzte Implantatbehandlung

NSK hat das chirurgische Mikromotorsystem Surgic Pro weiterentwickelt: Es ist nun als Surgic Pro2 erhältlich. Surgic Pro2 ermöglicht eine Bluetooth-Anbindung des Osseointegrationsmessgeräts Osseo 100+ und via Link-Set eine Anbindung zum Ultraschall-Chirurgiesystem VarioSurg 3. Die Installation einer Anwendung und die Verbindung eines iPads mit dem Steuergerät ermöglichen die Echtzeitanzeige detaillierter Eingriffsdaten. Behandlungsparameter von Surgic Pro2 und auch Daten von Osseo 100+ können auf dem iPad angezeigt und gespeichert werden. Durch die Rückverfolgbarkeit der patientenspezifischen Behandlungsdaten lässt sich die Implantatbehandlung individuell auf den einzelnen Patienten anpassen. Die Geräte Surgic Pro2 und VarioSurg 3 lassen sich kabellos und hygienisch durch eine gemeinsame Fußsteuerung bedienen. Aber auch ohne Anbindung an weitere Geräte bietet Surgic Pro2 Vorteile für den Behandler: Der neue Mikromotor ist kürzer, leichter und somit noch ergonomischer geworden, mit einer hochauflösenden LED als Lichtquelle im Mikromotor lässt sich wie unter Tageslicht arbeiten, das Pumpenmodul arbeitet noch leiser und das Anbringen des Spülschlauchs ist noch handlicher geworden.

20
JAHRE
NSK EUROPE



Infos zum Unternehmen



Behandlungseinheit vereint Hygiene und Eleganz

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

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

NSK Europe GmbH
Tel.: +49 6196 77606-0
www.nsk-europe.de



Infos zum Unternehmen

Surgic Pro2 ist bis zum 31. Dezember 2023 in einem attraktiven Aktionspaket erhältlich!

**QR-Code scannen und
Vorteilspreis sichern!**



Extrafestes, lichthärtendes und fließfähiges Komposit

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



Infos zum Unternehmen



SDI Germany GmbH • Tel.: +49 2203 9255-0 • www.sdi.com.au

SDI | LUNA FLOW



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

Praxisstempel

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



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.

Finier- und Konturiersystem zur Gestaltung von Approximalkontakten



Das neue FitStrip™ Finier- und Konturiersystem zur Gestaltung von Approximalkontakten von Garrison versorgt Zahnärzte mit diamantbeschichteten Schleifstreifen für die Anwendung bei der approximalen Schmelzreduktion, zur Reduktion von Kontaktpunkten, zum Finieren und Konturieren von Approximalkontakten, zur Entfernung von Zement bzw. zur Reinigung bei Kronen und Brücken sowie zur Trennung von versehentlich verbundenen Zähnen. Das Starterset enthält acht verschiedene Schleifstreifen, zwei Approximalsägen sowie zwei auswechselbare Griffe. Es enthält sowohl einseitig als auch doppelseitig beschichtete Streifen. Alle sind mit einer einzigartigen Eigenschaft ausgestattet: Durch einfaches Drehen des farbcodierten Zylinders lässt sich der gerade Streifen (für die Reduktion von Kontaktpunkten) in einen gebogenen Streifen (für die approximale Konturierung) verwandeln.

Garrison Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971409

www.garrisondental.net



Heimerle + Meule GmbH

Tel.: +49 7231 940-0

www.heimerle-meule.com

Praxiserprobter digitaler Workflow

Behandlungen schneller, effizienter und einfacher gestalten zu können, ist Wunsch und Ziel eines jeden Behandelnden. Dazu sind perfekt aufeinander abgestimmte Lösungen, die den kompletten digitalen Workflow abbilden, elementar. Genau solche bieten die vernetzten und intuitiv bedienbaren Produkte von ACTEON. So ist X-MIND® prime eine All-in-One-Lösung, die Panorama-, Fernröntgen- und 3D-Röntgenaufnahmen miteinander kombiniert. Bereits seit 2021 ist der Intraoralscanner Medit i700 auch im Portfolio und ergänzt den digitalen Workflow optimal. Behandlungsbeispiele aus der Praxis zeigen: Die Integration des Medit IOS in verschiedene Workflows vereinfacht zahlreiche Arbeitsabläufe und steigert die Effizienz. Der Einstieg ist umso einfacher, wenn man sich für eine Komplettlösung entscheidet – den perfekt abgestimmten digitalen Workflow als Paket aus X-MIND® prime, AIS Software, Medit i700 und der Retraktionspaste Expasyl™ Exact.



ACTEON Germany GmbH
Tel.: +49 211 169800-0
www.acteongroup.com/de-de



Infos zum Unternehmen

Schnelltest zur Früherkennung von Mundhöhlenkrebs

Die Früherkennung spielt im Kampf gegen Mundhöhlenkrebs eine entscheidende Rolle, und eine rechtzeitige Diagnose kann die Chancen auf Heilung nahezu verdoppeln. Mit dem BeVigilant OraFusion stellt Vigilant Biosciences den ersten Point-of-Care-Test (Schnelltest) für die Früherkennung vor. Zusammen mit dem KI-Auswertungsgerät ist dieser ab sofort über den zahnmedizinischen Spezialanbieter Zantomed GmbH (www.zantomed.de) in Deutschland und in Österreich erhältlich. Der Speicheltest bestimmt in Kombination mit einer Software und künstlicher Intelligenz das Vorhandensein bestimmter Biomarker für klinische Risikofaktoren. Von der Relevanz der Schnelltests sind Prof. Dr. Dirk Ziebolz und Priv.-Doz. Dr. Gerhard Schmalz bereits überzeugt. Die Wissenschaftler aus Leipzig sehen in den Früherkennungstests neue Möglichkeiten, bei Patienten mit Prädisposition (Rauchen, Alkoholabusus etc.) in einem schnellen und wirtschaftlichen, aber dennoch aussagekräftigen Verfahren zu evaluieren, ob weiterer diagnostischer Handlungsbedarf besteht.



Vigilant Biosciences
germany@vigilantbiosciences.com
www.vigilantbiosciences.com

ZWP

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

VERLEGER

Torsten R. Oemus

VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

CHAIRMAN SCIENCE & BD

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme

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

CHEFREDAKTION

Katja Kupfer

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

REDAKTIONSLEITUNG

Marlene Hartinger

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

REDAKTION

Lilli Bernitzki

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

PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer

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

ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger

Bob Schliebe

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

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

ART-DIRECTION

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

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

LAYOUT/SATZ

Frank Jahr

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

LEKTORAT

Frank Sperling

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

VERTRIEB/ABONNEMENT

Jenny Panke

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

DRUCKAUFLAGE

40.800 Exemplare (IVW 1/2023)

DRUCKEREI

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

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

**WISSEN, WAS ZÄHLT**

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbetmarkt

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	11
ACTEON	81
Align Technology	75
Asgard Verlag	54
Belmont Dental	69
CaviTAU	45
CGM	47, 63
CP GABA	2
dent.apart	71
Dentsply Sirona	31
DEXIS	5
Direct Endodontics	76/77
DMG Chemisch Pharmazeutische Fabrik	27
Dr. Jean Bausch	23
Dr. Liebe	17
Dreve	7, 9
Dürr Dental	33
Garrison Dental Solutions	Beilage
GlaxoSmithKline Consumer Healthcare	35
Hager & Werken	89
Health Coevo	85
Heimerle + Meule	15
Humanchemie	Titelpostkarte, 59
hypo-A	49
J. MORITA	79
KaVo	29, 65
Komet Dental	13
Kulzer	51
Kuraray Europe	55
MAXIDENT	39, 87
minilu	93
MK-dent	Beilage
NETdental	19
NSK	21, Beilage
Permadental	108
Rezeptionsdienste für Ärzte	41
RIETH.	80
RÖNVIG	67, 95
SPEIKO	73
Synadoc	46
Ultradent Products	83
Vigilant Biosciences	61
W&H	6, 37, 42, 52/53, 64, 68, 82, 94
Willmann & Pein	25

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.

BADISCHES FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

8./9. DEZEMBER 2023
BADEN-BADEN



permadental[®]
Modern Dental Group

PERMADENTAL.DE
0 28 22-71330



TRIO[®]
CLEAR

Das progressive Clear Aligner-System

Nutzen Sie die Vorteile eines Komplettanbieters.

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

Fordern Sie kostenlos und unverbindlich ein TrioClear™ Info-Paket für Ihre Praxis an.
Tel. 0 28 22 - 71330 | www.permadental.de/trioclear-infopaket

PREISBEISPIEL

TOUCH-UP

899,- €*

für beide Kiefer

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

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

