

DENTAL ZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

#4.23 – Praxiskonzepte

AKTUELLES // SEITEN 010–011

Rückblick: Fachdental Südwest
und id infotage dental Frankfurt

PRAXISMANAGEMENT // SEITE 016

Was geht: Leasen oder Kaufen?

FACHHANDEL // SEITE 040

Von 1923 bis heute:
100 Jahre KERN DENTAL

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.



MIT MODERNEM PRAXISKONZEPT ZUR ZUKUNFTSORIENTIERTEN DENTALEN PRAXIS

Sehr geehrte Leserinnen und Leser, unser Alltag in der Dentalindustrie ist geprägt von der Forschung und Entwicklung rund um eine moderne Praxiseinrichtung und das damit verbundene Praxiskonzept. Unser kontinuierlicher Fortschritt dient dem Ziel, sowohl die Zahnärzte und ihre Assistenz in ihrer alltäglichen Arbeit zu unterstützen als auch dem Patienten eine gelöste Atmosphäre und damit ein gutes Praxiserlebnis zu vermitteln.

Bei der Planung eines modernen Praxiskonzeptes geht es zum einen um Ausstattung, Ergonomie, Hygiene, Workflow und Design sowie zum anderen um das Erlebnis in der Praxis und um die Wirkung, die eine Praxis hat. Die Ausstattung einer Zahnarztpraxis ist der Punkt, an dem alle Fäden des modernen Praxiskonzeptes zusammenlaufen. Eine moderne und qualitativ hochwertige Behandlungseinheit, ergonomisch zertifizierte Arztstühle sowie präzise, hochwertige Instrumente und Geräte sind heute ein wesentliches

Qualitätsmerkmal für die zukunftsorientierte dentale Praxis. Für den Patienten selbst spielt neben der Behandlungseinheit auch der Raum an sich, der Wartebereich und der Empfang eine wichtige Rolle. Teil von diesem Erlebnis des Patienten ist auch eine durchdachte Praxiskommunikation. Diese wird durch die Digitalisierung in der Zahnarztpraxis gefördert. Über direkt an der Behandlungseinheit verbaute HD-Screens können dem Patienten Diagnosen und Behandlungsschritte mithilfe von intelligenten Vernetzungsmöglichkeiten direkt gezeigt und erklärt werden.

Ein weiteres gutes Beispiel für intelligente Vernetzung in der Zahnarztpraxis ist der Bereich Imaging. Heute ermöglichen moderne Softwares eine Vernetzung bildgebender Geräte zur Vereinfachung von Praxis-Workflows und tragen damit zur schnelleren Diagnostik bei. Röntgengeräte, intraorale Scanner und Kameras sorgen mit hochauflösenden Bil-

dern für eine präzise Behandlung des Patienten bei geringstmöglicher Strahlenbelastung. Intelligent vernetztes Imaging in der Zahnarztpraxis bedeutet zukunftsorientiertes Arbeiten und ist ein weiterer Fortschritt im Rahmen der Digitalisierung der dentalen Praxis.

Ich bin davon überzeugt, dass wir mit einem modernen und durchdachten Praxiskonzept sowohl unseren Zahnärzten und dem Praxisteam einen gesunden Arbeitsplatz als auch dem Patienten höchsten Behandlungskomfort bieten können.

Einige Anregungen zu den Themen modernes Praxiskonzept und Praxiseinrichtung gibt Ihnen die aktuelle Ausgabe der DENTALZEITUNG – ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Jan Moed
Chief Commercial Officer
KaVo Dental GmbH

AKTUELLES

- 006 dental bauer setzt Expansionskurs auf internationaler Ebene fort
GREEN DENTAL AWARD 2023 – Sieben Sieger in sechs Kategorien
- 007 „Street Art Edition“ – Limitierte Street Art für die Zahnarztpraxis
- 008 Präventionsorientierte Parodontitisbehandlung vom Scheitern bedroht
- 010 Rückblick: Fachdental Südwest festigt Relevanz in der Region
- 011 id infotage dental in Frankfurt bringt Dentalbranche der Region zusammen

PRAXISKONZEPTE

- 012 Qualität über Quantität: Gewinnerpraxis lebt für ganzheitliche Ästhetik // ZWP DESIGNPREIS 2023
- 016 Was geht: Leasen oder Kaufen? // PRAXISMANAGEMENT
- 018 Alles aus einer Hand – Imaging als zukünftiges Praxiskonzept // INTERVIEW
- 020 FAQ zur Praxisabgabe: Diese Antworten auf die häufigsten Fragen sollten Praxisinhaber kennen // PRAXISABGABE

ANZEIGE



- 022 Zahnprothetik 2.0: Über die „digitale Brücke“ ins Labor // INTERVIEW
- 024 Die Vorteile des Ivoclar Digital Denture Workflows // FALLBERICHT

UMSCHAU

- 032 Das Schöne an einer einfachen Lösung für Routineverfahren // FALLBERICHT
- 038 Einfacher und ästhetischer Lückenschluss an den Frontzähnen // ANWENDERBERICHT
- 040 Von 1923 bis heute: 100 Jahre KERN DENTAL // FACHHANDEL
- 042 Sieben Fragen an Dr. Adriana Locher // INTERVIEW
- 044 Zwei einfache Tipps, mit denen Mehrkostenvereinbarungen optimiert werden // PRAXISMANAGEMENT
- 048 Ultradent Products erhält Auszeichnungen des Fortune und des PEOPLE Magazins // HERSTELLERINFORMATION
- 050 Zahnärztinnen im Austausch über CAD/CAM-Technologien im Praxisalltag // INTERVIEW
- 054 Nachhaltiges und wegweisendes Konzept für die Instrumentenaufbereitung // HERSTELLERINFORMATION

BLICKPUNKT

066 IMPRESSUM/ INSERENTENVERZEICHNIS

NEU!

LUNOS®
VOR FREUDE STRAHLEN

MULTITALENT

Flexibilität
während der
Behandlung

Zuverlässiger
Service

Düsen kompatibel mit
MyLunos®



Das neue MyLunos Duo® Kombigerät

- Supra- und subgingivale Prophylaxebehandlung mit Ultraschall und Pulverstrahl
- Permanenter Luftstrom zum Schutz vor Verblockung
- Schneller Pulverwechsel durch zwei Kammern
- Düsen kompatibel mit dem MyLunos® Pulver-Wasserstrahl-Handstück

Mehr unter www.lunos-dental.com



Video
MyLunos Duo®

DÜRR
DENTAL

DAS BESTE HAT SYSTEM

DENTAL BAUER SETZT EXPANSIONSKURS AUF INTERNATIONALER EBENE FORT

Als Fachhändler für dentale Produkte mit 125 Jahren Branchenerfahrung berät das Familienunternehmen aus Tübingen seine Kunden bei der Auswahl von Produkten namhafter Hersteller und gewährleistet darüber hinaus ein fundiertes Know-how in allen Fragen rund um den Dentalbedarf. In den letzten Monaten hat sich das Unternehmen ausführlich mit Optionen zur strategischen Weiterentwicklung der Firmengruppe auf dem Dentalmarkt befasst. Aktuell kann hierfür ein dreifacher Erfolg von Firmenzukäufen nun auf internationaler Ebene, konkret in Belgien und den Niederlanden, vermeldet werden.

Die dental bauer Gruppe begrüßt Buren Dental, Kerckaert Dental und Codema

Das inhabergeführte Dentaldepot Buren Dental aus den Niederlanden mit Fokus auf Röntgentechnologie zeichnet sich seit mehr als 15 Jahren durch umfassenden Service mit darin begründeter hoher Kundenbindung aus. Die bewährten Leistungsparameter der Firma ergänzen und erweitern gezielt das Portfolio von dental bauer.



Kerckaert Dental (Belgien), der Spezialist für Investitionsgüter mit vollumfänglichem technischem Service, zählt zu den Marktführern im belgischen Raum und ist als Exklusivpartner von FINNDENT von starkem Wachstum geprägt.

Das Full-Service-Depot Codema, ebenfalls aus Belgien, ist als Traditionsunternehmen im Einzugsgebiet Flandern und Walonien tätig und wird mit hoher Kundennähe geleitet. Zum Portfolio zählt der Gesamtbereich MIZ mit eigener kompakter Logistik. Bei Behandlungsplätzen

ist Codema Monobrand von Dentsply Sirona und überzeugt mit einem weitgefächerten technischen Service.

Mit dem Erwerb der mittelständischen Firmen Kerckaert Dental und Codema gelingt der dental bauer Gruppe ein erster Schritt in den belgischen Dentalmarkt, welcher ab sofort mit Kompetenz und Kenntnissen verantwortlich begleitet wird.

www.dentalbauer.de

GREEN DENTAL AWARD 2023 – SIEBEN SIEGER IN SECHS KATEGORIEN



Er wurde erstmalig in diesem Jahr verliehen, der GREEN DENTAL AWARD, mit dem die Initiative DIE GRÜNE PRAXIS nachhaltige Produktideen, Serviceleistungen und

Logistiklösungen auszeichnet. Entsprechend groß war die Freude der Gewinner des GREEN DENTAL AWARD 2023. Sieben Sieger in sechs Kategorien hatte die fach-

kompetente Jury bestimmt. Alle Preisträger nahmen ihren GREEN DENTAL AWARD persönlich im GREEN LAB auf der Fachdental Südwest in Stuttgart entgegen. Die Premiere der ersten Preisübergabe wurde von der Berliner Zahnärztin Judith Grieger in Kooperation mit Jury-Mitglied Dr. Ralf Seltmann moderiert. In zwei mehrstündigen Sitzungen hatte die Jury die eingereichten Beiträge für den GREEN DENTAL AWARD 2023 verantwortungsvoll geprüft, bewertet und die Sieger gekürt. „Der GREEN DENTAL AWARD soll anerkennen, inspirieren, zu Diskussionen anregen und ein gesteigertes ökologisches Bewusstsein im Dentalmarkt schaffen“, betonte Lars Kroupa, Initiator der Initiative DIE GRÜNE PRAXIS. „Auf diese Weise und mithilfe unseres Qualitätssiegels wollen wir den notwendigen Wandel vorantrei-

ben und die ‚Marke Zahnarztpraxis‘ um den Faktor Umweltbewusstsein stärken. Wir haben uns sehr über die vielen Einreichungen gefreut und besonders über die Qualität der einzelnen Ideen. Es freut uns, dass durch diesen Award gerade auch die Ideen der Anwender entsprechend gewürdigt werden.“

www.grüne-praxis.com

Sieben Sieger in sechs Kategorien

BEST START-UP

Natch Labs GmbH mit den Natch Zahnpasta-Tabs

BEST IMPACT

CGM Software GmbH mit CGM XDENT

BEST IMPACT

W&H Austria GmbH mit Lisa Remote Plus

BEST YOUNG PROFESSIONALS

Bösing Dental mit Bio Filament + Raise 3D Pro2/Pro3/E2 Filament-3D-Drucker

BEST LAB und BEST PRODUCT

vhf camfacture AG mit druckluftfreien Dentalfräsmaschinen durch vhf AIRTOOL

BEST PRACTICE

Modifikation durch Farbcodierung für Sterilgutcontainer der Zahnarztpraxis Dres. Weichert & Kempkes

„STREET ART EDITION“ – LIMITIERTE STREET ART FÜR DIE ZAHNARZTPRAXIS

Urban, cool und wahrhaft einzigartig! Mit seiner neuen, streng limitierten Design Edition Street Art bringt der Premium-Dentalhersteller KaVo auf spektakuläre Weise moderne Kunst in die Zahnarztpraxis. In Zusammenarbeit mit dem Grafitti-Künstler Stone Grafitti sind aus einem über 50 Quadratmeter großen Gesamtkunstwerk 80 individuelle Gerätekörper entstanden – ein eindrucksvolles Statement in Sachen Lifestyle und Design für die Zahnarztpraxis.

Eine so kreative und inspirierende Kooperation hat es in der Dentalwelt bisher nicht gegeben: KaVo und der Street-Art-Künstler Stone Grafitti haben für die beiden KaVo Top-Behandlungseinheiten KaVo UniQa und Estetica E70/80 Vision ein einzigartiges Kunstkonzept entwickelt. In der roughen Szenerie einer 10 Meter hohen Lagerhalle wurden 9 x 6 Meter Wandfläche mit über 1,2 Tonnen Gewicht und 160 KaVo Gerätekörperabdeckungen als Gestaltungsfläche für das beeindruckende Gesamtkunstwerk konstruiert. In dieser coolen Atmosphäre arbeitete der Künstler 72 Stunden zu lässigen Beats an der exklusiven, limitierten KaVo Street Art Edition 2023.

40 KaVo uniQa und 40 KaVo ESTETICA E70/80 Vision Gerätekörperabdeckungen wurden präzise arrangiert und mit einer bemerkenswerten Vielfalt aus über 100 verschiedenen Farben und Farbnuancen besprüht. Das ausdrucksstarke Gesamtmotiv, ein circa 9 Meter hoher Kranich, steht damit nicht mehr nur im fernen Osten für Glück, Weisheit und Erfolg.



Das gab es noch nie: KaVo Behandlungseinheiten als streng limitierte Kunst-Unikate

Schon in der Vergangenheit überzeugten die KaVo Design Editionen durch ihren hohen Anspruch an Lifestyle und Kreativität – mit der 2023er Street Art Edition übertrifft sich das Biberacher Traditionsunternehmen jedoch wieder einmal selbst: Die Idee, bewährte KaVo Premium-Qualität und -Technologie mit urbaner, junger Street-Art-Kunst zu Unikaten zu verbinden und Zahnarztpraxen somit ganz neue Optionen für die Praxisgestaltung und das damit verbundene Praxismarketing zu eröffnen, ist einmalig. Die auf 80 Exemplare limitierten Street-Art-Einzelstücke sind ab jetzt erhältlich. Sie werden nicht nur mit einem Echtheitszertifikat, sondern auch mit einem vom Künstler signierten und veredelten Kunstdruck des Gesamtkunstwerks ausgeliefert.

Die Street Art Gerätekörper-Designs können ab jetzt reserviert werden:

Unter www.kavo.com/streetart ist die Galerie der erhältlichen Gerätekörper-Designs veröffentlicht.

So einfach geht's:

- Das gewünschte KaVo Street-Art-Unikat auswählen und direkt reservieren.
- Innerhalb einer Frist von zwei Wochen und unter Angabe der Reservierungsdetails muss dann beim KaVo Fachhändler die gewünschte Behandlungseinheit – die KaVo uniQa oder die KaVo ESTETICA E70/80 Vision – bestellt werden.
- Die einzigartige KaVo Street Art Behandlungseinheit wird komplett montiert sowie mit einem Echtheitszertifikat und handsigniertem Kunstdruck (44 x 64 cm) ausgeliefert.

www.kavo.com

PRÄVENTIONSORIENTIERTE PARODONTITISBEHANDLUNG VOM SCHEITERN BEDROHT

Im ersten Halbjahr 2023 gingen die Neubehandlungsfälle für die dreijährige neue, präventionsorientierte Parodontitis-Behandlungsstrecke bundesweit signifikant zurück, bei einer weiterhin unverändert hohen Krankheitslast. Gravierende negative Auswirkungen auf die Mund- und Allgemeingesundheit der Bevölkerung sind die Folge. Dies geht aus dem Evaluationsbericht hervor, den die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) gemeinsam mit der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie (DG PARO) vorgelegt hat. Der Bericht belegt erstmals anhand konkreter Daten die verheerenden Auswirkungen des im vergangenen Jahr in Kraft getretenen GKV-Finanzstabilisierungsgesetzes (GKV-FinStG) auf die Parodontitisversorgung in Deutschland.

Hierzu Martin Hendges, Vorsitzender des Vorstandes der KZBV: „Unsere Evaluation zeigt, dass die Zahl der Parodontitisbehandlungen nach Einführung der neuen, präventionsorientierten Behandlungsrichtlinie im Juli 2021 auch aufgrund des erleichterten Zugangs zur Therapie gestiegen ist – ein voller Erfolg für die Patientenversorgung. Die Regelungen des GKV-FinStG führen jetzt aber dazu, dass die Mittel nicht ausreichen, um die neue Parodontistherapie flächendeckend auf ein Niveau zu heben, das der hohen Krankheitslast angemessen ist. Denn zusätzlich zu der hohen Zahl an Neubehandlungsfällen müssen wir ausgehend von der neuen dreijährigen Behandlungsstrecke die Weiterbehandlung der in den Vor-



jahren begonnenen Fälle gewährleisten. Bleiben die gesetzlichen Rahmenbedingungen unverändert, wird der rückläufige Trend bei den Neuversorgungsfällen zwangsläufig anhalten. Dies käme einem Scheitern der neuen, präventionsorientierten Parodontitisversorgung gleich und würde die Negativfolgen für die Patientenversorgung weiter verschlimmern. Hinzu kommen erhebliche finanzielle Belastungen für die Krankenkassen durch Folgekosten im zahnmedizinischen, aber auch im allgemeinmedizinischen Bereich. Aus diesen Gründen besteht dringender politischer Handlungsbedarf. Es ist zwingend erforderlich, die Leistungen der Parodontistherapie von der Budgetierung des GKV-FinStG noch in diesem Jahr auszunehmen!“

Die zentralen Ergebnisse des Evaluationsberichtes sind:

- Im Juli 2023 lag die Zahl der PAR-Neubehandlungen lediglich bei rund 92.400 Neubehandlungsfällen, was einen Rückfall auf das Niveau vor Einführung der neuen, präventionsorientierten PAR-Behandlungsstrecke bedeutet.
- Der Trend deutet auf weiter zurückgehende Neubehandlungsfälle hin. Es ist zu befürchten, dass der durch die Gesetzgebung ausgelöste langfristige Schaden für die PAR-Versorgung künftig noch spürbarer sein wird.
- Trotz rückläufiger neuer Behandlungsfälle kommt es im Jahr 2023 durch Folgeleistungen aus bereits begonnenen Behandlungen zu steigenden Gesamtleistungsmengen. Die Regelungen des

GKV-FinStG führen dazu, dass die Mittel nicht ausreichen und zunächst für die Weiterbehandlung der in den Vorjahren begonnenen Fälle aufgewendet werden müssen. Dies käme drastischen Leistungskürzungen gleich.

- Aufgrund der vertraglichen Regelungen ergeben sich regional unterschiedlich starke Auswirkungen des GKV-FinStG. Damit droht eine Versorgungslage der Versicherten, die davon abhängt, in welchem Bundesland die oder der Versicherte behandelt wird und bei welcher Krankenkasse sie oder er versichert ist.
- Die Auswirkungen des GKV-FinStG sind mit erheblichen Folgekosten für die Krankenkassen verbunden. Im zahnärztlichen Bereich summieren sich diese auf rund 200 Mio. Euro jährlich. Es ist auch von deutlich negativen Auswirkungen des GKV-FinStG auf die Allgemeingesundheit der Versicherten und dadurch von Folgekosten auch im ärztlichen Sektor auszugehen – insbesondere im Zusammenhang mit Diabeteserkrankungen.
- Indirekte Krankheitskosten von unbehandelter Parodontitis (z.B. durch Produktivitätsverlust aufgrund der Abwesenheit vom Arbeitsplatz, Zahnlosigkeit oder unbehandelter Karies bei Patienten mit Parodontitis) liegen laut einer international vergleichenden Studie für Deutschland bei rund 34,79 Mrd. Euro. Die konsequente Therapie von Parodontitis würde diese Kosten zumindest reduzieren und die Wirtschaft entlasten.

www.kzbv.de

ANZEIGE

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

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



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

**NETdental bietet Ihnen ab sofort technischen
Kundendienst ohne Verpflichtungen**

Jetzt mehr erfahren: netdental.de/technik

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

2023-1330-22147_Stand: 10.11.2023

NETdental

netdental.de

So einfach ist das.

RÜCKBLICK: FACHDENTAL SÜDWEST FESTIGT RELEVANZ IN DER REGION



© OEMUS MEDIA AG

Die Fachdental Südwest ist eine der wichtigsten regionalen Fachmessen für Zahnmedizin und Zahntechnik Deutschlands. Am 13. und 14. Oktober 2023 brachte die Veranstaltung wieder die Dentalbranche auf der Messe Stuttgart zusammen. 164 ausstellende Unternehmen präsentierten in der Mahle Halle (Halle 4) den insgesamt über 3.000 Zahnärzten, Zahntechnikern, Zahnmedizinischen Fachangestellten und Studierenden der Zahnmedizin ihre Innovationen sowie die Trends der Dentalbranche. Knapp 85 Prozent der Besucher kamen aus Baden-Württemberg, weitere acht Prozent aus Bayern – das unterstreicht die wichtige regionale Bedeutung der Fachdental Südwest.

Ein spürbarer Erfolg ist die deutliche Zunahme der Entscheider vor Ort, also der Praxisbetreiber und Laborbesitzer. So punktet die Fachdental Südwest 2023 trotz der herausfordernden Personalsituation in den Praxen mit einer hohen Besucherqualität: Rund ein Drittel der Besucher sind Zahnärzte, ebenso viele kommen mit konkreten Kauf- und Investitionsabsichten auf die Messe. Mehr als 75 Prozent sind zudem an Einkaufs- und Beschaffungsentscheidungen beteiligt. Die wichtigsten Themen der Besucher waren unter anderem Prophylaxe, Instrumente und Werkzeuge, Digitalisierung der Zahnmedizin und -technik, Praxisein-

richtungen sowie Reinigungs-, Hygiene- und Sterilisationsmittel.

Mit einer Gesamtnote von 1,8 schneidet die Fachdental Südwest bei den Besuchern besser ab als im vergangenen Jahr, zudem bescheinigen ihr 92 Prozent eine steigende bzw. stabile Bedeutung für die Branche.

„Die Fachdental Südwest hat ihre herausragende Bedeutung in diesem Jahr wieder unter Beweis gestellt. Die Dentalbranche hat sich in den letzten Jahren enorm entwickelt und wird das auch in der Zukunft weiterhin tun. Wir wollen mit unserer Messe am Puls der Zeit bleiben und den Innovationen und Trends eine Platt-

form geben“, sagt Stefan Lohnert, Geschäftsführer der Messe Stuttgart. „Die tolle Stimmung in der Messehalle und das durchweg positive Feedback unserer Ausstellenden zeigt, dass die Branche den Austausch vor Ort braucht.“

„Der Erfolg der Fachdental Südwest 2023 dient als Gradmesser der jungen Kooperation zwischen dem Bundesverband Dentalhandel e.V. und der Landesmesse Stuttgart sowie für die Ausrichtung der zukünftigen vier Fachmessen im Jahr 2024“, sagt Jochen G. Linneweh, Präsident des Bundesverband Dentalhandel e.V.

Auch die Themen Nachhaltigkeit und Klimaneutralität beschäftigen die Praxen und die ausstellenden Unternehmen der Fachdental Südwest in ihrem Arbeitsalltag. Im Sonderbereich GREEN LAB gab es speziell dazu ein umfangreiches Vortragsprogramm. Zum ersten Mal hat darüber hinaus die Initiative DIE GRÜNE PRAXIS den GREEN DENTAL AWARD ausgerufen. Der Preis wurde im Rahmen der Fachdental Südwest in insgesamt sechs Kategorien verliehen.

Im kommenden Jahr findet die Stuttgarter Veranstaltung wieder am 18. und 19. Oktober statt.

Die Termine der nächsten Veranstaltungen in der Übersicht:

- Leipziger Messe: 1. und 2. März 2024
- MOC München: 15. und 16. März 2024

www.messe-stuttgart.de



© OEMUS MEDIA AG

ID INFOTAGE DENTAL IN FRANKFURT BRINGT DENTALBRANCHE DER REGION ZUSAMMEN

Die id infotage dental in Frankfurt waren auch 2023 wieder der wichtigste Marktplatz für Innovationen der Dentalbranche in der Region. 106 ausstellende Unternehmen aus Industrie, Dienstleistung und Fachhandel präsentierten am 10. und 11. November auf dem Frankfurter Messegelände den rund 3.000 Besuchern ihre Neuheiten. Die Aussteller betonten die regionale Bedeutung der Messe und die Wichtigkeit des persönlichen Austauschs vor Ort, um Produkte und Innovationen live präsentieren zu können.

Die hohe Besucherqualität auf den id infotagen dental 2023 in Frankfurt spiegelt sich insbesondere in der Investitionsabsicht und der Beteiligung der Entscheider an der Veranstaltung wider. Etwas mehr als drei Viertel der Besucher kamen mit einer konkreten Investitions- und Kaufabsicht auf die Veranstaltung. Die starke regionale Bedeutung der id infotage dental zeigt sich auch im diesjährigen Einzugsgebiet, 82 Prozent waren aus Hessen, je rund fünf Prozent aus den angrenzenden Bundesländern Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen, Bayern und Rheinland-Pfalz. Auch das Gesamtfeedback der Besucher stimmt, 98 Prozent wollen die Veranstaltung wieder besuchen.

Im Zentrum des begleitenden Fortbildungs- und Rahmenprogramms stand erneut die dental arena. Renommierte Expertinnen boten praxisnahe Vorträge zu aktuellen Themen – Teilnehmende konnten nicht nur neues Know-how direkt mit in ihre Praxis nehmen, sondern gleichzeitig auch Fortbildungspunkte sammeln. Die Vorträge von Elke Schilling (Dentalhygienikerin und Praxismanagerin, DentoCoach), Yvonne Kasperrek (Gründerin Synchrondent) und Milena Bonstingl (Geschäftsführerin Level UP OG) zu den Themen Wirtschaftlichkeit in der Prophylaxe, Digitalisierung und Fachkräftemangel sowie Onlinemarketing für Zahnarztpraxen fanden dabei sehr guten Anklang beim Publikum.



Neue gemeinsame Veranstaltungsreihe infotage Fachdental ab 2024

Die regionalen Dentalfachmessen brechen nun in eine neue Zeit auf. Durch die Kooperation von LDF GmbH und Messe Stuttgart führen die beiden bisherigen Veranstalter der id infotage dental in Frankfurt und München sowie der Fachdental in Stuttgart und Leipzig ihre Marken zur neuen Veranstaltungsreihe infotage Fachdental zusammen. Auf der Pressekonferenz am Freitag, 10. November, stellten dazu Jochen G. Linneweh, Präsident des Bundesverband Dentalhandel e.V., sowie Stefan Lohnert, Geschäftsführer Messe Stuttgart, die Kooperation und die neue Marke vor – zusätzlich berichtete Jan Moed, Chief Commercial Officer bei KaVo Dental GmbH, über die Vorteile aus Sicht der ausstellenden Lieferanten. Die Partner betonten dabei, wie wichtig die Etablierung eines einheitlichen Markenauftritts über alle vier Standorte hinweg ist.

Großes Thema auf der Pressekonferenz war zudem die gemeinsame Ausgestaltung eines zeitgemäßen und zukunftsfähigen Messekonzeptes. Besonders wichtig sind allen Beteiligten die großen Vorteile, die die gebündelten Kompetenzen der Messekooperation in Zukunft schaffen können.

Durch die starke regionale Bedeutung der Veranstaltungen an ihren jeweiligen Standorten deckt die infotage Fachdental nun ein Einzugsgebiet ab, in dem rund zwei Drittel der deutschen Bevölkerung wohnen.

Die Termine der infotage Fachdental 2024 in der Übersicht:

- Leipzig: 1. und 2. März
- München: 15. und 16. März
- Stuttgart: 18. und 19. Oktober
- Frankfurt: 8. und 9. November

Quelle: LDF GmbH

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

QUALITÄT ÜBER QUANTITÄT: GEWINNERPRAXIS LEBT FÜR GANZHEITLICHE ÄSTHETIK

Marlene Hartinger / Leipzig

Frau Dr. Urich, was bedeutet Ihnen Ihr Erfolg beim ZWP Designpreis 2023?

Zunächst gilt diese Auszeichnung nicht mir alleine, sondern auch meinem Architekten Adrian Bleschke und Andreas Pelz

von Henry Schein, ohne die ich meine Vorstellungen nie so hätte verwirklichen können. Mir bedeutet diese Auszeichnung sehr viel, weil es eine besondere Bestätigung dafür ist, wie viel Energie, Zeit und

Liebe ich und alle Mitwirkenden in dieses Projekt gesteckt haben. Ich habe es nie darauf angelegt, einen Preis zu gewinnen; ich wollte mir, meinen Patienten und meinem Team ein angenehmes Umfeld schaffen, in dem man sich gerne aufhält und konsequent gut arbeiten kann. Ich habe mich über viele Jahre an meinem Arbeitsplatz nicht wohlfühlt und empfinde meine Praxis jetzt als mein zweites Zuhause. Auch die positive Resonanz vieler Patienten bestätigt mir, dass sich ein entspanntes und schönes Arbeitsumfeld auch in der Arbeit und im Umgang miteinander widerspiegelt.

Welches Praxiskonzept wollten Sie mit Ihrer Praxis verwirklichen?

Als ich aus der letzten Praxis ausstieg, wusste ich zunächst ganz genau, was ich nicht mehr wollte – eine „Massenversorgung“ mit wenig Spielraum für eine individuelle Patientenbetreuung. Ich musste für mich klären, worin mein Gegenentwurf lag und welche Art von Praxis ich führen wollte. Daran waren weitere Fragen geknüpft: Welches Leben und welcher Arbeitsalltag sind mir wichtig und was für eine Work-Life-Balance möchte ich erreichen? Je mehr ich mich damit auseinandersetzte, desto klarer wurde mir, dass ich vor allem Spaß und Freude an meiner Ar-



© Annika Feuss

beit in einem stressfreien Umfeld erzielen wollte. Ich wollte jedem Patienten ausreichend Zeit und Aufmerksamkeit schenken und ihn medizinisch auf höchstem Niveau behandeln und menschlich abholen können. Ich entschied mich für Qualität über Quantität – es sollte eine kleine, aber feine Praxis werden, die nicht nach einer Zahnarztpraxis aussieht. Dass ich diese Praxis nur alleine führen würde und sie nur als Neugründung infrage kam, wusste ich von Anfang an.

Was machte die Neugründung so passend für Sie?

Nur mit einer Neugründung ist es möglich, genau den Patientenstamm aufzubauen, der zu unserem Konzept passt. Eine Praxisübernahme wäre immer ein Kompromiss gewesen – auch was Personal, Preis- und Arbeitszeitgestaltung angeht. Da ich eine große Leidenschaft für Ästhetik generell und insbesondere für Ästhetische Zahnheilkunde habe, war auch gleich klar, dass dies der Schwerpunkt sein sollte. Um das entsprechende Patientenklentel anzusprechen und meine Arbeit entsprechend zu verkörpern, musste es eine Praxis auf qualitativ höchstem

„DAS SCHWIERIGSTE AM GANZEN PRAXISPROJEKT WAR ES, DIE BALANCE IN DEN KOSTEN ZU HALTEN, OHNE ABSTRICHE IN DER QUALITÄT ZU MACHEN.“

Niveau werden. So begaben wir uns auf die Suche nach einer entsprechenden Immobilie und fanden schließlich die Räumlichkeiten am Savignyplatz.

Welche Herausforderung gab es während der Praxisentstehung?

Da es sich um einen unsanierten Altbau handelte, war ein umfassender Innenausbau notwendig, um den angestrebten Standard zu erreichen. Mein Architekt begleitete mich schon während der gesamten Zeit der Immobiliensuche beratend und entwickelte dann auch die ersten Grundrisspläne für die Räumlichkeiten am Savignyplatz. Nach der ersten Planung finalisierten wir den Finanzplan für die Bank und begannen mit dem Abriss und Ausbau. Während der Bauphase war das große Problem, dass die Baupreise extrem stiegen und wir knapp budgetiert hatten. So entschied ich mich dazu, einen Raum nur vorzubauen und erst später auszu-



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

bauen – sonst hätte ich an Materialien und Qualität Abstriche machen müssen und das kam nicht infrage. Ich empfinde die Räumlichkeiten meiner Praxis als Fundament für meine Arbeit, deswegen waren

ren. Ruhige, gedeckte Farben sollen eine Atmosphäre schaffen, in der sich jeder wohlfühlen kann.

mir ein hochwertiger cleaner Ausbau und eine angenehme Haptik und Materialqualität immer sehr wichtig.

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

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

ZWP Designpreis 2023: Die Prämierten Bildergalerie



ZWP Designpreis 2023: Die Jurysitzung Video



ZWP Designpreis 2024

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

Alle weiteren Infos auf: www.designpreis.org





KURZINTERVIEW MIT ANDREAS PELZ, FACHBERATER BEI HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND

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

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

Was waren für Sie Herausforderungen des Projekts white cocoon?

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

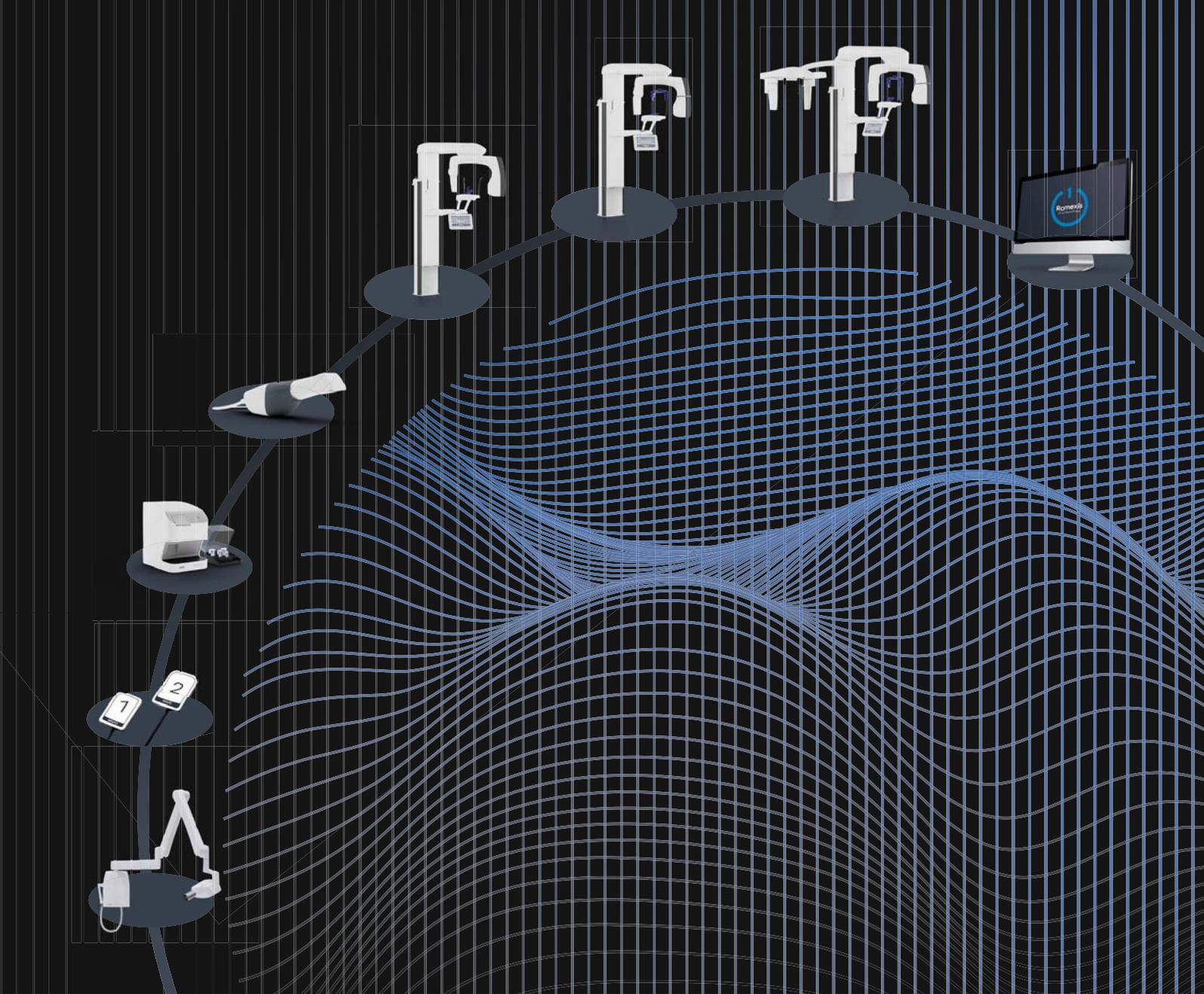
weise maroden Balkenköpfen und einer Dämmung aus Bauschutt.

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

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

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

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



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

PRAXISMANAGEMENT // Bei Reinvestitionen in die eigene Praxis stellt sich oft die Frage: Kaufe ich das Gerät für einen (hohen) Einmalpreis oder spare ich meine Liquidität und lease das neue Gerät für eine monatlich gleichbleibende Leasingrate? Einen Grundsatz, was richtig oder falsch ist, gibt es nicht. Was hinter der jeweiligen Entscheidung steht, erklärt dieser Beitrag.

WAS GEHT: LEASEN ODER KAUFEN?

Marcel Nehlsen/Köln, Michael Stolz/Volkach

Bei der Frage „Leasen oder Kaufen?“ tun sich diverse wirtschaftliche und steuerliche Unterschiede auf, die man für die eigene Entscheidung geprüft haben sollte.

Modell Leasing

Das klassische Leasing wird mit einer Leasinggesellschaft über einen festen Zeitraum zu einer monatlichen Leasinggebühr vereinbart. Hier ist es üblich, dass dem Zahnarzt ein medizinisches Gerät für drei bis fünf Jahre in seiner Praxis zur Verfügung steht und nach Ablauf der Laufzeit zu einer Abschlussgebühr erworben werden kann.

Wirtschaftlich bedeutet dies für den Zahnarzt eine feststehende monatliche Belastung und ein festgelegter Planungszeitraum, in dem das medizinische Gerät genutzt werden kann. Steuerlich wird in der Regel die gesamte Leasingrate als Betriebsausgabe gewinnmindernd berücksichtigt und das medizinische Gerät findet sich nicht im Anlagevermögen der Praxis wieder. Dies liegt daran, weil der Zahnarzt zwar der Nutzer des Gerätes ist, das Eigentum dennoch weiterhin der Leasinggesellschaft zugerechnet wird und es dadurch nicht zu einem tatsächlichen Eigentumsübergang kommt.

Sonderzahlung

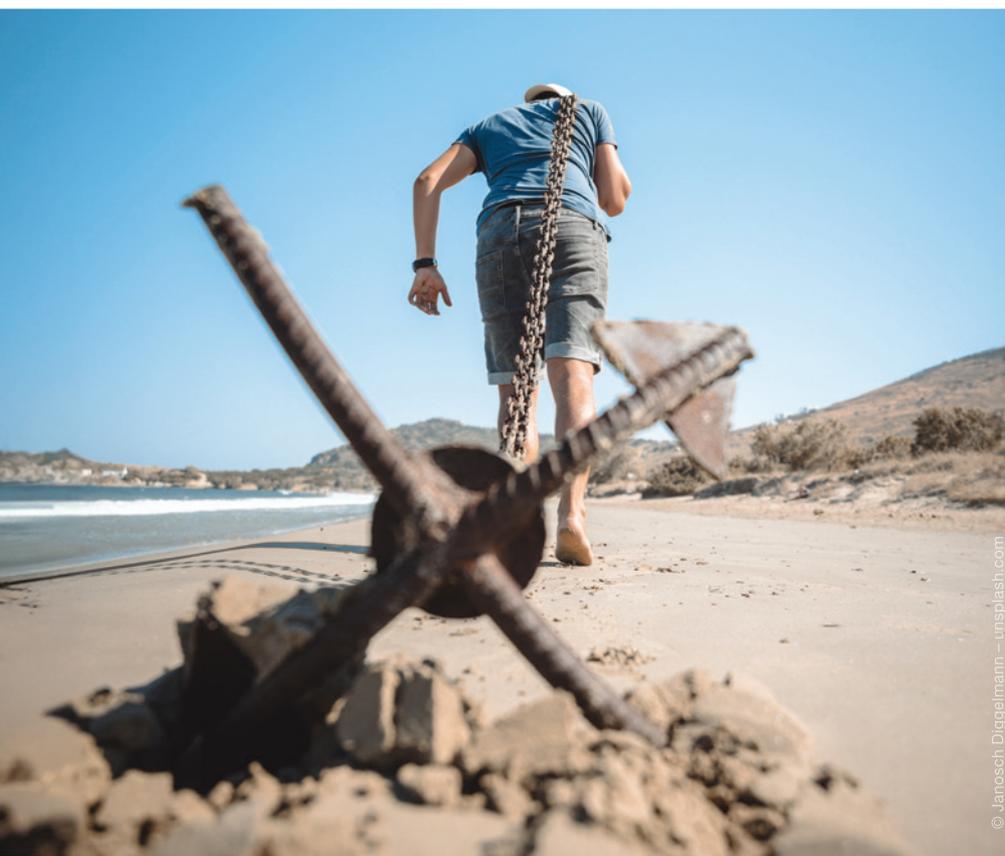
Bei vielen Leasingangeboten kann man zu Beginn der Leasinglaufzeit eine Sonder-

zahlung leisten. Diese Sonderzahlung ist ebenfalls in Gänze als Betriebsausgabe abzugsfähig und mindert den Gewinn. Allerdings führt die Sonderzahlung auch dazu, dass der Leasingvertrag früher ausläuft und man dann entweder ein neues Gerät leasen muss oder das Gerät übernommen wird und dann keine steuermindernden Betriebsausgaben mehr getätigt werden plus der höhere Gewinn zu einer höheren Steuerbelastung führt. In diesem Zusammenhang wird oft von „Steuersparmodellen“ gesprochen. Man muss allerdings immer zwischen einer Steuerersparnis und einer Steuerverschiebung unterscheiden. Eine Steuererminderung erreicht man nur, wenn über den gesamten Betrachtungszeitraum weniger Steuern gezahlt werden. Eine Steuerverschiebung hingegen bedeutet unterm Strich die gleiche Steuerlast, aber verteilt auf unterschiedliche Zeiträume – hier spielt dann nur noch der Zinsvorteil eine Rolle.

Das heißt unterm Strich ...

Leasing kann vorteilhaft sein, wenn man nicht über genügend Eigenmittel für eine Finanzierung verfügt und sich gegenüber der Bank nicht einem Rating unterziehen möchte oder bei der Bank mit schlechten Zinskonditionen zu rechnen ist. Dieser Vorteil wird einem selbstverständlich nicht geschenkt. Diese wirtschaftlichen Aspekte sind immer in der Leasingrate mit eingepreist, denn schließlich ist ein Leasing im weitesten Sinne wie eine Finanzierung.

Wenn man die Leasingraten mit den Leasingmonaten multipliziert, wird man in der Regel feststellen, dass das Ergebnis wesentlich höher ist als der eigentliche





Marcel Nehlsen
Infos zum Autor



Michael Stolz
Infos zum Autor



© Janosch Diggelmann – unsplash.com

Kaufpreis des Gerätes. Diese Differenz bildet den Finanzierungskostenanteil ab. Bei dieser Berechnung unbedingt die Schlussrate miteinbeziehen.

Modell Kaufen

Anders sieht es beim Kauf eines Gerätes aus. Wirtschaftlich und zivilrechtlich geht das Eigentum bei einem Kauf in dem Moment der Kaufpreiszahlung auf den Zahnarzt über. Je nach Art des Gerätes fällt der Kaufpreis entsprechend hoch aus und der Kauf kann eine Belastung der verfügbaren Liquidität bedeuten. In vielen Fällen wird daher auf eine Finanzierung über eine Bank zurückgegriffen.

Steuermindernde Abschreibung

Wirtschaftlich kann man in der Regel beim Kauf über einen längeren Zeitraum mit dem erworbenen Gerät planen; regelmäßig kann man von fünf bis zehn Jahren Planungszeitraum (übliche Abschreibungsdauer) ausgehen. Teilweise sind medizinische Geräte auch nach Ablauf dieser Zeit noch einsatzfähig. Steuer-

lich werden hier keine monatlichen Zahlungsraten als Betriebsausgabe geltend gemacht. Das gilt auch bei einer Fremdfinanzierung über die Bank, denn die Rückzahlung von Geld stellt keine Betriebsausgabe dar. Aus steuerlicher Sicht wird das Gerät im Anlagevermögen des Zahnarztes aktiviert und über einen üblichen Nutzungszeitraum steuermindernd abgeschrieben. Dieser Zeitraum beträgt in der Regel fünf bis zehn Jahre. Bei acht Jahren wird zum Beispiel jährlich ein Achtel des Kaufpreises steuermindernd berücksichtigt; dies ist das Pendant zur Leasingrate bei den Betriebsausgaben. Wenn man den Kaufpreis und ggf. die an die Bank zu zahlenden Zinsen addiert, dann kann man diesen Wert mit der Summe der Leasingraten vergleichen.

Steuerliche Sonderabschreibungsmöglichkeiten

Beim Kauf gibt es zwar keine Möglichkeit der Sonderzahlung, die man steuerlich geltend machen kann, allerdings gibt es steuerliche Sonderabschreibungsmöglichkeiten von bis zu 20 Prozent des Kaufpreises, die man für viele Wirtschaftsgüter gel-

Aufgepasst Leasing!

Manche Leasingverträge verlängern sich am Ende der Laufzeit automatisch, und so kann es passieren, dass ein abbezahltes Gerät monatlich weiter finanziert wird, obwohl es ggf. auch zu einer geringen Abschlussrate hätte erworben werden können. Am besten kündigt man direkt nach Abschluss den Leasingvertrag zum nächstmöglichen Zeitpunkt, damit es nicht zu dieser Situation kommt.

Aufgepasst Kauf!

Im ersten Jahr wird die Abschreibung zeitanteilig gerechnet. Bei einer Anschaffung im Dezember ist für ein Gerät, das über acht Jahre abgeschrieben wird, im ersten Jahr nur ein Zwölftel von einem Achtel anzusetzen. Das ist der Grund, warum größere Anschaffungen zum Jahresende in der Regel nicht dafür geeignet sind, die Steuerlast in diesem Jahr maßgeblich zu mindern.

tend machen kann. Voraussetzung ist allerdings, dass der Gewinn der Praxis nicht größer als 200.000 Euro ist.

Fazit

Aus steuerlicher Sicht ist weder eine Leasing- noch eine Kaufentscheidung ein Fehler. Steuerlich mindernd berücksichtigt werden Ihre Kosten auf unterschiedlichen Wegen, aber oftmals in ähnlicher Höhe. Sofern Sie immer im gleichen Steuersatz liegen, kann man hier weder über eine kürzere Laufzeit noch über eine längere Laufzeit einen steuerlichen Vorteil erreichen. Wenn Einflüsse wie Liquidität, Rating und Steuersatz keine Rolle spielen, dann sollte man aus wirtschaftlicher Sicht prüfen, welches Modell das günstigere ist.

MARCEL NEHLESEN

Steuerberater
Partner der Laufenberg Michels und Partner
Steuerberatungsgesellschaft mbB
www.laufmich.de

MICHAEL STOLZ

Steuerberater
Partner der Fuchs & Stolz Steuerberatungsgesellschaft Part mbB
www.fuchsendstolz.de

INTERVIEW // Schon kurz nach dem Zusammenschluss der beiden Branchengrößen KaVo und Planmeca gibt es die erste große Erweiterung des KaVo Portfolios: Mit der neuen Imaging-Produktserie KaVo ProXam überzeugt das Biberacher Unternehmen mit viel Know-how, zukunftsfähigen Workflows und überzeugenden Features. Heikki Kyöstilä, Gründer, Eigentümer und CEO der Planmeca-Gruppe und Jan Moed, neuer CCO von KaVo, der die Bereiche Marketing und Vertrieb global verantwortet, geben interessante Einblicke in die neue Imaging-Produktserie.

ALLES AUS EINER HAND – IMAGING ALS ZUKÜNFTIGES PRAXISKONZEPT

„Stronger together“ ist eine starke Aussage. Was steckt für Sie persönlich dahinter?

Heikki: Planmeca und KaVo sind zwei unglaublich starke Marken mit Historien, die seit mehreren Generationen die zahnmedizinische Versorgung und ihre Technologien geprägt haben und immer noch prägen. Wir sind stolz auf das, was wir bisher erreicht haben, und sehr zuversichtlich, dass die neu entdeckten Synergien zwischen unseren beiden Unternehmen sowohl unsere Produkte als auch die Zu-

kunft der Zahnmedizin auf ein ganz neues Niveau heben werden.

Den ersten Schritt in diese Richtung haben Sie mit dem neuen KaVo Imaging-Portfolio ProXam bereits unternommen. Was genau bedeutet dies für KaVo?

Jan: Die Marke KaVo steht im weltweiten Dentalmarkt für Dental Excellence. Sprich für hohe Qualität, guten Service, Ergonomie, hochwertiges Design und durchdachte Lösungen im Bereich Instrumente, Behandlungseinheiten und Ausstattung für Dentallabore und Universitäten. Dieses bewährte Portfolio wird nun durch Planmecas Know-how und Erfahrung – vor allem in Sachen digitaler Workflow – ergänzt und gibt KaVo die einmalige Chance, den Röntgen-, Scan-, Software- und CAD/CAM-Bereich zu integrieren. Zusammen im Team können wir als KaVo und Planmeca auf erprobte, qualitativ hochwertige Lösungen setzen, unsere Produktpaletten und Angebote weiterentwickeln und KaVo perspektivisch zum Komplettlösungsanbieter entwickeln.

Können Sie uns etwas detaillierter erläutern, was das neue KaVo Imaging-Portfolio auszeichnet? Was sind die Unterschiede zu den bisher bekannten Produkten?

Jan: Die neue ProXam Bildgebungsproduktlinie von KaVo bietet vor allem eine hervorragende Bildqualität bei sehr nied-

riger Patientendosis, vielseitige Funktionen und eine noch bessere Benutzerfreundlichkeit. Darüber hinaus öffnet das neu gestaltete KaVo Imaging-Portfolio KaVo Kunden die Tür zum beliebten All-in-One Imaging-Ökosystem Romexis. Mit der Integration von Romexis lassen sich die Workflows um ein Vielfaches vereinfachen.

Können Sie uns das noch genauer beschreiben? Was macht Romexis zum Goldstandard der Röntgensoftwares?

Heikki: Mit der All-in-One Softwareplattform Romexis lassen sich alle Systeme bzw. alle Geräte miteinander verknüpfen. So werden die Erfassung, Betrachtung und Verarbeitung aller Daten in einem System möglich, was die Zusammenarbeit schneller und flexibler gestaltet. Zudem gibt es Möglichkeiten zur Echtzeit-Überwachung. Bei der Entwicklung von Romexis wurde auf eine hervorragende Benutzerfreundlichkeit und intuitive Handhabung sowie ausreichend Flexibilität Wert gelegt. Um stets kompatibel zu sein und um zudem die jeweilige Praxismanagementsoftware unkompliziert anbinden zu können, ist die Romexis-Architektur offen gestaltet und auch die beiden Betriebssysteme macOS und Windows werden unterstützt.

Dieser Weg in Richtung Vernetzung und Digitalisierung ist sicherlich künftig entscheidend. Aber auch der „klassische“



Heikki Kyöstilä, Gründer, Eigentümer und CEO der Planmeca-Gruppe (rechts), gibt interessante Einblicke im gemeinsamen Interview mit Jan Moed, neuer CCO von KaVo, der die Bereiche Marketing und Vertrieb global verantwortet.

Service ist im Imaging-Bereich ein wichtiger Aspekt – wie hat KaVo sich für einen exzellenten Service in diesem neuen Bereich gewappnet?

Jan: KaVo ist ein renommierter Hersteller mit einem umfassenden Serviceangebot und daher bestens auf diese Aufgabe vorbereitet. Beispielsweise im Bereich Behandlungseinheiten legen wir seit vielen Jahren hohen Wert auf Servicequalität und sind unseren Fachhändlern ein starker und zuverlässiger Partner. Außerdem hat uns unsere frühere Röntgenhistorie gelehrt, auf was wir in dieser Sparte achten müssen. Mit diesem Hintergrund haben wir uns intern bestens für exzellenten Service im Bereich Imaging gerüstet: Unsere Schulungsräumlichkeiten sind mit dem gesamten Produktportfolio ausgestattet worden. Sowohl der Vertrieb als auch die Techniker können bei KaVo ausgebildet und zertifiziert werden – vom Aufbau über die Wartung bis hin zur Einweisung. Alle Produkte und Ersatzteile werden an unserem deutschen Standort gelagert und von dort aus auf schnellstem Weg verschickt. Die Ansprechpartner sind bekannte KaVo Profis und die üblichen KaVo Portale bieten nun auch die neusten Informationen zum Bereich Bildgebung und Software. „One face to the customer“, egal für welchen Produktbereich, macht die Zusammenarbeit mit der Marke KaVo einfach und gewährleistet herausragende, kompetente Servicequalität nach unserem Motto „Dental Excellence“.

Was genau passiert, wenn mit einem Gerät ein Problem auftaucht? Wie unterstützen Sie dann Ihre Kunden?

Jan: Zunächst haben wir den Geräteraum unserer Hotline mit dem gesamten KaVo ProXam Portfolio ausgestattet. So haben die KaVo Support-Techniker die Möglichkeit, Fehlerfälle live nachzustellen und zu analysieren, um eine schnelle Lösung bereitstellen zu können. Eine andere Option ist die digitale Remote-Fehlersuche direkt im Netzwerk des Kunden. Selbstverständlich wird auch ein Fieldservice speziell für den Bereich Imaging unterwegs sein – vier Techniker unterstützen den KaVo Fachhandel auf regionaler Ebene und gewährleisten so möglichst schnelle Reaktionszeiten im Fall der Fälle. Und zu guter Letzt wird es für die wichtigsten Produkte auch Leihgeräte geben, um Einschränkungen oder



Ausfälle im Praxis- bzw. Klinikbetrieb zu vermeiden. Mit diesem Gesamtpaket sind wir sicher, einen Service gemäß den hohen KaVo-Standards leisten zu können.

Das klingt sehr überzeugend. Kommen wir nun noch zu einem anderen Thema: Welche Aspekte stehen denn ganz generell bei der Entwicklung von bildgebenden Technologien im Vordergrund?

Heikki: Unsere Produktentwicklung strebt stets nach der optimalen Kombination aus vier ganz zentralen Dingen: Erstklassige Bildqualität, Reduktion von Neu- bzw. Wiederholungsaufnahmen und noch weniger Strahlenbelastung für Patienten – und das alles bei herausragender Benutzerfreundlichkeit.

Wo sehen Sie die moderne Bildgebung in der Zukunft?

Jan: Die Bildgebung wird für immer ein wichtiger Bestandteil einer qualitativ hochwertigen, patientenorientierten Zahnbehandlung sein. Da sich die Technologie schnell weiterentwickelt, erwarte ich Innovationen, die eine schnellere digitale Behandlungsplanung und weniger invasive Behandlungen unterstützen und so unseren Kunden helfen, ihren Patienten die bestmögliche Versorgung bieten zu können. Gleichzeitig werden für den internen Praxis-Workflow Themen wie Plug-and-Play oder auch die Zuverlässigkeit der ein-

gesetzten Systeme sicherlich wichtig bleiben. Insgesamt bezweifle ich, dass wir heute schon alles gesehen haben, was die moderne Technik zu bieten hat.

Das klingt vielversprechend – was wird dies konkret für die Praxis oder die Klinik der Zukunft und ihre Patienten bedeuten?

Heikki: Die Arbeitsabläufe in Praxis und Klinik werden stetig integrierter und damit reibungsloser und schneller. Auch die Behandlungsplanung wird optimiert, und sicherlich werden auch die Behandlungsergebnisse nicht nur besser, sondern auch besser vorhersehbar. Ich denke, dass wir in Zukunft insgesamt eine stetig verbesserte Patientenversorgung und -sicherheit erleben werden, die auch – zu Recht – von uns als Hersteller auf Premium-Niveau erwartet wird. Wir, KaVo und Planmeca im Team, sind dafür bestens aufgestellt und freuen uns auf viele spannende Projekte und Entwicklungen, die die Zahnmedizin jedes Mal ein Stückchen besser machen werden.

KAVO DENTAL GMBH

Bismarckring 39
88400 Biberach an der Riß
www.kavo.com



© Robert Kneschke/Shutterstock.com

PRAXISABGABE // Eine gut geplante Praxisabgabe ist der Schlüssel zum Erfolg. Michael Hage, Finanzexperte bei Henry Schein, beantwortet die häufigsten Fragen rund um die Praxisabgabe.

FAQ ZUR PRAXISABGABE: DIESE ANTWORTEN AUF DIE HÄUFIGSTEN FRAGEN SOLLTEN PRAXISINHABER KENNEN

Wie früh sollte eine Praxisabgabe vorbereitet werden?

Unsere Erfahrungswerte aus der Beratung von Praxisabgebern zeigen: Es lohnt sich für die Inhaber, wenn sie früh mit der Vorbereitung starten. Spätestens fünf bis acht Jahre vor der Abgabe sollten Praxisinhaber beginnen, ihre Praxis gezielt auf den Verkauf vorzubereiten. Der ideale Zeitpunkt für Investitionen liegt dabei etwa fünf Jahre vor der Praxisabgabe, damit das Equipment zum Zeitpunkt der Abgabe noch relativ neu ist, der Abgeber aber auch steuerlich profitieren kann. Unter be-

stimmten Voraussetzungen ist es sogar ratsam, noch früher zu starten, etwa wenn grundlegende bauliche Voraussetzungen für eine Praxisabgabe nicht erfüllt sind, so dass eine Erweiterung oder ein Umzug nötig wäre.

Lohnen sich Investitionen in die Praxis angesichts der schwierigen Marktsituation überhaupt?

Zu dem großen Angebot an Praxen auf dem Markt kommt die Tendenz, dass sich immer mehr junge Zahnärzte für die Neugründung entscheiden, wenn sie keine

Übergabeobjekte finden, die ihren Anforderungen entsprechen. Umso wichtiger ist die gezielte Vorbereitung der eigenen Praxis für die nachfolgende Generation. Welche Investition sich für den späteren Praxisverkauf am meisten lohnt, hängt von der individuellen Situation ab. Hilfreich kann eine Bestandsaufnahme durch eine Praxiswertermittlung sein, um gezielt Potenziale zu erschließen. Nicht nur ein Nebeneffekt ist der Mehrwert für die Praxisinhaber selbst, wenn sie in den letzten Jahren ihres Berufslebens mit modernen Geräten oder einer neuen Behandlungs-

einheit arbeiten können. Auch Umbaumaßnahmen sind häufig sinnvoll, etwa um die Instrumentenaufbereitung effizienter zu organisieren oder auch um die nondentalen Räumlichkeiten wie das Wartezimmer noch ansprechender zu gestalten.

Denn das größte Risiko liegt nicht in einem geringeren Verkaufspreis, sondern darin, gar keinen Nachfolger zu finden.

Welche Kriterien sind für die heutigen Praxisübernehmer besonders wichtig?

Für die meisten Interessenten sind besonders die betriebswirtschaftlichen Ergebnisse wichtig.

Sie möchten wissen, mit welchen Erträgen – sprich: welchem Gewinn – sie rechnen können.

Die heutige Generation junger Zahnärzte ist zudem technikbegeistert: Die technische Ausstattung und der Stand der Digitalisierung werden genau betrachtet. Wichtiger Faktor ist dabei neben den Systemen und der Auswirkung moderner Behandlungsmethoden auf Patientenstamm und Umsatz die Etablierung effizienter digitaler Prozesse im Praxisteam, weil dies dem zukünftigen Inhaber viel Arbeit erspart. Auch Größe, Ausstattung und Anzahl der Behandlungszimmer sind grundsätzlich wichtige Kriterien. Was viele Abgeber aber unterschätzen: Der Kauf einer Praxis ist keine rein rationale Entscheidung. Deshalb ist der erste Eindruck, den eine Praxis und die Praxiseinrichtung macht, entschei-

dend: You never get a second chance to make a first impression. Je attraktiver, moderner und gepflegter eine Zahnarztpraxis wirkt, desto besser.

Mit welcher Finanzierungsform nutze ich in den Jahren vor dem Verkauf steuerliche Vorteile optimal aus?

Das klassische Darlehen ist aus steuerlicher Sicht in der Regel eine ungünstige Entscheidung.

Der größte Nachteil des Darlehens – das gleiche gilt für den Kauf ohne Darlehen – ist die lange Abschreibungsdauer von meist acht bis zehn Jahren. Um die Objekte komplett abzuschreiben und so den vollen Steuervorteil zu nutzen, müssen Sie die Anschaffungen bereits relativ früh tätigen. Daraus folgt zwangsläufig: Zum Verkaufszeitpunkt ist die Ausstattung bereits älter – der Praxiswert sinkt.

Für die Investitionen vor Praxisabgabe eignet sich häufig das Leasing. Jedes Objekt lässt sich über eine Laufzeit von fünf Jahren leasen. So kann der volle Investitionsbetrag abgesetzt und alle Steuervorteile genutzt werden. Beim Verkauf macht die relativ neue und moderne Ausstattung die Praxis für Interessenten attraktiver.

Wie ermittelt man den Wert einer Praxis?

Einzig gerichtlich anerkannte Methode zur Ermittlung des marktüblichen Praxiswerts ist die modifizierte Ertragswertmethode. Bei dieser Methode wird der Praxiswert aus dem „Goodwill“ genannten

Tipp für die Suche nach einem Nachfolger

Sie planen, Ihre Zahnarztpraxis zu verkaufen und überlegen bereits, wo Sie inserieren?

Unser Tipp: Die **Stellen- und Objektbörse** von denttalents. (boerse.denttalents.de) Sie können hier ganz einfach eine Beschreibung Ihrer Praxis mit allen nötigen Kennzahlen hinterlegen – oder Sie lassen sich dabei von den erfahrenen Mitarbeitern unterstützen. Die Stellen- und Objektbörse verschafft Ihnen nicht nur eine große Reichweite bei dentalen Nachwuchskräften, sondern überzeugt auch durch einfache Bedienung und ein hohes Maß an Diskretion.

ideellen Wert und dem Substanzwert ermittelt. Der Goodwill wird auf Basis des durchschnittlichen Praxisrohgewinns ermittelt. Der Substanzwert ist der Restwert der Anlagen und Geräte der Zahnarztpraxis gemäß Inventarverzeichnis bzw. Anlagenverzeichnis.

HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a
63225 Langen
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

ANZEIGE

Dentale Schreibtalente gesucht!

Sie können schreiben? Kontaktieren Sie uns.

 dentalautoren.de

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
Tel.: +49 341 48474-0 · info@oemus-media.de

INTERVIEW // Die digitale Arbeitsweise beeinflusst Kommunikation und Zusammenarbeit von Praxis und Labor enorm. Mit gutem Beispiel geht die Praxis Zahnmedizin am Königsplatz in Augsburg voran: Papierlos, direkt und unkompliziert erfolgt hier der Austausch mit dem hauseigenen Labor. Im Interview gibt Praxisinhaber Dr. Georgi Aleksandrov Einsichten in seinen digital-prothetischen Praxisalltag.

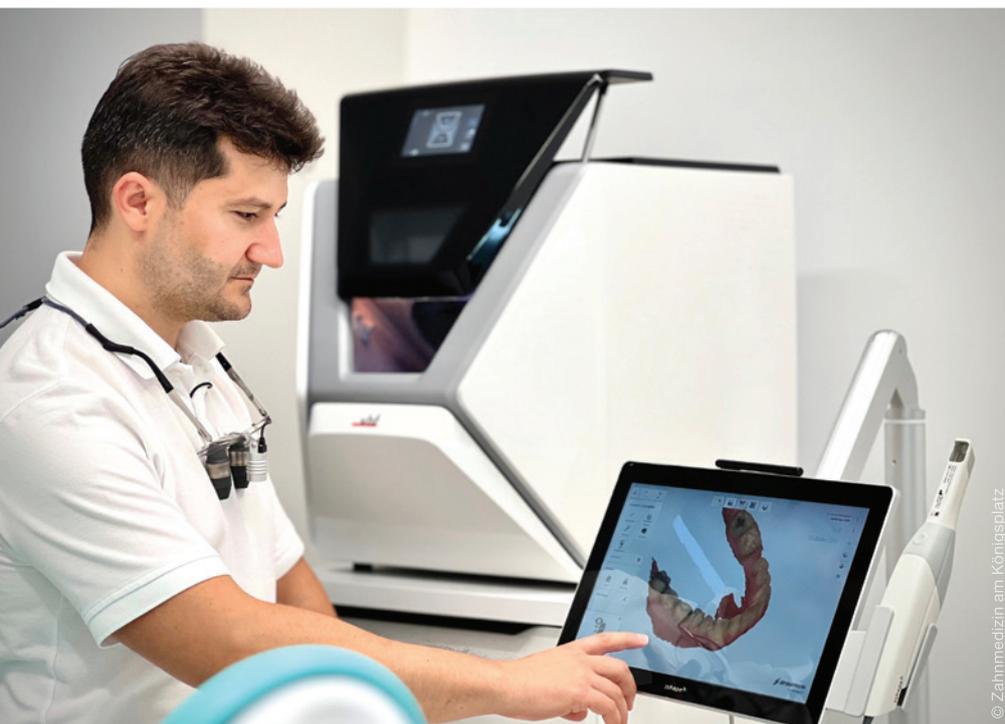
ZAHNPROTHETIK 2.0: ÜBER DIE „DIGITALE BRÜCKE“ INS LABOR

Lilli Bernitzki/Leipzig

Inwiefern hat die vollständige Digitalisierung Ihrer Praxis die Zusammenarbeit mit zahntechnischen Laboren in der zahnärztlichen Prothetik verändert?

Die digitale Arbeitsweise hat einen erheblichen Einfluss auf die Kommunikation und Zusammenarbeit mit dem Labor. Bereits vor dem Versenden des Scandaten-

satzes erfolgt die Qualitätskontrolle des Scans. Der digitale Ansatz ermöglicht eine präzisere Qualitätsprüfung mittels Zoomfunktionen und Scankorrekturen, ohne die zeitlichen Verzögerungen analoger Methoden. Dies bildet eine solide Grundlage für die Arbeit des Technikers und erleichtert bei Bedarf den Informationsaustausch bezüglich möglicher Fehlerquellen. Der Datensatz enthält alle erforderlichen Informationen vor und nach der Behandlung. Der Techniker kann die veränderten Datensätze vergleichen, um beispielsweise die vom Zahnarzt am LZPR vorgenommenen Änderungen nachzuvollziehen. Ein großer Vorteil des digitalen Workflows ist die Zeitersparnis. Die Verwendung digitaler Abformungen und Scans im Labor reduziert viele Schritte und potenzielle Fehlerquellen. Dies ermöglicht eine Echtzeitkommunikation und steigert die Arbeitsgeschwindigkeit und Effizienz. Dank des digitalen Ansatzes und gut etablierter Abläufe konnten wir die Anzahl der erforderlichen Patiententermine reduzieren und erzielen zuverlässigere, wiederholbare Ergebnisse. Die fortschrittliche CAD/CAM-Technologie trägt



© Zahnmedizin am Königsplatz

dazu bei, qualitativ hochwertigere Ergebnisse zu erzielen als im analogen Workflow.

Wie gestaltet sich die Übermittlung von Patientendaten bei der Prothesenherstellung an das Labor?

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

Wie beeinflusst die Zusammenarbeit die Auswahl von Materialien und Techniken für Prothesen? Können Sie ein Beispiel geben, in welchem diese Kooperation zu besseren Ergebnissen geführt hat?

Durch unsere digitale Arbeitsweise, den einfachen Zugriff auf alle Informationen und den kontinuierlichen Austausch entstehen viele innovative Ideen. Die räumliche Nähe zum Labor fördert zudem spontane Brainstormings bei komplexen Fällen. Zum Beispiel, als wir bei komplizierten

Restaurationen von Ober- und Unterkiefer mit Bissserhöhung und Parafunktionen mit Problemen konfrontiert waren. In einer solchen Situation entstand die Idee, Patienten in einem Kiefer mit Keramikronen und im anderen mit Kunststoffkronen zu versorgen.

Wie gewährleisten Sie die Sicherheit der Patientendaten bei der Datenübermittlung zwischen Ihrer Praxis und dem Labor?

Unsere Praxis verfügt über ein internes Labor, das in räumlicher Nähe liegt. Wir speichern alle Daten auf einem eigenen lokalen Server, wodurch sie die Praxis nicht verlassen. Unsere Sicherheitsmaßnahmen umfassen spezielle Software und Firewalls, die uns vor potenziellen externen Angriffen schützen. Bei Zusammenarbeit mit anderen Laboren verwenden wir verschlüsselte Dateien von anerkannten Softwareanbietern und senden das Passwort separat in einer zweiten E-Mail. Dies gewährleistet einen reibungslosen Ablauf und schützt die Vertraulichkeit der Daten.

Wie bewerten Sie die Zusammenarbeit zwischen Ihrer Praxis und den Laboren und welche Schlüsselfaktoren sind für hochwertige Ergebnisse entscheidend?

Wir legen großen Wert auf gegenseitigen Respekt und lösungsorientiertes Arbeiten in unserer Zusammenarbeit. Fehler sehen wir als Gelegenheit zur Verbesserung. Besonders hervorzuheben ist die bedeutende Rolle unseres hauseigenen Labors,

das direkt in unsere Praxis integriert ist und als eines der essenziellen Elemente unseres Erfolgs betrachtet wird. Die kurzen Wege und kontinuierlicher Austausch erleichtern unsere Arbeit erheblich und steigern natürlich auch die Effizienz.

Welche Möglichkeiten sehen Sie zur weiteren Verbesserung des digitalen Workflows in Ihrer Praxis?

Wir implementieren derzeit einen Gesichtsscanner und einen digitalen Gesichtsbogen in unseren Ablauf. Diese zusätzlichen digitalen Daten sind besonders bei umfangreichen Restaurationen relevant, insbesondere wenn Bissserhöhungen erforderlich sind. Dies ermöglicht uns, weniger ästhetische oder funktionelle Anpassungen vornehmen zu müssen. Zudem können wir den Zahnersatz der Patienten vor der Behandlung in einem dreidimensionalen Gesichtsbild visualisieren, das wir nach Bedarf in der Praxis oder per E-Mail mit Familie und Freunden teilen können. Mit den erfassten Gesichts- und Kieferbewegungsparametern sind wir besser denn je in der Lage, die intraorale Situation präzise nachzuahmen.

ZAHNMEDIZIN AM KÖNIGSPLATZ DR. GEORGI ALEKSANDROV M.SC.

Wallstraße 1
86150 Augsburg
info@aux-dent.de
www.aux-dent.de

ANZEIGE

**Validierung.
Fix & Easy.**

valisy



Hol dir deinen ValiDEAL!

☎ 0800 0060 987

valisy.de/valideal





FALLBERICHT // Der hier beschriebene Fall war der erste in Japan, bei dem die Behandlung auf der Basis des Ivotion Denture Workflows von Ivoclar erfolgte. In diesem Artikel beschreibt der Autor die Anwendung des Ivotion Denture-Prozesses im Rahmen des Biofunktionellen Prothetik Systems (BPS) in Kombination mit dem Konzept für Unterkiefer-Totalprothesen mit Saugeffekt SEMCD (Suction-Effective Mandibular Complete Denture).

DIE VORTEILE DES IVOCLAR DIGITAL DENTURE WORKFLOWS

Dr. Jiro Abe, Ph.D. und ZT Kenji Iwak, Tokio/Japan

Die Methoden zur Herstellung von Prothesen haben sich seit der Einführung von Polymethylmethacrylat (PMMA) im Jahr 1936, also vor 84 Jahren, nicht wesentlich verändert.¹ Die Herstellung von Totalprothesen umfasst folgende Schritte: Vorabformung, Herstellung von individuellen Löffeln, definitive Abformung, Herstellung von Bisswällen, Kieferrelationsbestimmung, Aufstellung der Prothesenzähne in Wachs, Einprobe, Einbetten in Gips und Fertigstellung der Prothese mittels PMMA. Diese vielen Schritte verursachen immer

wieder Probleme, da der Prozess sowohl zahnarzt- als auch laborseitig sehr komplex und schwierig in der Umsetzung ist. Um diese Probleme zu minimieren, sollte ein umfassendes digitales System zur Herstellung von Prothesen bevorzugt werden. Bevor wir die Digital Denture-Technik einsetzen, sollten wir uns bewusst machen, dass der digitale Prozess derzeit nur die Arbeit auf der Laborseite beeinflusst, nicht jedoch den klinischen Teil. Ebenso sollte uns bewusst sein, dass ein Digital Denture-System keine Patentlösung für

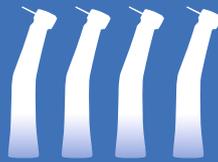
alle technischen Herausforderungen darstellt. Die Perfektion steckt immer im Detail – und das über den gesamten Herstellungsprozess hinweg. Nur wenn die einzelnen Schritte richtig ausgeführt werden, können wir von den Vorteilen der digitalen Technologie profitieren. Um erfolgreiche Ergebnisse und eine hohe Patientenzufriedenheit zu erzielen, sollte besonderes Augenmerk auf eine gute klinische Performance gelegt werden, für die detailgetreue Abformungen und eine präzise Bissregistrierung basierend auf BPS-Konzept



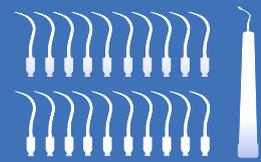
**Beschenken Sie sich
mit Dental Excellence.**
Gönnen Sie sich ein
Instrument von KaVo!

**KaVo
DEALS**

2 beliebte KaVo Instrumente
für einen exklusiven Preis



4 MASTER/EXPERT Hand-/
Winkelstücke/Turbinen zum
Preis von 3



20 SONICflex Spitzen und
SONICflex Handstück im Paket

Von sparenden Expert*innen empfohlen:
Attraktive Pakete von KaVo.

Profitieren Sie beim Kauf von KaVo Turbinen, Hand- und Winkel-
stücken und SONICflex Spitzen von attraktiven Angeboten.

Aktionszeitraum: vom 27.11. bis 08.12.2023

Profitieren Sie jetzt von unserem Angebot:

Informieren Sie sich über die KaVo Bestell-Hotline: +49 7351/56-1333

oder E-Mail KaVo-Instrumentenaktion@kavo.com oder unter

www.kavo.com/instrumentenaktion



Abb. 1: Ausgangssituation. **Abb. 2:** Ausgangslage nach Exzision aller Zähne. Die Exzisionswunden sind gut ausgeheilt, ein gesundes Mundmilieu ist wieder aufgebaut.

wesentlich sind. Um den abnehmbaren Zahnersatz noch wertiger zu machen, sollte in Kombination mit dem BPS-System das SEMCD-Konzept (Suction-Effective Mandibular Complete Denture) zur Anwendung kommen. Je systematischer das BPS- und SEMCD-Konzept^{2,3} in den digitalen Workflow integriert werden, desto präziser und funktioneller sind die Prothesen, die wir erhalten.

In diesem Artikel berichten wir über einen Fall, für den anhand des digitalen Workflows von Ivoclar BPS-Prothesen mit Saugwirkung für den Unter- und Oberkiefer erfolgreich hergestellt und eingegliedert wurden.

Fallbericht und Anamnese

Eine 67 Jahre alte Patientin (Abb. 1) wurde in unserer Praxis vorgestellt, da sie mit ihrer natürlichen Restbezahnung unzufrieden war und an chronischer Parodontose und Zahnverlust litt. Dies war bislang unbehandelt geblieben. Die schlechte Mundsituation beeinträchtigte die Lebensqualität der Patientin in hohem Maße: Sie hatte Schwierigkeiten beim Zerkleinern der Nahrung und mit der Phonetik. Zudem war sie unzufrieden mit der Ästhetik.

Es erfolgte ein Beratungsgespräch zur Erstellung eines Behandlungsplans, bei dem die Patientin der Exzision aller Zähne (Abb. 2) und einer anschließenden Versorgung mit funktionellen und ästhetischen Immediat-Prothesen zustimmte. Nach der Ausheilung der Exzisionswunden begannen wir mit der digitalen Herstellung von Ober- und Unterkieferprothesen.

zu können, ob im Unterkiefer eine ausreichende Saugwirkung erzielt werden kann. Die Voraussetzungen dafür sind:

1. Eine gute Kieferkammform
2. Geringer Anteil an sublingualer beweglicher Schleimhaut
3. Ausreichend Platz für eine Extension der lingualen Prothesenränder über die Linea mylohyoidea mandibulae hinaus
4. Günstige Form des retromolaren Dreiecks
5. Eine normale Zungenretraktion von 2 cm
6. Klasse I-Position der Kiefer
7. Eine stabile Kieferposition
8. Ein gesundes Kiefergelenk

Auf Basis dieser Untersuchung lässt sich beurteilen, ob ein Saugeffekt im Unterkiefer überhaupt erreichbar sein wird.

Die Ergebnisse zeigten uns, dass im vorliegenden Fall ein Problem mit mobilen, schwammigen Weichteilpartien bestand, die sublingual zu einer Unterbrechung des Vakuums führten. Wir zogen in Betracht, dies durch das Aufbringen eines knetbaren Silikons entlang des sublingualen Prothesenrandes zu beheben und so bereits vor der eigentlichen Präzisionsabformung für eine vollständige Abdichtung zu sorgen. Nun war absehbar, dass eine Saugwirkung im Unterkiefer erreichbar sein würde.

Intraorale SEMCD-Untersuchung

Die meisten Probleme ergeben sich gewöhnlich im Unterkiefer. Eine intraorale SEMCD-Untersuchung vor Beginn der Behandlung ist sehr wichtig, um vorherzusagen

ANZEIGE

BIS ZU 50% SPAREN

W&H

Vorabformung und erste Bissnahme mit Centric Tray und UTS CAD

Vorabformung: Im Oberkiefer lassen sich Vorabformungen mit AccuDent XD und Accu-Tray leicht bewerkstelligen. Im Unterkiefer ist bei der Erstabformung entscheidend, den Verzug im Bereich des retromolaren Dreiecks in Ruheposition zu minimieren. Das Frame Cut-Back Tray, das ich entwickelt habe, sorgt dafür, dass das retromolare Dreieck nicht deformiert wird, da dieser Abformlöffel die Region des retromolaren Dreiecks ausspart. Im Unterkiefer erfolgte die Abformung mit AccuDent XD und einem Frame Cut-Back Tray in der mundgeschlossenen Technik. Dann wurde die erste Bissnahme mit Centric Tray und UTS CAD (BP+1.0, CE+1.0) durchgeführt.

Herstellung von individuellen Löffeln/3D Bite Plates mithilfe von Gnathometer CAD

Die Gipsmodelle und Vorbissnahme wurden eingescannt und individuelle Löffel unter Verwendung von Gnathometer CAD mit der 3Shape-Software Dental System virtuell konstruiert und in ProArt CAD Try-In Discs umgesetzt.

Das Ziel von gefrästen individuellen Löffeln ist es, während der Closed-Mouth-Abformung für gleichmäßigen Druck auf

die Kammschleimhaut zu sorgen. Dadurch können die adäquate Kontur des Kieferkammes, die Ausformung des Prothesenrandes und somit eine vollständige Abdichtung mit der Mundschleimhaut erzielt werden.

Die Länge und Dicke der Löffelränder kann an die Mundsituation des Patienten angepasst werden. Den folgenden sieben Anforderungen an die Abformung als Voraussetzung für die Erzielung einer Saugwirkung wurde bei der Herstellung des individuellen Unterkieferlöffels Rechnung getragen:

1. Dünne Materialschicht über den retromolaren Dreiecken
2. Aussparen des Wangenbändchens am bukkalen Ansatz des retromolaren Dreiecks
3. Die bukkalen Bereiche werden konkav gestaltet
4. Der Bisswall wird mittig auf dem mandibulären Kieferkamm positioniert
5. Das labiale Schild im Unterkiefer konkav und glatt gestalten
6. Im lingualen Bereich ist ausreichend Platz für die Zunge
7. Der Bereich der Fossa retromylohyoidea ist konkav und glatt

Tatsächlich zeigten die Ober- und Unterkieferlöffel bei der Einprobe im Mund selbst ohne Abformmasse bereits eine leichte Saugwirkung. Es ist erwiesen, dass sich diese gute Passung in das gefräste Tray übertragen lässt.

Präzisionsabformung im Unter- und Oberkiefer

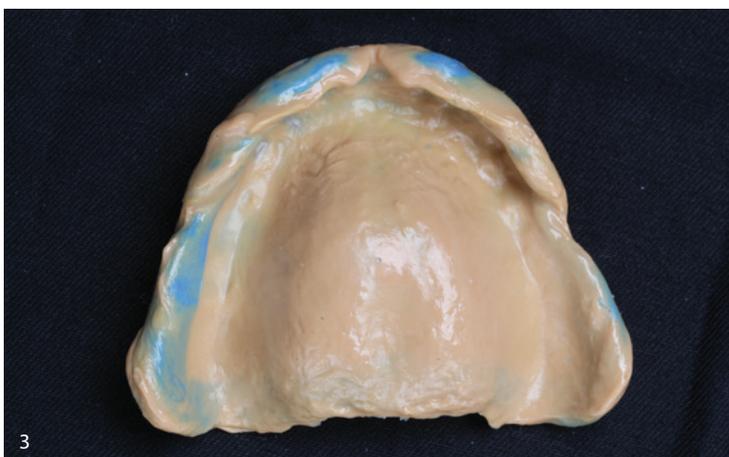
Die Abformung des Umfangs und der Form des Oberkiefers mit Virtual Heavy-Body- und Light-Body-Abformmaterial (PVS) gelingt den meisten Praktikern, da im Bereich der Umschlagsfalte im Oberkiefer weniger bewegliche Schleimhaut vorhanden ist.

Im Gegensatz dazu ist es bei der Präzisionsabformung mit der mundgeschlossenen Methode im Unterkiefer wichtig, dass der Patient die fünf unten beschriebenen Mundbewegungen ausführt. Dies aus dem Grund, da das retromolare Dreieck bei Mundöffnung gedehnt wird und bei Mundschluss verkürzt. Ist die Abformung bei geöffnetem Mund erfolgt, dringt bei geschlossenem Mund die Luft aufgrund des verkürzten retromolaren Dreiecks an dessen posterioren Ende ein.

1. Lippen spitzen
2. Breit lächeln mit labialen und bukkalen Bewegungen der Muskulatur
3. Bei geöffnetem Mund die Zunge hin- und herbewegen und herausstrecken
4. Als linguale Bewegung mit der Zunge gegen die Rückseite des Löffels drücken
5. Bewusstes, übertriebenes Schlucken

Diese fünf Bewegungen sollten durchgeführt werden. Die angegebene Reihenfolge ist jedoch nicht zwingend.

Abb. 3: Eine saubere Funktionsabformung des Oberkiefers. Alle wichtigen Informationen für eine druckfreie, saugende Oberkieferprothese sind abgebildet. **Abb. 4:** Die Funktionsabformung des Unterkiefers erfolgt nach dem SEMCD-Konzept. Ein durchgängiger Ventilrand unterstützt den späteren sicheren, druckfreien Halt der Unterkieferprothese.



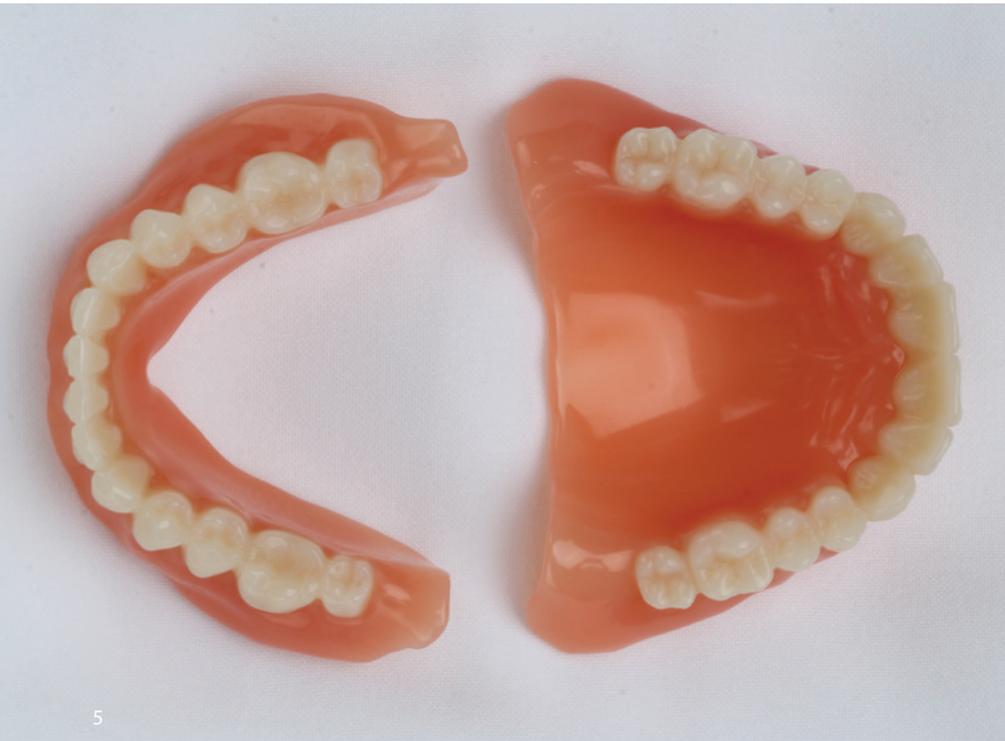


Abb. 5: Fertig polierte Oberkiefer- und Unterkiefer-Prothesen. Individuell designt, digital gefertigt.

Datenübertragung mit dem UTS CAD

Mit dem UTS CAD wird die Lage der Okklusionsebene unter Berücksichtigung der Camper'schen Ebene und der Bipupillarlinie ermittelt. Diese Informationen werden in die Software übertragen und definieren somit die Position der digitalen Okklusionsebene. Die virtuelle Zahnaufstellung berücksichtigt dadurch die patientenspezifische Okklusionsebene. Eine dicke Silikonschicht an der Innenseite des individuellen Löffels kann

manchmal zu einer Neigung der Okklusionsebene führen. Mit dem UTS CAD wird diesem Fehler entgegengewirkt (BP -10, CE -4.0).

Stützstift-Registrierat

Um den Ansprüchen von zahnlosen Patienten mit digitalen Prothesen gerecht zu werden, ist es wichtig, mithilfe des Gnathometer CAD eine passende Unterkieferposition in der Zentrik zu finden. Ein stabiler Kontaktpunkt, ungefähr 0,5 mm vom Scheitelpunkt des Gotischen Bogens entfernt, wurde als Referenz für die Zentrik verwendet.

Abformungsergebnis

Eine wirksame Saugwirkung im Ober- und Unterkiefer mit starkem Unterdruck zeigt sich bereits bei der Entnahme aus dem Mund. Die glänzende Abformungsoberfläche weist auf eine ausgezeichnete Qualität der Abformung hin (Abb. 3 und 4).

Auch die ausreichende Randstärke im labialen, bukkalen und sublingualen Be-

reich sowie die dünne Materialschicht im Bereich der Fossa retromylohyoidea sorgen für eine vollständige Abdichtung in Kombination mit dem seitlichen Zungenbereich, wodurch Druck auf die darunter liegende Prothesenbasis ausgeübt wird.

Einprobe (ProArt CAD Try-In)

Die Abformung des Ober- und Unterkiefers sowie die Bissregistrierung wurden eingescannt und die Prothesen unter Anwendung des Full Denture Moduls von 3Shape virtuell konstruiert. Dann wurden die Probeprothesen für die Einprobe aus der entsprechenden ProArt CAD Try-In Scheibe herausgefräst. Die Okklusionsebene und Zahnpositionen wurden noch einmal intraoral kontrolliert. Zu diesem Zweck wurde überprüft, ob die Oberkieferprothese sich löst oder die Unterkieferprothese kippt, wenn der Patient im Molarenbereich auf eine Watterolle beißt. Die Zahnaufstellung sollte angepasst werden, falls dies der Fall sein sollte. Die Zahnaufstellung im Frontzahnbereich sollte natürlich und ästhetisch sein und den Wünschen und Vorlieben des Patienten entsprechen.

Diese Einprobe-Prothesen haben den Vorteil, dass nicht nur eine ästhetische und phonetische, sondern auch eine funktionelle Einprobe unter Belastung erfolgen kann. Die Basis entspricht bereits der finalen Prothesendimension. Der Saug-effekt beim Sprechen oder während der Kau- oder Beißprobe kann kontrolliert werden.

Fräsvorgang (Ivotion Base® und Ivotion Dent® Multi)

Nach der Optimierung der Zahnaufstellung und Ausarbeitung der Morphologie wurden die digitalen Prothesen unter Anwendung des Oversize Prozesses in der PrograMill PM7 gefräst.

- Schritt 1: Vorfräsung der Prothesenbasis und Präzisionsfräsung der Zahnkavitäten aus der Ivotion Base
- Schritt 2: Vorfräsung des Zahnbogens aus der Ivotion Dent Multi
- Schritt 3: Das Verkleben des Zahnbogens mit der Basis erfolgt außerhalb der Maschine

ANZEIGE



Abb. 6: Eine strahlende Patientin, mit sich und ihrem neu gewonnenen Lächeln total im Einklang.

– Schritt 4: Nach Repositionierung der Arbeit in der Programill PM7 erfolgt das finale Fräsen. Die Vorteile dieser Vorgehensweise sind, dass die Überreste von Bonder entfernt und mögliche Fehler beim Verkleben mit dem zweiten Fräsvorgang korrigiert werden. Anschließend erfolgt das händische Ausarbeiten und Polieren des Zahnersatzes (Abb. 5).

Polieren und Charakterisieren der Gingivabereiche

Egal, ob analog oder digital hergestellte Prothesen – Patienten wünschen sich heute zunehmend eine natürliche Ästhetik bei Totalprothesen, nicht nur im Hinblick auf die individuelle Aufstellung, sondern auch, was die natürliche Farb- und Formgebung der Zähne und Gingivabereiche betrifft. Daher wählte der Zahn-techniker nach eigenem Ermessen SR Nexco Gingiva-Farben, um den Zahner-

satz individuell dem Alter der Patientin anzugleichen. Digitale Prothesen funktionieren intraoral sehr gut und können beträchtlich zu einer Verbesserung der Lebensqualität von Patienten beitragen (Abb. 6).

Zusammenfassung

Das BPS-System, in Kombination mit dem SEMCD-Konzept, ist ein zuverlässiger Weg, der vorhersagbare, reproduzierbare Ergebnisse liefert. Bis zum Jahr 2010 gab es über einen langen Zeitraum in der Totalprothetik praktisch keine technischen Neuerungen. Dies änderte sich mit dem Aufkommen der digitalen Technologie und deren Nutzung für die Herstellung von Totalprothesen, die vor einigen Jahren begann. Inzwischen hat sich das Verfahren schnell und effizient weiterentwickelt. Die neue Technologie bietet den Vorteil, dass Fehler im Labor vermieden

bzw. reduziert werden können. Deren Ursache können beispielsweise folgende sein: Verzug der Meistermodelle durch die Gipsexpansion, Artikulationsfehler durch die Expansion des Artikulationsgipses, Schrumpfung des Prothesenbasismaterials während der Polymerisation und die thermische Verformung von Gips und Heißpolymerisaten. Obwohl sich der Workflow im Labor durch die digitale Technologie ändert, ist der Prozess in der Zahnarztpraxis, der die Abformungen, Bissregistrierungen etc. umfasst, nahezu unverändert. Fehlerhafte definitive Abformungen und unpräzise Bissregistrierungen führen zu schlecht sitzenden Prothesen mit mangelhafter Funktionalität. Daher ist aufseiten der Behandelnden sehr viel Geschick und Können nötig, um optimale Grundlagen für die digitale Fertigung im Labor zu schaffen. Unabhängig davon, welche Fertigungsmethode gewählt wird, das Ziel sollte stets sein, die bestmögliche Prothese für den Patienten herzustellen. Die Anwendung des SEMCD-Konzepts in Kombination mit BPS – integriert in einen digitalen Workflow – ermöglicht die digitale Fertigung von präziseren und gut sitzenden Prothesen.

Literatur kann in der Redaktion unter dz-redaktion@oemus-media.de angefordert werden.



DR. JIRO ABE

1-12-43-2F Sengawacho
Choufu City
Tokio 182-0002, Japan
Tel.: +81 3 3300-1184
jiroabe@ra2.so-net.ne.jp



ZT KENJI IWAKI

Dental Labor IDT Co., Ltd.
2-10-17 Nishimagome, Ohtaku
Tokio 143-0026, Japan
Tel.: +81 3 4283-8011
i.d.t.8020@s5.dion.ne.jp

IVOCLAR VIVADENT GMBH

Dr.-Adolf-Schneider-Straße 2
73479 Ellwangen
www.ivoclar.com/de_de

#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

FALLBERICHT // Die Zahnmedizin entwickelt sich auf verschiedenen Ebenen weiter und bietet eine zunehmende Auswahl an Restaurationsmaterialien. Jedes neue Produkt wird mit einer noch einfacheren Handhabung und noch besseren Ergebnissen beworben. Doch solange wir mit den verwendeten Produkten einigermaßen zufrieden sind, neigen wir nicht dazu, den uns vertrauten Workflow zu ändern. Schließlich sollen unsere Verfahren zu plan- und wiederholbaren Ergebnissen führen. Doch unter Umständen kann gerade eine Veränderung zu Verbesserungen führen, insbesondere auf lange Sicht.

DAS SCHÖNE AN EINER EINFACHEN LÖSUNG FÜR ROUTINEVERFAHREN

Dr. Federico Del Bianco und Dr. Claudia Mazzitelli / Italien

Der folgende Fallbericht zeigt die Befestigung von im CAD/CAM-Verfahren hergestellten Lithium-Disilikat-Restaurationen mit einem universellen, dualhärtenden, selbstadhäsiven Befestigungs-Composite. Dabei wird deutlich, wie sich nicht nur der

Workflow vereinfachen, sondern auch die Anzahl der benötigten Materialien verringern lässt – mit hochwertigen, zuverlässigen Ergebnissen.

Eine 45-jährige Frau stellte sich in der Zahnklinik der Universität von Bologna,

Italien, zur Untersuchung vor. Mit Ausnahme von Bruxismus waren der Patientenakte keine weiteren Befunde zu entnehmen. Klinisch wurde festgestellt, dass die Patientin mit mehreren alten, konservativ gefertigten Restaurationen in allen

Abb. 1a und b: Ausgangssituation. Intraorale Ansicht und Röntgenbild. Die Restaurationen im ersten Quadranten wiesen Karies, Frakturen und Randundichtigkeiten auf. Die Patientin verspürte in diesem Bereich Beschwerden beim Kauen und Kältesensibilität.



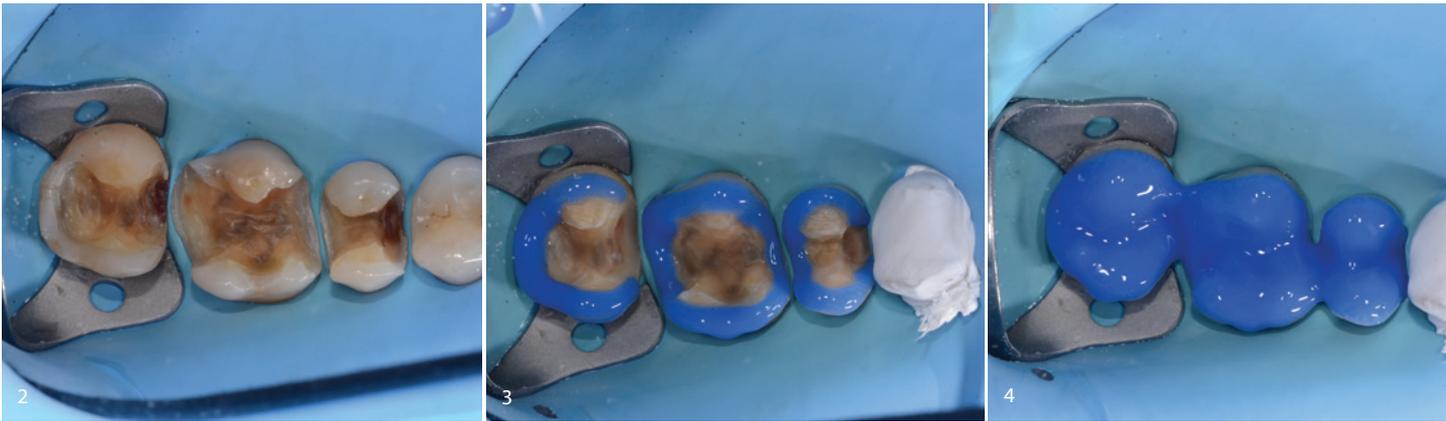


Abb. 2: Nach Legen des Kofferdams und Entfernung der alten Restaurationen. **Abb. 3:** Schmelzätzung (35%ige Phosphorsäure). **Abb. 4:** Kurze Dentinätzung.

Quadranten sowie mit einer Stiftkrone an Zahn 46 versorgt worden war. Sie berichtete von Beschwerden beim Kauen und Kältesensibilität im ersten Quadranten, konkret an den Zähnen 15, 16 und 17. Die direkten Restaurationen an diesen Zäh-

nen wiesen Frakturen und Randundichtigkeiten auf. Auf dem Röntgenbild war rezidivierende Karies an den approximalen Rändern zu erkennen (Abb. 1). Es wurde entschieden, diese Zähne mit im CAD/CAM-Verfahren angefertigten Lithi-

um-Disilikat-Restaurationen zu versorgen (Initial™ LiSi Block, GC; Farbe A3 HT, Größe 14). Lithium-Disilikat hat sich zu einem besonders vielseitig einsetzbaren Material in der Zahnmedizin entwickelt, das in vielen Studien und jahrelanger klinischer For-

ANZEIGE

BADISCHES FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

8./9. DEZEMBER 2023
BADEN-BADEN



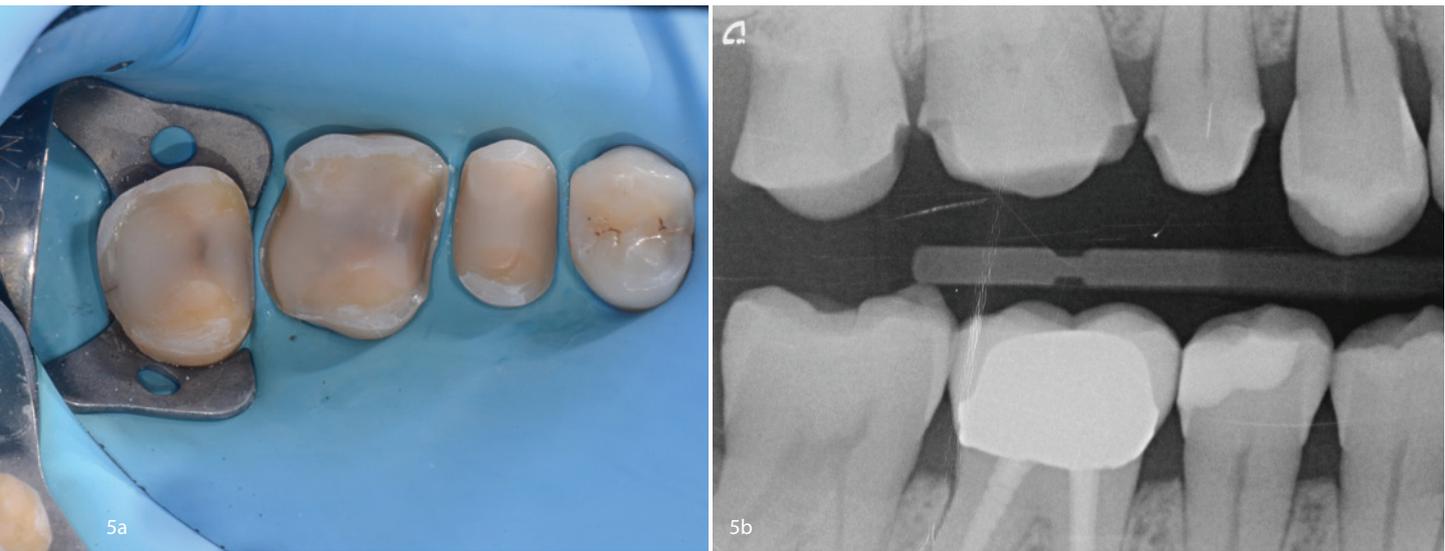


Abb. 5a und b: Nach Aufbau und Präparation. Intraorale Ansicht und Röntgenbild.

sung getestet wurde. Es eignet sich für zahlreiche Indikationen, da es sowohl stabil als auch ästhetisch ist. Nach dem Legen des Kofferdams wurden die alten Restaurationen entfernt und die Zähne mit einer Hohlkehle und abgerundeten Innenkanten für die adhäsiven indirekten Restaurationen präpariert (Abb. 2). Im Anschluss an das Ätzverfahren (Abb. 3 und 4) und die Applikation des Universaladhäsivs (G-Premio BOND, GC) wurden die Zähne mit G-ænial® Universal Injectable (GC) aufgebaut (Abb. 5). Dann wurden die Präparationen mit

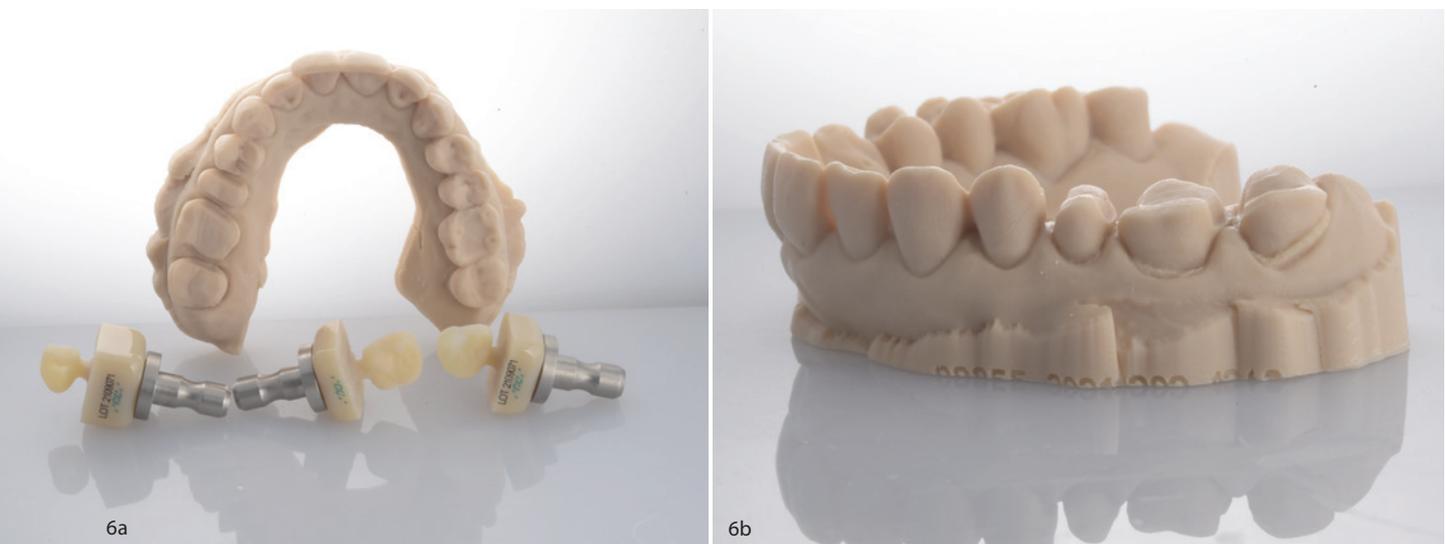
einem Intraoralscanner gescannt. Mithilfe der Software wurden die Restaurationen gestaltet und anschließend geschliffen.

Die Anstiftung wurde entfernt, die Restaurationen wurden probeweise eingesetzt und die Passung überprüft. Im Anschluss wurden sie bei niedriger Geschwindigkeit und unter leichtem Druck auf Hochglanz poliert. In diesem Fall wurde Initial LiSi Block verwendet, ein vollständig kristallisierter Lithium-Disilikat-Block, der sich einfach schleifen und polieren lässt. Vor der Politur ist kein

Kristallisationsbrand erforderlich. Dadurch wird Zeit gespart und ein äußerst präziser Randschluss gewährleistet. Für die Befestigung der Restaurationen wurde Flusssäure (5 bis 9%) für 20 Sekunden auf die Innenflächen der Restauration aufgetragen. Anschließend wurden die Flächen mit Ultraschall gereinigt und getrocknet. Zum Abschluss wurde G-Multi PRIMER (GC) appliziert und trocknen gelassen.

Die präparierten Zähne wurden erneut mit Kofferdam isoliert, gereinigt und ge-

Abb. 6a und b: Gedrucktes Modell und Initial LiSi Block (GC) Restaurationen.





PLU°LINE

MEINE MARKE



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



trocknet. Für die Befestigung wurde G-CEM ONE™ (GC) gewählt. Dabei handelt es sich um ein universelles, dualhärtendes, selbstadhäsives Befestigungs-Composite mit hoher Haftfestigkeit. Das Schöne an diesem System ist, dass es sich für viele weitere Indikationen eignet, wenn zusätzlich der optionale Adhesive Enhancing Primer (AEP, GC) verwendet wird. So entsteht eine einzige Lösung für alle Befestigungsverfahren, wir müssen weniger Materialien vorrätig halten und können durchgängig das gleiche Befestigungsprotokoll nutzen. Der AEP muss nicht polymerisiert werden. Es genügt, ihn auf den Zahn aufzutragen und bei maximalem Luftdruck zu trocknen. Dank der „Touch Cure“-Funktion werden die Haftwerte unabhängig vom Licht verbessert. Dadurch lassen sich nicht nur Probleme wie die Lichtundurchlässigkeit in den Griff bekommen, sondern auch andere Herausforderungen wie Speichelkontamination oder eine geringe Retention bewältigen. In diesem Fall wurde der AEP auf alle Restaurationen aufgetragen und verblasen, um optimale Haftfestigkeit zu gewährleisten. G-CEM ONE wurde auf die Innenseite der Restauration aufgetragen und diese wurde anschließend eingesetzt. Die Handhabung war denkbar einfach: Das Material ließ sich einfach ausbringen und die Spritze lag perfekt in der Hand. Das überschüssige Material konnte sehr leicht entfernt werden, sobald es eine gummiartige Konsistenz angenommen hatte. Die

am weitesten distal gelegene Restauration wurde zuerst befestigt, es folgten 16 und 15. Zur endgültigen Aushärtung wurden alle Ränder polymerisiert. Nach Entfernung des Kofferdams wurde die Okklusion überprüft. Die Patientin war mit der Behandlung zufrieden. Die Restaurationen waren gut integriert und die Symptome vollkommen verschwunden, wie die Patientin bei der Nachuntersuchung anmerkte.

Fazit

Es ist vorteilhaft, ohne Einschränkung der Möglichkeiten weniger Material zu inventarisieren. So lässt sich der Materialbestand leichter im Blick behalten und da für alle Situationen dasselbe Verfahren zur Anwendung kommt, besteht keine Verwechslungsgefahr. Aus diesem Grund sind Produkte mit universellen Indikationen und einem breiten Indikationsspektrum äußerst attraktiv. Die umfangreichen Anwendungsmöglichkeiten und praktischen Optionen bei der Fertigstellung von Restaurationen mit Initial LiSi Block wurden bereits erwähnt.

Selbstadhäsive Befestigungs-Composites erleichtern die Befestigung retentiver Präparationen, doch lighthärtende Befestigungs-Composites mit separaten Schritten sorgen für bessere langfristige Ergebnisse, wenn die Retention der Präparationen nicht ideal ist. Mit G-CEM ONE,

seiner ausgezeichneten Handhabung, den beeindruckenden Eigenschaften und den universellen Einsatzmöglichkeiten durch den AEP haben wir hier ein lang ersehntes Produkt vorliegen. Gemeinsam bieten sie eine starke Lösung für den Großteil der indirekten Indikationen im Alltag.



DR. FEDERICO DEL BIANCO

ist derzeit Doktorand im 3. Jahr am Institut DIBINEM, Alma Mater Studiorum – Universität

von Bologna, Italien. 2013 legte er an der gleichen Universität seinen Masterabschluss in Zahnmedizin ab. Direkt im Anschluss begann er mit dem Masterstudium Ästhetische und Restaurative Zahnheilkunde bei Professor Lorenzo Breschi, welches er zwei Jahre später mit einer Fallserie zu indirekten Composite-Restaurationen erfolgreich beendete.



DR. CLAUDIA MAZZITELLI

erwarb 2003 an der Universität von Siena, Italien, ihren Abschluss in Zahnmedizin. Von 2005

bis 2010 arbeitete sie an ihrer Promotion mit dem Titel „Biotechnologien: ein Bereich der Dentalmaterialien“ an der Universität von Siena. Von 2006 bis 2010 war sie als Forschungsstipendiatin an der Universität von Granada, Spanien, tätig, wo sie einen Dokortitel im Bereich „Adhäsion in der Zahnmedizin“ erwarb. 2020 erhielt Dr. Mazzitelli eine Vertragsprofessur an der Universität von Bologna und setzt dort ihre wissenschaftlichen Arbeiten im Rahmen eines Forschungsstipendiums fort.

Abb. 7: Endergebnis. Bei der Nachuntersuchung waren alle Symptome verschwunden.



GC GERMANY GMBH

Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
europe.gc.dental/de-DE

Ein perfektes Team für Ihre Praxis. Hygoclave 50 & Hygopac View.



Alles im Blick und dokumentiert dank Anbindung an VistaSoft Monitor



⊕ Versiegelung und Sterilisation aus einer Hand



Perfekte Teamarbeit mit dem Hygoclave 50 und dem Hygopac View

Der leistungsstarke Dampf-Sterilisator Hygoclave 50 bietet Ihnen ein durchdachtes Bedienkonzept für maximale Effizienz und höchsten Komfort. Der Hygopac View mit automatisierter Durchlaufversiegelungstechnologie macht das Einschweißen kinderleicht und sorgt für eine gleichbleibend hohe Qualität. [Mehr unter www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)

ANWENDERBERICHT // Mit dem im Folgenden beschriebenen Fall erreichte Catharina Glose von der Poliklinik für Präventive Zahnmedizin, Parodontologie und Kariologie an der Universitätsmedizin Göttingen den zweiten Platz beim Global Clinical Case Contest 2022–2023 für Studenten der Zahnmedizin. An dem Wettbewerb nahmen 260 Studenten mit weniger als zwei Jahren klinischer Praxis aus 90 zahnmedizinischen Fakultäten weltweit teil. Catharina Glose gehörte zu den elf Finalisten, die im Juni in Konstanz klinisch und ästhetisch anspruchsvolle Falldokumentationen zeigten, in denen Produkte von Dentsply Sirona zum Einsatz kamen. Sie überzeugte die Jury mit einem gelungenen Lückenschluss an den Frontzähnen.

EINFACHER UND ÄSTHETISCHER LÜCKENSCHLUSS AN DEN FRONTZÄHNEN

Catharina Glose/Göttingen

Einführung

Ein 23-jähriger Patient wünschte sich einen Lückenschluss im Frontzahnbereich (Zähne 12 bis 22). Nach Abschluss der kieferorthopädischen Therapie in den Jahren 2011 bis 2014 hatten sich die

oberen Frontzähne nach der Behandlung aus der gewünschten Position bewegt. Als Therapieoptionen wurden eine kieferorthopädische Behandlung, Veneers und Kompositrestaurationen diskutiert. Der Patient entschied sich für eine Versorgung mit Komposit.

Kasuistik

Zunächst wurde für die Formung des palatinalen Schildes ein Silikonschlüssel des diagnostischen Wax-ups erstellt. Anschließend wurden die Farben bestimmt und die Zähne mit Kofferdam

Abb. 1: Ausgangssituation: Die Frontzähne zeigen eine generalisierte Demineralisation, einen transluzenten Schneidebereich und einen deutlichen Halo-Effekt. **Abb. 2:** Farbbestimmung: Ceram.x Spectra CLOUD-Shade A1 (rechte Farbprobe auf beiden Zähnen) und A2 (linke Farbprobe auf beiden Zähnen). **Abb. 3:** Auftragen des Adhäsivs Prime&Bond XP nach Konditionierung des Zahns mit 36%iger Phosphorsäure (DeTrey Conditioner 36).





Abb. 4: Einpassen des Silikonschlüssels des diagnostischen Wax-ups. **Abb. 5:** Einsatz von Approximalmatrizen zur Formgebung, fixiert mit lichthärtendem Füllungsmaterial. **Abb. 6:** Einarbeitung von Mikrostrukturen mit einem grobkörnigen Diamantbohrer. **Abb. 7:** Hochglanzpolitur mit Polierpaste. **Abb. 8:** Finale Kompositrestaurationen, Frontalansicht. **Abb. 9:** Finale Kompositrestaurationen, seitliche Ansicht.

isoliert. Im nächsten Schritt wurden sie mit dem 36-prozentigen Phosphorsäure-Gel DeTrey Conditioner 36 von Dentsply Sirona konditioniert. Als Adhäsiv wurde Prime&Bond XP aufgetragen, das sich einfach und sicher applizieren lässt und eine hohe Haftfestigkeit besitzt. Für die approximale Formgebung wurden Matrizen verwendet, die mit einem lichthärtenden Füllungsmaterial fixiert wurden. Anschließend kam das Universalkomposit Ceram.x Spectra ST mit seinem ausgeprägten Chamäleoneffekt zur Anwendung. Für den approximalen Bereich wurde die Farbe A1 und für die vestibuläre Glattfläche die Farbe A2 eingesetzt. Ceram.x Spectra ST Effects in der Farbe D1 wurde für den opaken Dentinkern und anschließend die Farbe E1 für die transluzente Schneidekante appliziert und polymerisiert. Makrostrukturen wurden mit Diamantfräsern gefertigt, eine erste Politur erfolgte mit dem Enhance Finiersystem von Dentsply Sirona. Mit einem grobkörnigen

Diamantschleifer wurden schließlich Mikrostrukturen manuell eingearbeitet; eine Hochglanzpolitur schloss die Behandlung ab.

Diskussion

Die Rekonturierung von Frontzähnen und das Schließen von Diastemata zur ästhetischen Rehabilitation ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Im vorliegenden Fall sprachen mehrere Faktoren für einen ästhetischen Aufbau mit Komposit: Es handelt sich um eine minimalinvasive Lösung mit hervorragender Ästhetik bei vergleichsweise geringen Kosten. Moderne Komposite sind einfach anzuwenden und erlauben eine präzise Farbanpassung an den natürlichen Zahn. Darüber hinaus zeigen Komposite eine sehr gute klinische Langzeitleistung.

Fotos: © Catharina Glose



CATHARINA GLOSE

ist Studentin der Zahnmedizin an der Universität Göttingen. Sie gewann den zweiten Preis im Global Clinical Case Contest 2022–2023, den Dentsply Sirona seit 2004/2005 ausrichtet.

DENTSPLY SIRONA DEUTSCHLAND GMBH

Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
www.dentsplysirona.com

FACHHANDEL // Unter dem Motto „Tradition trifft Innovation“ entwickelte sich die Anton Kern GmbH mit Hauptsitz in Würzburg innerhalb der vergangenen 100 Jahre von einer Zahnwarenhandlung innerhalb einer Apotheke zum überregionalen Händler und Dienstleister in der Dentalmedizin von heute – zum Allround-Dentalleister.

VON 1923 BIS HEUTE: 100 JAHRE KERN DENTAL



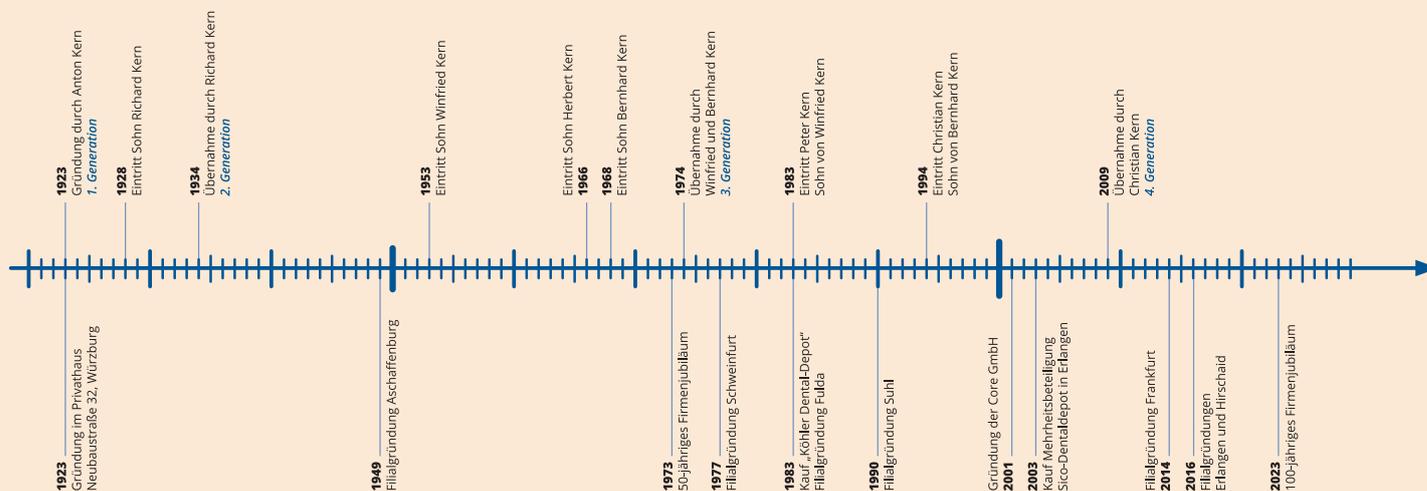
An vier Standorten stehen mehr als 60 Mitarbeitende ihren Kunden aus der Dentalmedizin neben dem Produkthandel auch mit praxisnahen, bedarfsorientierten Dienstleistungen durch Rat und Tat zur Seite. Christian Kern führt das älteste, durchgehend in Familienhand ge-

führte Dental-Depot Deutschlands nun in vierter Generation.

Der klassische Produkthandel mit über 139.000 Artikeln – von Verbrauchsmaterial über Gerätschaften bis hin zu Praxis-Einrichtungsgütern – bildet nach wie vor die Basis im Leistungsspektrum von Kern

Dental. Die Zugehörigkeit zur Dental Union sichert hohe Verfügbarkeit und schnelle Lieferung sowie die Auswahl zwischen Marken- und Eigenmarkenprodukten. Ebenso zählt die dentale Technik zu den grundlegenden Kern-Leistungen im Angebot der Jubilare: Erfahrene Service-

Firmenhistorie: Zeitstrahl mit Meilensteinen





Früher/heute: Geräte, Räume etc.



techniker montieren, warten, reparieren und prüfen alle technischen Geräte einer Zahnarztpraxis (wie beispielsweise Sterilisatoren), um sie auf dem neuesten Stand zu halten.

Auf diesem aktuellen Stand ist die Anton Kern GmbH dank der hauseigenen Innovationskraft ebenfalls: Seit über 20 Jahren gibt es ein internes IT-Systemhaus. Das Spezial-Team aus Röntgentechnikern und IT-Fachkräften unterstützt Dentalmediziner in sämtlichen digitalen Belangen

(wie zum Beispiel der Datensicherung oder auch den digitalen Diagnosesystemen). Bei Praxisneugründungen oder -umbauten kommen hingegen Projektplaner der Kern-Planungsabteilung zum Zug. Sie stellen, auf der Basis ihrer Planung, sicher, dass die jeweiligen Gewerke koordiniert und termingerecht die neue Praxis errichten. Nicht minder spezialisiert ist die hauseigene Marketingabteilung, die die Außendarstellung ihrer Kunden konzipiert und umsetzt. Kurz gefasst, lässt das leistungsfähige Kern Dental-Angebot – nicht zuletzt dank seiner professionellen Teams in jedem Unternehmensbereich – keinen dentalmedizinischen Kundenwunsch offen.

Standesgemäß feierte das fränkische Traditionsunternehmen dieses besondere

Jubiläum mit einem Oktoberfest auf dem eigenen Firmengelände. Zu diesem waren langjährig treue Bestandskunden persönlich eingeladen. Im Oktober folgte noch ein Tag der offenen Tür für alle Kunden und die, die es werden wollen.

„Ich bin stolz darauf, unser Unternehmen in seine kommenden 100 Jahre führen zu dürfen“, resümiert Christian Kern, Inhaber und Geschäftsführer der Anton Kern GmbH.

Bilder: © Kern Dental



Christian Kern, Inhaber und Geschäftsführer der Anton Kern GmbH.

ANTON KERN GMBH

Unterdürnbacher Straße 200
97080 Würzburg
Tel.: +49 931 90888-0
info@kern-dental.de
www.kern-dental.de

INTERVIEW // Dr. Adriana Locher ist eine hoch qualifizierte Chirurgin, die ihr Wissen auch als Digital Opinion Leader weitergibt. Die Argentinierin legt großen Wert auf lebenslanges Lernen und teilt ihre Tipps und Tricks zu Produkten und chirurgischen Techniken mit einer breiten Online-Community. Wir haben mit ihr über ihren Werdegang, ihren beruflichen Erfolgsweg und die W&H-Produkte, die sie am meisten begeistern, gesprochen.

SIEBEN FRAGEN AN DR. ADRIANA LOCHER

Frau Dr. Locher, darf ich Sie bitten, sich vorzustellen und uns etwas über Ihr Fachwissen und Ihre Erfahrung in der Oralchirurgie und Implantologie zu erzählen?

Adriana Locher: Ich bin Zahnärztin und Oralchirurgin und praktiziere derzeit in der Schweiz. Ursprünglich stamme ich aus Argentinien, und dort habe ich auch an der Universität von Buenos Aires (UBA) Zahnmedizin studiert. 2010 habe ich meinen Abschluss als Doktor der zahnärztlichen Chirurgie gemacht. Schon in jungen Jahren hatte ich das Bedürfnis, mein Wissen weiterzugeben, und so wurde ich bereits mit 19 Jahren Hochschuldozentin an der UBA.

Mir war klar, dass ich nach meinem Abschluss mein Fachwissen und meine Fähigkeiten weiter ausbauen würde. 2013 habe ich mit einem Abschluss in den Spezialgebieten Implantologie und hochkomplexe Rehabilitation einen weiteren Meilenstein erreicht. Dieses Gebiet – Implantologie, Knochenregeneration und prothetische Rehabilitation – ist zu meiner Leidenschaft geworden. Aufenthalte in verschiedenen Ländern haben nicht nur mein Wissen erweitert, sondern mir auch neue Perspektiven und Ideen für meine eigene praktische Tätigkeit vermittelt. Ich war in verschiedenen Ländern Lateinamerikas, in den USA, wo ich meinen Masterabschluss gemacht habe, sowie in Europa, unter anderem in Italien, der Schweiz, Frankreich und Spanien. Bei der abschließenden Präsentation meiner Masterarbeit in Spanien und den Vereinigten Staaten habe ich den ersten Preis für mündliche

Präsentationen unter allen spanischen Universitäten gewonnen. Das Thema war Periimplantitis, eine Erkrankung, die uns in der Implantologie derzeit große Sorgen bereitet. Ich halte Kontakt mit Kolleg:innen und wichtigen Meinungsbildner:innen, denn ich bin der Überzeugung, dass es für die optimale Patientenversorgung unerlässlich ist, stets über die neuesten Fortschritte und Erkenntnisse informiert zu sein. Ich habe auf verschiedenen Konferenzen Vorträge gehalten, Hands-on-Kurse angeboten, Bücher und wissenschaftliche Artikel geschrieben und mehrere internationale Unternehmen der Dentalbranche bei der Fort- und Weiterbildung unterstützt. Wie Sie sehen, bin ich im Laufe meines Werdegangs nicht einfach „zur Arbeit gegangen“. Ich habe jeden Tag das gemacht, was mir wirklich am Herzen liegt.

Sie sind ein Digital Opinion Leader – was bedeutet das? Können Sie Ihre Rolle beschreiben?

Adriana Locher: Als Digital Opinion Leader sehe ich meine Rolle in erster Linie darin, Wissen und Erkenntnisse so zu vermitteln, dass diese den Praxisalltag von medizinischem Fachpersonal positiv beeinflussen. Ich erstelle zum Beispiel Videos und Social-Media-Beiträge mit Informationen über Produkte und chirurgische Techniken – überwiegend auf Instagram. Dabei stelle ich nicht nur das jeweilige Produkt vor, sondern erkläre, in welchen Situationen es besonders effektiv eingesetzt werden kann. So bringe ich medizinischem Fachpersonal neue Techniken

und Produkte nahe, mit denen diese ihre praktische Arbeit verbessern können. Das ersetzt natürlich keine Schulungen, kann aber neue Anregungen bieten. Instagram ist besonders, weil es interaktiv ist. Ich kann mich direkt mit der Community austauschen, Fragen beantworten, auf Bedenken eingehen und die Diskussionen moderieren. Als Digital Opinion Leader bin ich quasi das Bindeglied zwischen den medizinischen Fortschritten und dem Fachpersonal, das davon profitieren kann.

Wie steht Ihre Tätigkeit als DOL für W&H im Einklang mit Ihren beruflichen Zielen und Werten?

Adriana Locher: Ich denke, es ist wichtig, zu betonen, dass meine Tätigkeit sehr viel mehr umfasst als nur das Erstellen von Videos auf Instagram. Ich möchte Produkte anschaulich präsentieren, aber das heißt ja nicht, dass ich in Bezug auf das fundierte Wissen und Know-how, das damit verbunden ist, Abstriche machen muss. Meine Rolle als Digital Opinion Leader ist also keine Abkehr von meinem beruflichen Selbstverständnis. Es ist vielmehr eine Weiterentwicklung, die es mir ermöglicht, im medizinischen Fachbereich eine breitere Zielgruppe zu erreichen und in gewisser Weise auch weiterzubilden.

Wie sind Sie dazu gekommen, eine Social-Media-Karriere aufzubauen?

Adriana Locher: Angefangen hat es mit dem Zuspruch einer Freundin, die meine Fähigkeit erkannt hatte, komplexe Ideen leicht verständlich darzustellen. Sie hat mich motiviert, und da ich schon immer

leidenschaftlich gern Wissen weitergegeben habe, habe ich es einfach mal versucht. Die Reaktionen auf mein erstes Video waren überwiegend positiv und das hat mir die Chance eröffnet, mit Fachkräften und Expert:innen verschiedener Disziplinen auf der ganzen Welt in Kontakt zu treten.

Das ist auch etwas, was ich an meiner Rolle als Digital Opinion Leader liebe: Sie gibt mir die Möglichkeit, Wissen und Ideen auszutauschen. Es geht immer um die gegenseitige Wissensvermittlung.

Kontinuierliches Lernen und Weiterbildung sind für medizinisches Fachpersonal von entscheidender Bedeutung. Wie halten Sie sich über die neueste Forschung und die Fortschritte in der Oralchirurgie auf dem Laufenden?

Adriana Locher: Ich bin eine große Befürworterin von Weiterbildung. Für mich ist das ein Lebensstil. Und in gewisser Weise werde ich immer eine Studentin bleiben. Was ich sagen will: Du hörst nie auf zu lernen – und zu lehren. Das gehört zu einer Tätigkeit im medizinischen Bereich, in dem ja die Patientenversorgung höchste Priorität hat, unabdingbar dazu. So wie W&H seine Produkte stetig verbessert, lege ich großen Wert darauf, meine Qualifikationen stetig weiterzuentwickeln.

Als Profis müssen wir unsere Fähigkeiten kontinuierlich verbessern, damit wir in der Patientenversorgung höchste Standards einhalten können. Ich denke, dass mir auch meine Neugier hilft, stets auf dem Laufenden zu bleiben. Ob über Online-Quellen wie Instagram oder die Teilnahme an medizinischen Kongressen weltweit: Ich freue mich immer, wenn ich etwas Neues lernen und mich mit internationalen Fachkräften austauschen kann.

Wie wählen Sie die Marken oder Organisationen aus, mit denen Sie zusammenarbeiten?

Adriana Locher: Für mich ist der wichtigste Faktor die Qualität der Produkte. Es geht nicht nur um meine persönlichen Vorlieben, sondern ich will sicherstellen, dass ich mit herausragendem Werkzeug arbeite. Meine Community vertraut meinen Empfehlungen. Ich will mit Produkten arbeiten, die mich überzeugen, Produkte, hinter denen ich stehen und die ich gegenüber meinen Kolleg:innen und Pa-



Dr. Adriana Locher ist Oralchirurgin und Expertin auf den Gebieten der Implantologie und Parodontologie. © W&H

tient:innen ohne Einschränkung vertreten kann. Mir ist es wichtig, das Gefühl zu haben, dass die Marke für das steht, was ich im Praxisalltag brauche.

An W&H schätze ich den ganzheitlichen Ansatz in Bezug auf die Zahnmedizin. W&H produziert nicht nur Chirurgiegeräte – W&H bietet umfassende Lösungen an. Diese Lösungen schließen nicht nur die Durchführung chirurgischer Eingriffe, sondern auch die Patientenversorgung und die effektive Wiederaufbereitung von Geräten, zum Beispiel mit NIWOP oder AIMS, mit ein. Das spiegelt wider, wofür ich als Zahnmedizinerin stehe, denn wie W&H bin ich der Überzeugung, dass es um mehr geht als nur Services oder Produkte. Ich möchte sicherstellen, dass sich meine Patient:innen bei mir wohlfühlen, über einfache Routineuntersuchungen oder chirurgische Eingriffe hinaus.

Die Zahnmedizinerin ist für mich nicht nur ein Beruf, sondern eine Berufung, der ich mich mit Begeisterung und Respekt widme. Auch wenn ich dadurch in meinem Leben vielleicht andere Dinge verpasst habe bzw. schwierige Entscheidungen treffen musste, hat sich meine Begeisterung für das, was ich tue, nicht verändert und ich versuche, jeden Tag mein Bestes zu geben.

Welches W&H-Produkt gefällt Ihnen am besten und warum?

Adriana Locher: Wenn ich wählen müsste, würde ich wahrscheinlich das Piezomed Modul nennen. Für mich ist das ein Gamechanger, denn damit kann ich mich bei chirurgischen Eingriffen besser auf meine Patient:innen konzentrieren und wertvolle Zeit sparen. Besonders die Effizienz und Praxistauglichkeit zeichnen das Gerät aus. Generell schätze ich an allen W&H-Produkten das konsequente Bekenntnis zu Qualität und Effizienz.

**W&H DENTALWERK
BÜRMOOS GMBH**

Ignaz-Glaser-Straße 53
Postfach 1
5111 Bürmoos
Österreich

PRAXISMANAGEMENT // Neben den Heil- und Kostenplänen sind die Mehrkostenvereinbarungen der größte Bereich, in dem die meisten Zahnärzte sehr viel Geld liegen lassen. In der Regel fehlt es ihnen einfach an den richtigen Prozessen, um dieses Thema ohne großen zusätzlichen Aufwand bei den Patienten anzusprechen. Dabei können sie den Umsatz und Gewinn durch MKV in ihrer Zahnarztpraxis mit zwei einfachen Schritten schnell signifikant erhöhen.

ZWEI EINFACHE TIPPS, MIT DENEN MEHRKOSTENVEREINBARUNGEN OPTIMIERT WERDEN

Wolfgang Apel/Rückersdorf

Mehrkostenvereinbarungen sind für viele Zahnärzte ein nerviges Thema: Im Einzelfall geht es bei diesen nicht um wirklich viel Geld und sie haben keine Zeit oder Lust, mit den Patienten lange über eine Zuzahlung von ein paar Euro zu diskutieren.

Nehmen wir einmal an, während der Behandlung stellt sich heraus, dass Ihr Patient eine Füllung benötigt. Erfahrungsgemäß wollen viele Zahnärzte die Diskussion über Kosten und Nutzen einer besseren Füllung umgehen und sprechen die unterschiedlichen Optionen

vielfach gar nicht an. Stattdessen verwenden sie entweder einfach die bessere Füllung ohne Berechnung oder die von der Kasse übernommene.

Beides ist nicht wirklich im Sinne des Patienten, und die erste Lösung ist auch aus wirtschaftlicher Sicht für Sie als Zahnarzt alles andere als ideal! Denn, wie gesagt, im Einzelfall handelt es sich bei den MKV um kleine bis mittlere Beträge – doch in der Gesamtheit kommt über das Jahr doch eine hübsche Summe zusammen.

Andererseits kann ich es absolut verstehen, wenn Zahnärzte nicht die Zeit und Geduld haben, mit dem Patienten während der Behandlung eine große Diskussion zu führen. Glücklicherweise gibt es einen ganz einfachen Weg, wie Sie dieses Gespräch umgehen, Ihre Patienten informieren und die Einnahmen durch Mehrkostenvereinbarungen in Ihrer Zahnarztpraxis optimieren.

Schritt 1: Anamnese durchführen

Der erste Schritt findet bereits im Anamnesebogen statt: Fragen Sie in diesem schon vor der Behandlung ab, wie ein Patient in gewissen Fällen verfahren möchte.

Blieben wir gerade einmal beim Beispiel der benötigten Füllung: Natürlich können



Onlay & Overlay – von **A₁** bis **Z₁₀**

Intelligente Lösungen von GC für Ihre indirekten Teilrestaurationen

Präparieren. Auswählen. Ausarbeiten. Befestigen.



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

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



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

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



G-CEM ONE
Selbstadhäsives,
universelles
Befestigungs-Composite

Viele weitere
Informationen und
Angebote finden Sie auf
europe.gc.dental/de-DE



Sie nicht schon vor der Behandlung wissen, ob der Patient heute eine Füllung brauchen wird oder nicht. Doch Sie können ihn schon einmal hypothetisch dazu befragen.

Zum Beispiel könnte der Anamnesebogen folgende Frage beinhalten: Sollte bei Ihren Zähnen jetzt oder zukünftig gebohrt werden müssen und dadurch die Notwendigkeit einer Füllung bestehen – wie möchten Sie, dass wir vorgehen?

Bieten Sie dem Patienten danach drei Optionen, aus denen er wählen kann. Diese könnten beispielsweise so formuliert sein:

- A: Mir ist es egal, wie eine Füllung aussieht und wie lange sie hält. Hauptsache, die Kosten werden komplett von der Kasse übernommen.
- Oder B: Mir ist wichtig, dass eine Füllung optisch nicht auffällt, egal, wie kurz- oder langlebig diese ist. Die Kosten pro Füllung sollten aber x Euro gesamt bzw. y Euro monatlich nicht übersteigen.
- Oder C: Mir ist sowohl wichtig, dass die Farbe der Füllung exakt meiner Zahnfarbe entspricht und somit unsichtbar ist, als auch, dass die Füllung eine möglichst lange Haltbarkeit aufweist. Das ist mir dann auch eine Summe von z Euro monatlich wert.

Sollte es nun dazu kommen, dass Ihr Patient einmal eine Füllung braucht, wissen Sie bereits, welche Option für ihn infrage kommt. Sie müssen an dieser Stelle nicht mehr viel erklären und keine langen Diskussionen führen. Informieren Sie den Patienten lediglich darüber, dass Sie nun so vorgehen, wie von ihm im Anamnesebogen gewünscht.

Weitere Themen ansprechen

Über den Anamnesebogen können Sie so natürlich nicht nur Themen wie Füllungen abfragen, sondern auch wirtschaftlich durchaus spannendere Bereiche wie Bleaching, Veneers oder Implantologie. Wichtig ist, dass die Fragen so formuliert werden, dass jeder Laie die Bedeutung versteht. Sicherlich wissen viele Patienten, was ein Implantat ist – doch den wenigsten ist bewusst, was es bedeutet, darauf zu verzichten und mit einer Zahnlücke zu leben.

Schritt 2: Erklärfilme zeitgemäß einsetzen

Auch um die Patienten zu informieren, gibt es eine einfache Lösung: Einerseits ist sie absolut verständlich, andererseits spart sie Ihnen die Zeit, jeden Patienten individuell aufzuklären.

Sicherlich kennen Sie die „Sendung mit der Maus“. Diese Sendung schafft es seit Jahrzehnten, schwierige Inhalte so zu vermitteln, dass jeder es versteht. Und genau dieses Konzept nutzen Sie, um die MKVs in Ihrer Praxis zu einer wahren Cashcow zu machen: Indem Sie Erklärfilme, die Ihre Patienten über die jeweiligen medizinischen Zusatzleistungen (z. B. Ästhetikangebote) aufklären, geschickt einsetzen, werden Sie eine signifikante Nachfragesteigerung feststellen. Das Beste an der Sache ist, dass Sie die Erklärfilme nicht einmal selbst produzieren müssen. Für einen geringen Betrag können Sie auf bereits erstellte Filme zugreifen.

Vom Praxis-Monitor auf das eigene Handy

Wie schauen die Patienten diese Filme nun am besten an? Es ist absolut nicht mehr zeitgemäß, die Filme in Dauerschleife auf einem Bildschirm in Ihrem Wartezimmer laufen zu lassen. Da jeder Patient heute viel mehr mit seinem eigenen Handy beschäftigt ist, werden diese Bildschirme kaum noch beachtet.

Sinnvoller ist es, wenn jeder Patient die Erklärfilme bequem auf dem eigenen Handy anschauen kann. Hierfür gibt es verschiedene Wege: Die klassische Lö-

sung ist ein QR-Code. Diesen kann der Patient einscannen, und schon hat er den Film.

Digitalen Anamnesebogen nutzen

Besser ist es aber, direkt den digitalen Weg zu gehen. Vielleicht sind viele Prozesse in Ihrer Arztpraxis sowieso schon digitalisiert oder Sie sind gerade dabei, die Prozesse umzustellen. Vielleicht nutzen Sie auch schon einen digitalen Anamnesebogen oder bieten die Möglichkeit, online einen Termin zu buchen. Diese digitalen Mittel können Sie einfach um eine Komponente erweitern: Sobald ein Patient online einen Termin in Ihrer Praxis bucht, bekommt er zusammen mit der Bestätigung des Termins einen digitalen Anamnesebogen.

Sollte ein Patient den digitalen Anamnesebogen einmal nicht vor dem Termin an Ihre Praxis zurückschicken, kann er diesen immer noch im Wartezimmer ausfüllen: Er scannt vor Ort einen QR-Code und füllt den Bogen auf seinem eigenen Gerät aus. Für die wenigen Personen, die kein eigenes Handy dabei haben, können Sie auch ein Tablet bereithalten. Der Prozess bleibt genau gleich: Sie füllen die Fragen aus und diese führen, wenn das Interesse vorhanden ist, direkt zum Video.

Wichtig ist, dass der Film keinen Ton hat. Denn die wenigsten Menschen sind dazu bereit, in einem Wartezimmer (wenn vielleicht noch andere Leute dabei sind) ein Video mit Ton anzuhören. Stattdessen brauchen sie einen Untertitel, der schön langsam durchläuft, sodass jeder den Text in Ruhe lesen und verarbeiten kann.

ANZEIGE

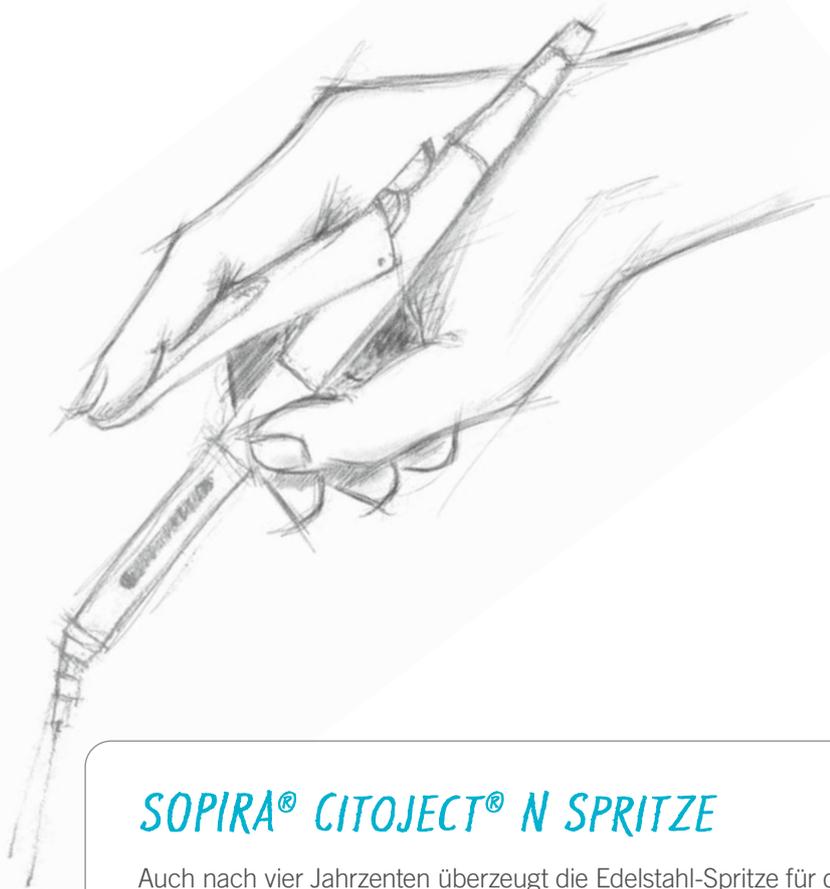


WOLFGANG APEL

MediKom Consulting GmbH
info@medikom.org
www.medikom.org

CITOJECT®

Seit 40 Jahren ein Synonym
für die intraligamentäre Anästhesie



SOPIRA® CITOJECT® N SPRITZE

Auch nach vier Jahrzehnten überzeugt die Edelstahl-Spritze für die Einzelzahn-Anästhesie weiterhin durch ein funktionales, innovatives und zeitloses Design.

Kulzer bietet damit seit jeher eine Alternative, wenn Infiltrations- und Leitungsanästhesie an ihre Grenzen stoßen.

Jubiläumsangebote unter: [KULZER.DE/CITOJECT40](https://www.kulzer.de/CITOJECT40)

Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

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

ULTRADENT PRODUCTS ERHÄLT AUSZEICHNUNGEN DES FORTUNE UND DES PEOPLE MAGAZINS

Im Fokus stehen dabei Unternehmen, 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. 2022 lag Ultradent Products auf dem fünften Rang,

im Jahr 2021 auf dem neunten. 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 die



Fleiß und 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 lohnt“, so Jeffs weiter. „Dieser Preis zeichnet unsere Bemühungen aus. Wir freuen uns sehr darüber.“

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.“

Das Ranking des *Fortune Magazine* basiert auf einer streng definierten Bewertung von Unternehmenskultur, Werten, Mitarbeiterzufriedenheit und extern durchgeführten Mitarbeiterbefragungen und Feedbacks.

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.



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

„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. Ultradent Products gründete darüber hinaus 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.

Fotos: © Ultradent Products/TI Gotham, Inc., Dotdash Meredith Gruppe

ULTRADENT PRODUCTS GMBH

Am Westhover Berg 30
51149 Köln
Tel.: +49 2203 3592-15
infoDE@ultradent.com
www.ultradent.com/de
www.opalescence.com/de

ANZEIGE

BIS ZU 50% SPAREN

W&H

INTERVIEW // Die CAD/CAM-Technologie hat in der Zahnmedizin eine beispiellose Entwicklung erfahren. Vor allem Vollkeramik ist dadurch in den Mittelpunkt des Interesses gerückt. Zudem sorgt die Feminisierung der Branche für einen Wandel. Grund genug für GC, zum Women Ambassador Meeting einzuladen. Zahnärztinnen aus ganz Europa tauschten sich Anfang Juni in Leuven (Belgien) über Erfahrungen und Perspektiven in der CAD/CAM-Technologie aus. Sie brachten Kompetenzen aus verschiedenen Disziplinen zusammen und diskutierten den digitalen Workflow sowie die Auswahl von Materialien. Im Interview sprechen sieben Teilnehmerinnen über ihre Eindrücke. Alle Gesprächspartnerinnen sind nicht nur CAD/CAM-begeistert, sondern geben ihr Wissen auch als Referentinnen weiter.

ZAHNÄRZTINNEN IM AUSTAUSCH ÜBER CAD/CAM-TECHNOLOGIEN IM PRAXISALLTAG

Frau Kerstin Behle, als Mitinitiatorin des Women Ambassador Meetings: Welche Vision verfolgt GC mit solchen Treffen und warum ist der Austausch rund um CAD/CAM gerade für Frauen so wichtig?

Kerstin Behle: Wir wollten eine Plattform schaffen, auf der sich Frauen aus verschiedenen Bereichen der Zahnmedizin begegnen, vernetzen und austauschen. Die CAD/CAM-Technik bietet nicht nur moderne Ansätze für zahnmedizinische Behandlungen, sondern erweist sich auch als unschätzbare Werkzeug. Die Entwicklung zeigt, dass Frauen in der Zahnmedizin sowohl klinisch als auch akademisch eine wichtige Rolle einnehmen. Dies steht in starkem Kontrast zur öffentlichen Wahrnehmung, insbesondere in der Digitalen Zahnmedizin. Es sind immer mehr Frauen, die die Technologie anwenden und zu ihrer Entwicklung beitragen. Es sind die Zahnärztinnen, die den Weg für die zukünftige Generation der Zahnmedizin ebnen, indem sie die Vorteile der digitalen Technologie erkennen und nutzen. Ihr Engagement prägt die Zahnmedizin. Was mich am Women Ambassador Meeting

fasziniert hat, waren die dynamische Atmosphäre in der Gruppe und das große Interesse an Technologien und Materialien.

Frau Dr. Bernhild Stamnitz, Sie beschäftigen sich schon lange mit CAD/CAM. Was hat sich für Sie seit dem Treffen in Leuven verändert?

Dr. Bernhild Stamnitz: Leuven war ein echtes Erlebnis; nicht nur aufgrund des umfangreichen Fachwissens, sondern auch wegen des Gemeinschaftssinns. Das hat mich tief beeindruckt. Das Treffen hat mich motiviert, „bestehende“ Arbeitsweisen zu überdenken. Eine Veränderung war die Entscheidung, die Vollkeramik GC Initial LiSi Block häufiger in meinen CEREC-Workflow einzubinden. Die Umstellung war einfach; heute arbeite ich bei Einzelzahnkronen sehr gern mit Initial LiSi Block. Ich bin auch bei diesem Material dazu übergegangen, meine Arbeit fotografisch zu dokumentieren, was enorm hilfreich ist, um ein neues Material in Praxis und Labor zu etablieren. Und inspiriert durch das, was ich in Leuven gelernt habe, nutze ich auch immer häufiger 3D-

gedruckte Clip-on-Restaurationen. So können sich Patienten vorab ein Bild vom Ergebnis machen. Diese Vorgehensweise hat die Art, wie ich Patienten behandle, verändert. Es begeistert mich, dass die digitale Zahnmedizin stets neue Möglichkeiten eröffnet.



NEU!

Frau Dr. Gertrud Fabel, Sie sind Spezialistin für Digitale Zahnmedizin und haben das CEREC Ladies Curriculum ins Leben gerufen. Welche Impulse aus Leuven konnten Sie in Ihren Praxisalltag integrieren?

Dr. Gertrud Fabel: Das Treffen hat mein Verständnis für den GC-Workflow gestärkt, auch wenn ich spüre, dass ich in einigen Abläufen mehr Sicherheit benötige. Seit dem Austausch arbeite ich häufiger mit GC Initial LiSi Block. Was mich an der Keramik beeindruckt, sind die präzisen Kanten und die unglaublich glatten Oberflächen nach dem Schleifen. Dies inspiriert mich, doch wieder häufiger Keramik für Inlays und Onlays einzusetzen. Auch die wissenschaftliche Literatur dazu ist vielversprechend. Das Treffen in Leuven mit Frauen, die meine Leidenschaft für digitale Technologien teilen, war bereichernd. Es ist offensichtlich, dass Frauen „auf der Bühne“ unterrepräsentiert sind. In vielen Kongressen, so z.B. auch im Herbst in München, gibt es nur eine Referentin zwischen sehr vielen Männern auf der Bühne. Eine solche Konstellation birgt die Gefahr, dass auch die digitale Zahnmedizin von Männern dominiert wird, was nicht die reale Situation in der Zahnmedizin abbildet, die immer stärker von Frauen geprägt wird. Wir sollten die digitale Transformation als Chance begreifen, dass Frauen in diesem Bereich einen festen Platz einnehmen und ihre Expertise einbringen können.

Frau Professorin Katrin Bekes, Sie leiten die Abteilung für Kinderzahnheilkunde an der Medizinischen Universität Wien. Haben Sie klinische Abläufe durch die Erkenntnisse aus Leuven verändert?

Prof. Dr. Katrin Bekes: Ein Schwerpunkt meiner Arbeit liegt auf der Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH) bei Kindern. Wir beobachten seit Jahren ein vermehrtes Auftreten dieser Erkrankung, und die Suche nach den Ursachen beschäftigt die Forschung intensiv. Ebenso wichtig sind therapeutische Ansätze. Ziel ist es, so früh wie möglich eine langfristige akzeptable Lösung zu finden. Neben den Herausforderungen der adhäsiven Befestigung spielt die Wahl des Materials und der Technologie eine entscheidende Rolle. Intraoralscanner bilden hier eine wertvolle Ergänzung und die CAD/CAM-Fertigung gewinnt in dem Zusammenhang hohe Bedeutung. Grundsätzlich sind wir in Wien mit dem Einsetzen vollkeramischer Restaurationen bei Kindern mit MIH unter zwölf Jahren zurückhaltend. In unserer Klinik tendieren wir zu weicheren Materialien, wobei wir den Einsatz von Vollkeramik auch in jüngeren Altersklassen aktuell intensiv erforschen. Dabei kommen auch vollkristallisierte CAD/CAM-Lithium-Disilikat-Keramiken zum Einsatz, über die wir uns in Leuven erfrischenderweise austauschen konnten.

Frau Dr. Ariane Schmidt, als CAD/CAM-Expertin verfolgen auch Sie die Entwicklungen intensiv. Welche aktuellen Themen und Herausforderungen stehen derzeit im Fokus Ihrer Praxis?

Dr. Adriane Schmidt: Derzeit liegt mein Fokus auf der Optimierung der Praxisorganisation. Doch Zahnarztpraxen stehen vor einer Vielzahl von Herausforderungen. Digitale



VALO™ X
DIE NEUE ÄRA
DER LICHTPOLYMERISATION



QR-CODE SCANNEN
UM MEHR ZU ERFAHREN



Transformation der Verwaltung, digitaler Workflow in der klinischen Arbeit, sich verändernde gesundheitspolitische Rahmenbedingungen – die Komplexität nimmt zu. All die Themen fordern, neben der klinischen Tätigkeit, unsere Aufmerksamkeit. Umso erfreulicher ist, dass moderne Technologien die Arbeit erleichtern. Ich arbeite viel im CEREC-Workflow und habe mittlerweile GC Initial LiSi Block vollständig integriert. Die CAD/CAM-Fertigung mit einem solchen Material unterstützt die Effizienz, ohne Abstriche bei der Qualität machen zu müssen. Denn im Mittelpunkt unserer Bemühungen steht letztlich der Patient, der von unseren Herausforderungen nichts spüren soll. Auch außerhalb meiner Praxis bin ich leidenschaftliche Verfechterin von CAD/CAM und gebe mein Wissen weiter, zum Beispiel als Referentin beim CEREC-Curriculum für Zahnärztinnen; derzeit planen Gertrud Fabel und ich ein Alumni-Treffen. Es sind solche Austauschmöglichkeiten,

die die Arbeit bereichern und uns weiterbringen.

Frau Dr. Alina Lazar, Sie sind Expertin der Ästhetischen Zahnmedizin. Welche Impulse haben Sie aus Leuven mitgenommen? Und bei welchen Veranstaltungen kann man Sie demnächst als Referentin erleben?

Dr. Alina Lazar: Ich tauche gerade in die Welt der CAD/CAM-Fertigung ein, bin also im Gegensatz zu den Kolleginnen hier Neuling. In Leuven habe ich u.a. GC Initial LiSi Block kennengelernt. Die lichtoptischen Eigenschaften und die Ästhetik begeistern mich. Doch trotz digitaler Chairside-Fertigung und des Potenzials bleibt die Zusammenarbeit mit der Zahntechnik zentrales Element meiner Arbeit. Das Streben nach Perfektion im Team führt zu beeindruckenden Ergebnissen. Ich arbeite Hand in Hand mit dem Dentallabor, denn die zahntechnische Expertise ist wertvoll, sowohl für das ästhetische Ergebnis als auch für meine Weiterentwicklung. Es ist großartig, dass der GC-Workflow die Prozesse in Praxis und Labor verbindet. In diesem Jahr werde ich noch auf dem ESCD-Kongress (Breslau) als Session Chairperson unterstützen und zusätzlich am BioEmulation-Kongress (Sofia) teilnehmen. Außerdem biete ich Zertifizierungskurse für die Aligner-Therapie an. Highlight wird ein Teamkurs Anfang 2024 sein. Zusammen mit meinem Co-Referenten, einem Zahntechniker, werde ich den Workflow einer ästhetischen Restauration vorstellen – von der Planung bis zur Befestigung.

Frau Earta Lauka, Sie sind Produktmanagerin bei GC. Angesichts des Feedbacks zum Treffen in Leuven: Welche Projekte planen Sie für 2024 und wo kann man den GC Initial LiSi Block „erleben“?

Earta Lauka: Das Women Ambassador Meeting war eine wunderbare Erfahrung. Es war inspirierend, zu sehen, wie sich Kolleginnen aus verschiedenen zahnmedizinischen Disziplinen austauschen. Von der Pädiatrie bis zur Geriatrie – trotz unterschiedlicher Spezialisierungen hatten alle einen gemeinsamen Fokus: Vollkeramik bzw. GC Initial LiSi Block. Dieser vollkristallisierte CAD/CAM-Block beeindruckt durch universelle klinische Anwendbarkeit und hervorragende lichtoptische Eigenschaften. Auch im Jahr 2024 wird die Keramik bei uns eine zentrale Rolle spielen, z. B. für die Versorgung älterer Patienten. Zudem kann man sich auf Präsentationen bei Kongressen und auf Publikationen in Fachzeitschriften freuen. Und natürlich werden wir regelmäßig Updates zum GC Initial LiSi Block liefern, sei es in Form von Artikeln, Studien oder Informationen zu Farbkorrespondenzen und weiteren Details.

Fotos: © GC Germany

ANZEIGE

GC GERMANY GMBH

Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
info.germany@gc.dental
europe.gc.dental/de-DE

Unsere Eigenmarke ist immer da!

SCHEIN ON!



Ab in den Shop
henryschein-dental.de

TOP
Qualität

Top
Preis
%

TOP
Auswahl

TOP !!!
aktuell



Jetzt auf
Instagram
folgen! 

HERSTELLERINFORMATION // Der GREEN DENTAL AWARD, mit dem die Initiative DIE GRÜNE PRAXIS nachhaltige Produktideen, Serviceleistungen und Logistikkösungen auszeichnet, wurde jüngst im Rahmen der Fachdental Südwest in Stuttgart verliehen. Zu den Gewinnern zählt die W&H Austria GmbH mit ihrem Produkt Lisa Remote Plus in der Kategorie BEST IMPACT. Besonders GREEN und ressourcenschonend kommt der Lisa Sterilisator in seiner Version mit dem innovativen ioDent®-System daher.

NACHHALTIGES UND WEGWEISENDES KONZEPT FÜR DIE INSTRUMENTENAUFBEREITUNG

Arbeitet das Gerät einwandfrei? Steht ein Service an? Oder gibt es einen Störfall? All diese Fragen und mehr, können mit ioDent® leicht beantwortet werden. Über die ioDent® Onlineplattform haben Praxen ihr Gerät jederzeit im Blick – und das von überall aus. Dabei gibt ioDent® nicht

nur zu Basisgeräteparametern Auskunft, sondern informiert über anstehende Services, ist fernwartbar (Remote-Service) und warnt bei etwaigen Fehlfunktionen. So wird die Praxis vorab telefonisch über Unstimmigkeiten der Geräte informiert, beispielsweise bei der Benutzung von

schlechtem Wasser, was in weiterer Folge langlebigere Geräte bedeutet. Daraus ergeben sich präzisere, bessere Technikeinsätze durch die Möglichkeit der Onlinefehlermeldung einschließlich konkreter Vorschläge zur Fehlerbehebung und Ersatzteilempfehlung. Der W&H Service Support kann auf diese Weise frühzeitig reagieren, allfällige Reparaturmaßnahmen organisieren und Ersatzgeräte im Fall der Fälle schnell bereitstellen. Ausfallzeiten können so minimiert und Ressourcen effizient eingesetzt werden. Alle Daten stehen in einer gesicherten Cloud zur Verfügung. Der Sterilisator ist standardmäßig mit WiFi ausgestattet, kann aber auch über LAN angebunden werden.

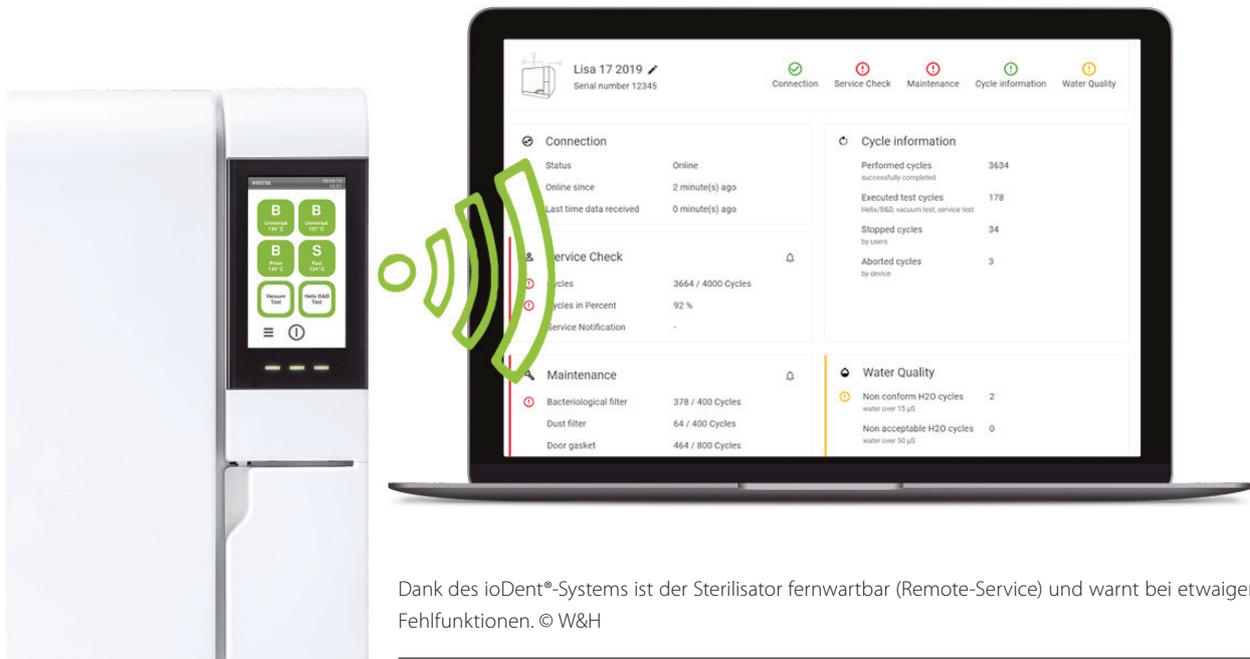


Innovative Wiederaufbereitung mit dem ioDent®-System

Einfache Handhabung

- Einfache Installation über WiFi oder LAN
- Flexibel in der Anwendung

Der Lisa-Sterilisator ermöglicht mit dem ioDent®-System eine intelligente und vernetzte Instrumentenwiederaufbereitung. © W&H



Dank des ioDent®-Systems ist der Sterilisator fernwartbar (Remote-Service) und warnt bei etwaigen Fehlfunktionen. © W&H

– System arbeitet im Hintergrund – keine Installation einer Software oder App notwendig

Sicherheit

- Vollautomatische Speicherung der Zyklusberichte in der Cloud
- Weniger Ausfallzeiten des Sterilisators dank Fernüberwachung (Remote-Service)

Zeitersparnis

- Reduktion von Papierdokumentation
- Vollautomatische und kabellose Prozessdokumentation

Flexibilität

- Schnelles und einfaches Hochladen der Zyklusberichte nicht verbundener Geräte anderer Hersteller
- Alle Dokumente für die Praxisbegehung mit einem Klick verfügbar

Eine Vielzahl an Features macht Lisa im Praxisalltag unverzichtbar

EliSense

LED-Indikatoren auf dem Display bieten Informationen auf einen Blick zu Zyklusstatus, der Temperatur und zur Optimierung des Workflows. Künstliche Intelli-

genz sorgt für Effizienz und Kontrolle, so macht die Lisa Remote Plus beispielsweise Vorschläge für eine höhere Effizienz beim Sterilisationsprozess und informiert über die optimale Nutzung. Und sie erinnert Anwender sogar an anstehende Tests.

EliTrace

Das erweiterte Dokumentationssystem ermöglicht die Rückverfolgbarkeit bis hin zum einzelnen Instrument oder Instrumentenset – ohne zusätzliche Software oder Computer. Das Ergebnis: ein hohes Hygieneniveau für Praxen und deren Patienten.

Eco Dry+

Die in Lisa Remote Plus integrierte patentierte Eco Dry+ Technologie ermöglicht es, die Trocknungszeit der Beladung des Sterilisators anzupassen. Das verkürzt die Zykluszeit, verlängert die Lebensdauer der Instrumente, reduziert den Energieverbrauch und fördert den ökologisch verantwortlichen Umgang mit Ressourcen. Für Nachhaltigkeit sorgt zudem die neue umweltfreundliche, vollständig wiederverwertbare und recycelbare Verpackung aller W&H Sterilisatoren.



„ioDent, oder Digitalisierung der Praxis am Puls der Zeit, bietet den Praxisbetreibern Sicherheit durch eine digitale Datenablage sowie zusätzlicher Chargendokumentation, hilft beim Kosten sparen durch gezieltere, schnellere Technikereinsätze und präventives Handeln sowie Geborgenheit durch automatisierte Workflows wie Verbrauchsmaterialien just in time ohne Bestellaufwand. Daraus ergeben sich weniger Kosten für Technikereinsätze durch präventives Handeln sowie durch besseren Telefonsupport und Remote-Softwareupdates. Und dafür wird weder eine App noch eine zusätzliche Software benötigt, da ioDent® über eine Cloud eigenständig im Hintergrund arbeitet. Gut zu wissen: Alle gewünschten Unterlagen – von Validierungs- über Wartungsberichte bis hin zu CE-Zertifikaten und Rechnungen – können bei Bedarf hochgeladen werden, demnach ist die Praxis auch im Falle einer Begehung immer bestens gerüstet.“

Florian Enthammer, Leitung Service für den Bereich Sterilisation, Hygiene & Pflege bei W&H Austria und

W&H DEUTSCHLAND GMBH
Tel.: +49 8651 904244-0
www.wh.com



PRAXISLIEBLING

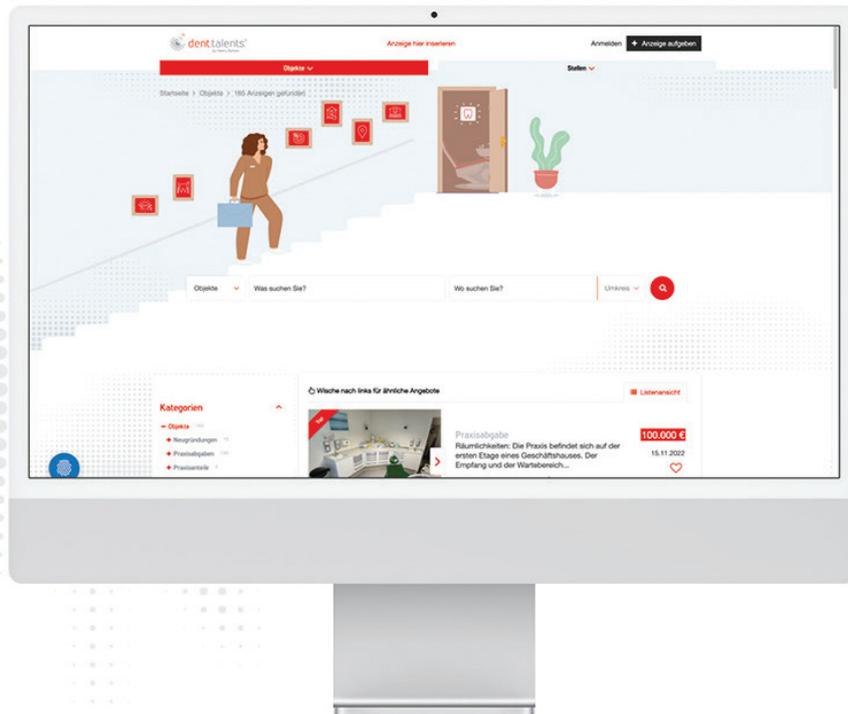
DIE QUALIFIKATION EINES TECHNIKERS DES DEUTSCHEN DENTALHANDELS WIRD DURCH SEINEN BVD-AUSWEIS DOKUMENTIERT. UND NATÜRLICH DURCH SEINE KOMPETENZ.

Der Techniker oder die Technikerin Ihres Vertrauens kann schon mal den Arbeitstag in Ihrer Praxis retten. Damit sie jahraus, jahrein sachkundig und verlässlich jedes Problem lösen können, werden sie regelmäßig geschult. Die Nachweise der fach- und produkt-spezifischen Schulungen werden im Auftrag des BVD unabhängig geprüft. So bleibt das Wissen frisch. Und Ihre Praxis auch.

Eine der vielen Leistungen Ihres BVD.
Mehr darüber hier: bvdental.de

DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.





© Henry Schein

OBJEKT- UND STELLENBÖRSE VON HENRY SCHEIN SETZT AUF VERIFIZIERUNG

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

Angebote von Praxisabgebern und Praxen auf Personalsuche erreichen den dentalen Nachwuchs

„Die hohe Nachfrage von beiden Seiten und die Zunahme der Inserate haben unsere Erwartungen noch übertroffen – in

nur wenigen Monaten haben wir bei den angebotenen Objekten ein Wachstum von über 60 Prozent erreicht. Das zeigt aber auch, welche hohe Reichweite wir über unser Netzwerk, unsere eigenen Kanäle und die gezielte Bewerbung der Plattform in beiden Nutzergruppen generieren können. Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist die Diskretion unseres Angebots. Bei uns wird jede Registrierung persönlich geprüft. Im Zweifel fragen wir nach und lassen uns die Belege zeigen. Für viele Praxisabgeber ist die vertrauliche Vermarktung ein wichtiges Kriterium – das hören wir immer wieder in unseren Beratungsgesprächen“, betont Theresa Reuter, Leiterin von dent.talents. „Wir freuen uns, dass wir mit der Objekt- und Stellenbörse ein so bedarfsgerechtes Angebot schaffen konnten. Die Praxisnachfolge ist in den kommenden Jahren eines der ganz zentralen Themen in der deutschen Zahnmedizin. Zugleich ist sie ein weiterer Baustein in unserem Veranstaltungs- und Beratungsportfolio, mit dem wir jungen Zahnärzten den Weg in die eigene Praxis aufzeigen möchten.“

Das Erstellen einer Anzeige in der Objekt- und Stellenbörse ist denkbar einfach. Über eine Eingabemaske mit Erläuterungen werden die relevanten Informationen zu einer offenen Stelle beziehungsweise die Kenn-

zahlen für den Verkauf der eigenen Praxis abgefragt. Zugleich ist Platz für Fotos und eine individuelle Beschreibung. Liegt für ein Objekt bereits eine Praxisbewertung nach gerichtlich anerkannter Methode vor, so wird das in der späteren Anzeige besonders hervorgehoben. Bei Bedarf unterstützen erfahrene Mitarbeiter von Henry Schein gegen einen Aufpreis dabei, eine attraktive Anzeige zur erfolgreichen Vermarktung eines Objekts zu erstellen. Suchende profitieren von umfangreichen Filtermöglichkeiten und können sich bequem über einen Suchagenten per E-Mail über neu eintreffende Angebote informieren lassen. Ein weiteres Plus: Auch die gut vernetzten Fachberater und Gründungsspezialisten bei Henry Schein schauen regelmäßig in die Börse und können mögliche Interessenten unter ihren Kunden gezielt auf Stellen oder Objekte hinweisen.

Die Objekt- und Stellenbörse im Netz: boerse.denttalents.de

HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a
63225 Langen
www.henryschein-dental.de



ZAHNGOLD-RECYCLING – JETZT KOSTENLOSES PRAXISPAKET ANFORDERN



Das Recycling von Kronen und Brücken setzt einen Bruchteil des CO₂ frei, das bei

der Gewinnung von Gold aus Minen oder Bergwerken entsteht. Praxen, die das Zahngold ihrer Patienten sammeln und dem Recycling zuführen, zeigen Nachhaltigkeit. Und das ohne Aufwand, ohne Investitionen oder neue Praxisabläufe.

Kulzer unterstützt Sie dabei – durch Recycling-Kompetenz und Ihr kostenloses Praxis-Aktions-Paket. Es enthält u. a. eine Auszeichnung für den Empfangsbereich, Aufsteller für das Wartezimmer, Patienten-Informationen, die Sammelbox, Texte für Homepage und Social Media. Bestellen Sie Ihr Paket* direkt unter www.kulzer.de/zahngold

Die Erlöse aus dem Ankauf der Edelmetalle können für weitere Nachhaltigkeitsinvestitionen genutzt, oder gespendet werden. Was und wohin gespendet wird, bestimmt der Patient, die Praxis, oder beide gemeinsam. Ihre persönliche Beratung unter 0800 4372522 – Stichwort „Recycling“.

* solange Vorrat reicht

KULZER GMBH

Leipziger Straße 2
63450 Hanau
info.dent@kulzer-dental.com
www.kulzer.de

MYLUNOS DUO® – EIN ECHTES MULTITALENT IN DER PROPHYLAXE

Mit dem neuen MyLunos Duo® Kombigerät präsentiert Dürr Dental das neueste Mitglied der Produktfamilie des Lunos® Prophylaxesystems. Das neue Standgerät ermöglicht eine umfassende Zahnreinigung mit nur einem Gerät, und das bei hochflexibler und bedarfsgerechter Anwendung je nach Patientenfall. Die Einsatzbereiche sind besonders vielfältig. Sie reichen von der supra- und subgingivalen Konkrement- und Zahnsteinentfernung durch Ultraschall bis hin zur Entfernung von Verfärbungen und Biofilm mit dem Pulverstrahl. Das MyLunos Duo® vereint gleich mehrere Funktionen in nur einem Gerät, die sich schnell und intuitiv ansteuern lassen. Die vielfältigen Anwendungs- und Einstellmöglichkeiten bieten dem Behandler einen großen Spielraum in der Auswahl der Therapiemethoden.

Pulverstrahlanwendung

Während einer Prophylaxesitzung kann je nach Bedarf zwischen supra- und subgin-

givaler Pulverstrahlanwendung über die Funktionen „Supra“ und „Perio“ umgestellt werden. Hierfür stehen zwei verschiedene Düsen zur Verfügung, die sich jeweils um 360° drehen lassen. Dies ermöglicht einen leichteren Zugang zu schwer erreichbaren Stellen im Patientenmund. Die beiden Düsen lassen sich während der Behandlung schnell und leicht austauschen, die einzigartige Kompatibilität der Düsen mit dem mobilen MyLunos® Pulver-Wasser-Strahlhandstück von Dürr Dental ermöglicht den flexiblen Einsatz des Zubehörs. Für die Pulverstrahlanwendung stehen die Lunos® Prophylaxepulver „Gentle Clean“ für die supragingivale und „Perio Combi“ für die sub- und supragingivale Anwendung zur Verfügung.

Durch die zwei Pulverkammern kann bei Bedarf während der Behandlung ein Pulverwechsel stattfinden, ohne das Gerät ausschalten oder die Pulverkammern entnehmen zu müssen. Das Wasser wird auf eine angenehme Temperatur erwärmt, ein stetiger Dauerluftstrom im Pulverstrahl-Handstück schützt vor Verblockung.

Ultraschallanwendung

Der zweite Funktionsbereich widmet sich der Ultraschallanwendung. Das schlanke und leichte Scaler-Handstück lässt sich ergonomisch und ermüdungsarm bedienen. Durch die LED-Beleuchtung wird

der Arbeitsbereich im Patientenmund optimal ausgeleuchtet. MyLunos Duo® bietet eine große Vielfalt an Scaler-Instrumenten und erlaubt damit den bedarfsgerechten Einsatz für die unterschiedlichsten Behandlungssituationen und Behandlungsfälle. Alle Instrumente und Ansätze sind vollständig aufbereitbar.

Das MyLunos Duo® ergänzt das Lunos® Prophylaxesystem perfekt und bedient mit seiner kombinierten Ultraschall- und Pulverstrahl-Technik die beiden wichtigsten Behandlungsmethoden einer Zahnreinigung.

Das Anwendungsspektrum reicht von der professionellen Zahnreinigung bis hin zur Parodontitis- und Periimplantitis-therapie. Die jeweiligen bedarfsgerechten Einstellmöglichkeiten sind dabei äußerst umfangreich. Die Marke Lunos® von Dürr Dental steht für aufeinander abgestimmte Produkte, eingebunden in ein System. Für nahezu alle Arbeitsschritte der Prophylaxebehandlung bietet Lunos® Geräte, Verbrauchsmaterialien und sinnvolles Zubehör – alles aus einer Hand. Weitere Informationen unter: www.lunos-dental.com

DÜRR DENTAL SE

Höpfheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
www.duerrdental.com



EASY MILL CHAIRSIDE DENTALFRÄS- UND SCHLEIFMASCHINE FÜR DEN DIGITALEN BYZZ® WORKFLOW

orangedental
premium innovations

NEU

EASY Mill Chairside Dentalfräs- und Schleifmaschinen

EASY Mill4

- Nassbearbeitung
- 4 Achsen
- Perfit FS **NEU**

Vollgesintertes Zirkonoxid,
in 20 - 60 Min. vollständig gefräst,
kein Sinterofen notwendig

- Alle gängigen Blockmaterialien

EASY Mill5

- Trockenbearbeitung
- 5 Achsen
- Ronden + Blocks aus weichen Materialien, geeignet für vorgesintertes Zirkon

© orangedental

orangedental erweitert sein Portfolio mit der EASY Mill4, einer 4-achsigen Nassschleifeinheit und dem einzigartigen Perfit FS, einem voll durchgesinterten Zirkonoxid-Blockmaterial. Mit diesem lassen sich z.B. Kronen, Onlays, Inlays oder Veneers in 20 bis 60 Minuten schleifen; und das bei hervorragenden Oberflächen, kurzen Nachbearbeitungszeiten und ohne den zeitaufwendigen Sintervorgang, und sind sofort eingliederbar. Die EASY Mill5 mit ihren 5 Achsen ist als Trockenfräse ausgelegt, kann Blocks sowie Ronden fräsen und wurde für weiche Materialien wie z.B. PMMA, grünes Zirkon, PEEK und Wachs entwickelt. Der Scan erfolgt mit dem Intraoralscanner FUSSEN by orangedental, dessen Scandaten direkt in die

Datenbank der hauseigenen byzz® Nxt Software übertragen werden. Danach erfolgt das Design mit exocad Chairside CAD und die Fertigung mit WorkNC Dental sowie der entsprechenden EASY Mill Fräse. Anwender profitieren von einem automatischen Datentransfer ohne Unterbrechung; einfach und zeitsparend.

ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG

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

3M SCOTCHBOND UNIVERSAL PLUS ADHÄSIV: RUNDUM GELUNGENES UNIVERSALADHÄSIV

Woran lässt sich ein wirklich gutes Universaladhäsiv erkennen? Es ist vielseitig einsetzbar, benötigt möglichst keine zusätzlichen Komponenten, schneidet in klinischen und Laborstudien gut ab und überzeugt im Handling. Das BPA-derivatfreie 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv bietet all das – plus tolle Zusatzfeatures.

Erste Studienergebnisse, die eine hervorragende klinische Leistungsfähigkeit bestätigen, wurden u.a. im *Dental Advisor* veröffentlicht. Aufschluss über Indikationsvielfalt, Haftverhalten und Handling von 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv gibt das Scientific Facts Booklet mit zahlreichen Studien. Dieses enthält neben den Abstracts zahlreicher Veröffentlichungen auch Erläuterungen zur klinischen Relevanz der Ergebnisse.

Vielseitige Einsetzbarkeit

Aus den aufgeführten Laborstudien lässt sich schließen, dass Scotchbond Universal Plus Adhäsiv unabhängig von der Ätztechnik und unter unterschiedlichsten Bedingungen langfristig sicher an Schmelz und Dentin haftet. Dies gilt für gesunde bleibende Zahnhartsubstanz (im trockenen und feuchten Zustand) ebenso wie für Milchzähne, MIH-Schmelz und -Dentin, zervikales (hoch sklerotisches) und kariös verändertes, remineralisierbares Dentin. Auch an vielen Restaurationsmaterialien inklusive Zirkoniumoxid und Silikatkeramik wurden hohe Haftwerte ermittelt – ganz ohne zusätzliche Primer- bzw. Silan-Applikation. Dadurch sind dem Einsatz des Adhäsivs kaum Grenzen gesetzt.

Eindeutige Röntgenaufnahmen und angenehmes Handling

In weiteren Laboruntersuchungen zeigten sich die Eignung des Materials für Reparaturen und die Vorteile der Röntgenopazität. Im Fall von Pooling am Kavitätenboden gleicht das Adhäsiv im Röntgenbild dem Dentin, statt radioluzent und damit wie

z.B. Karies zu erscheinen. Das beugt Fehlinterpretationen und unnötigen Eingriffen vor. Die angenehmen Handling-Eigenschaften wurden in einer Feldstudie bestätigt, deren Zusammenfassung ebenfalls im Booklet zu finden ist.

Weiterführende Informationen

Das Booklet steht unter 3m-scotchbond-universal-plus-adhesive-scientific-facts.pdf in englischer Sprache zum Download bereit. Weitere Informationen zum Produkt und dessen Anwendung erhalten Interessenten auf www.3m.de/sbuplus. Dort kann auch ein Termin für eine Produktdemonstration in der eigenen Praxis vereinbart werden.

3M DEUTSCHLAND GMBH

ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: +49 8152 7001777
Fax: +49 8152 7001666
info3mespe@mmm.com





NEUES PROPHYLAXEPULVER FÜR DIE SUPRAGINGIVALE ANWENDUNG

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



NSK EUROPE GMBH

Tel.: +49 6196 77606-0

www.nsk-europe.de



GC BIETET EIN BREITES SPEKTRUM AN ZAHNMEDIZINISCHEN FORTBILDUNGEN

Auch 2023/2024 präsentiert GC wieder ein breites Spektrum an zahnmedizinischen Fortbildungen. Ob deutschlandweit oder

am GC Europe Campus in Leuven, Belgien. In der heutigen Zeit ist es entscheidend, zahnmedizinisches Wissen auf hohem

Niveau detailliert, differenziert und zugleich auf den Punkt komprimiert zu vermitteln. GC erfüllt diese Anforderung mit einem modern strukturierten Kurswesen. Hochspezialisierte internationale Referierende vermitteln ihre Themen praxisorientiert und wissenschaftlich fundiert. Die Fortbildungen werden je nach Thema in passenden Formaten angeboten: Seminare, Hands-on-Workshops, Live-Patientenkurse und interaktive Webinare. Entdecken Sie die Vielfalt der Themen, Referierenden und die Flexibilität der Kurse. Melden Sie sich gleich an! Weitere Informationen unter: www.gc-fortbildung.de

GC Europe Campus, Leuven, Belgien.



GC GERMANY GMBH

Seifgrundstraße 2

61348 Bad Homburg

info.germany@gc.dental

europe.gc.dental/de-DE

HYGIENISCH, EFFIZIENT, UNIVERSELL: DER ZEROFLOX™ MADE IN SWITZERLAND ÜBERZEUGT OHNE BEFLOCKUNG

Mit ZerofloX bringt medmix einen neuen Mikroapplikator auf den Markt, der sich dank seiner innovativen Gestaltung optimal für den Einsatz im zahnärztlichen Praxisalltag eignet: Der komplette Applikator wird in einem Stück gefertigt, der biegbare Kopf ist mit weichen Elastomerborsten versehen.

Ein Ablösen von adhäsiv fixierten Flockfasern und eine daraus resultierende Kontamination der Oberflächen, wie sie bei herkömmlichen Mikroapplikatoren auftreten kann, ist somit ausgeschlossen. Dies ermöglicht hygienisch reine sowie ästhetisch hochwertige Ergebnisse. Das durchdachte Design mit flexiblem Kopf und zwei Biegestellen vereinfacht den Einsatz auch in schwer zugänglichen Bereichen.

Die elastischen und dennoch formstabilen Kunststoffborsten des ZerofloX sind nicht absorbierend – der Mikroapplikator nimmt daher unterschiedlichste Dentalmaterialien in exakt der gewünschten Menge gleichmäßig auf. Die hochwertigen Materialien können im Anschluss prä-

zise und ohne Verlust auf den Arbeitsbereich aufgetragen werden. Dank seiner praktischen Universalgröße ist der ZerofloX für eine Vielzahl von zahnmedizinischen Anwendungen geeignet und führt somit zu einer deutlichen Steigerung der Effizienz im Praxisalltag.

medmix ist Weltmarktführer für hoch präzise Applikationslösungen; der Geschäftsbereich Dental ist auf Systemlösungen zum Mischen, Dosieren und Applizieren von Flüssigkeiten spezialisiert. ZerofloX ist

eines von vielen innovativen Produkten des Unternehmens, die den Menschen zu einem gesünderen und selbstbewussteren Leben verhelfen. „ZerofloX hebt die Qualität im Segment der Mikroapplikatoren auf eine neue Stufe“, freut sich Stefan Koch, Produktmanager bei medmix.

MEDMIX SWITZERLAND AG

Rütistrasse 7
9469 Haag, Schweiz
www.medmix.swiss

ZerofloX – Der neue Mikroapplikator ohne Beflockung.



SCICAN AUTOKLAVEN: PERFEKTES PAAR FÜR DIE PRAXISHYGIENE

Bei der Instrumentensterilisation ist an geschäftigen Tagen die Kombination aus großer Kapazität und kurzen Zykluszeiten gefragt, damit Instrumente variabel aufbereitet werden können und genau dann verfügbar sind, wenn sie benötigt werden. Die Autoklaven STATIM 6000B G4+ und BRAVO G4 der Firma SciCan aus der COLTENE-Unternehmensgruppe sind dafür das perfekte Paar:

Für kleine bis mittlere Ladungen, die in kurzer Zeit aufbereitet werden sollen, ist

der leistungsstarke Vakuum-Autoklav STATIM 6000B G4+ perfekt geeignet. Er hat Kapazität für 2 Kassetten oder 12 verpackte Instrumente, die er inklusive Trocknung innerhalb von 27 Minuten – unverpackt sogar in 15 Minuten – aufbereitet. Der BRAVO G4 spielt vor allem zum Feierabend seine Größe aus. Der EN 13060-konforme Autoklav ist in drei verschiedenen Varianten mit 17, 22 und 28 Litern Kammer Volumen und somit für unterschiedliche Kapazitäten für Praxen jeder Größe erhältlich. Die Version mit 28 Litern verfügt über eine Kapazität von 9 kg und kann in einem einzigen Zyklus 6 Trays mit 30 verpackten Instrumenten oder 4 chirurgische Kassetten sterilisieren.

Im Herbst 2023 gibt es eine Sonderaktion für STATIM 6000B G4+ und Bravo G4 im Paket. Weitere Informationen und Preise gibt es bei Ihrem Dentaldepot.



COLTÈNE/WHALEDENT GMBH + CO. KG

Raiffeisenstraße 30
89129 Langenau
www.coltene.com



X-SMART PRO+ ENDO-MOTOR MIT INTEGRIERTEM APEX LOCATOR

Dentsply Sirona stellt den X-Smart Pro+, einen neuen Endodontiemotor mit integriertem Apex Locator, vor. Der leistungsstarke tragbare Motor X-Smart Pro+ wurde entwickelt, um die Leistung der endodontischen Feilensysteme von Dentsply Sirona und VDW zu optimieren. Der X-Smart Pro+ Motor wird schließlich die Motoren Smart Plus und VDW.Gold ersetzen und ist seit September 2023 in Deutschland, Österreich und der Schweiz erhältlich. Mit der Einführung des neuen X-Smart Pro+ baut Dentsply Sirona auf 150 Jahre Erfahrung in der Endodontie auf und gibt Zahnärzten die Möglichkeit, ihre Patienten exzellent zu behandeln.

- **Reziproke Feilensysteme WaveOne Gold und die RECIPROC Familie:** X-Smart Pro+ bietet eine echte und fein abgestimmte reziproke Bewegung mit präziser Angulation, Beschleunigung und Geschwindigkeit für Einfachheit, Sicherheit und exzellente Ergebnisse.
- **Feilensysteme mit kontinuierlicher Rotation:** X-Smart Pro+ liefert maßgeschneiderte Drehmomente für eine hervorragende Leistung der ProTaper Ultimate und VDW.ROTATE Feilen bei einer Vielzahl von Anatomien.
- **TruNatomy:** X-Smart Pro+ stellt eine konstante, stabile Geschwindigkeitskontrolle bei niedrigem Drehmoment sicher, um die Verfahrenskontrolle zu verbessern und die Erhaltung des strukturellen Dentins zu unterstützen.

Im Gegensatz zur periodischen Rückführung bei bürsten- und sensorbasierter Motorsteuerung verfügt X-Smart® Pro+ über ein patentiertes, sensorloses System für 360°-Drehzahl- und Drehmomentrückmeldung, das schnellere Reaktionszeiten für stabile Einstellungen der Feilen ermöglicht. Dadurch erreicht X-Smart® Pro+ bei reziproker und kontinuierlicher rotierender Bewegung den Apex schneller.¹ Die stabile Feilenkontrolle sorgt für eine hervorragende Aufbereitung, wobei der Motor sowohl im rotierenden als auch im reziproken Modus eine exzellente Leistung liefert – mit bis zu 7,5Ncm und 3.000U/min. Die Dynamic Accuracy™-Technologie ermöglicht die direkte Längenbestimmung bei der aktiven Aufbereitung



mit der automatischen Autoreverse-Funktion, um die Feile auf dem gewünschten Ziel zu halten. Bei der Längenmessung während der Aufbereitung wird die gleiche Genauigkeit erreicht wie bei einer herkömmlichen manuellen Messmethode mit der Handfeile.² Der Motor ist mit einer ausreichenden Akkuleistung ausgestattet, um während eines durchschnittlichen Praxistags die endodontische Behandlung von Patienten zu unterstützen.

X-Smart Pro+ ist das erste Gerät der Dentsply Sirona-Endodontie-Reihe, das der natürliche Nachfolger von sowohl VDW- als auch Maillefer-Geräten ist. Die Synergien zwischen den beiden Marken werden auch in Zukunft genutzt, indem VDW schrittweise das Endodontie-Angebot von Dentsply Sirona integriert, wie es bei Maillefer in der Vergangenheit der Fall war. Mit der Unterstützung von Maillefer und VDW kombiniert Dentsply Sirona die endodontische Kompetenz zweier vertrauenswürdiger und namhafter Marken,

sodass Zahnärzte ihr endodontisches Leistungsprofil weiter verbessern können.

*Aufgrund der unterschiedlichen Zulassungs- und Registrierungszeiten sind nicht alle Technologien und Produkte sofort in allen Ländern verfügbar.

[1] Interne Daten, auf Anfrage erhältlich unter consumables-data-requests@dentsplysirona.com

[2] Abweichung bei weniger als 1%, für mehr Informationen: consumables-data-requests@dentsplysirona.com

**DENTSPLY SIRONA
DEUTSCHLAND GMBH**
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
www.dentsplysirona.com

GLASIONOMERZEMENTE MIT MAXIMALER HAFTUNG UND ÄSTHETIK

Riva Light Cure ist ein lichthärtender, kunststoffmodifizierter Glasionomer-Füllungszement. Glasionomere haben eine hohe Fluoridabgabe und haften chemisch am Zahn, während Komposite über eine exzellente Ästhetik verfügen. Riva Light Cure ist eine Kombination aus beidem, denn es hat sowohl eine exzellente Ästhetik als auch eine hohe Fluoridfreisetzung und chemische Haftung am Zahn.

Riva Self Cure nutzt SDIs speziellen ionglass™ Füllstoff, welcher eigens von unseren Glasspezialisten entwickelt wurde. ionglass™ ist ein röntgensichtbares, hoch ionen freisetzendes, bioaktives Glas, welches in SDIs gesamter Produktpalette von Dentalzementen verwendet wird. Riva Light Cure setzt weitaus mehr Fluoride frei, welche die Remineralisierung der natürlichen Zähne unterstützen.

Riva Light Cure ist schnell und einfach in der Anwendung. Vorheriges Bonding ist nicht notwendig. Es haftet chemisch an der Zahnoberfläche und geht einen Ionenaustausch mit dem demineralisier-

ten Zahn ein. Im Gegensatz zu den ersten Generationen von Glasionomeren, die zu meist als temporäre Lösungen angewandt wurden, stehen Riva Light Cure und Riva Light Cure HV für eine immense Vielfalt von finalen Restaurationen wie Klassen I, II, III und V; Milchzähnen und geriatrischen Restaurierungen; Liner und Unterfüllungen; Stumpfaufbauten und Sandwich-Technik.

Viele Glasionomer-Restaurationen sind Zahnhalsfüllungen (Klasse V). In diesem Bereich des Zahns wirkt ein hohes Maß an Biegekräften. Eine hohe Biegefestigkeit sorgt für weniger Brüche und Frakturen. Riva Light Cure hat eine exzellente Biegefestigkeit.

Häufig im sichtbaren Bereich eingesetzt, besitzt Riva Light Cure eine exzellente Beständigkeit gegen Verfärbungen, wie beispielsweise durch schwarzen Tee oder Rotwein. Riva Light Cure absorbiert nur etwa die Hälfte der Farbpartikel aus diesen stark gerbsäurehaltigen Flüssigkeiten. Die Transluzenz von Riva Light Cure sorgt für

maximale Ästhetik, um natürlich aussehende Restaurationen mit Chamäleon-Effekten zu ermöglichen. Riva Light Cure ist die Lösung zur Verhinderung von Mikroleakage über einen langen Zeitraum. Es kann als Füllungsmaterial oder als Liner unter anderem bei Restaurationen verwendet werden.

Während Riva Light Cure mit anderen ähnlichen Produkten vergleichbar ist, ist Riva Light Cure HV einzigartig. Riva Light Cure HV kann sofort nach dem Anmischen verarbeitet werden. Es ist ein sehr formbares Material. Es klebt nicht am Instrument und zieht keine Fäden, was so oft bei lichthärtenden Glasionomeren der Fall ist. Riva Light Cure HV zieht sich nach dem Modellieren nicht von der gewählten Position ab, besonders bei Verwendung am Oberkiefer. Mit zwei Viskositäten und elf Farben wird dieses Produkt in Kapseln oder Handmix-Versionen angeboten. Die Kapsel von Riva Light Cure verfügt über eine transparente orangefarbene Spitze, die die Paste beim Einsetzen vor dem Aushärten unter der OP-Leuchte schützt, und wurde vom Dental Advisor durchweg hoch bewertet.

Die Easy Activation-Technologie macht es 70 Prozent einfacher, Riva-Glasionomer-Kapseln zusammenzudrücken und zu aktivieren, wodurch die Vorbereitung der Restauration noch einfacher wird.

Zusätzlich zur einfacheren Aktivierung bietet die Easy Activation-Technologie eine verbesserte Extrusionskontrolle. Die neuen Kapseln mit der einfachen Aktivierung lassen wesentlich leichter extrudieren. Diese Innovation minimiert Handzittern, Muskelstress und gibt Ihnen mehr Stabilität und Kontrolle beim Applizieren und Platzieren des Restaurationsmaterials.



SDI GERMANY GMBH

Tel.: +49 2203 9255-0

www.sdi.com.au

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.

KAVO DENTAL GMBH

Tel.: +49 7351 56-0

www.kavo.com



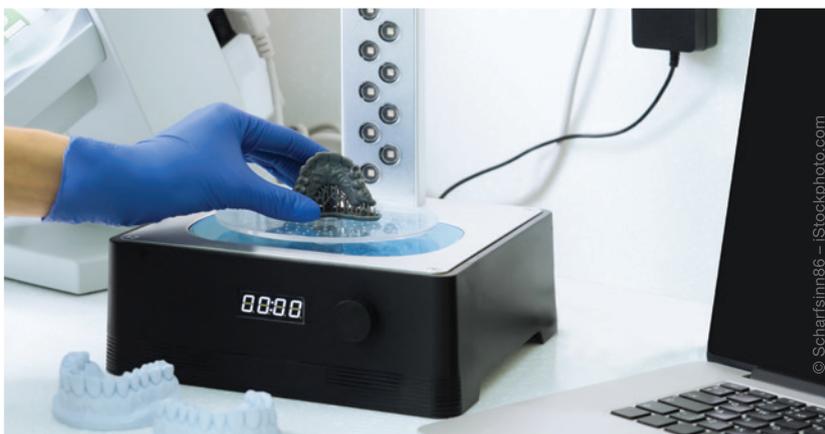
FACHGERECHTE ENTSORGUNG – NACHHALTIG UND EFFIZIENT

Nicht nur in Zahnarztpraxen ist die Entsorgung von Altgeräten und Chemikalien streng geregelt – auch Dentallabore unterliegen den Bestimmungen des Kreislaufwirtschaftsgesetzes (KrWG) und anderen relevanten Vorschriften, wie der Gefahrstoffverordnung (GefStoffV) und der Abfallverzeichnis-Verordnung (AVV). Hier up to date zu bleiben, kostet Zeit und Ressourcen. Das Team des Entsorgungsfachbetriebs enretec bietet Labornachhabern als verlässlicher Servicepartner professionelle Unterstützung: In Über-

einstimmung mit allen gesetzlichen Vorschriften und Umweltstandards stellt das Familienunternehmen eine fachgerechte und nachhaltige Verwertung bzw. Entsorgung sicher.

Haben Laborgeräte sowie Laborchemikalien im Dentallabor ausgedient, dürfen sie keinesfalls auf einem normalen Wertstoffhof recycelt werden. Hier kommen die Profis von enretec ins Spiel: Egal, ob es um ausrangierte medizinische Kleingeräte oder aber um CAD/CAM-Geräte wie 3D-Drucker aus dem Dentallabor

geht – das zertifizierte Entsorgungsunternehmen verfügt über die nötige Expertise. Keramiköfen beispielsweise enthalten spezielle Isolationsmaterialien, die sie extrem hitzebeständig machen und eine Verwendung bei über 1.000 Grad Celsius ermöglichen. Das darin enthaltene Aluminiumsilikat zählt – ebenso wie viele andere in der Zahntechnik verwendeten Chemikalien – zu den Gefahrstoffen, da diese Abfälle bzw. das Abwasser in besonderem Maße gesundheits-, luft- oder wassergefährdend sind. Ein weiteres Beispiel ist die farblose und brennbare Flüssigkeit Isopropanol, welche bei harzbetriebenen 3D-Druckern zur Reinigung verwendet wird. Auch das Harz selbst beziehungsweise Restbestände davon müssen rechtssicher und ressourcenschonend entsorgt werden. Die Zusammenarbeit mit enretec bietet Dentallaboren hierfür eine sichere und effiziente Lösung.



ENRETEC GMBH

Tel.: 0800 2255263

equipment@enretec.de

www.enretec.de

VERLAG

VERLAGSSITZ
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

VERLEGER

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

VERLAGSLEITUNG

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

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

PRODUKTIONSLEITUNG

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

ANZEIGENDISPOSITION

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

VERTRIEB/ABONNEMENT

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

ART-DIRECTION/GRAFIK

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

HERAUSGEBER & REDAKTION

HERAUSGEBER

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

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

PRÄSIDENT

Jochen G. Linneweh

CHEFREDAKTION

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

REDAKTION

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

Redaktionsanschrift siehe Verlagsitz

KORREKTORAT

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

DRUCK

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

DRUCKAUFLAGE

35.000 Exemplare

Bezugspreis:

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

Verlags- und Urheberrecht:

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

ANZEIGEN

BVD	56, 57
dental bauer	35
Dürr Dental	5, 37
enretec	4
GC	45
Henry Schein	53
KaVo	15, 25
Kulzer	47
Net dental	9
NSK	2
orangedental	68
Ultradent Products	51
Valisy	23
W&H	8, 26, 28, 30, 31, 46, 49, 52

BEILAGEN

Medmix	Beilage
NSK	Beilage
SDI	Beilage
W&H	Postkarte



Die Adressen der einzelnen
Dentalfachhändler finden Sie hier:
www.bvdental.de/fachhaendler

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

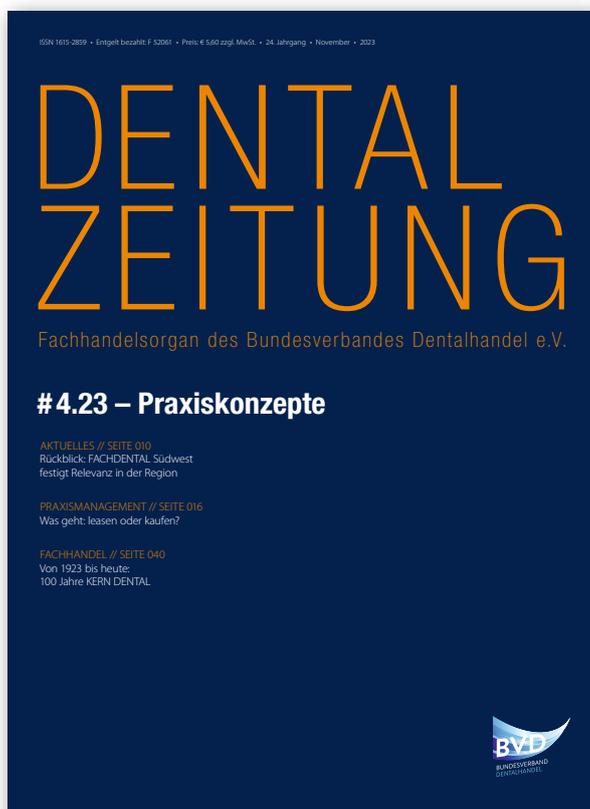


WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.



ABONNIEREN SIE JETZT!

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH UNTER:
WWW.OEMUS-SHOP.DE

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

Praxis _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

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

Datum _____

Unterschrift _____

OEMUS MEDIA AG

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

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

Unterschrift _____



FUSSEN/EASY Mill Chairside Duo

Der Gamechanger: zeitsparend, höchste Präzision, einfach zu integrieren



FUSSEN
by orangedental

- Intraoraler 3D-Scanner
- Schnelle Scanzzeiten und hohe Kantengenauigkeit
- Wireless oder mit Kabel
- Optional mit Cart



Zwei TOP Innovationen:



Chairside Duo WET:

NEU

Automatischer Datentransfer

Datenbank

byzz® Nxt



Design

exocad

Chairside



Fertigung



Chairside Duo DRY:



EASY Mill4

- Nassbearbeitung
- 4 Achsen
- Perfit FS **NEU**

Vollgesintertes Zirkonoxid,
unter 60 Min. vollständig gefräst,
kein Sinterofen notwendig

- Alle gängigen Blockmaterialien



EASY Mill5

- Trockenbearbeitung
- 5 Achsen
- Ronden + Blocks aus weichen Materialien, geeignet für vorgesintertes Zirkon