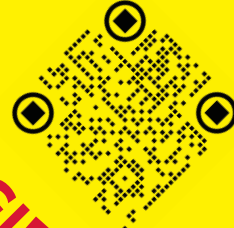


DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Austrian Edition 

ANZEIGE

NEUGIERIG?



WISSENSCHAFT: Digitaler Workflow

Ästhetischer Zahnersatz bedarf exakter Vorbereitung und Planung. Prof. Dr. Karsten Kamm, Luxemburg, beschreibt in seinem Beitrag die Vorteile eines „dentalen Avatars“ für die Zahntechnik.

PRAXIS: Digitales Monitoring

Das Institut für Krankenhaushygiene und Infektiologie der Universitätsmedizin Göttingen (UMG) untersucht aktuell, ob der Einsatz eines digitalen Dienstes zur Verbesserung der Händehygiene beitragen kann.

BEFESTIGUNG: Coltène/Whaledent AG

Um sich im Meer von Befestigungslösungen zurechtzufinden, bietet der Schweizer Dentalspezialist COLTENE seinen Kunden einen „Befestigungskompass“ als Orientierungshilfe für den Praxisalltag.

DPAG Entgelt bezahlt · OEMUS MEDIA AG · Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · No. 1/2024 · 21. Jahrgang · Wien, 5. Februar 2024 · PVSt. 64494 · Einzelpreis: 3,00 EUR · www.zwp-online.info **ZWP ONLINE**

Mitarbeiterprämie

Kollektivvertrag wird neu verhandelt.



WIEN – Mit der seit 1. Jänner 2024 neu eingeführten Mitarbeiterprämie wird die bisherige Teuerungsprämie verlängert. Im Gegensatz zu den Vorjahren muss die Mitarbeiterprämie in vollem Umfang aufgrund einer lohngestaltenden Vorschrift erfolgen. Diese Vorschrift ist im Falle der Zahnärzte und zahnärztlichen Assistenten der Kollektivvertrag. Damit die Mitarbeiterprämie steuerfrei ausbezahlt werden kann, warten Sie bitte den neu zu verhandelnden Kollektivvertrag ab. Wann dieser veröffentlicht wird, ist derzeit noch nicht absehbar. Für detaillierte Rückfragen wenden Sie sich bitte an Ihre Steuerberatung. **DI**

Quelle: Österreichische Zahnärztekammer

STADA Health Report 2023

Österreicher bei Gesundheitsvorsorge mit Luft nach oben.

WIEN – In der großen globalen Gesundheitsumfrage von STADA 2023 zeigen sich die Österreicher in Sachen Gesundheit informiert und zufrieden mit den Angeboten. Ihr Bewusstsein um Vorsorgethemen liegt über dem weltweiten Durchschnitt, könnte jedoch besser sein.

- 64 Prozent der Österreicher nehmen manche Vorsorgeuntersuchungen in Anspruch, 28 Prozent keine. Sorgen macht ihnen vor allem Krebs, obwohl Herzinfarkte die häufigste Todesursache sind.
- 28 Prozent der Österreicher, das ist der höchste Wert der Umfrage, denken, dass die Pandemie ihr Immunsystem geschwächt hat. Nur 5 Prozent sind überzeugt, dass Corona damit nichts zu tun hat.
- Die Österreicher kaufen Schmerzmittel besonders oft (31 Prozent) bei Online-Apotheken.
- Zwei Drittel der Österreicher schauen auf ihre Gesundheit. Sie wissen über die Folgen von Schlafmangel bestens Bescheid, die Schlafqualität hat sich verbessert.
- Genderunterschiede betreffen die Gesundheit: Frauen machen sich mehr Sorgen, schlafen schlechter und schätzen ihre psychische Gesundheit schlechter ein als Männer.

Österreicher zufrieden mit Vorsorgeangeboten

Die Österreicher gehen nicht zu allen Vorsorgeuntersuchungen, was auf einen eher fallbezogenen Ansatz hindeutet, aber immerhin 64 Prozent – gegenüber weltweit 43 Prozent – nutzen manche Präventivprogramme. Dabei steht die Teilnahme an Vorsorgeuntersuchungen mit

der Zufriedenheit in engem Zusammenhang. Zwei Drittel halten die Inanspruchnahme von Vorsorgeuntersuchungen für wichtig und sinnvoll, bei fast der Hälfte wurde im Zuge dessen ein gesundheitliches Problem entdeckt, ein Viertel reagiert auf ärztliche Empfehlung.

Drei Viertel der Österreicher sind mit Vorsorgeangeboten der Gesundheitskassen zufrieden (global 65 Prozent), 8 Prozent sind unzufrieden und 17 Prozent kennen sie nicht. Bei den durchgeführten Maßnahmen zur Gesundheitsvorsorge setzen die Österreicher vor allem auf gesünderes Essen, mehr Vitamine, Vorsorgeuntersuchungen und Arztbesuche, aber nur wenige nutzen den Rat von Apothekern oder die Benefits von Health Apps.

Österreicher mit dem Gesundheitssystem noch immer überdurchschnittlich zufrieden

Die sehr hohe Zufriedenheit der Österreicher mit dem öffentlichen Gesundheitssystem im Jahr 2022 (89 Prozent) ist auf 75 Prozent gesunken, was noch immer deutlich über dem globalen Durchschnitt von 61 Prozent liegt. Bei digitalen Angeboten fällt vor allem die Nutzung von E-Rezepten (63 vs. 45 Prozent im Durchschnitt) auf. Online-Terminbuchungen (40 Prozent) und Arzt-Konsultationen via Webcam (7 Prozent) sind leicht unterdurchschnittlich, Apotheker via Webcam (9 Prozent) leicht darüber. **DI**

Quelle: STADA Austria

„Gemeinsam lächeln“

SVS startet neue Präventionsinitiative für Zahngesundheit.

WIEN – Die Sozialversicherung der Selbständigen (SVS) startet ihre neue Präventionsinitiative „Gemeinsam lächeln“. „2024 legen wir unseren Präventionsfokus auf die Zahngesundheit: Alle unsere Versicherten, die in diesem Jahr zum Zahnarzt gehen, erhalten einen 100-Euro-Bonus“, erklärt Peter Lehner, Obmann der Sozialversicherung der Selbständigen. „Wir haben in den vergangenen zwei Jahren mit ‚Gemeinsam geimpft‘ 2022 und mit ‚Gemeinsam vorsorgen‘ 2023 zwei erfolgreiche Präventionsprogramme durchgeführt. Der 100-Euro-Bonus ist für den Versicherten ein Anreiz, sich mit der eigenen Gesundheit aktiv auseinanderzusetzen, Eigeninitiative und Eigenverantwortung wahrzunehmen, und er ist ein wertvoller Beitrag zur Transformation von der Reparatur zur Prävention. Dies ist für ein modernes, effizientes und zukunftsorientiertes Gesundheitssystem, das leistungsstark und finanzierbar ist, entscheidend“, betont Lehner.

Der Bonus kann 2024 einmalig für jegliche zahnärztliche Behandlung in Anspruch genommen werden und ist steuerfrei. Er gilt für alle, die bei der SVS krankenversichert sind sowie für ihre mitversicherten Angehörigen. Die Initiative läuft vom 1. Jänner bis 31. Dezember 2024. Um die Aktion nutzen zu können, bestätigen die Versicherten ihre Teilnahme auf svsgO über



die Website (svs.at). Es muss kein zusätzlicher Antrag für den Bonus gestellt werden. „Gemeinsam lächeln“ ist Teil der umfangreichen Vorsorge-Initiative der SVS und kann in Kombination genutzt werden: Dazu zählen der „Gesundheitshunderter“ für Bewegung, Ernährung, mentale Gesundheit, Entspannung und Raucherentwöhnung, das Programm „Selbständig gesund“ – bei Erreichen und Beibehalten der individuellen Gesundheitsziele kann der Selbstbehalt auf zehn beziehungsweise fünf Prozent reduziert werden – die Bewegungs-, Gesundheits- und Raucher-camps und der Gesundheitscheck Junior.

„Zahngesundheit ist Teil einer umfassenden und nachhaltigen Vorsorge. Gesunde Zähne sind wichtig für die allgemeine Gesundheit, Wohlbefinden und Lebensqualität. Wer regelmäßig zum Zahnarzt geht, beugt Schmerzen und langwierigen sowie kostenintensiven Behandlungen vor“, betont Lehner und führt weiter aus: „Als Gesundheitsversicherung hat die SVS ein großes Ziel: Kunden zu einem gesunden Lebensstil zu motivieren und Erkrankungen vorzubeugen.“ **DI**

Quelle: OTS

© erkliaervideo.wien (SVS)/Shutterstock.com

ANZEIGE

WID WIENER INTERNATIONALE DENTALAUSSTELLUNG
12.-13. APRIL
2024
SAVE THE DATE
www.wid.dental

Honorartarife und Kostenanteile für das Jahr 2024

Neue Verhandlungen folgen.



WIEN – Die zahnärztlichen Kassentarife wurden ab 1. Jänner 2024 um 6,95 Prozent erhöht. Dieses Ergebnis konnte das neue ÖZÄK-Team bei der Ausverhandlung der Tarifierhebung erzielen.

Im Zuge der Ausverhandlung dieser Tarifierhebung stellte sich heraus, dass der Honorarerhöhungsfaktor für 2023 mit lediglich 2,65 Prozent berechnet wurde. Ex-Präsident OMR DDR. Hannes Gruber stimmte einem 2,45-prozentigen Vorgriff auf 2024 zu, der in diesem Jahr wieder in Abzug gebracht werden sollte. Die massive und geschlossene Gegenwehr des neuen ÖZÄK-Verhandlungsteams konnte dieses Ansinnen verhindern – und die + 6,95 Prozent für 2024 sicherstellen. Die medial kolportierte Honorarerhöhung der Ärztekammer für Wien um zehn Prozent sind für zwei Jahre (fünf Prozent pro Jahr).

Allerdings bleibt bei dieser normalen jährlichen Tarifanpassung der in den vergangenen drei Jahren erlittene Inflationsverlust von mehr als zehn Prozent unberücksichtigt. Das neue Verhandlungsteam wird energische Schritte in diese Richtung setzen. [DT](#)

Quelle: Landeszahnärztekammer für Wien

Zahlen des Monats

58,1

Im Jahr 2022 belief sich die durchschnittliche Anzahl von Zahnärzten in Österreich auf 58,1 je 100.000 Einwohner. Die Zahnärztdichte ist in den letzten Jahren konstant geblieben. (Quelle: Statista)

15.000

Der älteste bekannte Fall von impaktierten Weisheitszähnen stammt von einer Frau, die vor 15.000 Jahren starb. (Quelle: dentaly.org)

8.864

Im Jahr 2022 hat sich die Zahl der Neuerkrankungen an Mundhöhlenkrebs innerhalb der letzten Generation mehr als verdoppelt. 8.864 Menschen wurden mit dieser Krankheit diagnostiziert. (Quelle: Oral Health Foundation)

Let's make it better: Digitalisierung in der Implantologie

Der Blick in die Fortbildungsangebote von Fachgesellschaften und Unternehmen zeigt es: Die Digitalisierung der Praxen und der berühmte „digitale Workflow“, der in den Anfängen nicht immer so flüssig strömte, wie sich die Nutzer dies gewünscht hätten, sind im zahnärztlichen Alltag angekommen. Damit eröffnet sich, auch für jene Kollegen, die selbst nicht oder wenig implantieren, die Chance, sich dieses Therapiemittel weiter zu erschließen. Mit den Zutaten Intraoral-scanner, DVT und Planungsprogramme lässt sich das eigene Beratungs- und Behandlungsspektrum sicher zum Vorteil der eigenen Patienten ausbauen. Drei Trends werden diese Entwicklung fördern: In Zukunft wird es – erstens – kaum noch notwendig sein, teure Software für komplizierte Planungstools zu erwerben oder [...]



Prof. Dr. Jeremias Hey

Scannen Sie den Code und lesen Sie den gesamten Artikel.



Mehr Beiträge finden Sie unter zwp-online.info

Neuer Bundesvorstand

Wiener Kieferorthopädin ist neue ÖZÄK-Präsidentin.

WIEN – Der Ende November neu gewählte Bundesvorstand steht erstmals unter weiblichem Vorsitz: Dr. Birgit Vetter-Scheidl wurde zur ÖZÄK-Präsidentin gewählt.



Was sich nun ändert

In einem ersten Schritt hat Vetter-Scheidl gemeinsam mit ihrem Team Referate an die Bedürfnisse der heutigen Zeit angepasst. Der neue Ausschuss wird weiters wieder alle neun Bundesländer in die standespolitische Arbeit miteinbeziehen. Darüber hinaus sind Aufgaben jetzt auf mehr Referenten verteilt. Positiv zu erwähnen ist, dass die Gesamtausgaben für die Funktionärstätigkeiten bereits jetzt sichtbar gesenkt wurden; die Aufwandsentschädigung

der Präsidentin beispielsweise hat sich im Vergleich zu ihrem Vorgänger halbiert.

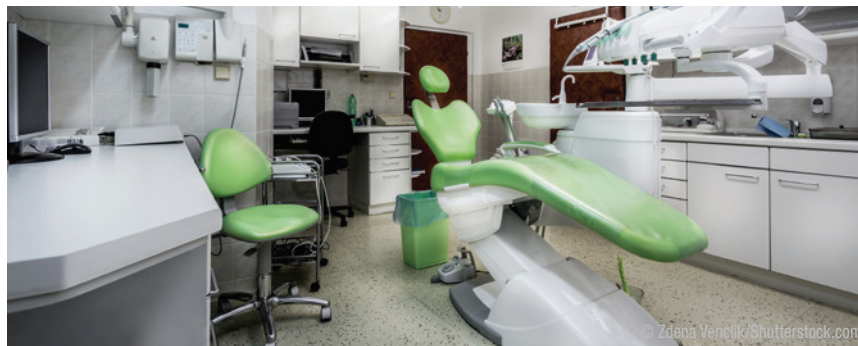
Neuerungen zum Wohle aller

Alle ÖZÄK-Vorstandsmitglieder haben sich freiwillig einer Compliance-Leitlinie unterworfen. Der erste gefasste Beschluss war die Senkung der Kammerbeiträge für die Mitglieder. [DT](#)

Quelle: ÖZÄK

Zahnärztliches Problembehandlungszentrum in Gefahr

Tarifierhebung für Anästhesisten ist überfällig.



SALZBURG – Dem Problembehandlungszentrum der Salzburger Zahnärzte droht das Aus: Seit mehr als zehn Jahren hat bei den Anästhesisten in der Problembehandlung keine Tarifierhebung stattgefunden – trotz Inflation und Teuerungswellen. Der Tarif für die Narkose ist also längst nicht mehr kostendeckend. „Die Österreichische Gesundheitskasse muss endlich handeln“, lautet die Forderung aus der Glockengasse im Stadtteil Schallmoos.

Gespräche mit Andreas Huss, dem Obmann der Österreichischen Gesundheitskasse (ÖGK), haben die Salzburger Zahnärzte mehrfach gesucht, allen voran Martin Hönlinger als Präsident der Landeszahnärztekammer. Annäherungen oder gar Erfolge sind bislang ausgeblieben. „Unser Anliegen bezüglich der zeitgemäßen Anpassung der Anästhesietarife wurde immer wieder aufgeschoben. Bis dato gibt es kein Ergebnis, wiewohl ein solches für die Planung des Jahres 2024 essenziell ist“, kritisiert Walter Keidel, Geschäftsführer des Problembehandlungszentrums.

Gesamtes Projekt gefährdet

Die engagierte und sensible Arbeit der Narkose-Experten bei diesem hoch notwendigen Projekt ist unerlässlich. Das Zentrum ist ein

Service der niedergelassenen Zahnärzte. Die Teams versorgen dort Kinder sowie Patienten mit Beeinträchtigung aus dem gesamten Bundesland. Dringend erforderliche Behandlungen nehmen sie freiwillig vor und schließen dafür extra tageweise ihre eigenen Ordinationen, um diesen Menschen zu helfen.

Ein Verlust des Anästhesisten würde das Ende des gesamten Projekts bedeuten, mahnt Keidel. Und er argumentiert: „Da die Kosten der Anästhesie im Vergleich zu anderen medizinischen Leistungen äußerst moderat sind, könnte unsere Arbeit durch die einfache Abgeltung der Inflation langfristig und noch dazu sehr kostengünstig gesichert werden.“ Bei allem sozialen Engagement den Patienten gegenüber stehe das Problembehandlungszentrum vor dem Aus, wenn es wegen der Narkose noch weiter in die roten Zahlen gerate, fügt er an.

Keidel und sein Team appellieren deshalb an den ÖGK-Obmann, ein imminentes Desaster in der Problembehandlung abzuwenden und zur Tat zu schreiben. [DT](#)

Quelle: Notdienstzentrum der Salzburger Zahnärzte GmbH

Auf den Punkt ...

Magnesium

Dieser Stoff ist an mehr als 300 enzymatischen Reaktionen im Körper beteiligt. Bei extremem Mangel wurden in Studien Krampfanfälle beobachtet. (Quelle: scinexx)

Musculus masseter

Forschende von der Universität Basel haben einen bisher übersehenen Teil des Massetermuskels entdeckt und detailliert beschrieben. (Quelle: Uni Basel)



Da ist der Wurm drin

Die Assyrer glaubten, dass Karies durch den Zahnwurm verursacht wurde. Die Behandlung war in diesem Fall eine dreifach gesprochene Beschwörung und lindernde Kräuter. (Quelle: DentNet)

Cannabis

Cannabidiol kann ohne Rauschzustände akute Zahnschmerzen lindern. Somit ist CBD eine sichere Alternative zu süchtig machenden opioidhaltigen Schmerzmitteln. (Quelle: Rutgers University)

IMPRESSUM

Verlag
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig, Deutschland
Tel.: +49 341 48474-0
Fax: +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de
www.oemus.com

Herausgeber
Torsten R. Oemus

Vorstand
Ingolf Döbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
Torsten R. Oemus

Chefredaktion
Katja Kupfer

Chairman Science & BD
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

Redaktionsleitung
Dr. med. stom. Alina Ion
a.ion@oemus-media.de

Anzeigenverkauf/ Verkaufsförderung
Stefan Thieme
s.thieme@oemus-media.de

Projektmanagement/ Vertrieb
Simon Guse
s.guse@oemus-media.de

Produktionsleitung
Gernot Meyer
meyer@oemus-media.de

Anzeigenposition
Lysann Reichardt
l.reichardt@oemus-media.de

Art Direction
Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn
a.jahn@oemus-media.de

Satz
Aniko Holzer, B.A.
a.holzer@oemus-media.de

Erscheinungsweise
Dental Tribune Austria Edition erscheint 2024 mit 8 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 12 vom 1.1.2024. Es gelten die AGB.

Druckerei
Dierichs Druck+Media GmbH,
Frankfurter Str. 168, 34121 Kassel,
Deutschland

Verlags- und Urheberrecht
Dental Tribune Austria Edition ist ein eigenständiges redaktionelles Publikationsorgan der OEMUS MEDIA AG. Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das 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 geht das Recht zur Veröffentlichung, 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 Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, welche der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Autor des Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers)

Wir bitten um Verständnis, dass – aus Gründen der Lesbarkeit – auf eine durchgängige Nennung der männlichen, weiblichen und diversen Bezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf Männer, Frauen und diverse Personen.

Kinder sind besonders anfällig für Karies



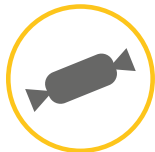
Haben unvollständig mineralisierten Zahnschmelz



Putzen Zähne nicht 100% gründlich



Tragen oft Zahnpangen



Snacken gern

Sorgen Sie mit Ihrer Verschreibung für zusätzlichen Kariesschutz



kassenfrei
GREEN BOX

- ✓ zur Remineralisation der Initialkaries
- ✓ bei Verletzungen des Zahnschmelzes
- ✓ signifikant verbesserter Kariesschutz¹ – auch für Erwachsene

GABA GmbH Zweigniederlassung Österreich

elmex[®]

Für Fragen: Tel.: +43-1718833561, www.elmex.at

elmex[®] - Zahngel. **Zusammensetzung:** 100 g elmex[®] Zahngel enthalten: Olafur 3,032 g, Dectaflur 0,287 g, Natriumfluorid 2,210 g Gesamtfluoridgehalt: 1,25 % (Fluorid); 1 Gelstreifen von 1 cm Länge = 0,2 g. Hilfsstoffe: Propylenglykol, Hydroxyethylcellulose, Saccharin, p-Menthan-3-on, Apfel-Aroma, Pfefferminz-Aroma, Krauseminzöl, gereinigtes Wasser. Pfefferminz-Aroma, Spearmint-Öl und Menthon-Aroma enthalten folgende Allergene: Benzylalkohol, Limonen, Linalool, Eugenol, Benzylbenzoat, Citronellol und Geraniol. **Anwendungsgebiete:** Therapie initialer Schmelzkaries in Verbindung mit Ernährungsberatung und Mundhygiene, Oberflächenmineralisation empfindlicher Zahnhälse, Schmelzentkalkung unter abnehmbaren Schienen, partiellen Prothesen und orthodontischen Apparaten, Refluoridierung abgeschliffener Schmelzpartien, beim selektiven Einschleifen und bei Verletzungen des Zahnschmelzes. **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit gegen einen der Wirkstoffe oder einen der sonstigen Bestandteile, Vorliegen pathologisch-desquamativer Veränderungen der Mundschleimhaut (Abschilferung des Epithels), Personen, bei denen die Kontrolle über den Schluckreflex nicht gewährleistet ist, bei Vorliegen einer Skelett- und/oder Dentalfuriose. Pharmakotherapeutische Gruppe: Stomatologika, Kariesprophylaktische Mittel. ATC-Code: A01AA51. **Abgabe:** Rezeptfrei, apothekenpflichtig. **Packungsgrößen:** 25 g. Kassenstatus: Green Box. Zulassungsinhaber: CP GABA GmbH, Beim Strohhause 17, 20097 Hamburg, Deutschland. **Stand:** Dezember 2023. Weitere Angaben zu Warnhinweisen und Vorsichtsmaßnahmen für die Anwendung, Wechselwirkungen mit anderen Arzneimitteln und sonstigen Wechselwirkungen, Schwangerschaft und Stillzeit, Nebenwirkungen sowie Gewöhnungseffekten entnehmen Sie bitte der veröffentlichten Fachinformation. ¹ Die kombinierte Anwendung von elmex[®] Zahnpasta und zusätzlich 1x wöchentlich elmex[®] Zahngel führt zu einem signifikant verbesserten Kariesschutz. Madléná M, Nagy G, Gábris K, Márton S, Kaszthelyi G, Bánóczy J. Caries Res 36 (2002), 142-146.

elmex[®]

meridol[®]

PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —

GABA GmbH

IHR EXPERTE FÜR ORALE PRÄVENTION

Old School meets digital

Wie GenZ-fit ist das Österreichische Gesundheitssystem?

WIEN – Wie fühlt sich die Bevölkerung in Österreich und wie steht es um ihr Gesundheitsverständnis? Über 1.000 Interviews und mehr als 40 Fragen: Auch 2023 wurden brennende Gesundheitsthemen wie Digitalisierung, Vorsorge oder Gesundheitskompetenz abgefragt. Die Generation Z lag im besonderen Fokus. Der aktuelle Austrian Health Report 2023, im Auftrag von Sandoz, umgesetzt von IFES, zeigt spannende Ergebnisse und signifikante Unterschiede innerhalb der österreichischen Bevölkerung.

Keine Erholung in Sicht

Der Austrian Health Report 2023 zeigt auf, dass sich der Gesundheitszustand der österreichischen Bevölkerung weiter verschlechtert – obwohl die Pandemie überstanden ist. Vor allem die Jungen haben sich gesundheitlich von den Krisen der vergangenen Jahre nicht erholt: 29 Prozent der Generation Z befinden ihren allgemei-

nen Gesundheitszustand als mittelmäßig/schlecht. Fast gleich viele, nämlich 28 Prozent, sind sehr/eher pessimistisch, wenn sie an ihre Gesundheit in der näheren Zukunft denken.

Generation Z mit Gesundheitsinformationen erreichen

Beinahe jeder dritte Befragte (30 Prozent) der GenZ findet es (sehr) schwierig zu beurteilen, welche Auswirkungen Alltagsgewohnheiten – wie beispielsweise Ess- und Trinkgewohnheiten oder Bewegung – auf die eigene Gesundheit haben. Ältere Generationen (45–60 und über 60 Jahre) wissen genauer, was ihrer Gesundheit zuträglich ist und was nicht: Nur für 12 bzw. 14 Prozent sind Auswirkungen ihres Verhaltens auf die Gesundheit schwierig abzuleiten.

17 Prozent der Generation Z finden es schwierig zu verstehen, was Ärzte ihnen sagen. Bei den +60-Jährigen beträgt dieser Prozentsatz 9 Prozent.



Digitale Gesundheitservices als Chance

Egal, ob YouTube oder Instagram – die GenZ kann im Generationenvergleich als „heavy user“ bezeichnet werden und nutzt diese Kanäle und andere auch bei Gesundheitsthemen. Konkret: 46 Prozent der 16–29-Jährigen nutzen YouTube, 42 Prozent Instagram und 31 Prozent TikTok als Plattformen, um

sich über Themen rund um Gesundheit, Wohlbefinden, Ernährung und einen gesunden Lebensstil zu informieren.

Eine Chance, die sowohl in Bezug auf Vermittlung von Gesundheitskompetenzen als auch hinsichtlich des Angebots von Gesundheitservices vermehrt genutzt werden könnte. Für 80 Prozent der Generation Z ist es (sehr) wichtig, dass medizinische Infor-

mationen wie Arztbesuche, Laborergebnisse etc. in der elektronischen Gesundheitsakte (ELGA) verwaltet, gespeichert und auf Knopfdruck verfügbar sind. Nur 13 Prozent finden es eher/gar nicht wichtig, 5 Prozent der Befragten dieser Zielgruppe haben sich von ELGA abgemeldet. [DT](#)

Quelle: Austrian Health Report

ANZEIGE

WID WIENER
INTERNATIONALE
DENTALAUSSTELLUNG

12.-13. APRIL

2024



**SAVE
THE DATE**

www.wid.dental

Vernünftige Reformen im Gesundheitsbereich notwendig

Ist das der Weg in die Zweiklassenmedizin?

WIEN – Die Österreichische Zahnärztekammer spricht sich entschieden gegen den geplanten vollständigen Ausschluss der ärztlichen und zahnärztlichen Standesvertretung sowohl im Bereich der Stellenplanung im Sozialversicherungsbereich als auch im Bereich der Gründung, Erweiterung und Verlegung sowohl von Kassenambulatorien als auch von privaten Krankenanstalten aus.

Durch diese im Legistikpaket zur Umsetzung des Finanzausgleichs (der sogenannten „Gesundheitsreform“) enthaltenen Maßnahmen wird die seit über 60 Jahren in diesem Bereich etablierte und erfolgreiche Sozialpartnerschaft mit einem Strich ausgehebelt und die Staatsmedizin in Österreich etabliert.

Geradezu absurd erscheint es, in Zeiten, in denen es immer schwieriger wird, Zahnärzte dafür zu gewinnen, in der sozialen Zahnmedizin tätig zu sein und einen Kassenvertrag abzuschließen, die Bedingungen für die Kassenzahnmediziner nicht zu attraktivieren, sondern stattdessen zahlreiche neue Belastungen einzuführen und zusätzliche Kassenplanstellen zu planen, wobei schon derzeit mehr als 100 Kassenplanstellen im zahnärztlichen Bereich nicht besetzt werden können.

Immer weniger Zahnärzte arbeiten mit Kassenvertrag

Durch die Erleichterungen bei der Errichtung von Krankenanstalten der Sozialversicherungen kommt es in den

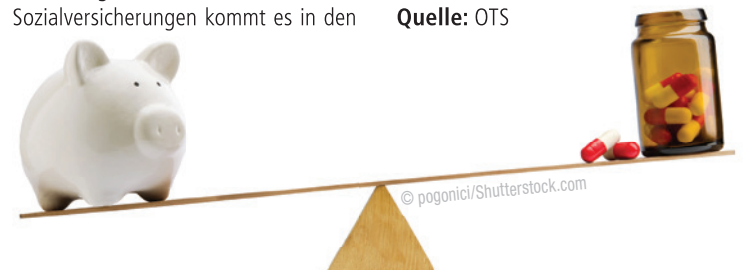
Ballungszentren – und nur dort befinden sich diese Einrichtungen – auf der einen Seite zur Schaffung der Staatsmedizin nach britischem Vorbild, während durch die Erleichterungen bei der Gründung privater Krankenanstalten auf der anderen Seite internationale Investoren ungebremsen Zugang zum niedergelassenen Bereich erhalten werden.

Den Preis dafür werden die Patienten zahlen

Die Österreichische Zahnärztekammer ist nicht gegen vernünftige Reformen im Gesundheitsbereich, allerdings sollten solche Reformen unter Beteiligung aller betroffenen Gesundheitsberufe erarbeitet werden, überfallsartig erstellte Gesetzentwürfe ohne jegliche vorherige Begutachtung sind ganz offensichtlich ein Zeugnis davon, dass sich der Gesundheitsminister jeglicher sachlichen Kritikmöglichkeit entziehen will, und jedenfalls kein Zeichen von Stärke!

Die Österreichische Zahnärztekammer appelliert deshalb an alle im Nationalrat vertretenen Parteien, diesen Plänen der Bundesregierung eine klare Absage zu erteilen und den bewährten Weg der Sozialpartnerschaft nicht zu verlassen. [DT](#)

Quelle: OTS



e-card nur noch mit Foto

Keine Leistung der Krankenversicherung bei Sperrung.



Karte möglich, nach Ablauf der 150 Tage mit einem elektronischen e-card-Ersatzbeleg. Die Ausstellung von e-Rezepten ist ebenfalls mit Sozialversicherungsnummer und Admin-Karte möglich. Zur Einlösung von e-Rezepten in der Apotheke ist allerdings ein e-Rezept-Ausdruck oder die 12-stellige e-Rezept-ID notwendig, da mit einer gesperrten e-card keine e-Rezepte aus dem e-card System abgerufen werden können.

Wie mehrfach informiert, gab es für Versicherte die Möglichkeit, sich einen Ersatzbeleg für 150 Tage ausstellen zu lassen, um das Foto nachzubringen. Diesbezüglich wurden von der SVC entsprechende Folder zur Verfügung gestellt.

Sollten Patienten ab 1. Jänner 2024 nur eine e-card ohne Foto vorlegen können und über keinen gültigen Ersatzbeleg verfügen oder nicht unter die erwähnten Ausnahmen fallen, kann keine Leistung der Krankenversicherung in Anspruch genommen werden. Weder mit der e-card noch mit der Admin-Karte ist eine Konsultationsbuchung möglich.

Verweisen Sie die Patienten in diesen Fällen an die e-card-Serviceline unter +43 50 1243311 (Erreichbarkeit Montag bis Donnerstag von 7.30 bis 17.00 Uhr und Freitag von 7.30 bis 16.30 Uhr).

Die Erbringung von Privatleistungen an diesen Patienten ist natürlich weiterhin ohne Einschränkungen möglich. **DT**

Quelle: Österreichische Zahnärztekammer

WIEN – Mit 31. Dezember 2023 endete die Übergangsfrist für e-cards ohne Foto. Gesetzlich müssen alle e-cards ohne Foto ausgetauscht werden, ohne Ausnahme aufgrund des Alters oder Pflegegrades der Person. Ist kein Tausch möglich, weil kein Foto verfügbar ist, muss die Sozialversicherung seit dem 1. Jänner 2024 die e-card sperren. Ausgenommen sind jedenfalls Kinder unter 14 Jahren, die weiterhin kein Foto auf die e-card gedruckt bekommen, sowie Patienten, die im Ausstellungsjahr der neuen e-card das 70. Lebensjahr vollenden oder bereits vollendet haben bzw. in Pflegestufe 4 bis 7 eingestuft sind.

Wenn die e-card gesperrt wird, ist die Konsultationsbuchung ab der ersten Aufforderung 150 Tage lang weiterhin mit Sozialversicherungsnummer und Admin-

Dringende Maßnahmen notwendig

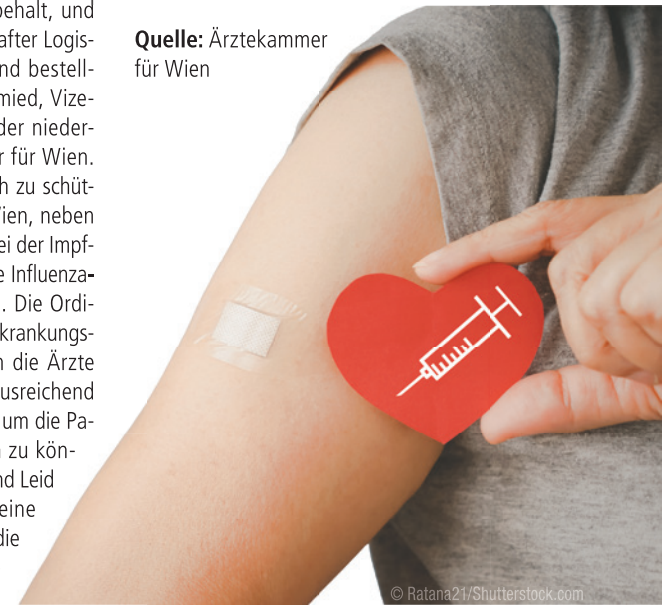
Gesundheitsminister ist auf Influenza-Welle nicht vorbereitet.

WIEN – Europa versinkt aktuell unter einer Influenza-Welle, die auch Österreich bereits erreicht hat. „Wie schon bei den Rekord-Coronazahlen im Dezember hat der Gesundheitsminister trotz mehrfacher Warnungen seine Hausaufgaben nicht gemacht und ist auf die Influenza-Welle nicht ausreichend vorbereitet. Die bundesweite Impfkampagne entpuppte sich als Flop, bei der kostenlosen Influenza-Impfung handelte es sich um eine Mogelpackung mit Selbstbehalt, und Impfstoff war oft aufgrund mangelhafter Logistik nicht ausreichend vorhanden und bestellbar“, sagt Naghme Kamaleyan-Schmied, Vizepräsidentin und Obfrau der Kurie der niedergelassenen Ärzte der Ärztekammer für Wien.

Um die Bevölkerung bestmöglich zu schützen, fordert die Ärztekammer für Wien, neben den notwendigen Verbesserungen bei der Impfsituation, dringend Maßnahmen: „Die Influenza-Welle ist nun bei uns angekommen. Die Ordinationen sind in der andauernden Erkrankungswelle enorm gefordert und bringen die Ärzte stark unter Druck. Es braucht nun ausreichend antivirale Medikamente wie Tamiflu, um die Patienten gegen Influenza behandeln zu können und somit Krankenstandstage und Leid zu reduzieren. Es darf keinesfalls eine zweite Causa Paxlovid geben, und die Versorgung mit wichtigen Medikamenten muss endlich gesichert

werden. Darüber hinaus sind Influenza-Tests weiter keine Kassenleistung. Das muss sich rasch ändern. Man kann nicht von den Patienten verlangen, dass sie privat für ihre Tests aufkommen müssen. Zudem appelliere ich an die Bevölkerung, sich selbst und andere eigenverantwortlich durch die Einhaltung der Hygienemaßnahmen bestmöglich zu schützen“, so Kamaleyan-Schmied abschließend. **DT**

Quelle: Ärztekammer für Wien



ANZEIGE

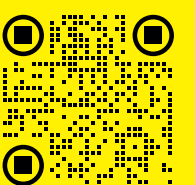


WAS BEDEUTET FÜR SIE PERFEKTION?

Optimale Funktion? Mehr Authentizität? Maximale Natürlichkeit? Gelungenes Zahndesign kennt nur einen Maßstab: Ihren eigenen Anspruch und den Ihres Patienten.

Wir designen Zähne seit 1936, wie den **PhysioSelect TCR**.

CANDULOR. HIGH END ONLY.



Gesichtsscan und digitaler Zwilling als entscheidende Faktoren im digitalen Workflow

Ein Bericht über die Herausforderungen bei der Vorbereitung und Planung von ästhetischem Zahnersatz. Von Prof. Dr. Karsten Kamm, Wiltz, Luxemburg.

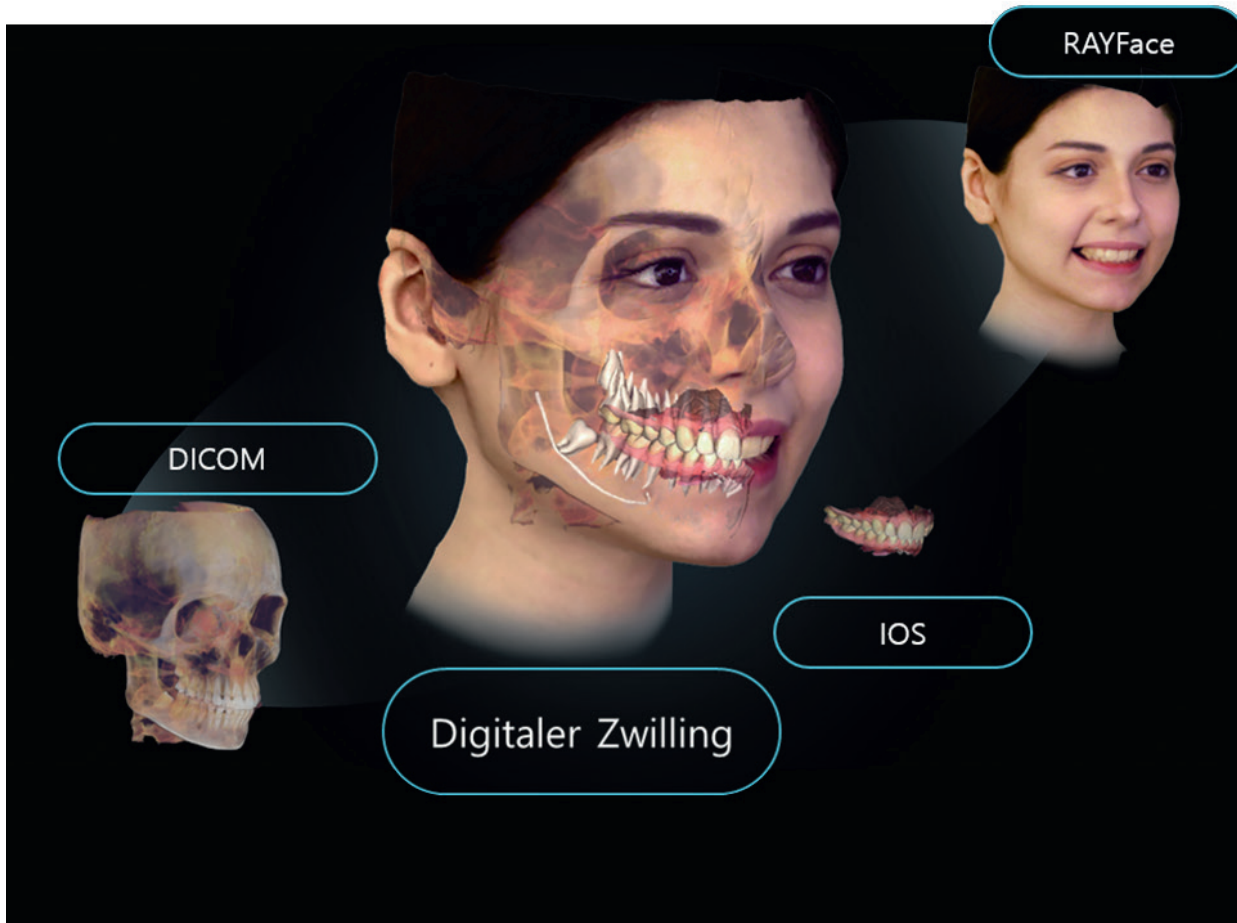


Abb. 1: Der digitale Zwilling als Abbild des realen Patienten.

Um eine höchästhetische, funktionelle und gesichtsorientierte Restauration im Dentallabor herzustellen, benötigt die Zahntechnik ein exaktes Abbild des Patienten, raumorientiert in der jeweiligen CAD-Software. Im folgenden Fachbeitrag beschreibt Prof. Dr. Karsten Kamm die Vorteile eines „dentalen Avatars“ für die Zahntechnik.

Bessere Planung und Ästhetik

Gutes digitales Bildmaterial und eine präzise Analyse der Ausgangssituation sind immer dann besonders wichtig, wenn eine ästhetische Versorgung durch einen chirurgischen Eingriff ergänzt werden soll. Die Zusatzinformationen, die ein 3D-Gesichtsscan liefert, sind eine absolut notwendige Unterstützung bei der Vorbereitung und Planung von ästhetischem Zahnersatz. Für die digitale Modellierung von Zahnersatz benötigt der Zahntechniker möglichst exakte Daten über die Patientensituation. Diese notwendigen Daten liefert der digitale Zwilling als Abbild des realen Patienten (intraoraler Scan + DICOM + Gesichtsscan + Funktion). Somit stellen der Gesichtsscan und die dazugehörige Software die zentralen Lösungstechnologien im Bereich Zahnmedizin dar, um virtuelle Patienten zu erzeugen, vergleichbar mit der CAD/CAM-Software (exocad, 3Shape, CEREC etc.) für die Zahntechnik.^{3,4}

Was benötigt die Zahnmedizin im digitalen Workflow heute?

Als erstes benötigen wir digitale Modelle (.ply-Datei) des Ober- und Unterkiefers, welche mit Intraoralscannern heute sehr präzise hergestellt werden können. Laut Ender et al. erreichen Ganzkieferabformungen mit Polyether eine Präzision von $34,9 \pm 8,8 \mu\text{m}^1$ und Intraoralscanner nach Pesca et al. eine Genauigkeit von $< 30 \mu\text{m}^2$. Das Oberkiefermodell muss dann schädelbezogen zugeordnet werden. Hierzu benötigt man die Natural Head Position (NHP), also einen stabilen Bezugsrahmen, von dem aus die Lage des Oberkiefers im Schädel und die Vermessung der individuellen Okklusionsebene entsprechend der Asymmetrien im Gesicht des Patienten erfolgen können.

Die Okklusionsebenen sind nach Plaster⁷ aufgrund von natürlichen Asymmetrien auf beiden Gesichtshälften unterschiedlich stark geneigt, was anhand der Ala-Tragus-Linie festgestellt werden kann. Für ein Smile Design benötigt man zudem die absolute Mitte im Gesicht, dies entspricht einer senkrechten Linie entlang des Nasions und des Subnasalpunktes. Diese natürliche Mitte stimmt im Normalfall nicht mit der skelettalen Mitte überein. Analog hat ZTM Udo Plaster dazu das PlaneSystem[®] (Zirkonzahn) entwickelt. Die natürliche Kopf-

position ist eine standardisierte und reproduzierbare Position, bei der der Kopf in aufrechter Haltung steht und die Augen auf einen Punkt in der Ferne auf Augenhöhe gerichtet sind, was impliziert, dass die Sechachse horizontal ist.

Unbeeinflusst von der skelettalen Klasse und möglichen Asymmetrien des Gesichtsschädels können über die Natural Head Position die dreidimensionale Lage des Oberkiefers erfasst und die Neigung der Okklusionsebene winkelgenau zur referenzierbaren Nullebene angegeben werden.

Vermessung und Registrierung

Für die Registrierung der Oberkieferstellung und zur Vermessung der Okklusionsebene benötigt man nach Kamm^{3,4} im digitalen Workflow die NHP. Diese bildet dabei eine Nullebene, die parallel zum Boden verläuft. Der Patient nimmt nun die natürliche Kopfposition ein; dabei bildet das Gesicht zum Boden einen Null-Grad-Winkel, genau wie zum Artikulator. So erhält man eine von körperlichen Asymmetrien unabhängige Bezugsebene. Ein Transferbogen liefert diese Bezugsebene nicht, da der Bogen am asymmetrischen Schädel angebracht wird. Die Okklusionsebene wird durch die Ala-Tragus-Linie abgebildet, da diese Ebene parallel zur Okklusionsebene verläuft. Die Ala-Tragus-Linie wird vom unteren Rand der Nasenflügel

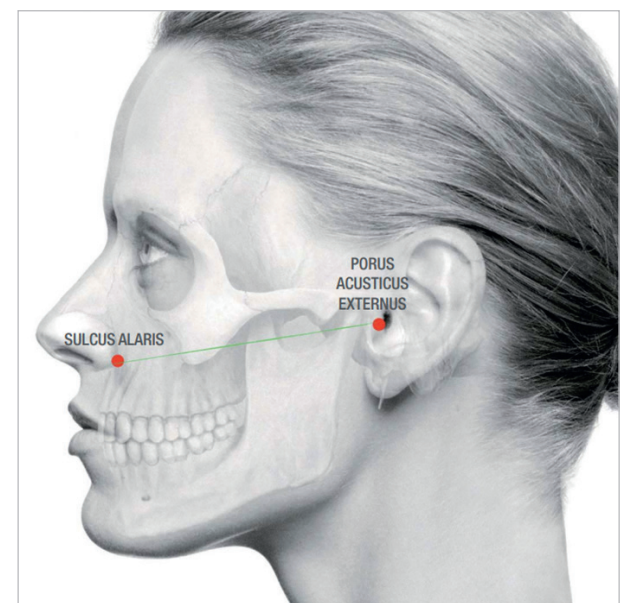


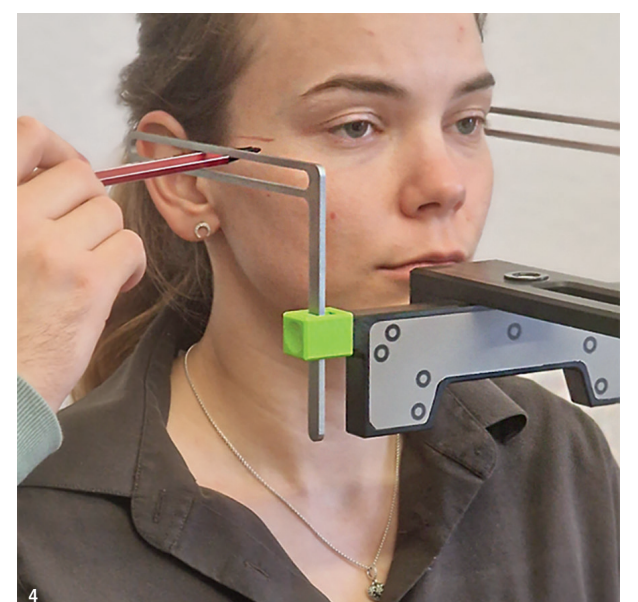
Abb. 2: Ala-Tragus-Ebene.

(Alae nasi) und vom Knorpel vor dem Gehörgang (Tragus) gebildet. Die Ala-Tragus-Linie kann auch hier wieder aufgrund von Asymmetrien auf jeder Gesichtshälfte unterschiedlich ausgeprägt sein.

Genau diese Vermessungen und Analysen werden bei uns digital mit einem One-Shot-Gesichtsscan von Ray Europe perfekt durchgeführt. Herkömmliche Transferbögen haben sich zwar bewährt, sind aber fehlerbehaftet und können die natürlichen Gesichtsasymmetrien nicht erfassen. Es kommt somit zu vielen Einproben und Korrekturen. Der analoge Weg war zudem sehr zeitintensiv und wurde im



Abb. 3: Ala-Tragus-Ebene/Okklusionsebene unterschiedlich geneigt. (© Plaster) – Abb. 4: PlaneSystem[®].



4

digitalen Workflow bei uns schon vor Jahren vom Gesichtsscan abgelöst.

Wie entsteht ein digitaler Zwilling?

Wir starten mit dem Intraoralscan beider Kiefer. Dies kann mit jedem Intraoralscanner erfolgen und weist mittlerweile eine hohe Genauigkeit auf.² Die Software führt den Anwender nun durch den kompletten Prozess des Gesichtsscans und der 3D-Rekonstruktion mittels KI.

Dabei lassen sich sowohl die schädelbezogene Ausrichtung der Natural Head Position sowie die Okklusionsebene (Ala-Tragus-Ebene und Bipupillarlinie) automatisiert mithilfe der KI ermitteln. Zusätzlich kann auch die Oberkiefermitte mit der Gesichtsmitte abgeglichen werden. Eine virtuelle, schädelbezügliche Montage der Kiefer im digitalen Artikulator ist mittels Gesichtsscan ebenfalls in einfacher und schneller Weise exakt möglich.

Durch die reibungslose Integration von RayFace können wir Intraoralscans an den Ray-Gesichtsscans ausrichten. Das fertig ausgerichtete Ergebnis kann in einer entsprechenden Laborsoftware (z. B. exocad, 3Shape etc.) für das Design von gesichtsorientierten Restaurationen exportiert werden, sodass das individuelle Lächeln und die Lippenlinie des Patienten mitberücksichtigt werden. Auf diese Weise erzielen wir überdurchschnittliche Ergebnisse und eine bessere Patientenversorgung.

Der One-Shot-3D-Gesichtsscanner kann ein natürliches Lächeln schnell sowie präzise aufzeichnen und ermöglicht eine klare Patientenberatung. Ein entscheidender Punkt für den Zahnarzt wird in Zukunft die Software sein. In dieser werden mittels KI vollautomatisiert alle Daten (Intraoralscan, Gesichtsscan, DICOM, Funktionsdaten) fusioniert. Im Mittelpunkt steht der Gesichtsscan, welcher in nur 0,5 Sekunden für eine lebendige Aufnahme des Patienten

sorgt und anschließend diese hochwertigen 3D-Daten in die Software überträgt – ein „dentaler Avatar“, ein virtueller Patient, wird erstellt. Durch das Matchen der DVT- und intraoralen Daten des Patienten schafft die RAY-Software die Voraussetzung zur Gestaltung patientengerechter Zähne und erlaubt eine sehr genaue und bildhafte Beratung bzw. Planung für Implantologie, ästhetische und kieferorthopädische Behandlungen sowie prothetische Versorgungen. Der Prozess zur Erstellung eines dentalen digitalen Zwillings dauert insgesamt nicht mehr als fünf Minuten.

Ganz praktisch können die Daten und Animationen über den aktuellen und gewünschten Stand der Behandlung zwischen (Fach-) Zahnarzt und Patient ausgetauscht werden. Der Patient bekommt einen QR-Code und kann somit alle Animationen in 3D ansehen. Zukünftig bieten Facescanner noch weitere Möglichkeiten in der Patientenberatung und Behandlungsplanung: Wenn die Gesichtsaufnahmen mit einem Bearbeitungsprogramm (Smile App) kombiniert werden, kann die geplante Veränderung vorab digital visualisiert werden. Das erleichtert dem Patienten die Vorstellung des Behandlungsergebnisses und erhöht dadurch das Therapieverständnis. Die Software bietet eigene Tools/Apps für die Patientenberatung und Planung.

Bei Smile Design hilft wieder die KI. Anhand von anatomischen Landmarken und ästhetischen Regeln (z. B. Goldener Schnitt) optimiert die Software die spätere Zahnform, eine Zahnbibliothek unterstützt dabei. Mit wenigen Klicks können die Zahnform und Zahnfarbe dem Gesicht angepasst werden. Ziel soll die Darstellung der endgültigen restaurativen Situation sein. Durch KI-Technologie findet ein schneller und einfacher automatischer Abgleich von IOS- und CT-Daten statt. Dazu werden die idealen Zahnformen in angestrebter Höhe und Breite in Abhängigkeit von Gesichtsmitte, Bipupillarlinie, Lachlinie etc. in das Gesicht projiziert. Es findet eine automatische Positionierung der Zahnbibliotheken durch diagnostische Standards



Abb. 5: RayFace Gesichtsscanner.

und die zuvor ermittelten anatomischen Landmarken statt. Der virtuelle Artikulator kann dabei durch diagnostische Informationen verwendet werden.

Auch die digitale Vermessung in metrischen Größen ist so möglich und kann an die Zahntechnik kommuniziert werden. Es ist hierbei wichtig, dass die Software einfach gehalten ist und man sich nicht wie bei einer Laborsoftware tagelang einarbeiten muss. Ziel ist es, dass die KI die optimale Zahnform mit ein paar Angaben automatisch erzeugen kann. [DT](#)

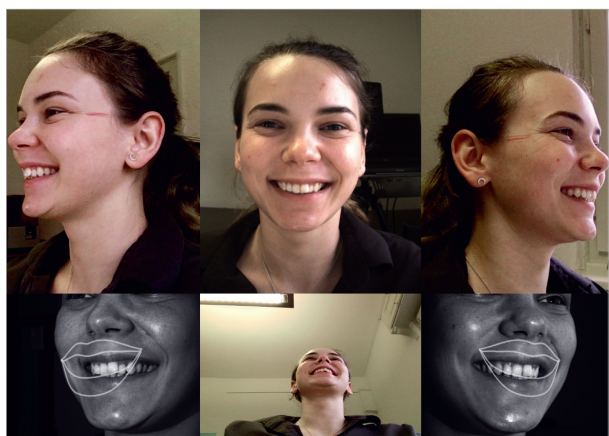


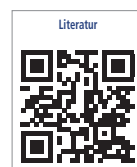
Abb. 6: One-Shot-Scan mit sechs Kameras: RayFace 200.

Vorteile des Gesichtsscans mit dem RayFace 200:

- Sehr schnelle primäre Datenakquisition in 0,5 Sekunden
- Keine Bewegungsartefakte, da Scanner und Patient in einem unbeweglichen Zustand (Scan mithilfe von sechs Kameras)
- Hohe Standardisierung bei der Datenakquise
- Fixe Sensoren
- Einfache, Software-assistierte Patientenpositionierung
- Spezieller Sensor für die Frontzähne
- Einfache Softwarebedienung
- Erfassung der natürlichen Körperhaltung (NHP)
- Hochpräzise, sekundäre 3D-Rekonstruktion mittels KI
- Multifunktionelle Software



Prof. Dr. Karsten Kamm
 Professur für digitale Zahnmedizin
 DTMD University Luxemburg
 zahngesundheit-baden-baden.de



Hier gibt's mehr Bilder.

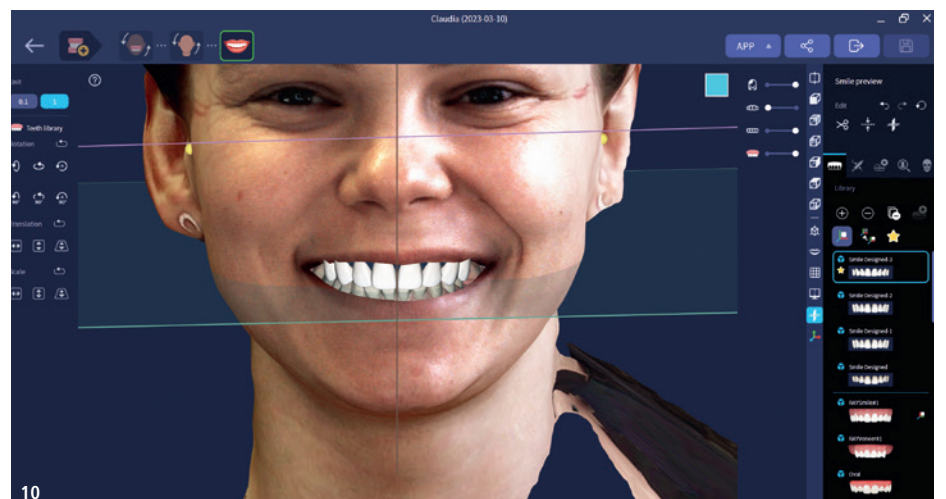
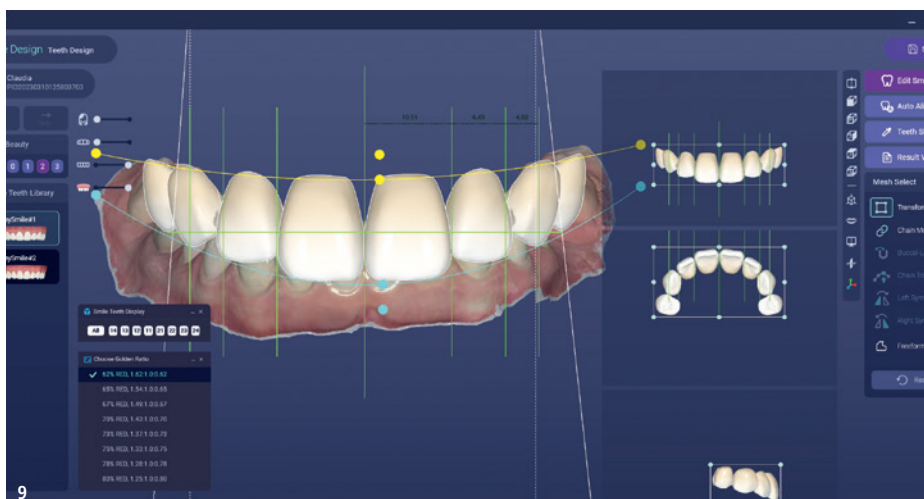
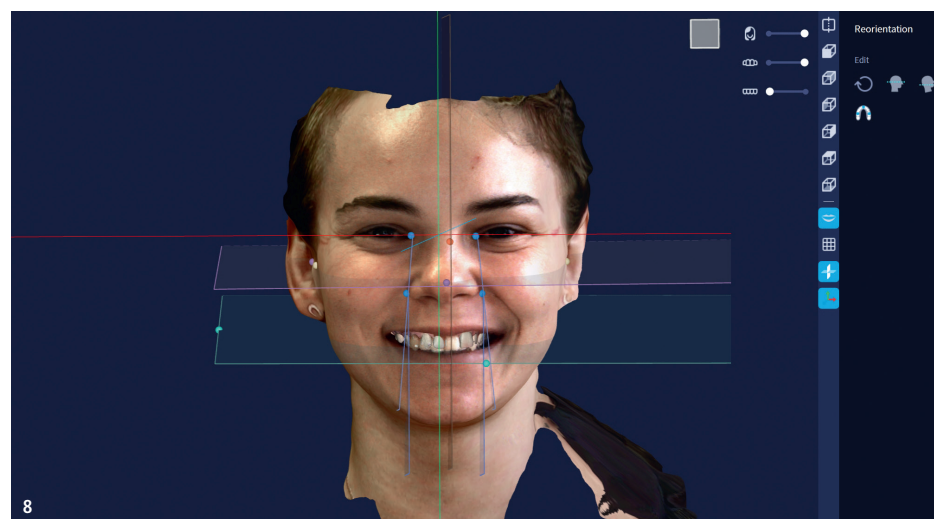


Abb. 7: Intraoralscan des Ober- und Unterkiefers. – Abb. 8: Automatisiert schädelbezogene Ausrichtung der Okklusionsebenen mittels KI. – Abb. 9: Smile Design und digitaler goldener Schnitt mittels KI. – Abb. 10: Digital Smile Design.



Ein neues Konzept für Zahnärzte ist in Frankreich entstanden:

- Direkter Online-Kauf
- Keine Versandkosten
- In Frankreich hergestellte NiTi-Feilen
- Ein breites, ausgewähltes Produktsortiment
- Keine Händler, keine Distributoren

Das bedeutet, dass Qualität und faire Preise Hand in Hand gehen.

Erfahren Sie mehr unter www.directendo.com.



Tradition verbindet

22. Internationales Frühjahrs-Seminar in Meran.


INNSBRUCK – Universitätsprofessor Dr. Adriano Crismani lädt zum traditionellen 22. Internationalen Frühjahrs-Seminar des Vereins Tiroler Zahnärzt*innen vom 9. bis 11. Mai 2024 im Kurhaus Meran ein.

Auch diesmal sind international anerkannte Referenten der Einladung gefolgt und werden bewährte Methoden sowie neue Errungenschaften aus allen Fachbereichen der Zahnmedizin präsentieren.

Mit dem Festvortrag am Freitag „Einfach machen! Keine Angst vor Veränderungen“ wird Prof. Dr. Volker Busch, Facharzt für Neurologie, Psychiatrie und Psychotherapie aus Regensburg, Veränderungs- und Lernprozesse aus neurowissenschaftlicher Sicht beschreiben. Sie erfahren, wie Sie die Leistungen und Fähigkeiten Ihres Gehirns entwickeln können, wenn Sie sich neuen Herausforderungen stellen und Neues lernen.

Parallel zum hochkarätigen wissenschaftlichen Programm wird am Freitag der Workshop „Endo-Innovationen, die Spaß machen“ unter der Leitung von Dr. Thomas Rieger angeboten.

Auch Assistentinnen und Prophylaxeassistentinnen erwartet ein spannendes Programm: Am Freitag und Samstag sind Seminare mit ausgewählten Vortragenden über die neuen Erkenntnisse in der Digitalen Zahnheilkunde und der KI und über aktuelle Therapieoptionen in der Kinderzahnmedizin und Prophylaxe geplant.

Wie gewohnt wird es im Ohmannsaal eine Dentalausstellung geben, welche den Teilnehmern die Gelegenheit bietet, mit den Partnern aus der Industrie und Wirtschaft ins Gespräch zu kommen und sich über die neuesten Produkte und Techniken zu informieren. 

Verein Tiroler Zahnärzt*innen

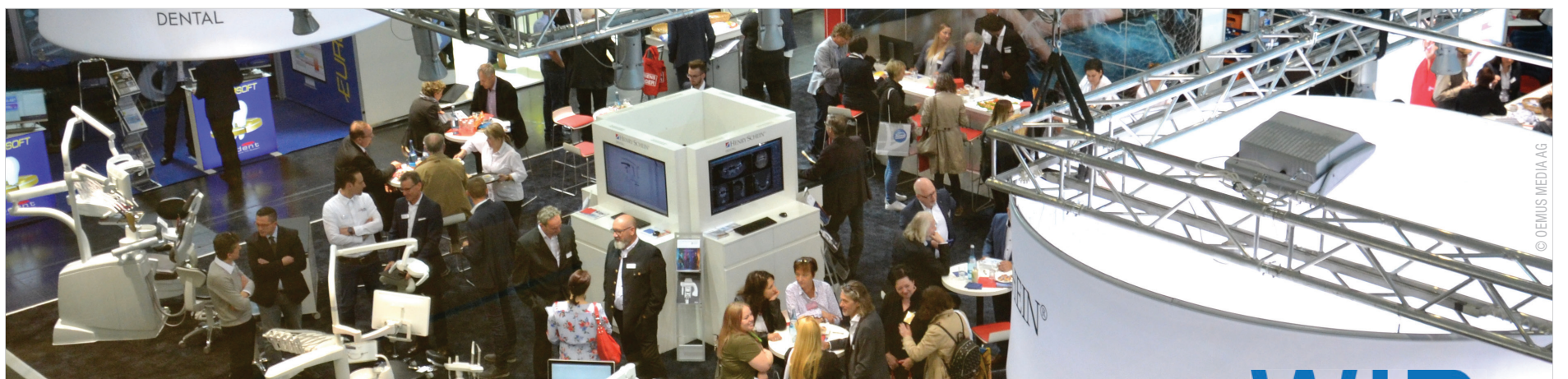
Tel.: +43 699 15047190
lki.za.vtz-office@tirol-kliniken.at
www.vtz.at

Wissenschaftliches Programm

- Vincenzo D'Antò: Aligner therapy: a critical discussion
- Peter Eickholz: EFP-S3-Leitlinien
- Michael Gahlert: Periimplantitis – State-of-the-art ceramics vs titan implants
- Knut A. Grötz: Personalisierte Implantologie beim Risikopatienten
- Michael Hülsmann: Endodontie 2024: Bewährtes und Neues
- Matthias Kern: Adhäsivprothetik/minimalinvasive Versorgungskonzepte
- Birger Kränke: Allergien auf zahnärztliche Materialien
- Julian Leprince: Management of deep caries and irreversibly inflamed pulps
- Michael Müller: Chirurgische Therapie gingivaler Rezessionen
- Falk Schwendicke: Entwicklung der KI
- Christian Splieth: Kinderzahnmedizin

Assistentinnenprogramm

- Peter Eickholz: Parodontaltherapie
- Felix Fleischer: Digitale Zahnheilkunde
- Lena Foradori: Assistenz in der Kinderzahnheilkunde
- Allan Krupka: Kommunikation und Hypnose
- Michael Müller: Implantatprophylaxe
- Anna-Lena Polak: Methodiken der Zahnaufhellung
- Falk Schwendicke: Entwicklung der KI
- Christian Splieth: Kinderzahnmedizin



Happy to inform you ...

Die WID vorverlegt im April 2024.

WIEN – Die WID 2024 wird am 12. und 13. April ihre Tore öffnen! Sicherlich ein ungewohnter Zeitpunkt, war doch der Mai der traditionelle WID-Monat. Der Österreichische Dentalverband (ODV) hat die Entscheidung zur Vorverlegung jedoch getroffen, da es zur ursprünglich geplanten Zeit zur Terminkollision mit anderen Veranstaltungen gekommen wäre.

Nach den pandemiebedingten Absagen und der wirtschaftlichen Entwicklung aufgrund der kriegerischen Konflikte wurde die Welt der Messen eine andere. Hatte man sich auf digitale Alternativen verlegt, ist jedoch trotz hoher Inflation und europäischer Rezessionsängste die Begeisterung über die Durchführung einer Präsenzmesse bei den angemeldeten Ausstellern zu merken. Der ODV weist darauf, dass es einen hohen Informationsbedarf über die Entwicklungen im Dentalmarkt und seine neuen Produkte und Dienstleistungen in den Besucherzielgruppen der Zahnärzte, Assistenten und Zahntechniker gibt.

Die Aussteller werden auf der WID 2024 ein umfassendes Spektrum an Informationen zu neuesten Entwicklungen im Bereich von Geräten, Materialien und Dienstleistungen anbieten. Hier nur ein kurzer Abriss der ausgestellten Bereiche in der WID:

Materialien – Fortschritte bei dentalen Materialien, wie z. B. neue Füllungsmaterialien, Restaurationsmaterialien oder Prothesen.

Digitale Zahnmedizin – Die Fortschritte in der digitalen Technologie, einschließlich 3D-Druck von dentalen Produkten, digitale Abformungen und computergestützte Planung von Zahn Eingriffen geben einen Einblick in spannende Entwicklungen in der ZMK.

Kieferorthopädie – Die Fortschritte in der Kieferorthopädie, einschließlich neuer Behandlungsmethoden, unsichtbarer Zahnspangen und schnellerer, effizienterer Techniken, unterstützen Behandler und Techniker.

Implantologie – Neue Entwicklungen in der Implantatchirurgie, innovative Implantatdesigns und verbesserte Materialien für Implantate.

Prophylaxe – Fortschritte in der Früherkennung von Mundkrankheiten, präventive Maßnahmen und neue diagnostische Ansätze sind elementarer Bestandteil der Mundgesundheit.

Für Besucher wird heuer erstmals ein Open Forum auf einer Bühne direkt in der Ausstellung einen Teil der oben angeführten Themen in Form von Fachvorträgen und Anwendungsbeispielen anbieten. Dieses Forum wird von der Zahnklinik der Sigmund Freud Universität (SFU) gestaltet.



WID

Im Rahmen dieses Forums wird auch der künstlichen Intelligenz (KI) in der ZMK Rechnung getragen, da diese mittlerweile in der Diagnose, Behandlungsplanung, Robotik, Dokumentation und sogar in der Patientenbetreuung Unterstützung darstellen kann. Natürlich kann diese die Arbeit und Fachkompetenz von Behandlern nur unterstützen und nicht ersetzen, aber die Kombination aus humanem Fachwissen und technischer Unterstützung durch KI kann dazu beitragen, Patienten einen Vorsprung in puncto Qualität zu präsentieren. Auch spezialisierte Aussteller werden den Besuchern diese Bereiche visualisieren. Interessierte finden das umfassende Programm des Open Forums ab Februar auf der Homepage der WID 2024: www.wid.dental 

Österreichischer Dentalverband (ODV)

Wolfgang Fraundorfer, Generalsekretär
Tel.: +43 1 5128091 oder +43 676 6100330
fraundorfer@dentalverband.at · www.odv.dental

Händehygiene digital verbessern?

Studie an der Universitätsmedizin Göttingen.

In der medizinischen Versorgung kommt es immer wieder zu Infektionen. Sie stellen in allen Bereichen des Gesundheitswesens eine große Herausforderung dar. Studien besagen, dass rund ein Drittel dieser Infektionen bei optimaler Ausnutzung aller bestehenden Hygienemaßnahmen vermeidbar wären. Eine korrekt durchgeführte Händehygiene ist dabei ein zentrales Mittel, um die Übertragung von Krankheitserregern deutlich zu reduzieren. Die Weltgesundheitsorganisation (World Health Organization, WHO) hat hierzu mit den „5 Momenten der Händehygiene“ weltweit anerkannte Standards vorgelegt. In Deutschland sind die Leitungen der Gesundheitseinrichtungen dazu verpflichtet, die Einhaltung der Standards für eine konsequente Händehygiene zu kontrollieren und daraus weitere Verbesserungen der Hygienemaßnahmen abzuleiten. Dabei gilt die ressourcenintensive und bislang nur punktuell durchführbare „direkte Beobachtung“ durch geschultes Personal als Goldstandard.



Abb. 1: Händedesinfektionsmittelspender in Benutzung (mit Transponder und Sensor) für das Elektronische Monitoring-System (EMS).

Digitale Verbesserung

Das Institut für Krankenhaushygiene und Infektiologie der Universitätsmedizin Göttingen (UMG) untersucht deshalb in der OPTICOMS-Studie (OPTimierung der Händehygiene-COMpliance mit dem Electronic Hand Hygiene Monitoring System) gemeinsam mit der Firma Essity Professional Hygiene, ob der Einsatz eines digitalen Dienstes zur Verbesserung der Händehygiene beitragen kann. Konkret will die Studie die Leistungsfähigkeit eines Elektronischen Monitoring-Systems (Electronic Monitoring System, EMS) und verschiedener Feedback-Methoden untersuchen.

An diesem Studienprojekt sind in der UMG die Klinik für Allgemein-, Viszeral- und Kinderchirurgie, die Klinik für Anästhesiologie, die Klinik für Kardiologie und Pneumologie sowie die Pflegedirektion beteiligt. Das EMS wird dort auf Normal- und Intensivpflegestationen den Pflegekräften und Ärzten zur Verfügung gestellt. Aufgabe des EMS ist es, Echtzeitdaten und Analysen zur Einhaltung der Händehygiene in Krankenhäusern zu erfassen und die Mitarbeitenden durch individuelles und Team-Feedback in der Umsetzung der Hygieneregeln zu unterstützen. Die Studie hat einen Förderumfang von rund 820.000 Euro für drei Jahre. Start der Studie war im Juli 2023.

Genauere Überprüfung möglich

Das EMS von Essity Professional Hygiene besteht aus Händedesinfektionsmittelspendern, die über Funk ein Signal weitergeben, sobald sie verwendet werden (Abb. 1). Über einen Transponder für das Krankenhauspersonal und Antennen in den Krankenhausbereichen kann das System erfassen, wann bestimmte Händehygiene-pflichtige Bereiche betreten werden und ob zuvor und danach eine Händehygieneaktion durchgeführt wurde. Dadurch ermöglicht das EMS eine genaue Überprüfung bestimmter, von der WHO für Krankenhäuser vorgegebener Hygieneschritte (drei der fünf Momente der



Abb. 2: Mitarbeiter schauen sich das vom EMS-System erfasste Händehygieneverhalten (Compliance) in der Grafik auf dem Tablet an.

Händehygiene). Das EMS gibt ein Gruppenfeedback für die gesamte Station und zudem jeder einzelnen Person ein persönliches Feedback, das nur von dieser Person eingesehen werden kann. Die Rückmeldung erfolgt über eine Web-App (eine Internetseite im Design einer Software-Applikation) oder über eine normale Internetseite. Sowohl die Informationen auf der Internetseite als auch in der Web-App sind ausschließlich über einen persönlichen Benutzeraccount mit Passwort abrufbar (Abb. 2). Die Rückmeldung über die Händehygiene soll dabei als Grundlage dienen, um eine hohe Qualität bei der Händehygiene zu unterstützen und dadurch die Qualität der Patientenversorgung weiter zu steigern. Der wissenschaftlichen Studie werden ausschließlich Daten der zusammengefassten Stationsauswertungen zugeführt. [DT](#)

Quelle: Universitätsmedizin Göttingen

ANZEIGE



In collaboration with



CONNECT, COLLABORATE, EXPLORE



400+
EXHIBITORS

11
THEATRES

200+
SPEAKERS



REGISTER TODAY

birmingham.dentistryshow.co.uk

FREE FOR DENTAL PROFESSIONALS
CO-LOCATED WITH DENTAL
TECHNOLOGY SHOWCASE

@dentistryshowCS

@dentistryshowCS

The Dentistry Show

Modernes Praxismanagement

Wieso jede Praxis eine Assistenz des Praxisinhabers braucht.

Viele Praxisinhaber sehnen sich nach mehr Zeit für sich und ihre Familie. Doch im stressigen Praxisalltag erweist sich das oft schwieriger als erwartet: Die Bewältigung von bürokratischen Angelegenheiten, der Personalsuche und der Teamführung beansprucht viel Zeit und Energie. Eine einfache und wirkungsvolle Lösung bietet sich mit einer „Assistentin des Praxisinhabers“ an – eine vertrauenswürdige und kompetente Unterstützung an Ihrer Seite. Wie Sie eine solche Assistentin im hektischen Praxisalltag entlasten kann und Ihnen dadurch mehr persönliche Zeit ermöglicht, verrät Ihnen Praxisberater und Betriebswirt Wolfgang Apel in diesem Beitrag.

Die Rolle der Assistenz des Praxisinhabers

Eine Assistentin des Praxisinhabers unterscheidet sich deutlich von der klassischen Erstkraft oder den inzwischen häufig auftretenden Praxismanagern. Im

Vergleich zu anderen Mitarbeitern fungiert sie als Vertrauensperson und übernimmt Aufgaben, die von Ihren anderen Mitarbeitern nicht erledigt werden können. Neben einer medizinischen Ausbildung hat eine Assistentin des Praxisinhabers in der Regel zusätzlich ein Studium absolviert, idealerweise Gesundheitsmanagement, Medical Process Management oder Gesundheitsökonomie. Wichtig ist, dass der Studiengang sowohl den Bereich Medizin als auch Betriebswirtschaft abdeckt.

6 Bereiche einer Assistentin des Praxisinhabers

Eine Assistentin des Praxisinhabers kann zahlreiche Aufgaben übernehmen. Im Folgenden möchte ich Ihnen sechs potenzielle Einsatzmöglichkeiten vorstellen.

1. Verwaltungsaufgaben

Die Assistentin des Praxisinhabers agiert als Vertrauensperson und übernimmt Aufgaben, die nicht an andere

Mitarbeiter delegiert werden können. Dazu gehören beispielsweise die Vorbereitung von Unterlagen für den Steuerberater, die Bank oder die Erledigung anderer vertraulicher Angelegenheiten, die normalerweise Ihre Aufgaben wären.

2. Wirtschaftliche Führung

Ist Ihre Assistentin für die wirtschaftliche Führung Ihrer Praxis verantwortlich, kann sie alle relevanten Kennzahlen kontinuierlich verfolgen und in Absprache mit Ihnen optimieren. Diese umfassen unter anderem Praxisumsätze (inkl. Rentabilitätsberechnungen für angestellte Zahnärzte, DHs und ZMPs, Realisierungsquoten der HKPs, PZR-Quoten und Terminausfallquoten) sowie die Entwicklung der Neupatienten. Sie unterstützt Sie in allen Bereichen und kümmert sich darum, welche Abläufe noch optimiert werden können und dass Ihre Zahnarztpraxis so effizient wie möglich läuft.



ANZEIGE

VTZ
PRÄSENTIERT

22. INTERNATIONALES FRÜHJAHRSS-SEMINAR

WISSENSCHAFTLICHES PROGRAMM

VINCENZO D'ANTÒ NAPOLI
PETER EICKHOLZ FRANKFURT
MICHAEL GAHLERT MÜNCHEN
KNUT A. GRÖTZ WIESBADEN
MICHAEL HÜLSMANN ZÜRICH
MATTHIAS KERN KIEL
BIRGER KRÄNKE GRAZ
JULIAN G. LEPRINCE GENÈVE
MICHAEL MÜLLER WIEN
FALK SCHWENDICKE MÜNCHEN
CHRISTIAN SPLIETH GREIFSWALD

Aligner therapy: a critical discussion
EFP-S3-Leitlinien
Periimplantitis - State of the art ceramics vs. titan implants
Personalisierte Implantologie beim Risikopatienten
Endodontie 2024: Bewährtes und Neues
Adhäsivprothetik / minimalinvasive Versorgungskonzepte
Allergien auf zahnärztliche Materialien
Management of deep caries and irreversibly inflamed pulps
Chirurgische Therapie gingivaler Rezessionen
Künstliche Intelligenz: Was müssen Sie wissen?
Update Kinderzahnheilkunde

ASSISTENT*INNEN PROGRAMM

PETER EICKHOLZ FRANKFURT
FELIX FLEISCHER INNSBRUCK
LENA FORADORI INNSBRUCK
ALLAN KRUPKA WIEN
MICHAEL MÜLLER WIEN
ANNA-LENA POLAK INNSBRUCK
FALK SCHWENDICKE MÜNCHEN
CHRISTIAN SPLIETH GREIFSWALD

Parodontaltherapie
Digitale Zahnheilkunde
Assistenz in der Kinderzahnheilkunde
Kommunikation und Hypnose
Implantatprophylaxe
Methodiken der Zahnaufhellung
Künstliche Intelligenz: Was müssen Sie wissen?
Update Kinderzahnmedizin

FESTREDNER

VOLKER BUSCH REGENSBURG

Einfach machen! Keine Angst vor Veränderungen

VORKONGRESSKURS

MATTHIAS KERN KIEL

Adhäsiv befestigter Zahnersatz: so funktioniert er – immer!

DENTALAUSSTELLUNG UND WORKSHOP

PROGRAMMÄNDERUNGEN VORBEHALTEN

9. BIS 11. MAI
2024
KURHAUS
MERAN

3. Mitarbeitergewinnung

Haben Sie sich schon einmal Gedanken darüber gemacht, wie viel Zeit Sie tatsächlich in die Suche nach neuen Mitarbeitern investieren? Stellen Sie sich vor, wie angenehm es wäre, diesen Prozess ganz einfach an Ihre kompetente Assistentin abzugeben. Von der Bewerberakquise bis hin zum abschließenden Recruiting übernimmt sie sämtliche Schritte. Die finale Entscheidung für oder gegen einen Bewerber liegt selbstverständlich weiterhin in Ihrer Hand – doch alle vorherigen Aufgaben kann Ihre Assistentin für Sie erledigen.

4. Mitarbeiterführung

Als Bindeglied zwischen dem Zahnarzt und dem Team sorgt die Assistentin des Praxisinhabers dafür, dass alle Abläufe reibungslos funktionieren und Ihre Mitarbeiter sich in Ihrer Zahnarztpraxis wohlfühlen. Sie organisiert alle Team-Meetings und Mitarbeitergespräche und übernimmt sie nach Absprache mit Ihnen. Zudem verantwortet sie die Mitarbeiterplanung und organisiert regelmäßige Team-Events, um den Teamgeist zu fördern und das Zusammengehörigkeitsgefühl zu stärken. Als Feel-Good-Managerin ist sie die ideale Ansprechperson für das gesamte Team.

5. Mitarbeiterbefähigung

Eine Assistentin des Praxisinhabers hat nicht nur die Aufgabe, für Ihre Mitarbeiter da zu sein, sondern auch sicherzustellen, dass sie ihre Arbeit einwandfrei ausführen. Sie verantwortet den Onboarding-Prozess neuer Mitarbeiter und Auszubildender, wobei sie darauf achtet, dass diese mit technischen Anwendungen in Ihrer Zahnarztpraxis vertraut sind. Zudem sorgt sie dafür, dass sie regelmäßig an Schulungen und Weiterbildungen teilnehmen.

6. Außenkommunikation und Außendarstellung

Zuletzt betreut eine Assistentin des Praxisinhabers die gesamte Außenkommunikation und Außendarstellung der Zahnarztpraxis. Sie pflegt alle Inhalte auf der Website und auf den Social-Media-Kanälen: Beispielsweise informiert sie über neue Öffnungszeiten oder Urlaube, teilt alle Neuigkeiten und hält die Teamseite aktuell. Abhängig von der Praxisgröße kann sie dabei von einer Mitarbeiterin unterstützt werden, die gesamte Verantwortung dafür trägt aber die Assistentin des Praxisinhabers.

Wie viel kostet eine Assistentin des Praxisinhabers?

Sicherlich fragen Sie sich, welche Kosten mit einer Assistentin, die Ihnen all diese Aufgaben abnehmen kann, verbunden sind. Die Antwort mag überraschend sein: Mit der passenden Vertragsgestaltung, trotz eines Gehalts im Bereich von etwa 60.000 Euro pro Jahr, letztendlich nichts.

Das ist mit einem durchdachten Vertragskonzept eines leistungsorientierten Gehalts, das aus fixen und variablen Bestandteilen besteht, möglich. Verknüpfen Sie die Boni mit Bedingungen, die zum wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis beitragen. So finanziert eine kompetente Assistentin des Praxisinhabers sich von selbst. Durch ihre Unterstützung gewinnen Sie nicht nur wieder mehr Zeit für sich, sondern sie trägt auch kontinuierlich zum Umsatz- und Gewinnwachstum Ihrer Zahnarztpraxis bei. Die Entscheidung für eine Assistentin ist somit eine Investition in die zukünftige Entwicklung Ihrer Praxis.

DT



Wolfgang Apel

MediKom Consulting GmbH
Obere Bergstraße 35
90607 Rückersdorf
Deutschland
Tel.: +49 911 99087030
w.apel@medikom.org
www.medikom.org



ÖGZMK

VTZ

VEREIN TIROLER ZAHNÄRZT*INNEN

merano

Kurverwaltung

VEREIN TIROLER ZAHNÄRZT*INNEN

ANICHSTRASSE 35 · 6020 INNSBRUCK · +43 699 150 47 190 · lki.za.vtz-office@tirol-kliniken.at · WWW.VTZ.AT

Nie mehr Fahren auf Sicht

Mit dem „Befestigungskompass“ von COLTENE navigieren Zahnärzte gekonnt durch das Meer von Befestigungslösungen.

Heutige Restaurationsarten können aus verschiedensten Werkstoffen bestehen, die auf unterschiedlichen Materialoberflächen zu befestigen sind. Bisweilen kann diese Vielfalt einen schon mal ins Schwimmen bringen. Um sich in diesen Gewässern dennoch zurechtzufinden, bietet der Schweizer Dental-spezialist COLTENE einen „Befestigungskompass“ als Orientierungshilfe für den Praxisalltag.



Schritt-für-Schritt-Anleitung für festsitzende indirekte Restaurationen

Wie bei allen guten Dingen im Leben bedarf es auch in der restaurativen Zahnmedizin der Planung. Die Grundfragen lauten dabei u. a.: Welche Art der Restauration führe ich durch? Welches Restaurationsmaterial verwende ich? Auf welcher Präparation erfolgt die Befestigung? Und nicht zuletzt: Welches Befestigungsmaterial kommt zum Einsatz? Übergeordnet – und für einen erfolgreichen Eingriff vielleicht mit am

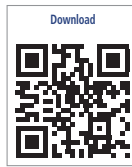
wichtigsten – könnte schließlich die zentrale Frage lauten: Passen die jeweiligen Komponenten überhaupt zusammen?

Dass man hierauf mit einem klaren „Ja“ antworten kann, dafür sorgt der Befestigungskompass von COLTENE. In einer Übersichtstabelle zu Beginn des Leitfadens sehen Zahnärzte in vereinfachter grafischer Form, welche Behandlungsmöglichkeiten grundsätzlich zur Verfügung stehen, welche Dentalmaterialien sich für welche Einsatzgebiete eignen und miteinander harmonisieren oder nicht. Ein einprägsames Farbschema verweist auf detailliertere Anleitungen pro Fall auf den darauffolgenden Seiten. So lassen sich auch schnell detaillierte Tipps für jede Therapie nachschlagen. Die Behandlung wird in drei einfachen Schritten visuell erklärt, von der Vorbehandlung zur Restauration bis hin zur Befestigung. Auch werden je nach Einsatzgebiet konkrete Produktlösungen vorgeschlagen und deren Anwendung beschrieben. Der große Vorteil: Alle COLTENE-Produkte sind optimal aufeinander abgestimmt, was zu einem höchstmöglichen Maß an Behandlungssicherheit beiträgt.

Für Fragen und Anregungen ist COLTENE jederzeit per E-Mail (service@coltene.com) erreichbar. Eine Übersicht zu Workshops und Weiterbildungsformaten an der Dental Management Academy findet sich unter: <https://www.coltene.com/de/events-weiterbildung/>. Nicht zuletzt gibt es auf Social Media viele Fallbeispiele zum konkreten Einsatz der Dentalmaterialien und Arbeitshilfen – immer praxisnah, innovativ und wegweisend.

Coltene/Whaledent AG

Tel.: +41 71 7575-300
info.ch@coltene.com · www.coltene.com



Laden Sie hier den Befestigungskompass herunter

Neue Zahnpasta mit verbessertem Geschmack

Effektive Plaqueentfernung.

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



GSK Consumer Healthcare GmbH & Co. KG
 a Haleon Company
www.haleonhealthpartner.com/de-de

ANZEIGE

28. Parodontologie Experten Tage

[Lernen-wissen-anwenden]

paroknowledge[®]
 2024 KITZBÜHEL

13. - 15. Juni 2024

„Vom Kratzen bis zur Krone“ Das gesamte Praxisteam im Einsatz für die Paro!

Seminare & Workshops für das Praxis-Team

- CP GABA[®] Spezial Seminar
- GBT[®]-Training Workshop
- patent[®] Hands-On Workshop
- Strahlenschutzkurs
- Dentalfotografie Workshop
- Rauchfrei Seminar
- Fortbildungsdiplom & Pass Zertifikat-Prüfung

Referent*innen

- Samir ABOU-AYASH | Serhat ASLAN | Patricia BABANEJAD
- Johannes BANTLEON | Raphaela BANZER | Kristina BERTEL
- Corinna BRUCKMANN | Ralf BÜRGERS | Raluca COSGAREA
- Bozana DJEKIC | Gerlinde DURSTBERGER | Michaela v. GEIJER
- Roland GLAUSER | Hady HARIRIAN | Ines KAPFERER-SEEBACHER
- Michael KOLLREIDER | Wido MENHARDT | Suela MUSTAFA
- Michael MÜLLER | Erza PODVORICA | Christoph RAMSEIER
- Rüdiger REITINGER | Elias SALZMANN | Ralf SELTMANN
- Andreas STAVROPOULOS | Frank WEILAND
- Michael J. WICHT | Lukas WOLSCHNER



www.paroknowledge.at

PREMIUM SPONSOREN



Die legendäre paroknowledge Party



Programm & Online Anmeldung

Das moderne Zahnaufhellungssystem

POLA LIGHT mit LED-Technologie für zu Hause.

SDI Limited freut sich, die Einführung von POLA LIGHT bekannt zu geben: ein fortschrittliches Zahnaufhellungssystem, das die preisgekrönte Aufhellungsformel von POLA mit einem LED-Mundstück kombiniert, welches die Aufhellung beschleunigt. Das POLA LIGHT System wird mit POLA DAY 6% Wasserstoffperoxid-Gel geliefert.

POLA LIGHT ist einfach und komfortabel mit einer Behandlungsdauer von nur 20 Minuten pro Tag zu Hause anzuwenden. Die Gele wirken schnell und entfernen dank ihrer Zusammensetzung Langzeitverfärbungen in nur fünf Tagen. Dank hoher Viskosität und neutralem pH sorgen die Gele für den höchsten Patientenkomfort bei einem Zahnaufhellungssystem für daheim. Die einzigartige Mischung schonender Zusatzstoffe und der hohe Wasseranteil verringern Empfindlichkeiten.



Das POLA LED-Mundstück deckt beide Zahnbögen ab und hat eine Universalgröße, es sind keine Praxisbehandlung und keine individuelle Schiene notwendig – zeitsparend für Patient und Zahnarzt in hochwertig gestalteter Verpackung.

Ein POLA LIGHT Kit enthält:

- 1 x POLA LED-Mundstück
- 4 x 3 g POLA DAY-Zahnaufhellungsspritzen

- 1 x USB-Ladekabel
- 1 x Bedienungsanleitung mit Zahnfarbschema

Die POLA-Produktpalette zur Zahnaufhellung wurde bereits bei Millionen von Patienten weltweit erfolgreich eingesetzt. SDI engagiert sich nachhaltig für bessere Lösungen zur Zahnaufhellung, die sicher, einfach und wirkungsvoll sind. Die POLA-Zahnaufheller sind eine australische Innovation und bei

jedem Dentaldepot erhältlich. [DT](#)



SDI Germany GmbH

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

Optimierte Verarbeitung, Mechanik und Optik

Extrafestes, lichthärtendes und fließfähiges Komposit.



SDI präsentiert Luna Flow – das neue, extrafesteste, lichthärtende und fließfähige Komposit. Mit seiner Mischung verschieden großer ultrafeiner Füller für eine optimierte Verarbeitung, Mechanik und Optik bietet Luna Flow eine hohe Röntgenopazität, kontrollierbare Applikation, leichte Farbanpassung, exzellente Festigkeit und Verschleißbeständigkeit. Dies macht Luna Flow zur verlässlichen und einfachen universellen Option für Lining, Unterfüllungen, Provisorien, Reparaturen von Restaurationen und Provisorien, Klasse V- und konservative Klasse I- bis IV-Füllungen. Luna Flow ist in zwei Viskositäten für jeden klinischen Bedarf erhältlich. Die reguläre Viskosität bietet exzellentes Handling und maximale Kontrolle bei der Applikation. Das hochwertige Komposit fließt, wenn gewünscht, bleibt dann standfest und zieht keine Fäden. Die niedrige Viskosität (Luna Flow LV) bietet noch mehr Flow und ist damit besonders für Linings und Unterfüllungen geeignet. Mithilfe der „Logical Shade Matching Technology“ mit Chamäleon-Effekt wurden die Farben von Luna Flow mit Helligkeit als Priorität entwickelt und die Pigmente logisch ansteigend arrangiert. Dies vereinfacht und beschleunigt die Abgleichung mit der Vita classical®-Farbskala, für lebens-echte Transluzenz, Opaleszenz und Fluoreszenz bei jeder Restauration. Die Füllerformulierung von Luna Flow sorgt für exzellente Politur, Verschleißfestigkeit und Langlebigkeit. Die innovative Formulierung bietet auch eine hohe Druckfestigkeit von 421 MPa für okklusale Belastbarkeit, eine hohe Biegefestigkeit von 128 MPa für Bereiche, in denen Flexibilität wichtig für verlässlich langlebige Füllungen ist, und eine über-

ragende Röntgenopazität von 265 Prozent Al, für einen deutlichen Kontrast zu natürlichem Dentin/Schmelz (100/170 Prozent Al) und damit für leichtere und präzisere Diagnosen. Erhältlich ist Luna Flow in zwölf Farben, inklusive einer inzisalen, zweier opaker und zweier Extra-Bleach-Farben. Luna Flow harmonisiert

gut mit Luna 2 – dem neuen BPA-freien Universalkomposit von SDI. [DT](#)

SDI Germany GmbH

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

SDI | LUNA 2 Das BPA-freie Universalkomposit

- Ja, bitte schicken Sie mir mein persönliches TESTPAKET mit Testfragebogen. Selbstverständlich werde ich die Fragen zur Verarbeitung von Luna 2 gerne beantworten.

Praxisstempel

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

SDI | YOUR SMILE. OUR VISION.

Neo-Aminex Technologie

Nachhaltige, vegane Weiterentwicklung des Aminfluorids.

Mit dem Jahresbeginn 2024 hält die Neo-Aminex Technologie Einzug in das derzeit aminefluoridhaltige Produktsortiment von CP GABA. Die neue Technologie, die zukünftig in elmex® und meridol® Zahnpasten und Mundspülungen anstelle des Aminfluorids zum Einsatz kommt, zeigt eine hocheffektive kariesprotektive Wirkung. In der Neo-Aminex Technologie werden organische Aminbasen aus pflanzlichen Fettsäuren und Natriumfluorid als Einzelsubstanzen verwendet. Die Herstellung wurde so optimiert, dass deutliche Energie- und CO₂-Einsparungen erzielt werden.

pflanzlichen Ursprungs sind. Das aus Rapssamen gewonnene Amin kann im neuartigen Produktionsprozess in einer sehr viel höheren Konzentration hergestellt werden. Mit der Verwendung von Natriumfluorid als Fluoridquelle werden weitere Produktionsschritte und damit Energie eingespart. Zugleich führt CP GABA für diese Produkte die recycelbare Zahnpastatube ein. Durch die effizientere Produktionsweise können insgesamt bis zu vier Prozent CO₂-Emissionen reduziert werden, was in etwa dem Jahresausstoß von 425 benzinbetriebenen PKW entspricht.¹ CP GABA senkt damit seinen CO₂-Fußabdruck um bis zu 20 Prozent. Patienten erhalten mit der neuen Generation der elmex® und meridol® Zahnpasten und Mundspülungen neben dem bekannten hocheffektiven Kariesschutz nachhaltige, vegane Zahnpflegeprodukte.

Die neue Generation der elmex® und meridol® Zahnpasten und Mundspülungen mit Neo-Aminex Technologie bieten den bekannten verlässlichen Kariesschutz.

Nachhaltigkeit im Fokus

Die neue Generation der elmex® und meridol® Zahnpasten und Mundspülungen enthält pflanzenbasiertes Amin, womit alle Ausgangsstoffe rein

Starker Schutz durch bewährte Wirkungsweise

Über sechs Jahrzehnte hat sich das von CP GABA entwickelte Aminfluorid in der Kariesprävention bewiesen. Die neue Generation der elmex® und meridol® Zahnpasten und Mundspülungen mit Neo-Aminex Technologie bieten den bekannten verlässlichen Kariesschutz. Anstelle des Aminfluorids wirkt hier nun die von CP GABA entwickelte innovative Technologie, bei der Amin und Fluorid als einzelne Substanzen in den Produkten enthalten sind und am Zahn die bewährte differenzierende Wirkung zeigen: Die organische Aminbase wird stark von der Zahnoberfläche angezogen und trägt dazu bei, dass das im Natriumfluorid

Neo-Aminex Technologie für mehr Nachhaltigkeit



Verantwortungvoll hergestellt*



Vegane Formel



Recycelbare Tube**

*Unsere Produkte werden in den Werken von Colgate-Palmolive hergestellt. Der Energie- und Wasserverbrauch dieser Werke wird immer effizienter und sie treiben die "Zero Waste" Produktion voran. Zudem streben sie einen unfallfreien Arbeitsplatz an und halten ethisch verantwortungsvolle Laborpraktiken ein.
**Unter www.elmex.at/our-mission/sustainability finden Sie weitere Informationen.

© CP GABA

Kennzeichnungen, die sich auf der Verpackung der neuen nachhaltigen Generation der elmex® und meridol® Zahnpasten finden.

enthaltene Fluorid an die Zahnschmelzoberfläche gelangt. Zugleich ermöglicht der pH-Wert der Formulierung eine effektive Bildung von Kalziumfluorid (CaF₂)-Globuli. Elektronenmikroskopische Aufnahmen zeigen eine dichte, vor Karies schützende CaF₂-Schicht an der Zahnoberfläche.² Diese Schicht dient zudem als Reservoir für die Remineralisierung bestehender initialer Kariesläsionen. Auch die antimikrobiellen Eigenschaften der elmex® und meridol® Mundspülungen bleiben erhalten. **DI**

Literatur:

¹JBE agency: preliminary results Cradle-to-grave Life Cycle Analysis 2023 on Poland-produced Toothpastes, based on 2022 full year volume sales.

²Fraunhofer Institut: Data on file 2023.

CP GABA GmbH

Zweigniederlassung Österreich

Tel.: +43 1 718833561

cpgaba_dental_at@colpal.com · www.elmex.at

ANZEIGE



Welttag der Zahngesundheit
20. März

PRÄSENTIERT

TOOTHIE DER BIBER IN

EIN GLÜCKLICHER MUND IST ... EIN GLÜCKLICHER KÖRPER

VON DEINEM MUND BIS ZU DEINEM HERZEN, DEINER LUNGE UND DEINEM GEHIRN, ALLES IST VERBUNDEN. ZUSAMMEN WOLLEN WIR DER MUNDGESUNDHEIT VORRANG GEBEN UND DEN WELTTAG DER MUNDGESUNDHEIT FEIERN!

#WOHD24
#HappyMouth

Toothie

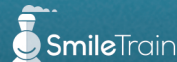
20. MÄRZ

SCHLIEBE DICH UNSEREM VORHABEN FÜR EIN GESÜNDERES, GLÜCKLICHERES LEBEN AN.



WEITERFÜHRENDE INFOS:

worldoralhealthday.org



HYDROSONIC PRO

UNGLAUBLICH
SANFT,
BESSERE
ERGEBNISSE

www.curaprox.com

CURAPROX

30-TAGE
**GELD-
ZURÜCK**
GARANTIE



Hier ist der Knick, er ist eine kleine Revolution, denn jetzt sind alle kritischen Stellen mit Leichtigkeit erreichbar, dank Curacurve[®], dem perfekten Knick. Das ist innovative Bürstenkopf-Technologie, made in Switzerland.



Deutschland/Österreich:
Jetzt bestellen per
Telefon +(49) 7249 9130610 oder
E-Mail: kontakt@curaden.de

 SWISS PREMIUM ORAL CARE

Wissenschaft

Digitale Zahntechnik – gestern, heute, morgen! Zahntechnikermeister Niels Hedtke und Tim Dittmar sprechen im Interview über die Gegenwart und Zukunft digitaler Technologien.

Praxis

Die SSOP bietet Praxen und Labors mit ihrem Consulting-Angebot und der Analyse der Prothetik-Abteilung aktive Unterstützung in der Optimierung von Know-how und Prozesseffizienz.

Produkte

Die J. MORITA EUROPE GMBH führt in diesem Jahr eine Doppelspitze im Vertrieb ein und erweitert das Management Board.

No. 1/2024 · 21. Jahrgang · Leipzig, 5. Februar 2024

Zahngesundheit in Europa

Untersuchung in 24 Ländern.

BERLIN – Bei der langfristigen Zahngesundheit spielen neben einer ausreichenden zahnmedizinischen Grundversorgung auch verschiedene Lebensgewohnheiten eine wichtige Rolle. Schlechte Zähne sind gerade im Zusammenhang mit Rauchen und Alkoholkonsum häufig zu beobachten. Beim Zuckerkonsum empfiehlt die Weltgesundheitsorganisation, höchstens 10 Prozent der Gesamtenergieaufnahme durch freie Zucker zu decken, doch nur wenige Länder schaffen das. Weiter verbreitet sind dagegen Fluoridierungsmaßnahmen, die zur optimalen Fluoridversorgung der Bevölkerung und zum Kariesschutz beitragen.

Bei einer Studie wurden 24 EU-Mitgliedstaaten, die Schweiz und das Vereinigte Königreich unter diesen Aspekten untersucht. Der Studie zufolge haben Italiener die gesündesten Zähne von allen untersuchten Nationen. Zwar haben italienische Kinder beim DMFT-Index mit einem Wert von 1,2 noch relativ schlechte Zähne, dafür verfügt das Land aber über die meisten zahnmedizinischen Fakultäten. Hinzu kommt die gesunde Lebensweise der Italiener. Sie trinken im Vergleich relativ wenig Alkohol, konsumieren jährlich nur 27,2 kg Zucker pro Kopf und der Raucheranteil liegt vergleichsweise niedrig.



Allgemeine Zahngesundheit

Deutschland folgt auf einem sehr guten zweiten Platz. Die Zahngesundheit von Kindern ist vergleichsweise gut aufgestellt und auch bei den zahnmedizinischen Einrichtungen punktet das Land. 30 zahnmedizinische Fakultäten und 81,6 Zahnärzte je 100.000 Einwohner versorgen die Zähne der Deutschen. Eine gute Basis für schöne und gesunde Zähne, doch der Alkoholkonsum in Höhe von 13,4 Litern/Jahr, die großen Mengen an Zucker – 36,9 kg im Jahr – sowie der hohe Raucheranteil von 30,6 Prozent bergen Risiken.

Die Briten sichern sich den sechsten Platz in der Gesamtwertung vor allem dank einer hohen Anzahl an zahnmedizinischen Fakultäten, ganze 16 – mehr als in Frankreich, Belgien und Schweden. Trotz des weit verbreiteten Rufs für übermäßigen Alkoholkonsum zeigt die Studie, dass der Alkoholkonsum mit 11,4 Litern/Jahr im Vereinigten Königreich tatsächlich niedriger ist als in vielen anderen europäischen Ländern – einschließlich Deutschland.

Die Schweiz, die Niederlande und Österreich rangieren beim Kariesrisiko alle in den Top 10, sie verfügen aber nur über relativ wenige zahnärztliche Einrichtungen. Die Schweiz liegt insgesamt auf Platz 15, aber beim Zuckerkonsum mit fast 50 kg im Jahr auf Platz 26 – dem letzten Platz in der Rangliste – und ist das einzige der drei Länder, das Maßnahmen zur Fluoridierung eingeführt hat. [DT](#)

Quelle: Quonomedical

Stanford-Ranking für Forscher

Dr. Eduardo Anitua – drittes Jahr Top-Zahnarzt.



Dr. Eduardo Anitua (© BTI)

STANFORD – Die von der Stanford University erstellte und von Elsevier veröffentlichte Rangliste (Ranking of the World Scientists: World's Top 2% Scientists) ermittelt die Forscher, deren Arbeiten während ihrer wissenschaftlichen Laufbahn im Zeitraum 1996–2022 am häufigsten zitiert wurden, und stützt sich auf mehrere Parameter, darunter die Anzahl der gelisteten Veröffentlichungen, die Anzahl der Zitierungen, den h-Index, die Co-Autorenschaft usw. Als Ergebnis wurde eine Datenbank mit mehr als 200.000 Spitzenwissenschaftlern aus verschiedenen Wissensgebieten erstellt, die 2 Prozent der wichtigsten Forscher weltweit repräsentiert.

Insbesondere im Bereich der Zahnmedizin sind 1.746 Forscher aus der ganzen Welt aufgeführt, darunter 15 Spanier. Der erste in dieser Liste ist Dr. Eduardo Anitua, wissenschaftlicher Direktor des Unternehmens BTI Biotechnology Institute, der in der Weltrangliste auf Platz 54 aufsteigt. Ihm folgt Dr. Mariano Sanz

von der Universität Complutense in Madrid auf Platz 124.

In dieser neuesten Ausgabe der Rangliste werden auch die einflussreichsten Forscher des letzten Jahres ermittelt, und zwar auf der Grundlage des wissenschaftlichen Einflusses ihrer im Jahr 2021 veröffentlichten Arbeiten. In dieser jüngsten Liste des Einflusses steht Dr. Anitua erneut an der Spitze der spanischen Zahnärzte und belegt weltweit den 19. Platz.

Für Dr. Eduardo Anitua, Gründer und wissenschaftlicher Leiter des BTI, ist es „eine Ehre und eine Verpflichtung, diese Liste anzuführen und unser Engagement für die wissenschaftliche Forschung fortzusetzen. Außerdem freut es mich sehr, dass jedes Jahr mehr Spanier in dieser Rangliste erscheinen, denn das bedeutet, dass die spanische Zahnmedizin ihr Ansehen weiter steigert und sich weltweit auf höchstem Niveau platziert.“ [DT](#)

Quelle: BTI

Gesundheitssysteme in der Europäischen Region der WHO

Ziel ist Stärkung der Kapazitäten.

GENÈVE – Die Kompetenzbildung unter Fachkräften ist der Schlüssel zu einer wirksamen Bewältigung der Herausforderungen im Bereich der öffentlichen Gesundheit und zur Schaffung robuster und widerstandsfähiger Gesundheitssysteme, die eine hochwertige Versorgung für alle bereitstellen. Aus diesem Grund hat WHO/Europa zusammen mit seinen Partnern mehrere jährliche Fortbildungskurse entwickelt, um höhere wie auch angehende Führungskräfte in Gesundheitswesen und Gesundheitspolitik bei der Erweiterung ihrer Fähigkeiten und Kompetenzen zu unterstützen.

Befähigung von Führungskräften im öffentlichen Gesundheitswesen

Die Länder in der Europäischen Region der WHO stehen vor beispiellosen Herausforderungen: Klimawandel, sozioökonomische Verwerfungen, nicht übertragbare Krankheiten, psychisch und verhaltensbedingte Gesundheitsrisiken, Fehlinformationen, Ungleichheiten und ein erschöpftes Gesundheits- und Pflegepersonal. Um diese zu bewältigen, müssen die Länder die zugrunde liegenden Ursachen ermitteln und in sachkundige Führungskompetenz im öffentlichen Gesundheitswesen investieren.

Stärkung der Personalsteuerung im Gesundheitswesen

Das Verständnis der komplexen Dynamik von Gesundheitssystemen ist für die Gestaltung einer wirksamen Gesundheitspolitik von entscheidender Bedeutung, und eine Schlüsselkomponente dieses Verständnisses liegt in der Erfassung der Komplexität des Personalwesens.

Verbesserung der Gesundheitsfinanzierung für eine allgemeine Gesundheitsversorgung

Die Gesundheitsfinanzierungspolitik ist der Schlüssel, der die Länder einer allgemeinen Gesundheitsversorgung näherbringt. Allen Menschen Zugang zu einer hochwertigen Gesundheitsversorgung zu verschaffen, ohne dass sie in finanzielle Not geraten, gehört zu den Zielen für nachhaltige Entwicklung und ist ein Bestandteil der Europäischen Säule sozialer Rechte und eine zentrale Priorität des Europäischen Arbeitsprogramms 2020–2025 der WHO. Durch das Verständnis der Grundsätze der Gesundheitsfinanzierung und die Bewertung von Reformationsoptionen können politische Entscheidungsträger wirksamere Strategien zur Verbesserung des bezahlbaren Zugangs zur Gesundheitsversorgung entwickeln und umsetzen. [DT](#)

Quelle: World Health Organization



Neuversorgung angulierter Oberkieferimplantate

Analog oder digital?!

Prothetische Restaurationen unterliegen mit den Jahren einem Verschleiß und in dessen Folge einem Funktionsverlust. Der folgende Fallbericht geht auf die Neurekonstruktion im Oberkiefer unter Einbeziehung der jetzigen digitalen Technologien ein.

Der vorliegende Patientenfall wurde 2010 mit dem alphatech®-Angulationskonzept erstversorgt. Hierbei handelt es sich um ein implantatprothetisches Konzept für den zahnlosen Kiefer. Bei diesem Vorgehen werden im Oberkiefer die beiden distalen Implantate unter Vermeidung der Sinusbodenelevation, von distal nach mesial im 35°-Winkel geneigt, inseriert (Abb. 1). Für dieses Vorgehen ist eine vorherige 3D-Diagnostik und -Planung sowie

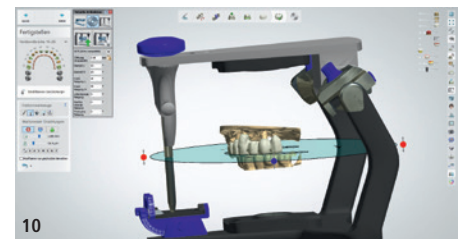
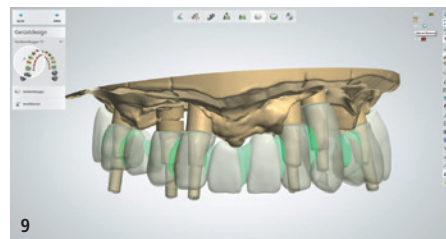
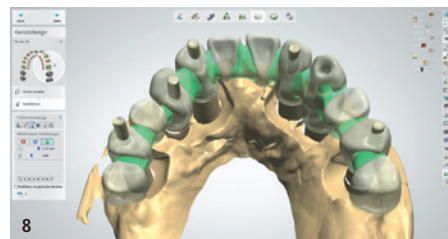
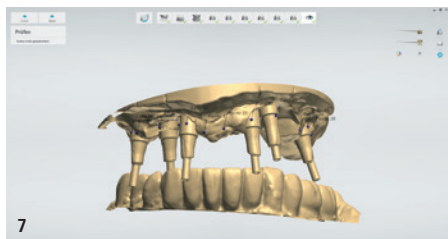
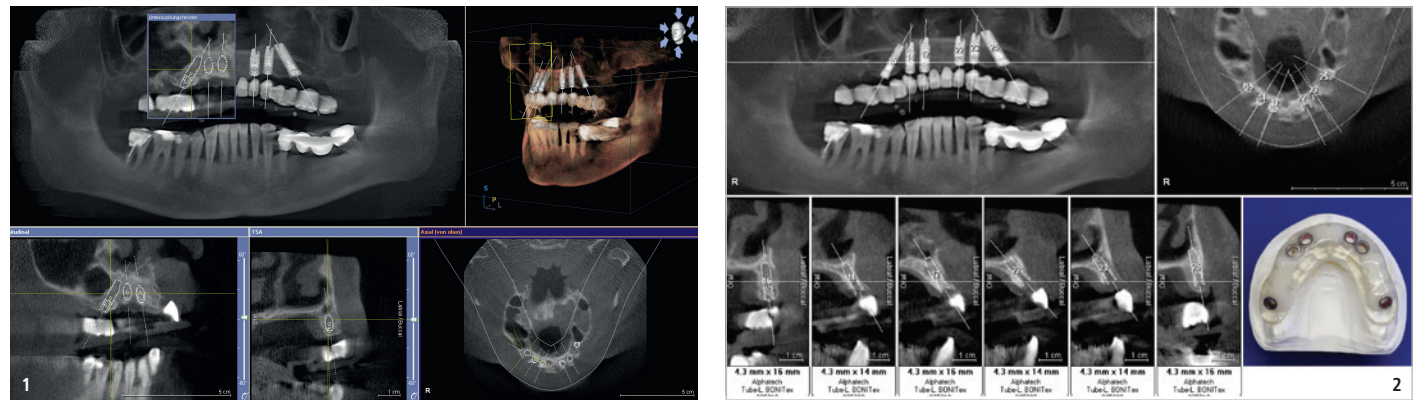


Abb. 1: 3D-Planung nach DVT-Scan mit eingesetzter Röntgenschablone und Implantatplanung mit der SICAT-Software. – **Abb. 2:** Generiertes Bohrschablonenprotokoll mit Implantatspezifikationen entsprechend Planung und Bohrschablone zur Implantation (chirurgische Umsetzung durch Dr. Robert Böttcher, Ohrdruf). – **Abb. 3:** Insuffiziente und erneuerungsbedürftige Brücke in situ. Verfärbungen und Plaqueanlagerung sichtbar. – **Abb. 4:** Auf Abutmentniveau eingesetzte Abformpfosten zur konventionellen, offenen Polyetherabformung. – **Abb. 5:** easyfixbase® Abutment mit kegelförmiger Anbindung und eingesetzte Scanposts aus PEEK. Klinisch reizfreie gingivale Verhältnisse sichtbar. – **Abb. 6:** Intraoralscan mit eingesetzten Scanposts. Ein weiterer Scan ohne ist notwendig, um das Emergenzprofil digital darzustellen. – **Abb. 7–10:** STL-Datensatz in Laborsoftware geladen und virtuelle Brückenkonstruktion mit Anlage der Schraubkanäle und Einstellung im virtuellen Artikulator (Zahntechnik Das TEAM, Ohrdruf). – **Abb. 11:** Einprobe des Zirkongerüsts zur Kontrolle des spannungs- und spaltfreien Sitzes sowie der vertikalen und sagittalen Relation. – **Abb. 12:** Verblendetes Gerüst und verklebte Basen. – **Abb. 13 und 14:** Eingegliederte verschraubte Brücke in situ.

Herstellung und Nutzung einer Bohrschablone zwingend notwendig, um alle sensiblen anatomischen Strukturen zu schonen – und das knöcherne Lager maximal nutzen zu können (Abb. 2). Die Simulation des angestrebten prothetischen Ergebnisses zeigt den Umfang der Operation vorab.

Falldarstellung

Bei dem damals 51-jährigen Patienten erfolgte nach Wax-up und 3D-Planung die Implantation schablonen geführt und minimalinvasiv. Er wurde zu diesem Zeitpunkt einen Tag später mit einem metallverstärkten, kunststoffverblendeten Langzeitprovi-

sorium versorgt. Mithilfe der virtuellen Planung konnte das prothetische Ziel schon in die Konzeption einbezogen werden. Das Langzeitprovisorium wurde fünf Monate belassen und dann definitiv mit einem Zirkonoxidgerüst und einer Kunststoffverblendung versorgt.

Neuanfertigung und digitale Planung

Nach 13 Jahren Tragedauer waren die Verblendungen insuffizient, verfärbt und teilweise abradert (Abb. 3). Eine Neuanfertigung war dringend indiziert. Die klinischen und radiologischen Kontrollen zeigten eine solide Osseointegration und stabile

Schleimhautverhältnisse. Während 2010 der analoge Weg mittels klassischer offener Abformung gewählt wurde, sollte die Neuversorgung nun digital erfolgen (Abb. 4).

Nach Entfernung der eingesetzten verschraubten Brücke wurden die entsprechenden Scanposts eingesetzt und der Ober- sowie Unterkiefer digital abgeformt (TRIOS 5, 3Shape). Die verwendeten Abutments (easyfixbase®, alphatech®) blieben dabei in situ (Abb. 5 und 6). Der Scan erfolgte auf Abutmentniveau. Eine Anfertigung individueller Abutments war nicht notwendig. Der angewendete Intraoralscanner arbeitet puderfrei und eine Kalibrierung war hierbei nicht notwendig. Da es sich um ein offenes System handelte, konnte der erstellte STL-Datensatz direkt in die Verarbeitungssoftware des Labors geladen werden (Abb. 7–10). Für den Patienten entfiel somit die unangenehme Abformung.

Das vom Labor angefertigte gefräste und gesinterterte Zirkonoxidgerüst wurde zum Einprobetermin auf einen spannungsfreien Sitz, Passung in vertikaler sowie horizontaler Relation, kontrolliert (Abb. 11). Da individuelle Verblendungen angestrebt wurden, musste nun ein Modell gedruckt

und mit den entsprechenden DIM-Analogen versehen werden. Ab hier wurde wieder der analoge Weg des Technikers benötigt, der in Schichttechnik die Verblendkeramik (Abb. 12), unter Beachtung der okklusalen Verhältnisse, aufschichtete.

Die fertig verblendete Brücke wurde im Mund drehmomentbasiert mit den Implantaten verschraubt eingegliedert (Abb. 13 und 14). Zur Kontrolle des spaltfreien Sitzes wurde ein OPG angefertigt (Abb. 15). Der anschließende Verschluss der Schraubkanäle erfolgt mittels eines Komposits.

Fazit

Der vor 13 Jahren beschrittene teildigitale Weg kann im heutigen Zeitalter volldigital erfolgen. Die Weiterentwicklung der modernen Intraoralscanner, deren Software und die digitalen Verarbeitungsprogramme machen dies nun möglich. Die Versorgung mit angulierten Implantaten ist bei enger Indikationsstellung ein anerkanntes und etabliertes Verfahren. Eine hohe Patientenzufriedenheit und die erzielten Langzeiterfolge können mithilfe der digitalen Umsetzung noch komfortabler und planbarer realisiert werden. **DT**

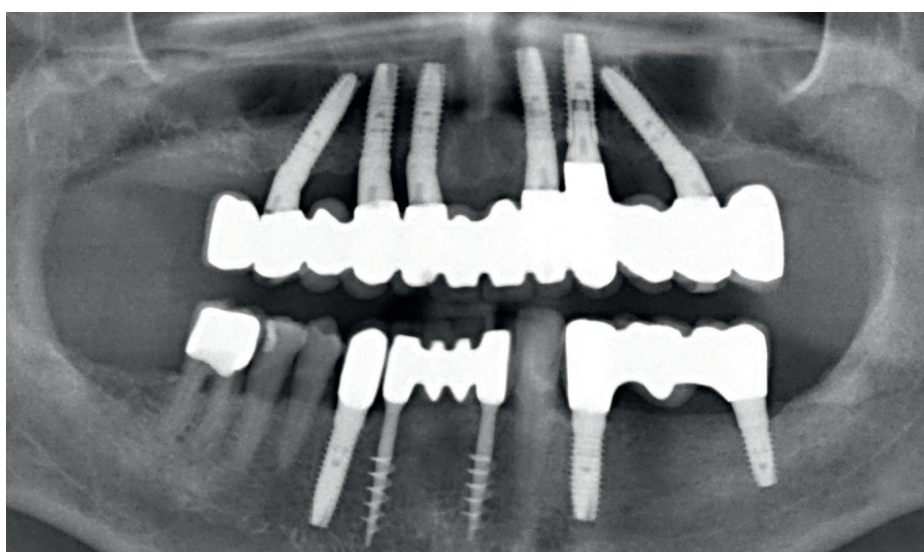


Abb. 15: Röntgenologische Kontrolle der Anschlussstellen. Implantate vollständig im ortsständigen Knochen im Ober- und Unterkiefer osseointegriert.



Dr. Nadine Handschuck

Clara-Zetkin-Straße 6 a
99885 Ohrdruf
Deutschland
dr.handschuck-praxis@gmx.de
www.zahnarztpraxis-dr-handschuck.de

Digitale Zahntechnik – gestern, heute, morgen!

Digitalisierung als Chance für das Dentallabor. Ein Interview von Anja Schmitt.



Als Zahntechnikermeister führen Niels Hedtke und Tim Dittmar seit 2014 nicht nur zusammen ein digital aufgestelltes Dentallabor, 2019 haben sie auch ein Schulungszentrum für digitale Zahntechnik gegründet, das ebenfalls die Initialen ihrer beider Nachnamen trägt – die HD ACADEMY. Ein Interview über die Gegenwart und Zukunft digitaler Technologien.

Was hat Sie dazu bewogen, zusätzlich zu Ihrem eigenen Dentallabor ein Schulungszentrum für digitale Zahntechnik aufzubauen?

Tim Dittmar: Wir haben unsere Meisterschule zu einer Zeit absolviert, in der die digitale Zahntechnik gerade ihren Anfang nahm, und wurden neugierig. Für uns war klar, dass wir mit unserer Selbstständigkeit im eigenen Dentallabor analoge Prozesse genauer unter die Lupe nehmen und herausfinden wollen, ob es sich lohnt, diese auf den digitalen Weg zu bringen. Wir fingen an, uns in der Software exocad auszutoben, und erkannten: Da ist so viel Potenzial, Workflows effizienter aufzubauen und unseren Beruf „weiterzudenken“.

Aber sollten Dentallabore das Handwerk gänzlich abschaffen, weil der digitale Weg der einzig wahre ist?

Niels Hedtke: Auf keinen Fall! Auch wenn die digitale Technologie die Zahntechnik zweifellos durch zahlreiche Vorteile revolutioniert hat, bedeutet ihr Aufstieg nicht, dass der handwerkliche Ursprung irrelevant wird. Vor allem bei komplexen Fällen ist nach wie vor ästhetisches Empfinden und Fingerspitzengefühl gefragt, um individuellen Patientenbedürfnissen und Kundenanforderungen zu genügen. Wir sehen die Zahntechnik auch weiterhin als hohe Kunst an, der ein fundiertes Verständnis für das traditionelle Handwerk zugrunde liegt.

Welche Vorteile sehen Sie neben wirtschaftlichen Aspekten darin, den digitalen Weg einzuschlagen?

N. H.: Wirtschaftliche Aspekte wie zum Beispiel weniger Materialverbrauch und kürzere Arbeitszeiten durch effektivere Workflows sind tatsächlich in ihrer Wirksamkeit nicht zu unterschätzen. Davon abgesehen lassen sich weitere Vorteile einfach zusammenfassen: präzisere Ergebnisse, erleichterte Kommunikation zwischen verschiedenen Parteien, transparente und einheitliche Workflows für die Mitarbeiter, Reproduzierbarkeit, Attraktivität als Arbeitgeber und ganz viel Entwicklungsmöglichkeiten.

Zum Stichwort „Attraktivität als Arbeitgeber“: Auf der letztjährigen ADT fand Ihr Vortrag zum digitalen Modellguss großen Anklang. Können Sie noch einmal schildern, worin in dieser Verfahrensweise der Vorteil liegt und was das mit dem Fachkräftemangel zu tun hat?

N. H.: Beim digitalen Modellguss treffen wir auf alle erwähnten Vorteile. Schon beim Designen können wir Störstellen entfernen und Gingiva und Zähne in einem Schritt produzieren. Mit ein bisschen Übung kann das zur Königsdisziplin in Sachen Präzision werden. Seit letztem Jahr bieten wir eine Schulung gemeinsam mit unserem Industriepartner CADdent in Augsburg an. Das Unternehmen ist Pionier im Lasermelting-Verfahren. Das Konzept: Wir erläutern den Teilnehmenden das Design in der exocad sowie CADdent das Ausgabeverfahren. Der perfekte und – wie wir finden – optimale Weg von CAD zu CAM.

Wir sehen dieses Verfahren deshalb als einen wichtigen Baustein im Thema „Fachkräftemangel“, weil wir damit die nachkommende

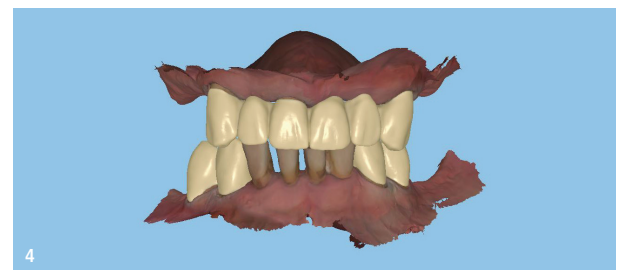
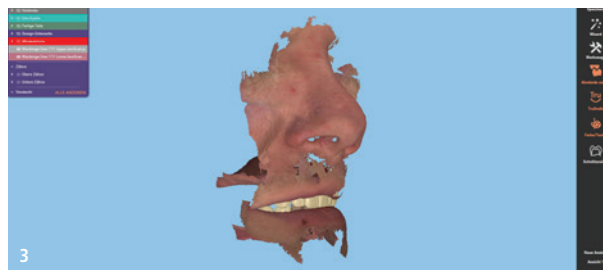
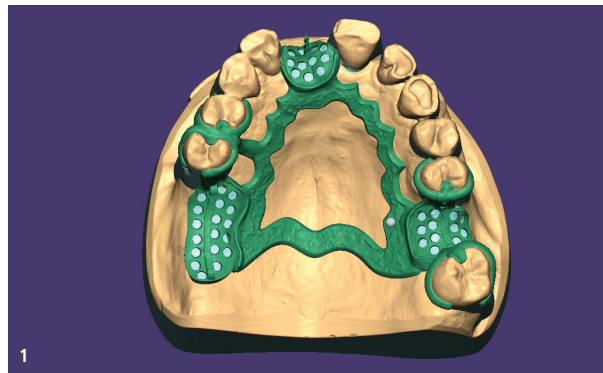


Abb. 1 und 2: Der digitale Modellguss von CAD zu CAM: in exocad designt, im Lasermelting-Verfahren hergestellt. – Abb. 3 und 4: Herstellung eines Provisoriums: Als Datengrundlage für ein ästhetisches Design in exocad dient der Gesichtsscan. (Bilder: © HD ACADEMY)

Generation – die Digital Natives – ansprechen. Diese Gruppe setzt digitalisierte Verfahrensweisen auf dem Berufsmarkt voraus. Andere Berufskollegen – sozusagen die alten Hasen – stehen den neuen Produktionsweisen immer noch skeptisch gegenüber.

T. D.: Obwohl sie sich in der HD ACADEMY schon des Öfteren dafür geöffnet und schnell gemerkt haben: Das lohnt sich wirklich! Wenn wir selbst die mit kritischer Stimme von unseren digitalen Einsatzmöglichkeiten überzeugen, können wir sicher sein, dass unsere Prozesse optimal laufen. Gleichzeitig sorgen wir dafür, auch für Alteingesessene als Arbeitgeber attraktiv zu bleiben und uns deren jahrelangen Erfahrungsschatz für unser Unternehmen zu sichern und zu erweitern. Wissen sehen wir als erfolgreiche Währung im dental daily business.

Herr Dittmar, Ihr Steckpferd ist nicht der digitale Modellguss, sondern das All-in-one-Verfahren? Was hat es damit genau auf sich?

T. D.: Einfach ausgedrückt: Ein einziger digitaler Scan seitens des Behandlers bildet die Grundlage einer ganzen Arbeit im Dentallabor. Durch das „All-in-one“-Prinzip wird auf manuelles Aufstellen verzichtet, alle zahntechnischen Komponenten werden in exocad designt und nach der Produktion legoartig ineinandergesteckt. Die Sammelabformung der Primärteile fällt weg, ebenso die Bissnahme und die Gesamtanprobe. Für den Patienten entstehen keine Zwischentermine. Alle drei Parteien – Dentallabor, Behandler und Patient – würden von dieser Verfahrensweise profitieren.

Sie sprechen im Konjunktiv. Praktizieren Sie dieses Verfahren nicht bereits in Ihrem Dentallabor?

T. D.: Doch, aber leider zu selten! Um die Konstruktion in exocad designen zu können, sind beim digitalen Intraoralscan einige Dinge zu beachten. Nicht jeder Behandler hat die Voraussetzungen dafür. Aber das ist das Schöne am digitalen Wandel: Es ist immer Luft nach oben!

Welche Verfahrensweisen könnten Sie sich noch als Thema der zahntechnischen Zukunft vorstellen?

T. D.: Im Prinzip alles! Wenn ich daran denke, in wie vielen Bereichen die KI jetzt schon genutzt wird, hoffe ich, sie hält auch in die Zahntechnik weiterhin Einzug. Ich sehe keine Gefahr, dass sie die menschliche Arbeitskraft in unserem Beruf abschafft, sondern bin eher neugierig, wo man noch auf sie treffen wird. Im Prinzip macht die exocad beispielsweise schon jetzt Vorschläge für das Design von Kronen. Wir merken, dass das von Version zu Version besser wird. Das spart Zeit. Als Selbstständiger zweier Unternehmen ist das natürlich immer ein Argument.

Zeit ist Geld, aber zeitsparende Innovationen kosten Geld. Mit der Anschaffung von Fräsmaschinen, Scannern etc. entstehen hohe Kosten, und das Fachpersonal, das mit diesen modernen Verfahrensweisen umgehen kann, muss auch entsprechend entlohnt werden. Wie schaffen Sie es, beides unter einen Hut zu bringen?

N. H.: Ich denke, weil wir früh damit angefangen haben und schon immer bereit waren, risikoreiche Entscheidungen zu treffen. Ganz am Anfang waren da nur wir beide mit unserer Auszubildenden und einer Fräsmaschine. Ich bin sicher, HD Zahntechnik war deshalb für potenzielle Kunden attraktiv, weil wir in Innovationen investiert haben. Durch die effektive Produktionsweise war die Arbeit schnell zu bewältigen und wir konnten neue Mitarbeiter einstellen. Mittlerweile haben wir in unserem Dentallabor zwölf Festangestellte, darunter eine Auszubildende, eine Meisterschülerin und seit letztem Jahr drei neue Mitarbeiter. Zwar wächst ein Unternehmen nicht alleine durch digitale Möglichkeiten, aber wir sind dadurch attraktiver Arbeitgeber und Repräsentant für qualitativ hochwertige Patientenversorgung.

Was raten Sie Dentallaboren heute, um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben?

T. D.: Dranbleiben, sich weiterbilden, und zwar in jeder Hinsicht. Wenn man die Digitalisierung, künstliche Intelligenz und alles, was dazwischen liegt, mehr als Chance und weniger als Bedrohung begreift, kann man Strukturen im Dentallabor wirtschaftlicher gestalten und eine Menge dazulernen.

N. H.: Bildlich gesprochen würden wir also allen in unserer Berufsgruppe empfehlen: Spielt mit im Orchester der Zukunftsmusik! **DT**

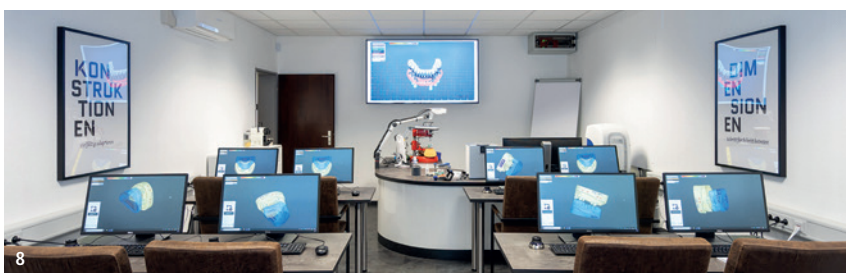
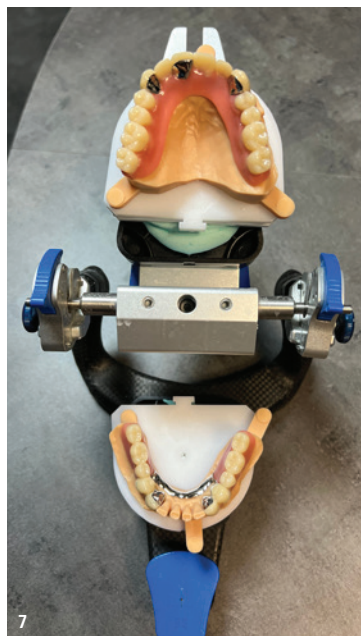


Abb. 5–7: Wie beim Lego puzzeln: Einzelne zahntechnische Komponenten greifen perfekt ineinander. – Abb. 8: In der HD ACADEMY lernen die Teilnehmenden am eigenen Arbeitsplatz, dass zahntechnisches Design im Berufsalltag ganz neue Türen öffnen kann. (Bilder: © HD ACADEMY)



HD Zahntechnik & HD ACADEMY
hdacademy.de
hd-zahntechnik.com



Wie abnehmbare Prothetik im Dentallabor zum Erfolg wird

Individuelle Wissensvermittlung und Best-Practice-Beratung von der Swiss School of Prosthetics.

Dentallabors sehen sich in Bezug auf ihre Mitarbeiterbasis mit vielen Herausforderungen konfrontiert. Nicht nur, weil mehr und mehr der Know-how-Träger in den Ruhestand gehen, sondern durch Fachkräftemangel Quer- und Wiedereinsteiger eingearbeitet werden müssen. So gestaltet sich die Erfahrung in den Mitarbeiterteams immer inhomogener. Gleichzeitig verlangen Kosten- und Termindruck nach mehr Produktivität. Aktive Unterstützung bietet hier die SSOP mit ihrem Consulting-Angebot und der Analyse der Prothetik-Abteilung. Ein Lösungsansatz zur Problembearbeitung in den Labors liegt darin, das anatomische und prothetische Wissen von allen im Team auf ein einheitliches, hohes Niveau zu bringen. So können handwerkliches Know-how und auch Prozesse hinsichtlich ihrer Effizienz optimiert werden. Wichtige Voraussetzungen, um sich im Dentalmarkt als starker Partner zu positionieren und mit der Prothetik eine attraktive Nische professionell zu besetzen.

Erfolgreich durch nachhaltiges Prothetik-Wissen

Gerade die Totalprothetik definiert ihre Qualität durch eine komplexe, individuelle Anpassung an die Gegebenheiten des Patienten. Dafür ist ein fundiertes Wissen des gesamten Prothetik-Teams gefordert, um den wachsenden Anforderungen und Wünschen von Patienten gerecht zu werden. Noch mehr Drive bekommt die Sache, wenn ein Team dahintersteht, das sich versteht, einen hohen, nachhaltigen Wissensstand über alle Mitarbeiter besitzt und durch abgestimmte Prozesse für eine hohe Effektivität sorgt.



automatisch den Zeitfaktor reduziert und die Effizienz erhöht. Gleichzeitig bringt dieses Wissen mit einer entsprechenden QM-Nachverfolgung mehr Qualität in das Labor. Das bedeutet unter anderem, dass Fehlerquellen, unnötige Wiederholungen sowie Nachbesserungen vermieden werden. Ein weiterer Faktor für mehr Effizienz. Mit dieser Beratung besteht also die Chance, im ersten Schritt einen untergedeckten zahntechnischen Teilbereich in die Wirtschaftlichkeit zu bringen, und im zweiten Schritt, die Qualität signifikant zu erhöhen, was eine Anpassung der Preissituation ermöglicht.“

Das SSOP Consulting besteht aus 3 Stufen

Stufe 1: Abstimmung der Zieldefinierung

- Hierzu werden mögliche Problemfelder analysiert und Zielformulierungen für die Optimierung definiert.

Stufe 2: Analyse und Konzept durch SSOP

- Analyse der Arbeitsabläufe im Labor bzw. in der Abteilung
- Stärken- und -Schwächen-Analyse der Mitarbeiter
- Auswertung der Informationen

Stufe 3: Erstellung von Lösungswegen und eines Fortbildungskonzepts

- Best-Practice-Vorschläge zur Steigerung von Effizienz und Produktivität
- Empfehlungen für geeignete Fortbildungsprogramme, um das Prothetik-Wissen im Team auf ein homogenes Niveau zu heben sowie Kombination mit einem der Servicepakete Bronze, Silber oder Gold

Aus Beratung wird Mitarbeiterbindung und Qualitätsmanagement

„Wir bemerken bei unseren Beratungen immer wieder“, stellt Oliver Benz fest, „dass die Totalprothetik mit ihrer Komplexität bei den Beteiligten in Vergessenheit gerät und dass dies oft auch Auswirkungen auf andere Abteilungen des Labors hat. Wenn ich das Verständnis in dieser Disziplin habe, welche Zusammenhänge zwischen Abstützung, Kau- und -funktionalität, Kiefergelenk, Phonetik und Ästhetik bestehen, dann wird mich dieses Wissen auch in der Keramik oder in der Brücken- und Teilprothetik zu mehr Qualität führen.“ Hier kommt die SSOP ins Spiel: mit fundamentaler, umfassender Wissensvermittlung zum Thema „Abnehmbare Prothetik“.

Mit dem Consulting werden dem Labor klare Handlungsalternativen vorgeschlagen, um Prozesse zu verbessern und Mitarbeiter und Teams zu fördern. So können Wissenslücken durch einen individuellen Fortbildungsplan geschlossen werden. Zur Nachverfolgung sind je nach Beratungsbedarf und Intensität drei verschiedene Servicepakete buchbar: Bronze, Silber oder Gold.

Durch das neu gewonnene Fachwissen an den richtigen Stellen wird eine fundierte Lösung der einzelnen prothetischen Fälle im Labor erst möglich. Dabei ist es egal, ob noch überwiegend analog oder bereits digital gearbeitet wird. Durch das Begreifen der Zusammenhänge in der dreidimen-

sionalen, analogen Welt werden die Mitarbeiter auch zwangsläufig in der digitalen Welt sicherer.

Auch den behandelnden Zahnarzt mit ins Boot nehmen


Meist ergeben sich aus der Definition von Routinen und Prozessen auch erste Berührungspunkte zu einem professionellen Qualitätsmanagement, womit ein Dentallabor für Zahnärzte sehr attraktiv wird. Ein weiterer Schlüssel zum Erfolg ist, dass innerhalb des Consultings auch die Kundenbeziehung zu den behandelnden Zahnärzten gestärkt wird und diese ins Fortbildungskonzept mit inte-

beziehen wir auch den Behandler mittels spezieller Fortbildungen und Workshops für Zahnärzte in diesen Prozess mit ein.“

Ein besonderer Faktor ergibt sich schließlich auch aus der speziellen Wertschätzung und Möglichkeit zur Persönlichkeitsentfaltung, der aus dem SSOP-Fortbildungskonzept für die Mitarbeiter erwächst und meist eine stärkere Bindung an das Labor mit sich bringt. In Zeiten von Fachkräftemangel ein nicht zu unterschätzender Faktor.

QM-zertifiziertes Fortbildungsprogramm nach ISO 21001:2018

Gut zu wissen, dass der hohe qualitative Anspruch kürzlich auch von unabhängiger Seite bestätigt wurde: Die SSOP wurde vom renommierten Schweizer SQS Institut nach der speziell auf Bildungsinstitute ausgerichteten Norm ISO 21001:2018 QM-zertifiziert. Eine der Säulen innerhalb des anspruchsvollen Audits ist die Konzentration auf den Lernenden. Dies erfordert Mechanismen, die innerhalb des Lernprogramms eine auf den Teilnehmer angepasste Betreuung, ein individuelles Coaching sowie abgestimmte Lernpläne beinhalten. Damit soll sichergestellt werden, dass die Ziele der Teilnehmer erreicht werden.

Gerade das individuelle Consulting-Programm reflektiert diese Anforderung par excellence und schafft damit eine Best-Practice-Begleitung und sehr individuelle Wissensvermittlung vor Ort, wo es unmittelbare Effekte bringt: im Labor, also im direkten Alltag der Mitarbeiter! 

Mit dieser Beratung besteht also die Chance, im ersten Schritt einen untergedeckten zahntechnischen Teilbereich in die Wirtschaftlichkeit zu bringen, und im zweiten Schritt, die Qualität signifikant zu erhöhen, was eine Anpassung der Preissituation ermöglicht.

griert werden. Dazu Oliver Benz: „Je besser die Vorleistung in Bezug auf Abformung und Bissregistrierung und das Verständnis für die Anforderungen an eine optimale Prothetik sind, umso besser wird auch das Ergebnis werden. Wir freuen uns sehr, dass auch Zahnärzte eine Notwendigkeit zur Fortbildung auf diesem Gebiet erkennen, weil sie den Bereich der Totalprothetik meist nur als Randerscheinung in ihrer Ausbildung hatten. Deshalb

Fortbildungsprogramm und Best-Practice-Beratung in einem

Um diese Ziele zu erreichen, bietet die SSOP ein spezielles Consulting an. In diesem Rahmen findet dann nicht nur ein individuell auf das Team und die Prothetik-Abteilung abgestimmtes Fortbildungsprogramm statt, sondern auch eine „Best-Practice-Empfehlung“, wie durch entsprechendes Wissen Produktivität, Effizienz und Qualität gesteigert werden können.

Unser Ansatz ist hier „Effizienz durch Wissen“, fasst Oliver Benz, Head of Education bei CANDULOR, das Konzept zusammen: „Dieses Prothetik-Wissen führt dazu, dass das Team an Souveränität gewinnt und sich Routinen aneignet, was



Swiss School of Prosthetics by CANDULOR

Tel.: +41 44 8059000
hello@ssop.swiss
www.ssop.swiss

 SWISS SCHOOL OF PROSTHETICS BY CANDULOR

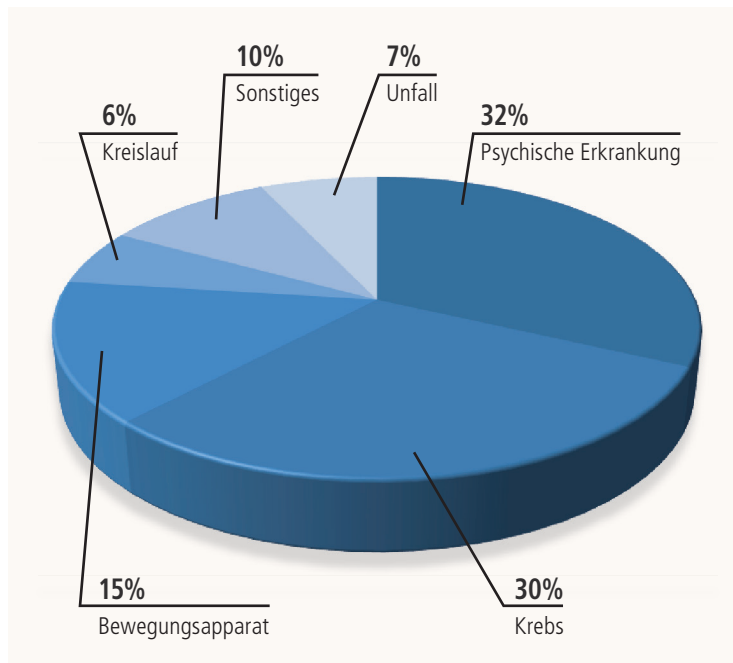
Psychische Belastung in der Zahnmedizin

Resilienz ist wichtig für das Berufsleben.

Laut aktuellen Studien^{1,2} sind Zahnärzte weltweit einer erheblichen Belastung durch psychische Erkrankungen ausgesetzt. Aufgrund hoher Anforderungen und des Strebens nach Perfektion ist der Beruf von Zahnmedizinern stressig. Weitere Faktoren, die zum Stress bei Zahnärzten beitragen, sind die Angst vor einem Rechtsstreit, Patientenbeschwerden, die Coronapandemie und der mit der Praxisführung verbundene wirtschaftliche Druck, der durch Budgetierungsmaßnahmen, Inflation und Personalmangel zusätzlich verschärft wurde.

Ärzte sind Belastungen ausgesetzt, die als erhebliche Risikofaktoren für eine Berufsunfähigkeit gelten. Im Krankenhaus etwa können Schichtdienst und Personalmangel zu einem enormen physischen und psychischen Druck führen. Psychische Erkrankungen stehen an der Spitze der Gründe, warum Ärzte in Deutschland berufsunfähig werden. Auf Platz 2 befinden sich Krebserkrankungen, gefolgt von Störungen des Bewegungsapparates.³

Die Verbesserung der psychischen und körperlichen Gesundheit von Zahnärzten ist demnach wichtig für ihr Wohlbefinden und ihre Berufspraxis.



Statistik der Leistungsfälle bei der Deutschen Ärzteversicherung, Stand 2020. (© Deutsche Ärzteversicherung)

Tipps für mehr Resilienz⁴

- Eine Routine haben: genug Schlaf, gesunde Ernährung und Bewegung
- Ungesunde Bewältigungsstrategien abgewöhnen: Alkohol-, Medikamenten- oder Nikotinabusus
- Mehr Achtsamkeit: Atemübungen, Kunst, Meditation, Natur
- Optimismus, Selbstbewusstsein und Emotionskontrolle
- Sich nicht mit anderen Kollegen vergleichen
- Gewissenhaft arbeiten, sich ggf. fort- und weiterbilden
- Perfektionismus überwinden: Dinge akzeptieren, die nicht kontrolliert werden können
- Anpassungsfähigkeit: Fähigkeit, Veränderungen im beruflichen Umfeld zu akzeptieren
- Impostor-Syndrom überwinden: ein psychologisches Phänomen, bei dem Betroffene von massiven Selbstzweifeln hinsichtlich eigener Fähigkeiten, Leistungen und Erfolge geplagt werden und unfähig sind, ihre persönlichen Erfolge zu internalisieren [DT](#)

Literatur:

- ¹ Hopcraft, M. S., Stormon, N., McGrath, R., Parker, G. (2023). Factors associated with suicidal ideation and suicide attempts by Australian dental practitioners. *Community dentistry and oral epidemiology*, 51(6), 1159–1168.
- ² Patil, B., Mishra, S., Ramesh, S., Savant, S. (2023). Psychological impact of COVID-19 Pandemic on dentists. *African health sciences*, 23(1), 44–50.
- ³ Statistik der Leistungsfälle bei der Deutschen Ärzteversicherung, Stand 2020 <https://www.aerzte-finanz.de/Services/ratgeber-berufsunfaehigkeitsversicherung/erfahrungsbericht>, abgerufen am 05.12.2023.
- ⁴ Mahrukh Khwaja, Resilience and Well-being for Dental Professionals 2023.



ZÄ Hülya Kara
 Zahnatelier 15
 Zahnheilkunde + Praxislabor
 Beethovenstraße 15
 34346 Hann. Münden
 Deutschland
 Tel.: +49 5541 1062
 medhulya@gmail.com
www.zahnarzte-muenden.de



Emotionale Verbindung zum Patienten

Mit dem Golden Circle die Kommunikation verbessern.



Der vom amerikanischen Autor und Marketing-Pionier Simon Sinek beschriebene Golden Circle ist ein Konzept, mit dem erfolgreiche Unternehmen und Führungspersonlichkeiten zu überzeugen und zu inspirieren wissen. Als Kommunikationsinstrument ist er zudem hervorragend geeignet, in kritischen Situationen oder wenn man (öffentlich) angegriffen wird, souverän zu reagieren.

Was ist der Golden Circle? Im Wesentlichen geht es darum, Kommunikation von innen nach außen zu entwickeln – nach dem Prinzip WHY – HOW – WHAT. In diesem Sinne heißt Sineks bekanntestes Werk auch *Start with Why*. Seine Kernthese: „People don't buy what you do. They buy why you do it.“ Sinek beschreibt, wie sich die Kommunikation erfolgreicher Business Leader (u. a. Steven Jobs) von der breiten Masse unterscheidet: Während die allermeisten Unternehmer den Hauptteil ihrer Ressourcen darauf verwenden, ihre Produkte

ternehmer selbst kaufen. Der starke Fokus auf WARUM sichert langfristigen Erfolg, weil die emotionale Bindung mit Kunden und Patienten auf der Grundlage von Werten und hoher Glaubwürdigkeit verstärkt wird.

Das richtige Storytelling finden

Für das Sichtbarmachen des WARUM ist gutes Storytelling der entscheidende Hebel. Auch Zahnärzte können den Golden Circle sehr gut einsetzen, etwa wenn Angstpatienten zur Zielgruppe gehören. Das könnte dann etwa so aussehen: „Als Kind hatte ich selbst immer panische Angst vor dem Zahnarztstuhl und habe mir immer gewünscht, der Zahnarzt möchte doch mal für einen Moment verstehen, wie das ist, wenn man diese Angst hat und verkrampt dasitzt. Weil ich es selbst erlebt habe, wie das ist, habe ich mich in speziellen Schulungen intensiv damit beschäftigt, wie ich meinen Patienten einen angstfreien Zahnarztbesuch ermöglichen kann.“

Dies macht sich doch besser als überdrehte Werbeslogans von der Sorte „Unsere Top-Bohrer garantieren Ihnen 7 Prozent weniger Angst!“, welche keinerlei emotionale Beziehung zwischen Patienten und Arzt herstellen.

Wenn Sie mal in der Defensive sind ...

Das argumentative Grundgerüst WHY – HOW – WHAT eignet sich auch hervorragend, wenn Sie aus einer Bedrängnis heraus argumentieren müssen, etwa weil auf einer Onlineplattform eine Behandlung von einem Patienten zu Unrecht kritisiert wird. Auch hier macht es Sinn, das WARUM in den Vordergrund zu stellen. Weniger das Warum im Sinne der zuvor diskutierten Grundmotivation als vielmehr das Warum der gewählten Vorgehensweise (z. B. „Warum habe ich diese Vorgehensweise gewählt, worum geht es hier eigentlich?“). Legen Sie dann sachlich dar, nach welchen Standards/Qualitätskriterien Sie vorgehen. Dies ist allemal überzeugender, als sich vehement mit Zähnen und Klauen zu verteidigen oder gar zu persönlichen Gegenangriffen und Diffamierungen überzugehen.

Wie in der klassischen Anwendung des Golden Circle fördert der Fokus auf ein stabiles WARUM die emotionale Verbindung mit Ihrem Zuhörer. Gerade auf Bewertungsportalen lesen viele Unbeteiligte mit, deren Vertrauen Sie nur (zurück)gewinnen, wenn Sie souverän reagieren. [DT](#)



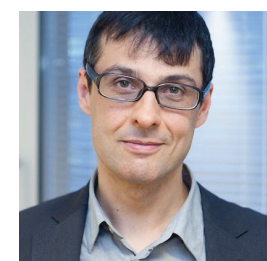
Das argumentative Grundgerüst WHY – HOW – WHAT eignet sich auch hervorragend, wenn Sie aus einer Bedrängnis heraus argumentieren müssen, etwa weil auf einer Onlineplattform eine Behandlung von einem Patienten zu Unrecht kritisiert wird.

oder Leistungen in Superlativen anzupreisen, steht in der Kommunikation großer Führungspersonlichkeiten ihr Warum (Purpose) im Vordergrund. Weshalb tun Menschen, was sie tun? Was ist – noch vor dem offensichtlichen Folgezweck des Geldverdienens – die Ursprungsmotivation ihres Tuns (z. B. durch gutes Essen gesünder machen). Im Falle von Steve Jobs etwa manifestiert sich dieser Purpose in einem seiner berühmtesten Zitate: „What we're trying to do is remove the barrier of having to learn to use a computer.“

Als nächste Schicht im Golden Circle folgt HOW. Es legt dar, wie Ziele erreicht werden sollen und was das Alleinstellungsmerkmal ist. Eigenschaften wie hohe Fallzahlen oder spezielle Weiterbildungen in bestimmten Bereichen können etwa im zahnärztlichen Kontext in diesen Bereich fallen.

WHY und HOW müssen aufeinander abgestimmt und kompatibel sein. Ein Unternehmen etwa, das sich ein besonders ethisches Grundmotiv auf die Fahnen heftet und dabei völlig ausbeuterisch vorgeht, wird nicht lange überzeugen können. Wenn ein inspirierendes WHY auf ein überzeugendes HOW trifft, dann ist das WHAT, das schlussendlich gekauft oder gebucht wird, ideal positioniert.

Hinter dem Golden Circle steckt – überspitzt gesagt – die Idee, dass Menschen, gerade wenn der Wettbewerb hart ist, weniger ein Produkt oder eine Leistung als vielmehr den Un-



Mag. Markus Leiter
 medienleiter PR
 Aichholzgasse 8/14
 1120 Wien
 Österreich
 Tel.: +43 680 2160861
leiter@medienleiter.net
www.medienleiter.net

Der Zahntechnik-Kongress im Ruhrgebiet

„Digitale Dentale Technologien“ im April 2024 in Dortmund.

LEIPZIG – Am 12. und 13. April 2024 findet im Kongresszentrum Dortmund bereits zum 16. Mal der Innovationskongress „Digitale Dentale Technologien“ (DDT) statt. Unter der wissenschaftlichen Leitung von ZTM Jürgen Sieger/Herdecke und Prof. Dr. Dr. Andrea Piwowarczyk/Witten ist die Veranstaltung seit ihrem Start vor über 15 Jahren zu einem der wichtigsten Foren zum Austausch über die Entwicklungen der Digitalisierung in der Zahntechnik und Zahnmedizin geworden.

Unter dem Leitthema „Die digitale Transformation bewusst gestalten“ gibt es auch diesmal wieder zahlreiche Workshops und Vorträge hochkarätiger Referenten. Die Themen reichen dabei von digitalen Fällen bei komplexen Versorgungen über Totalprothesen aus einem Stück bis hin zur computergestützten Simulation und digitalem Design. Darüber hinaus wird ausführlich beleuchtet, wie künstliche Intelligenz (KI) die Einsatzmöglichkeiten von Intraoralscannern – von der Abformung bis hin zur Diagnostik – beeinflusst.

Dass die KI auch in dentalen Arbeitsprozessen verstärkt Einzug halten wird, ist unbestritten. Dentale KI ist ein logischer Schritt in der Softwareentwicklung, der Einfluss auf viele Bereiche nehmen und der Branche neue Chancen und Möglichkeiten eröffnen wird. Da die Auswirkungen je nach Aufgabenstellung und Datenlage sehr unterschiedlich sind, braucht es einen gemeinsamen Dialog zur Klärung der Frage, was wir von der KI erwarten können und welche Risiken sie beinhaltet.

Die 16. „Digitale Dentale Technologien“ bieten eine ideale Plattform für diese Thematik und vertiefen somit einmal mehr das breite Spektrum und die Vielseitigkeit, die die Digitalisierung für die Zahnmedizin und Zahntechnik bereithält. Der Kongress wird an beiden Tagen von einer umfangreichen Industrieausstellung begleitet, zudem erhalten alle Teilnehmer das anlässlich der Veranstaltung erscheinende Fortbildungskompendium *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2024*.

Wie immer gilt: Rechtzeitig anmelden! Bis zum 29. Februar 2024 gilt der Frühbucherrabatt für alle Anmeldungen zum Hauptkongress. Darüber hinaus gibt es einen attraktiven Teampreis für alle Labore/Praxen, bei denen Zahntechniker und Zahnärzte den Kongress gemeinsam besuchen. 

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig
Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com
www.ddt-info.de



Messekooperation von LDF GmbH und Messe Stuttgart

Neue gemeinsame Veranstaltungsreihe infotage FACHDENTAL 2024.

KÖLN – Die regionalen Dentalfachmessen brechen 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 am Main und München sowie der FACHDENTAL in Stuttgart und Leipzig ihre Marken zur neuen Veranstaltungsreihe infotage FACHDENTAL zusammen. Die Partner betonen, wie bedeutend die Etablierung eines einheitlichen Markenauftritts über alle vier Standorte hinweg sei. Besonders wichtig sind allen Beteiligten die großen Vorteile, die die gebündelten Kompetenzen der Messekooperation in Zukunft schaffen können.


infotage FACHDENTAL

steller zeigen, dass die Frankfurter Veranstaltung für die Zukunft gesetzt ist. Für die künftigen Ausgaben werden wir in konsequenter Abstimmung mit der Landeszahnärztekammer Hessen ein Fortbildungsprogramm als Teil eines neuen Messekonzepts im zahnmedizinischen und zahntechnischen Bereich erarbeiten. So wollen wir für das Personal in Praxen und Laboren mehr Vorträge sowie Hands-on-Kurse anbieten.“

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. Jan Moed, Chief Commercial Officer bei KaVo Dental GmbH: „Insgesamt betrachte ich die Kooperation zwischen LDF und Messe Stuttgart als eine Win-win-Situation, von der sowohl die ausstellenden Lieferanten als auch die Besucher der regionalen Dentalfachmessen profitieren. Für die Aussteller sind aber auch Wissen und Fortbildung sowie Networking wichtige Bestandteile einer erfolgreichen Plattform.“

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 am Main: 8. und 9. November 

LDF GmbH

Tel.: +49 221 2408671
info@infotage-dental.de · www.infotage-fachdental.de

„Vom Kratzen bis zur Krone – Das gesamte Praxisteam im Einsatz für die Paro!“

28. Parodontologie Experten Tage.

KITZBÜHEL – Seit nun elf Jahren begrüßt die Österreichische Gesellschaft für Parodontologie die Teilnehmer der paroknowledge in Kitzbühel. In 2024 findet sie unter dem Motto: „Vom Kratzen bis zur Krone – Das gesamte Praxisteam im Einsatz für die Paro!“ vom 13. bis 15. Juni statt.

Vorläufige Referenten

Abou-Ayash + Aslan + Babanejad + Bantleon + Bertl + Bruckmann + Bürgers + Cosgarea + Durstberger + Haririan + Kapferer-Seebacher + Kohlreider + Menhardt + Müller + Ramseier + Salzmann + Stavropoulos + Weiland + Wolschner 

Hier geht's zur Online-Anmeldung



Österreichische Gesellschaft für Parodontologie

Freudplatz 3/518
1020 Wien
Österreich
Tel.: +43 699 19528253
sekretariat@oegp.at
www.oegp.at

28. Parodontologie Experten Tage

paroknowledge
2024 KITZBÜHEL
13. - 15. Juni 2024

ALM-LOUNGE-PARTY powered by EMS

Vom Kratzen bis zur Krone
Das gesamte Praxisteam im Einsatz für die Paro!

Seminare & Workshops für das Praxis-Team:
CP GABA® Spezial Seminar
GBT®-Training Workshop
patent® Hands-On Workshop
Strahlenschutzkurs
Dentalfotografie Workshop
Rauchfrei Seminar
Fortbildungsdiplom & PAss Zertifikat-Prüfung

EARLY BIRD
Preise
Anmeldung bis
31. März!

TEAM
BONUS
bis zu 42%
Rabatt

PREMIUM SPONSOREN







„Die infotage FACHDENTAL sind ein erstklassiges Forum für Erfahrungsaustausch und praxisnahe Weiterbildung in der dental arena sowie die wichtigste Plattform für den Austausch der Dentalbranche in der Region“, sagt Stefan Lohnert, Geschäftsführer der Messe Stuttgart. „Nun blicken wir mit Freude auf 2024, dann kommt unsere neue Kooperation mit der LDF GmbH richtig zum Tragen.“

Jochen G. Linneweh, Präsident des Bundesverband Dentalhandel e.V.: „Die Erfahrung der beiden Messe-tage und das Feedback der Besucher sowie der Her-

Endo Turbo

Neuer Reziprokmotor mit Hub und Ultraschall.



- Reziprok oder rotierend: Aufbereiten.
- Zusätzlicher Hub: Stufen passieren
- Zusätzlicher Ultraschall: Biofilm disruptieren. Spülung aktivieren. MTA kondensieren.

Nach der Einführung von Nickel-Titan-Feilen, Rezipro-Technik und Einfeilen-Systematik kommt nun die nächste Generation von Endo-Geräten auf den Markt: der Cumdente Endo Turbo. Mit einer Hubbewegung wird die Feile gleichzeitig zur Drehung leicht auf und ab bewegt, sodass Stufenbildung und Verklemmen vermieden werden. Die Aufbereitung gelingt schneller und sicherer.

Zusätzlich kann eine Ultraschallaktivierung zugeschaltet werden. Die Kanalwände werden dadurch ideal gereinigt, Biofilme disruptiert und die Feile (für alle Feilen geeignet) verklebt nicht. Natürlich können die Feilen gleichzeitig auch zur Spülaktivierung oder zur Kondensation von MTA-Zementen verwendet werden. Weitere Geräte sind überflüssig.

Die Erfahrung und klinische Kompetenz von Cumdente und das Entwicklungs-Know-how von Woodpecker haben zu einer völlig neuen Gerätekombination geführt: Alle bekannten Funktionen sind enthalten: Autostop, Autoreverse, ein integrierter Apex-Locator, LCD-Screen und ein modernes, schnittiges Design. Dazu sind alle relevanten Feilensysteme vorprogrammiert. Ein mitgelieferter Funk-Fußschalter erleichtert das Auswählen der gewünschten Funktionen bei laufender Anwendung.

Der Vertrieb erfolgt exklusiv durch Cumdente GmbH. **DT**

Cumdente GmbH

Tel.: +49 7071 9755721
info@apacare.de
www.apacare.de

Aktive Desinfektion

Emulsionsdefizienz zur Wurzelkanalbehandlung.

ED 84 ist bei Pulpa- und Wurzelkanalbehandlung zur aktiven Desinfektion und für Einlagen zu verwenden. Bei der Therapie von Parodontitis apicalis, acuta und chronica wird ED 84 mit der Pipette in den Wurzelkanal eingebracht und hochgepumpt. Wenn bei eröffnetem Foramen apicale auch ED 84 in das periapikale Gewebe eindringt, tritt kein Schaden ein, da ED 84 gewebefreundlich ist. Die mechanische Aufbereitung des infizierten Wurzelkanals reicht nicht aus. Trotz Kanalaufbereitung und -spülung verbleiben Mikroorganismen im Kanal. Die Abtötung dieser Keime macht eine temporäre Versorgung sinnvoll. ED 84 ist ein Emulsionsdesinfizierendes, welche die Wirkstoffe Chloroxylenol (10 Prozent) und Kampfer (15 Prozent) enthält. Obwohl es schon verdünnt bakteriostatische Wirkung zeigt, soll es unverdünnt und

bis zu zwei Tage bei bakteriendichtem Verschluss angewendet werden. ED 84 zeigt vor allem bei hoher Keimbelastung als Wurzelkanal-desinfizienz eine gute Leistung. Durch dünnflüssige Konsistenz werden Seitenkanälchen mit erreicht. **DT**

SPEIKO – Dr. Speier GmbH

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



Zusammensetzung:
100g enthalten
10,3g Chloroxylenol,
15,1g Campher

Wertvoller Partner für die Kunden

Morita in Europa erweitert Board und stärkt Vertrieb.

Die J. MORITA EUROPE GMBH beginnt das Jahr mit einer zielgerichteten Optimierung ihrer Organisationsstruktur, indem sie eine Doppelspitze im Vertrieb einführt und das Management Board erweitert. Diese proaktiven Schritte sollen die Kundennähe verstärken und die Position von Morita als wertvollen Partner noch weiter ausbauen. Sven Kölsch, bisher Senior Market Development Manager Small Equipment, wird zweiter Vertriebsleiter und übernimmt im Management Board gemeinsam mit Markus Otto, Markus Pein und Jürgen R. Fleer zentrale Führungsaufgaben.

Die J. MORITA EUROPE GMBH hat ihr Management Board mit Wirkung zum 1. Januar 2024 auf vier Mitglieder erweitert. Sven Kölsch, seit 2021 Senior Market Development Manager Small Equipment bei Morita, verstärkt das Geschäftsführungsteam als zweiter Director Sales. Markus Pein, Director Marketing, übernimmt zusätzlich den Bereich Technical Services sowie die MORITA academy. Im Vertrieb verantwortet Markus Otto weiterhin den umsatzstarken D-A-CH-Bereich sowie Süd- und Osteuropa. Sven Kölsch wird die Regionen in Nordeuropa sowie Frankreich übernehmen.

Sven Kölsch nimmt Menschen, Märkte und die Strategie in den Fokus

„Ich freue mich sehr darüber, meine umfassende Erfahrung aus der Betreuung internationaler Märkte in der Dental- und Medical-Branche zu nutzen, um die strategischen wie operativen Themen als Mitglied im Management Board und als Director Sales voranzutreiben und auszuweiten. Mit der Neuaufstellung im Board ergänzen wir uns gut und sind dadurch effektiver in der Umsetzung. Unser Ziel ist eine stärkere Präsenz im Markt, nicht nur auf Basis des Produkts, sondern auch auf der Grundlage dessen, was Morita bedeutet: Menschen, Partnerschaft, Kultur und Historie.“

Markus Otto will die Kundenbetreuung vor Ort stärken

„In einem wachsenden und immer komplexer werdenden Geschäft habe ich den gesamten Vertrieb und große Teile des Service verantwortet. Mit der Neuaufteilung unserer Kernbereiche kann ich wieder deutlich enger mit unseren Kunden und Partnern kooperieren und gemeinsam mit meinem Team unser CoE Imaging voranbringen. Hierbei ist mir insbesondere die Entwick-



Das neue Management Board der J. MORITA EUROPE GMBH, von links nach rechts: Markus Otto, Sven Kölsch, Markus Pein, Jürgen R. Fleer.

Mitarbeiter erschließen Marktchancen

Bereits seit Anfang 2023 arbeiten Mitarbeiter der J. MORITA EUROPE GMBH initiativ und bereichsübergreifend an der zukünftigen Ausrichtung des Unternehmens. Ziel ist die Erschließung attraktiver Marktchancen, die Definition und Ergänzung neuer Serviceangebote, die Erweiterung des Lösungsangebots über Kooperationen, aber auch die Entwicklung neuer Arbeitsweisen. Unter der Mentorenschaft der Management Board Mitglieder wurden drei Teams als sogenannte Centers of Excellence (CoE) gebildet. Markus Pein hat die Mentorenschaft für den Bereich Behandlungseinheiten übernommen, Markus Otto für bildgebende Systeme und Sven Kölsch für den Bereich Small Equipment.

General Manager Jürgen R. Fleer erläutert die strategischen und strukturellen Maßnahmen: „Bei Morita fragen wir uns immer, was uns als Unternehmen trägt. Dabei spielen unsere japanischen Wurzeln eine ganz wesentliche Rolle. Wertschätzung, Harmonie und Gemeinschaft haben einen sehr hohen Stellenwert. Diese Prinzipien spiegeln sich auch in den Werten der J. MORITA EUROPE GMBH wider. Wir sind Impulsgeber, indem wir – im Vertrauen auf die Menschen – Visionen entwickeln und wirksam werden lassen. Wir leben wertvolle Beziehungen, denken langfristig, handeln sinnvoll und agieren so verantwortungsvoll für die nächsten Generationen. Mit dem neuen Management Board werden wir getragen von unserem Purpose und unserer Vision, die Strategie für unsere Marktentwicklung in Europa weiter zu schärfen und so zum Erfolg zu führen.“

lung sinnvoller strategischer Partnerschaften ein Anliegen. Sven und ich verstehen uns als Sparringspartner im Sales mit denselben Zielen: mehr Fokus auf den Vertrieb zu legen und mehr Zeit vor Ort bei den Kunden zu verbringen. Gemeinsam sind wir ein starkes Team.“

Markus Pein positioniert Morita in Europa als Dienstleistungsunternehmen

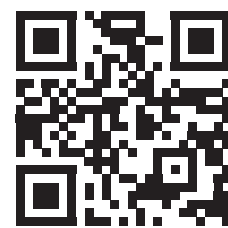
„Um dauerhaft erfolgreich zu sein, ist es unser oberstes Ziel, die J. MORITA EUROPE GMBH mit einem herausragenden Service erfolgreich am Markt aufzustellen, unser Dienstleistungsportfolio beständig weiterzuentwickeln und nachhaltig auszubauen. Dabei nutzen wir unser Marketing für eine zeitgemäße analoge und digitale Kommunikation und verstehen uns als Botschafter der Marke Morita in Europa. Mit meiner Expertise und langjährigen Erfahrung im Handels- und im Dienstleistungssektor setze ich mich innerhalb meines Verantwortungsbereichs ganz besonders dafür ein, einen starken technischen Support und Service sowie mit der MORITA academy einzigartige und herausragende Fortbildungsmöglichkeiten anzubieten. Dabei möchte ich auf der Basis von Vertrauen und Sicherheit unsere Kunden über ihr gesamtes Berufsleben begleiten.“ **DT**

J. MORITA EUROPE GMBH

Tel.: +49 6074 836-0
info@morita.de
www.morita.de



OEMUS EVENT SELECTION



www.oemus.com/events

GIORNATE VERONESI

14./ 15. JUNI 2024
VALPOLICELLA (ITALIEN)

OSTSEE KONGRESS

10./ 11. MAI 2024
ROSTOCK-WARNEMÜNDE