

# ZWVP

1+2.24



**ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS**

#WELOVEWHATWEDO

**SCHWERPUNKT**  
**Implantologie**

/// 32

**UND**  
**DAS IST**  
**ERST DER**  
**ANFANG**



# DAISY

Abrechnungswissen



**EXAMEN GESCHAFFT!**



**DAISY-EXISTENZGRÜNDER-WEBINAR**  
Richtige Abrechnung von Anfang an!



**PRAXISGRÜNDUNG**

Jetzt **KOSTENLOS** anmelden auf [durchstarten.daisy.de](https://durchstarten.daisy.de)



# kurz gesagt:

[ Themenschwerpunkt ——— Implantologie ]



„Wichtig für uns und unsere Patienten ist es, auf dem aktuellen Stand der Behandlungsmöglichkeiten zu bleiben, sich damit zu beschäftigen, welche Weiter- und Neuentwicklungen es im Rahmen der Implantologie gibt und welche wissenschaftlichen Ergebnisse diesen Entwicklungen zugrunde liegen.“

—Dr. Anne Bauersachs

Das komplette Statement von Dr. Anne Bauersachs können Sie auf Seite 33 lesen.

## Inhalt 01 ——— 2024

### WIRTSCHAFT

8 Fokus

### PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

10 Rechtliche Neuerungen in 2024

12 Großer Bau, kleiner Ort: Ostfriesische Zahnklinik stärkt die Region

16 Quo vadis, Notdienst?

20 Los geht's: Zehnmal Dentista in der ZWP im Jahr 2024

22 Q&A: Angespante Situationen in der Praxis entschärfen

24 Neues kostensenkendes Factoringprodukt für zahnärztliche Praxen (Teil 1)

**Blaue Schafe** und Zahnmedizin in Ostfriesland.

**12**



© Weisskonzept



Wie lässt sich ein **positives Betriebsergebnis** erwirtschaften?

**24**

# Inhalt 01 — 2024

## TIPPS



- 26 No-Go: Eigenmächtig Verträge gestalten
- 28 Finanzen 2024: Experten-Infos mit eigenen Richtwerten kombinieren
- 30 Richtige Abrechnung von Zahnersatz-Reparaturen

## IMPLANTOLOGIE

- 32 Fokus
- 34 Frontzahnimplantat mit Hindernissen
- 38 Erfolgreiche nichtchirurgische Periimplantitistherapie
- 44 Hands-on und women only: 2024 zur Implantista werden
- 48 Ein Plädoyer für Implantatnavigation ohne DVT und Schablonen
- 52 3. Tissue Master Congress: Krankheiten an der Wurzel packen
- 54 Lunchpaket



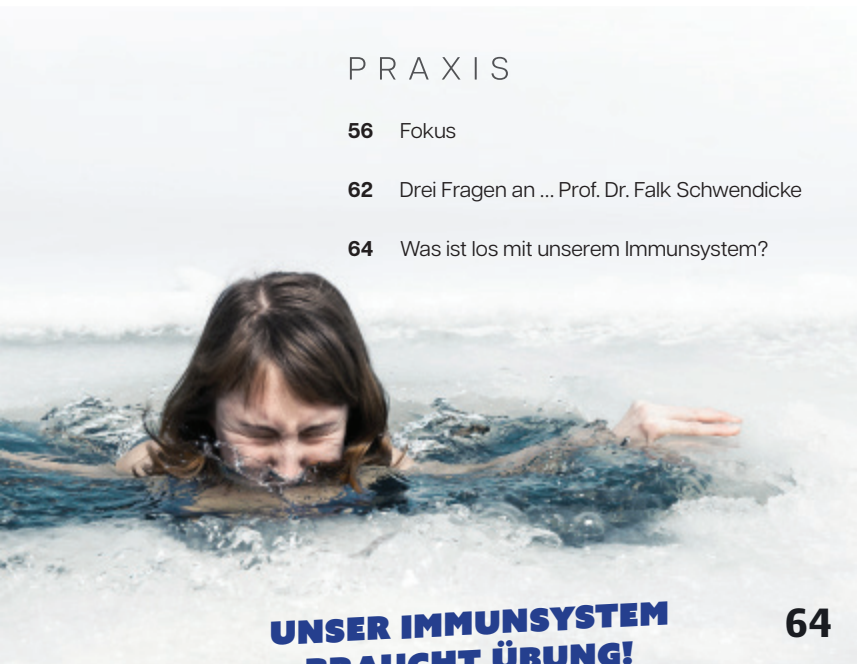
Wie sich im interdisziplinären Team ein ästhetisch wie nachhaltiges Ergebnis einer Implantatversorgung erreichen lässt, zeigt der Fallbericht auf Seite 34.

## DENTALWELT

- 70 Fokus
- 72 Der neue „Hygiene-Mann“ bei Komet Dental
- 74 Zukunftsweisender Praxisumbau mit kreislauffähiger Gestaltung
- 76 Das Komet Sortiment zur Bearbeitung von Vollkeramik
- 77 Produkte
- 82 Impressum/Inserenten

## PRAXIS

- 56 Fokus
- 62 Drei Fragen an ... Prof. Dr. Falk Schwendicke
- 64 Was ist los mit unserem Immunsystem?



© Dudarev Mikhail - stock.adobe.com

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

# ZWP

Praxisgründung SPEZIAL

1+2.24

**DAISY**  
Abrechnungswirtschaft

- EXAMEN GESCHAFFT!
- DAISY-EXISTENZGRÜNDER-WEBINAR**  
Richtige Abrechnung von Anfang an!
- PRAXISGRÜNDUNG

Jetzt **KOSTENLOS** anmelden auf [durchstarten.daisy.de](https://durchstarten.daisy.de)



Jetzt persönlichen  
Beratungstermin  
anfragen!

**NSK**  
Create it

# Go beyond.



## Surgic Pro2

Bedienbarkeit, Sicherheit, digitale Vernetzung: in diesen entscheidenden Feldern macht die neue Surgic Pro2 den großen Unterschied. Mit Funktionen, die dem Anwender ein effektives, zuverlässiges und komfortables Arbeitserlebnis vermitteln, stellt das neue chirurgische Mikromotor-System eine echte Innovation dar. Es gibt so viele gute Gründe für Surgic Pro2 – entscheiden Sie sich für den Fortschritt und gehen Sie mit Surgic Pro2 einen Schritt weiter.



**1** Verbessertes Handling dank des neuen, noch kompakteren Mikromotors. Der optimierte Schwerpunkt ermöglicht ergonomisches und ermüdungsfreies Arbeiten.



**2** Sicher und fehlerfrei in der Anwendung ist das leicht zu reinigende, flache Display. Das smarte Bedienfeld lässt sich in seiner Sensitivität einstellen und mit Handschuhen oder unter Benutzung von hygienischen Folien zuverlässig bedienen.



**3** Alles unter Kontrolle für einen sicheren und reibungslosen Behandlungsablauf: eindeutige, intuitiv zu bedienende Symbolsprache auf dem Bedienfeld und große, kontraststarke Parameterdarstellungen in 10 Helligkeitsstufen.



**4** Sicht wie unter Tageslicht bei minimaler Wärmeentwicklung mit der hochauflösenden Farb-LED. Blut, Zahnfleisch und andere Substanzen erscheinen in ihren tatsächlichen Farben für ein unverfälschtes Bild der Situation.



**5** Gleichmäßiger und geräuscharmer Transport des Kühlmittels über das kompakte Pumpenmodul bei maximaler Individualisierung: fünf Leistungsstufen lassen sich individuell durch den Anwender einstellen.



**6** Höchste Drehmomentpräzision durch das optimierte Kalibriersystem AHC: Sicherheit gegen überhöhte Drehmomente bei der Implantation.



**7** Wann kann ein Implantat belastet werden? Das Osseointegrations-Messgerät Osseo 100+ gibt mehr Sicherheit in dieser Frage und lässt sich an Surgic Pro2 anbinden.



**8** Erweiterte Möglichkeiten und Komfort durch die kabellose Anbindung mehrerer Geräte wie VarioSurg3, Osseo 100+, iPad mit Surgic Pro2 App und Fußsteuerung.

# 30 JAHRE **oem**

## WIR VERLEGEN DENTAL

### 3 JAHRZEHNTE × 3 PASSIONEN: PRINT, ONLINE & EVENT

Viel erreicht, noch mehr vor: Die **OEMUS MEDIA AG** feiert drei Jahrzehnte Dentalmarkt-Power und blickt mit dem Credo „Und das ist erst der Anfang ...“ selbstbewusst nach vorn. Im Jahr 1994 aus einem Fortbildungsinstitut durchgestartet, hat sich das in Leipzig ansässige Verlagshaus zu einem innovationstreibenden Keyplayer und erfahrenen Partner in der dentalen Print-, Online- und Eventlandschaft entwickelt und setzt kontinuierlich Trends. Dabei steht die OEMUS MEDIA AG für Verbindlichkeit und Kontinuität, für Kompetenz, Kreativität und Modernität – Qualitäten, die sich in den vergangenen dreißig Jahren am Markt durchgesetzt haben und von einer Leidenschaft für dentale Themen, Akteure und Produkte getragen werden. Ihr unablässiger Pioniergeist, verbunden mit einem Faible für strategisch kluge Positionierungen und Investitionen, hat die OEMUS MEDIA AG zu dem gemacht, was sie heute ist. Und auch das Schwesterunternehmen **Dental Tribune International (DTI)** hat Grund zum Feiern: Seit 20 Jahren agiert der Verlag überaus erfolgreich auf dem internationalen Dental-Parkett und überzeugt dabei als souveräner und fachkundiger Businesspartner für alle Belange rund um worldwide dentistry. Zusammen bieten beide Häuser ganze 50 Jahre Branchen-Know-how.



Business bringt Freunde: Henrik mit Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc. (links), Dr. Insa Herklotz und Dr. Andreas Gärtner in der Charité Berlin.



Professionell und easygoing: Ob im vielfach freudlichen Austausch mit langjährigen Referenten, Industriepartnern oder Event-Teilnehmern wie hier im Selfie – Henrik ist leidenschaftlich vor Ort dabei.



# mus



Da kommt noch mehr!  
Wir feiern ein Jahr lang  
30 Jahre OEMUS und 20 Jahre DTI.  
Bleiben Sie neugierig!



## Henrik Eichler

Unit Manager Event

Schon als Jugendlicher schnupperte Henrik Eichler (42) in den Ferien „OEMUS-Luft“. Später folgte eine Ausbildung zum Verlagskaufmann im Unternehmen und danach der Einstieg in die Event-Abteilung. Seitdem ist Henrik Teil eines großartigen Teams und entwickelt sich konsequent weiter. So ist der zweifache Vater und Sportenthusiast heute nicht nur ein leidenschaftlicher „Eventler“, sondern auch ein erprobter Produktmanager und agiler Netzwerker. Seine langjährigen Erfahrungen im Dentalmarkt und die enge Bindung zu Industrie und Fachexperten ermöglichen es ihm, zielorientierte Konzepte zu entwickeln und diese erfolgreich am Markt einzuführen.

Auf jedem Cover der ZWP im Jahr 2024 stellen wir einen leidenschaftlichen Oemusianer vor – den Start auf der Titelseite der ZWP 1+2/24 macht Henrik Eichler.



# Zahlungsverzug steigt weiter an

Deutsche Unternehmen sind in einer Schwächephase. Neben vielen anderen Indikatoren wie steigenden Insolvenzen und einer rückläufigen Wirtschaftskraft belegt dies auch das Zahlungsverhalten: Im ersten Halbjahr 2023 lag die Verzugsdauer überfälliger Rechnungen bei durchschnittlich 10,77 Tagen und stieg damit im Vergleich zum Vorjahreszeitraum an.



80,8 Prozent aller säumigen Schuldner waren im 1. Halbjahr 2023 Kleinunternehmen (höchstens 50 Mitarbeiter). Lediglich 8,1 Prozent waren Großunternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern. Dabei ließen Kleinunternehmen das gesetzte Zahlungsziel um 13,35 Tage verstreichen, Großunternehmen nur um 9,37 Tage.

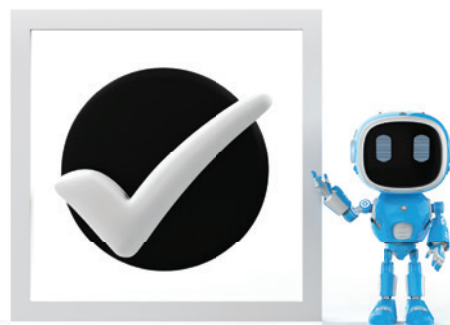
Quelle:

Creditreform Zahlungsindikator Deutschland – Sommer 2023

## Frisch vom Metzger



## Checkliste zur KI in der Praxis



© Phonlamai Photo/shutterstock.com – bearbeitet mit KI

Die BZÄK hat eine KI-Checkliste „Künstliche Intelligenz in der zahnärztlichen Praxis“ erstellt, die außerdem Rechtsrahmen und Berufsrecht für die Praxis in diesem Zusammenhang definiert. Zahnärzte können so vor der Anschaffung einer KI checken, worauf sie unbedingt achten sollten.



Hier geht es  
zur Checkliste.

Quelle: BZÄK



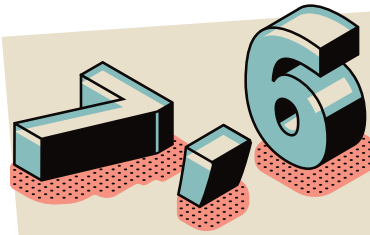
## Zu Blutprodukten in der ZHK

Mit der Änderung des Transfusionsgesetzes 2019 wurde klargestellt, dass Zahnärzte geringfügige Mengen Blut entnehmen und nach Prozessierung autolog verabreichen dürfen. Gleichzeitig wurde die BZÄK verpflichtet, den Stand der Wissenschaft zur Gewinnung von Blut und zur Anwendung von Blutprodukten in der Zahnheilkunde in einer Richtlinie festzustellen. Diese Richtlinie trat Ende November 2023 in Kraft. Sie gibt einen rechtssicheren Rahmen für die Anwendung der beschriebenen Verfahren.

Quelle: BZÄK



**Hier geht es zur Richtlinie**



In der Altersgruppe zwischen 20 und 60 Jahren ist im vergangenen Jahr der Leistungsbedarf im konservierend-chirurgischen Bereich je behandeltem Versicherten gegenüber dem Jahr 2015 um 7,6 Prozent zurückgegangen – ein Erfolg des bereits seit vielen Jahren vollzogenen Wandels von einer kurativen hin zur präventionsorientierten Zahnmedizin. Die konsequent präventionsorientierte Behandlung zahnmedizinischer Fachkräfte führt aber nicht nur zu einer deutlichen Verbesserung der Mundgesundheit der Versicherten; sie spiegelt sich auch in substantiellen Einsparungen bei den GKV-Finzen wider. Umso unverständlicher ist es, so die KZBV, dass die Politik mit der wiedereingeführten Budgetierung die neue, präventionsorientierte Parodontitistherapie massiv gefährdet – mit katastrophalen Folgen für die Mund- und Allgemeingesundheit von Patienten.

Quelle: KZBV

ANZEIGE

# ORBIS Hygiene-Paket.

JETZT  
**50%  
SPAREN!**



**Art-Nr. 381151**

- 1 Liter ORBI-Touch protect Händedesinfektion
- 10 Liter ORBI-Sept Instrumentendesinfektion Plus
- 75 ORBI-Sept Wet Wipes L Premium
- 2,5 Liter ORBI-Sept Absauganlagen Desinfektion
- 80 ORBI-Sept Wet Wipes Flowpack alkoholfrei 20 x 30 cm
- 2,5 Liter ORBI-Sept Flächendesinfektion Plus

Ihr persönlicher  
**10,00-€-Gutschein\*  
GT1410AZ**

JETZT  
**UNSERE  
EIGENMARKE  
TESTEN UND  
SPAREN!**



\* Gutschein über 10,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 120,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutschein-codes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Der Gutscheincode ist vom 01.02.24 bis 29.02.24 für Sie gültig. Einlösung nur im NETdental Onlineshop. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt. Es gelten unsere AGB. Alle Preise in Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt., Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

[netdental.de/orbis-aktion](https://netdental.de/orbis-aktion)

**NETdental**

So einfach ist das.

# RECHTLICHE NEUERUNGEN

## in 2024

Ein Beitrag von RA Chris-Oliver Fricke

**Recht** \_\_\_\_\_ Das neue Jahr hat Änderungen und Neuerungen rechtlicher Natur mit sich gebracht, die auch in der Zahnarztpraxis zum Tragen kommen könnten. Der folgende Beitrag führt eine kleine Auswahl dieser Novellierungen vor.



© fotofabrik - stock.adobe.com

## 1. Neue Möglichkeiten bei der Haftungsbeschränkung?

Seit dem 1. Januar 2024 greift das Gesetz zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts (MoPeG). Dieses eröffnet an sich auch Zahnärzten neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit und Haftungsbeschränkung. Bisher konnte die Haftung durch die Wahl der Rechtsform nur für berufliche Fehler beschränkt werden (PartGmbH). Eine zahnärztliche Gesellschaft beispielsweise als GmbH & Co. KG würde eine Haftungsbeschränkung für alle Verbindlichkeiten zulassen.

Jedoch besteht diese Möglichkeit nur, soweit das landesabhängige Berufsrecht es zulässt. Insofern bleibt weiter abzuwarten, wie sich die einzelnen Landesgesetzgeber und Zahnärztekammern entscheiden.

## 2. Das neue Gesellschaftsregister – auch für Zahnärzte relevant

Mit dem MoPeG ist auch das Register für Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GbR) in Kraft getreten. In das neue Gesellschaftsregister kann sich auch die Zahnarzt-GbR eintragen lassen. Das ist prinzipiell kein Muss, kann aber zu einem Muss werden, wenn es z.B. um den Erwerb von Immobilien geht, denn das MoPeG ändert auch die Grundbuchordnung (GBO). Nach § 47 Abs. 2 GBO n.F. kann seit dem 1. Januar 2024 für eine GbR ein Recht an dem Grundstück nur eingetragen werden, wenn sie im Gesellschaftsregister steht. Bereits durch eine GbR erworbene Immobilien bleiben davon unberührt und bereits vor dem 1. Januar 2024 auf eine Zahnarzt-GbR eingetragene Grundstücke und Rechte führen nicht zur Eintragungspflicht in das Gesellschaftsregister.

## 3. Hinweisgeberschutzgesetz – Frist endete im Dezember 2023

Im Juli 2023 trat das Hinweisgeberschutzgesetz in Kraft. Demnach müssen Beschäftigungsgeber mit mindestens 50 Beschäftigten laut Gesetz eine interne Meldestelle einrichten. Wird dem Gesetz nicht nachgekommen, droht ein Bußgeld von bis zu 20.000 Euro. Die Übergangsfrist zur Errichtung der internen Meldestelle endete am 17. Dezember 2023. Das Hinweisgeberschutzgesetz zielt darauf ab, einen umfassenden Schutz für Whistleblower zu gewährleisten und diese vor möglichen Repressalien zu schützen.

## 4. Neuer Mindestlohn – Vertragsanpassungen erforderlich

Der Mindestlohn ist zum Jahresbeginn auf 12,41 Euro/Stunde angestiegen. Das bedeutet bei einer 40-Stunden-Woche ein Monatsgehalt von 2.151,07 Euro. Gleichzeitig hat sich auch die Einkommensgrenze für Minijobber von 520 auf 538 Euro pro Monat verschoben. Insofern müssen Arbeitsverträge, falls noch nicht erfolgt, angepasst werden.

## 5. Patientenakten müssen kostenlos kopiert werden – oder doch nicht?

Nach einem Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) vom Oktober 2023 muss die erste Kopie einer Patientenakte gemäß der DSGVO kostenlos erfolgen. Noch Mitte letzten Jahres entschied das Oberlandesgericht Brandenburg anders. Es bleibt abzuwarten, wie nun der Bundesgerichtshof die Entscheidung des EuGH umsetzt. Aller Wahrscheinlichkeit nach wird er sich aber dem EuGH anschließen.

## 6. Werbung mit Garantien bleibt unzulässig

Eine Werbung für eine zahnärztliche Praxis mit „10 Jahren Garantie“, „Sie finden bei uns [...] ein tolles Team, das [...] Ihnen Behandlungserfolg in Ihrer Implantat- und Zahnbehandlung garantiert!“ und „Bei uns bekommen Sie alles aus einer Hand und das auch noch mit Garantie!“ ist nach dem Heilmittelwerbegesetz unzulässig. Mit solchen Aussagen würde laut einem aktuellen Beschluss des Landgericht Bochum der Eindruck vermittelt, dass ein Erfolg mit Sicherheit erwartet werden kann.

## 7. Festzuschüsse nur sechs Monate nach Genehmigung des Heil- und Kostenplans

Für die Versorgung mit Zahnersatz ist durch den Vertragszahnarzt ein Heil- und Kostenplan (HKP) zu erstellen, der von der Krankenkasse genehmigt werden muss. Ist dies erfolgt, muss der bewilligte Zahnersatz laut Anlage 2 Bundesmantelvertrag-Zahnärzte innerhalb von sechs Monaten eingegliedert werden. Andernfalls wird der HKP ungültig. Die Frist wird nicht schon durch vorbereitende Maßnahmen gewahrt vielmehr muss der konkret bewilligte Zahnersatz innerhalb der sechs Monate eingegliedert sein. Wird ersichtlich, dass die Frist nicht gewahrt werden kann, ist bei der Krankenkasse ein Antrag auf Verlängerung zu stellen – so das SG München.

## Weitere Novellierungen

- **Bürgergeld steigt deutlich**  
Wer auf Sozialhilfe oder Bürgergeld angewiesen ist, bekommt ab Januar 2024 mehr Geld. Alleinstehende Erwachsene erhalten 563 Euro im Monat – 61 Euro mehr als bisher.
- **Arbeitsmarkt wird inklusiver**  
Um mehr gesellschaftliche Teilhabe zu ermöglichen, sollen Menschen mit Behinderung verstärkt in den regulären Arbeitsmarkt integriert werden. Damit dies gelingt, ändern sich zum 1. Januar 2024 die Regelungen für Unternehmen, die trotz Beschäftigungspflicht keinen einzigen schwerbehinderten Menschen beschäftigen.
- **Elektronisches Rezept (E-Rezept)**  
Das rosafarbene Papier-Rezept wird durch ein elektronisches abgelöst. Gesetzlich Versicherte erhalten verschreibungspflichtige Arzneimittel künftig nur noch per E-Rezept. Sie können es mit ihrer elektronischen Gesundheitskarte (eGK), per App oder durch einen Papierausdruck einlösen.

Quelle: [www.bundesregierung.de](http://www.bundesregierung.de)

Bei Interesse steht der Autor für Rückfragen per E-Mail unter [anwalt@ra-cof.de](mailto:anwalt@ra-cof.de) oder auf [www.ra-cof.de](http://www.ra-cof.de) zur Verfügung.

ANZEIGE

Kooperationspartner  
LDF GMBH

Messe Stuttgart  
Mitten im Markt



# infotage 2024 FACHDENTAL

total dental. regional. persönlich.

Die wichtigsten Fachmessen für Zahnmedizin  
und Zahntechnik in den Regionen.

01. - 02.03.2024  
Leipzig

15. - 16.03.2024  
München

Jetzt  
Tickets  
sichern!

[infotage-fachdental.de](http://infotage-fachdental.de)

Großer Bau,  
kleiner Ort:

# Ostfriesische Zahnklinik stärkt die Region

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



© Zahnklinik Bunde

**Landzahnwirtschaft** \_\_\_\_\_ Versorgungsnot auf dem Land? Nicht in Bunde im ostfriesischen Landkreis Leer in Niedersachsen. Hier gibt es seit 2017 eine neu gebaute und mehr als 600 Quadratmeter große Zahnklinik, die das gesamte Spektrum der Zahnmedizin abdeckt. Hinter dem Projekt der Zahnklinik Bunde steht Zahnarzt und Gründer Dr. Hagen Wiegand. Was den Standort ausmacht und wer die Zahnklinik on- wie offline ins rechte Licht setzt, verrät der neue Interview-Beitrag in unserer Reihe Landzahnwirtschaft.

**Dr. Hagen F. Wiegand** ist seit 2017 Fachzahnarzt für Oralchirurgie. 2019 folgte die Ernennung zum M.Sc. in Implantology und Dental Surgery.

**Herr Dr. Wiegand, wie sind Sie auf Bunde gekommen und was sind die Standortvorteile?**

Auf den Standort bin ich durch die Empfehlung eines Depotmitarbeiters und durch meine eigene Recherche gestoßen; da ich jedoch kein passendes Mietobjekt vor Ort fand – in kleineren ländlichen Strukturen ist das eine typische Herausforderung – entschloss ich mich zu bauen. Der klare Vorteil eines Neubaus liegt in der Möglichkeit der durchweg eigenen Gestaltung der Immobilie. Zudem bietet die ländliche Region eine hohe Profilschärfe. So kann durch gute Arbeit und geschicktes Marketing schnellstmöglich ein größerer Patientenstamm gewonnen und das Einzugsgebiet sukzessive erweitert werden. Allerdings gilt: Eine gute Verkehrsanbindung des Standortes ist



© Zahnklinik Bunde

wichtig. Wir haben die Autobahn A31 direkt vor unserer Klinik, von der Abfahrt bis zu uns sind es nur wenige Minuten, und der Parkplatz vor der Tür ist inklusive. Auch Patienten, die aus dem Ruhrgebiet und von weiter weg kommen, empfinden die 200 oder 300 Kilometer Anfahrt durch die Autobahn als machbar.

#### Welche Leistungen decken Sie und Ihr Team ab?

Wir bieten das gesamte Spektrum der Zahnheilkunde an, mit den Vorteilen einer zahnärztlichen Praxisklinik. Daher können wir Behandlungen bei Bedarf in Vollnarkose oder Sedierung abdecken. Als Oralchirurg liegt mein persönlicher Schwerpunkt in den Bereichen der Implantologie und Prothetik. So können wir Patienten auch komplexe Knochenaugmentationen, anspruchsvolle konservierende und prothetische Lösungen oder Behandlungen bei medizinisch eher schwieriger Anamnese anbieten. Wir erleben, dass Patienten ihre Behandlung lieber an einem Ort durchführen lassen, als von Praxis zu Praxis geschickt zu werden. Dieser Fakt spricht eher für größere zahnmedizinische Strukturen und spiegelt sich ja auch im gegenwärtigen Trend wider.

„Eine gute Agentur schafft es, mich, gewissermaßen als ‚Fachidiot‘, abzuholen und meine Vorstellungen und Inhalte **in ein für Patienten verständliches Format zu übersetzen** und ein komplexes, stilsicheres sowie authentisches Praxismarketing zu entwickeln.“

#### Welche Koordinaten bestimmen das Praxiskonzept Ihrer Zahnklinik Bunde Dr. Wiegand & Kollegen?

Unser Praxiskonzept fußt auf unserem großen Leistungsspektrum – diese Vielfalt ist unsere Stärke am Standort, die wir über den seriösen und vielleicht auch etwas altbackenen, aber doch charmanten Begriff der Zahnklinik transportieren wollen. Eine persönliche Note bekommt das Ganze über den Verweis auf Dr. Wiegand und Kollegen. Wir haben uns hier ganz bewusst gegen einen Kunstnamen



© Weisskonzept

#### Nicht nur Großstädter lieben Jutebeutel!

Auch im ländlichen Raum tragen Stoffbeutel die Kunde einer neuen Praxis ins Land, denn Praxismarketing-Artikel funktionieren allerorts durch Sichtbarkeit.

#### Moderne Werte vermitteln

Für die Zahnklinik Bunde entwickelten wir eine Markenidentität, die moderne, patientenorientierte Werte hervorhebt. Dies basierte auf einer umfassenden Analyse der Zielgruppen und der lokalen Wettbewerbssituation in Bunde, Leer und Umgebung. Wir berücksichtigten Faktoren wie Altersstruktur und sozioökonomischen Status für eine zielgerichtete Patientenansprache.

— **Friederike Wiegand,**  
Mitinhaberin Weisskonzept

#### Neue Adresse in Landregion

Ein besonderes Highlight bei der Betreuung der Zahnklinik war die Entwicklung einer starken Markenidentität für eine völlig neue Klinik in einer ländlichen Region. Die Herausforderung bestand darin, sowohl Neupatienten anzuziehen als auch qualifiziertes Personal zu gewinnen, da es keinen bestehenden Patienten- und Mitarbeiterstamm gab. Dies erforderte eine gezielte und kreative Herangehensweise. Unsere nun schon langjährig bestehende Zusammenarbeit erlaubt es uns, die Marke kontinuierlich zu stärken und weiterzuentwickeln, um mit aktuellen Bedürfnissen und Trends in der Zahnmedizin Schritt zu halten.

– **Friederike Wiegand,** Mitinhaberin Weisskonzept



**Die blauen Schafe** sind das Maskottchen der Praxis und geben dem Thema „Standort Land“ einen modernen Touch.

**Übrigens** bekam Dr. Wiegand bei seiner Praxisgründung 2017 auch tatkräftige Unterstützung von der Gemeinde und dem damaligen Bürgermeister.

entschieden. Auch unser Logo, das den Praxisnamen zum Teil quadratisch einrahmt, spiegelt Kompetenz und Sachlichkeit wider und bringt unser Wirken im wahrsten Sinne des Wortes auf den Punkt. Denn der Punkt hinter Kollegen ist ein wiederkehrendes Gestaltungsmoment und taucht auch hinter anderen Begriffen und Schlagworten auf. Dies wiederum fällt unseren Patienten auf und bestätigt, dass Details die Mühe wert sind. Die Erarbeitung des Logos war übrigens keine leichte Aufgabe, damit es für alle Kanäle, in der Praxis, auf den Corporate Design-Materialien und in der digitalen Verarbeitung umsetzbar ist. Die Lösung, die wir am Ende gefunden haben, hat mich vollends überzeugt und bestätigt, dass sich die konstruktive Zusammenarbeit mit einer Agentur wie Weisskonzept absolut lohnt. Eine gute Agentur schafft es eben, mich, gewissermaßen als „Fachidiot“, abzuholen und meine Vorstellungen und Inhalte in ein für Patienten verständliches Format zu übersetzen und ein komplexes, stilsicheres sowie authentisches Praxismarketing zu entwickeln. Ich allein hätte das niemals leisten können, weder den notwendigen Perspektivwechsel, um den Blick von außen einzunehmen, noch die professionelle Kreativität.

## Online & offline sichtbar werden

Ob Neugründung oder etablierte Praxis – Weisskonzept bietet als spezialisierte Praxismarketingagentur für den D-A-CH-Raum einen vollumfänglichen Service: von der strategischen Positionierung und der Entwicklung einer eigenen Praxismarke bis hin zu umfassenden Maßnahmen der Patienten- und Mitarbeiterakquise.

Friederike Wiegand  
Infos zur Person



Weitere Infos auf: [www.weisskonzept.com](http://www.weisskonzept.com)  
und [www.instagram.com/weisskonzept](https://www.instagram.com/weisskonzept)



# SureSmile™ Simulator

Warum über das neue Lächeln sprechen?  
Zeigen Sie es.



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



Weitere Informationen unter:  
[dentsplysirona.com](https://dentsplysirona.com)

 Dentsply  
Sirona

# Quo vadis, Notdienst?

Ein Beitrag von Dr. Tobias Witte



**Recht** \_\_\_\_\_ Das Thema (zahnärztlicher) Notdienst ist ein Dauerbrenner in der medizinrechtlichen Diskussion. Zuletzt sorgte eine Entscheidung des Bundessozialgerichts (BSG) vom 24.10.2023 (Aktenzeichen B 12 R 9/21 R) für Aufsehen. Das Gericht entschied, dass von der KZV eingesetzte sogenannte Pool-Zahnärzte keine Selbstständigen mehr seien. Die Frage ist: Wird die KZV damit gleichsam zur Arbeitgeberin der Pool-Zahnärzte? Dies brächte allerhand wirtschaftliche und organisatorische Folgen mit sich. Doch beginnen wir von vorne: Worum geht es eigentlich?

## Versorgung heißt auch Notfallversorgung

Die Sicherstellung der zahnärztlichen Versorgung ist eine der zentralen Aufgaben der KZVen. Dazu gehört auch die Sicherstellung der Notfallversorgung. In vielen Regionen Deutschlands ist es jedoch schwierig, ausreichend niedergelassene Zahnärzte für den Notdienst zu gewinnen. Die KZVen haben daher Pool-Zahnärzte als eine Möglichkeit zur Sicherstellung des Notdienstes eingeführt. Und ebenso verfahren auch die KVen im ärztlichen Bereich.

Im Detail sind Pool-Zahnärzte Zahnärzte, die sich gegenüber einer KZV vertraglich verpflichten, im Notdienst tätig zu werden. Sie sind in aller Regel nicht niedergelassen. Es handelt sich häufig um im Krankenhaus angestellte Zahnärzte oder um ältere Kollegen, die das Bohren noch nicht ganz lassen können. Die KZVen stellen ihnen die benötigten Räumlichkeiten und Geräte zur Verfügung.



## Die Vorteile des Einsatzes von Pool-Zahnärzten liegen auf der Hand:

- Sicherung der Notdienstversorgung im ländlichen Bereich: In Regionen, in denen es sonst schwierig wäre, ausreichend niedergelassene Zahnärzte für den Notdienst zu gewinnen, können Pool-Zahnärzte die Versorgung sicherstellen.
- Flexibilität: Pool-Zahnärzte sind in der Regel zeitlich wesentlich flexibler als niedergelassene Zahnärzte mit eigener Praxis und entsprechend hohem Organisationsaufwand. Tätigkeiten am Wochenende sind da leichter.

Dass die Entscheidung des BSG dieses bewährte System nachhaltig erschüttert hat, zeigen die vielfältigen Reaktionen aus den (zahn)ärztlichen Selbstverwaltungskörperschaften. Teilweise sehen die KZVen und KVen die Sicherstellung des (zahn)ärztlichen Notdienstes an sich bedroht.

## Aktueller Fall

Doch was hat das BSG überhaupt entschieden? Ein Zahnarzt, der seine Praxis verkauft hatte, arbeitete im Notdienst für die KZV Baden-Württemberg als Pool-Zahnarzt. Er erhielt dafür ein festes Stundenhonorar und war an die Vorgaben der KZV gebunden. Das Bundessozialgericht (BSG) entschied, dass der Zahnarzt abhängig beschäftigt war – letztlich also Angestellter der KZV. Das ist etwas, was dem Gesamtsystem der ambulanten Versorgung gesetzlich Versicherter an sich fremd ist.

Das BSG hat in seiner Entscheidung in Übereinstimmung mit der älteren, gefestigten Rechtsprechung zur Sozialversicherungspflicht eine Reihe von Kriterien herangezogen, um die Situation des Zahnarztes zu beurteilen. Dazu gehörten insbesondere:

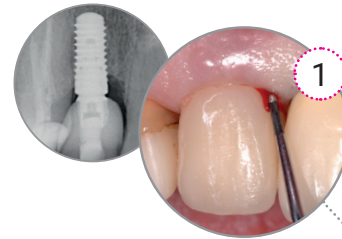
- Die Eingliederung des Zahnarztes in die von der KZV organisierten Abläufe: Der Zahnarzt war an die Vorgaben der KZV gebunden, z. B. in Bezug auf die Arbeitszeiten, den Einsatzort und die Behandlungsmethoden.
- Die Art der Vergütung: Der Zahnarzt erhielt ein festes Stundenhonorar, unabhängig von den tatsächlich erbrachten Leistungen.
- Die Verfügungsmacht des Zahnarztes über seine Arbeitskraft: Der Zahnarzt konnte seine Arbeitskraft nicht frei einteilen, sondern musste sich nach den Vorgaben der KZV richten. So konnte er auch beispielsweise nicht selbstständig bei Bedarf eine Vertretung organisieren, was aber bei Selbstständigkeit typisch sei.

## Die Folgen

Auf Grundlage des § 7 SGB IV entschied das BSG somit, dass diese Kriterien überwiegen, um eine abhängige Beschäftigung des Zahnarztes anzunehmen. Dies fügt sich ein in die Rechtsprechung der letzten Jahre, die zunehmend eine abhängige Beschäftigung und Sozialversicherungspflicht in ähnlichen Verhältnissen (Musterbeispiel sind die Honorarärzte im Krankenhaus) annimmt.

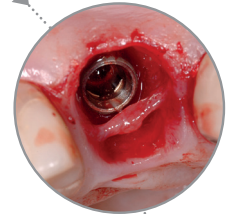
# CLEAN & SEAL<sup>®</sup>

Frühe und wirksame Behandlung von periimplantären Infektionen



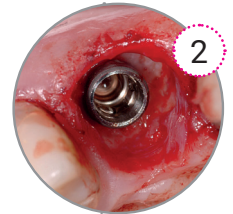
## 1. CLEAN

Mechanische Reinigung in Kombination mit wirksamem Biofilmentferner PERISOLV<sup>®</sup>.



## 2. SEAL

Versiegelung des Defekts und Unterstützung der Wundheilung mit vernetzter Hyaluronsäure xHyA.



## VORTEILE

- Beschleunigte Wund- und Gewebeheilung
- Stabilisierung und Schutz des Wundraums
- Erleichterte Entfernung von Biofilm und Granulationsgewebe



Weitere Infos

Die Entscheidung des BSG bezieht sich zwar erst mal nur auf den konkreten, dort verhandelten Einzelfall – und es ist noch nicht gänzlich sicher, inwieweit eine Übertragbarkeit dieser Rechtsprechung auf die Gesamtlage von Pool-Zahnärzten und Pool-Ärzten gegeben ist. Dennoch zeichnen sich bereits jetzt nicht unwesentliche Auswirkungen ab:

- Pool-Zahnärzte könnten auf Basis der BSG-Rechtsprechung landauf, landab an die KZVen und KVen herantreten und die Rechte von Arbeitnehmern geltend machen – Urlaub, anteilige Beiträge zur Sozialversicherung und Ähnliches.
- Die KZVen müssten in der Konsequenz die Zusammenarbeit mit Pool-Zahnärzten völlig neu organisieren. Eine echte, vom BSG nahegelegte abhängige Beschäftigung der Zahnärzte dürfte zu nicht unerheblichen wirtschaftlichen Einbußen führen. Auch stellen sich Folgefragen im Zusammenhang mit Haftung und Berufshaftpflichtversicherung.
- Es werden daher, jedenfalls dort, wo möglich, wieder die an sich dienstverpflichteten zugelassenen Zahnärzte vermehrt die Notfallversorgung leisten müssen.

Die KZVen fordern daher, dass Pool-Zahnärzte von der Sozialversicherungspflicht gesetzlich ausgenommen werden – so wie dies bei Ärzten im Rettungsdienst auch der Fall ist. Sie argumentieren, dass Pool-Zahnärzte nicht wie Arbeitnehmer, sondern wie Selbstständige tätig seien, da sie frei in der Gestaltung ihrer medizinischen Arbeit seien und das wirtschaftliche Risiko ihrer Tätigkeit selbst trügen. Es bleibt abzuwarten, bis das BSG die schriftlichen Urteilsgründe im Volltext abgesetzt hat. Und nicht minder spannend ist in der Folge die Frage, ob der Gesetzgeber auf die Entscheidung des BSG reagiert und Pool-Zahnärzte von der sozialversicherungsrechtlichen Beitragspflicht ausnimmt. Mit Ärzten, die im Rettungsdienst tätig sind, gibt es in § 23c Abs. 2 SGB IV bereits ein recht passgenaues Vorbild.

Dies würde die KZVen und KVen entlasten und die Sicherstellung des Notdienstes erleichtern. Die KZVen haben naturgemäß bereits angekündigt, sich für eine Änderung der Rechtslage einzusetzen – wofür bekanntlich ein äußerst langer Atem notwendig ist.

**Information**

**Dr. Tobias Witte**  
Rechtsanwalt & Partner  
Fachanwalt für Medizinrecht  
Fachanwalt für IT-Recht  
Justiziar | Datenschutzbeauftragter  
[www.kwm-law.de](http://www.kwm-law.de)

Infos zum Autor



„Im Detail sind Pool-Zahnärzte Zahnärzte, die sich gegenüber einer KZV vertraglich verpflichten, im Notdienst tätig zu werden. Sie sind in aller Regel nicht niedergelassen. Es handelt sich häufig um im Krankenhaus angestellte Zahnärzte oder um ältere Kollegen, die das Bohren noch nicht ganz lassen können. Die KZVen stellen ihnen die benötigten Räumlichkeiten und Geräte zur Verfügung.“

# ERFOLGREICH ANDERS

## IMPLANTOLOGISCHE WORKSHOPS DER FUTURE DENTAL ACADEMY FÜR ZAHNÄRZT\*INNEN UND ZFAS

Die beliebten Fortbildungen in minimalinvasiver Implantologie nach dem MIMI®-Verfahren in der Future Dental Academy sind praktisch orientierte Kurse in modernen Tagungs- und Behandlungsräumen, bei denen Wissen sofort umgesetzt und während der Live-OPs selbst implantiert werden kann.

Für Zahnärzt\*innen 16 Fortbildungspunkte

### MIMI®, Sofortimplantate, Prothetik

#### Die Themen im Überblick

- Sofortimplantate
- MIMI II (Distraction mit simultaner Implantation)
- Smart Grinder (autologes KEM aus patienteneigenen Zähnen)
- MIMI VI (interner direkter Sinuslift IDS)
- Spätimplantate
- Prothetik
- Workshops mit Premiumimplantaten
- Live-OPs



Mit Referent  
Dr. Armin Nedjat

Für ZFAs

### Praxismarketing

#### Die Themen im Überblick

- Patientencoaching
- Leistungsspektrum
- Aligner
- Smart Grinder
- Vitamin D3-Messungen
- Kommunikation und Marketing
- Operative Vorbereitung
- Abrechnungstipps

In Kooperation mit:

**CHAMPIONS**



Termine und Anmeldung online auf:  
[future-dental-academy.com](http://future-dental-academy.com)



mehr power  
von :innen!

ZWP

meets

DENTISTA  
VERBAND DER ZAHNÄRZTINNEN E.V.



Los geht's!

## Zehnmal Dentista

in der ZWP im Jahr 2024

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

Dr. Rebecca Otto  
Infos zur Person



**Frauen in der Zahnmedizin** \_\_\_\_\_ Kennen Sie Dentista? Wenn nicht, wird es höchste Zeit für ein Kennenlernen! In jeder Ausgabe der ZWP im Jahr 2024 stellen wir ausgewählte Protagonistinnen des Verbandes der Zahnärztinnen – Dentista e.V. vor. Dabei sprechen wir mit Mitgliedern zu ihren regionalen Themen und Fragestellungen und fangen so ein aktuelles und authentisches Bild der vielerwähnten weiblichen Zahnmedizin ein. Den Start der Reihe macht Dr. Rebecca Otto, Dentista-Vorsitzende und Leiterin des Dentista-Stammtisches Thüringen.

Frau Dr. Otto, auf welchen aktuellen Herausforderungen liegt Ihr Augenmerk als Präsidentin von Dentista?

Unser neuer Slogan „Mehr Power von :innen“ steht für unseren aktuellen Fokus. Mit Kraft aus der Gemeinschaft die Herausforderungen der Zeit meistern. Die Schlagworte Budgetierung und wirtschaftliche Praxisführung sind auch in unserem Verband ein großes Thema. Wir haben 2023 mit einer Kursreihe „Von der Zahn- zur Zahlenmanagerin“ angefangen, Frauen für das Thema Betriebswirtschaft in der Zahnarztpraxis zu sensibilisieren. Dies setzen wir mit unserer neuen Webinar-Serie „Mehr Power von :innen in wirtschaftlich turbulenten Zeiten“ 2024 fort. Wir wählen hier wieder ein familienfreundliches Online-Format und haben sechs spannende 90-minütige Sessions geplant. Für unsere Mitglieder ist dieses sogar kostenfrei.

Save the date

Am 27. und 28. April 2024 findet in Berlin der dentista:kongress statt.

Alle Infos zu Programm und Anmeldung auf:  
[dentista.de/dentista-kongress](https://dentista.de/dentista-kongress)

Die Themen Praxisgründung und Netzwerken sind neben Fortbildung ein weiterer Schwerpunkt unserer Arbeit in diesem Jahr. Wir zeigen verschiedene Gründerinnen und Gründungsformen und bringen die Kolleginnen miteinander in Kontakt. In unserem neuen digitalen Mitgliederportal sehen die Kolleginnen auch, wer bei ihnen in der Nähe ist, und können sich in der Gruppe „Praxisgründung“ in einem geschützten Bereich austauschen. Sie merken, vieles ist auf unserer Agenda und es lohnt sich, Teil dieses Netzwerkes zu sein.

Sie sind Leiterin des Stammtisches Thüringen. Was möchten Sie in Ihrem regionalen Kontext bewegen bzw. welche Themen bestimmen hier die Debatten und Projekte?

Nachdem wir 2022/2023 die Wahlen für die KZV und Kammer erfolgreich beendet haben und in beiden Vertreterversammlungen vertreten sind, steht 2024 im Zeichen des Patientenmanagements.

Wir werden aufgrund der Altersstruktur in Thüringen in den nächsten Jahren einen deutlichen Rückgang an zahnärztlichen Kolleg/-innen haben. Wir alle merken in den Praxen eine Zunahme an Neupatienten und diskutieren intensiv, wie wir die Versorgung der Bevölkerung weiterhin gewährleisten können, ohne dass wir und unsere Teams ausbrennen. Wir haben verschiedene Referate geplant, in denen zum Thema Praxisorganisation gesprochen wird, und teilen zudem auch erfolgreiche Konzepte untereinander. Ebenfalls unterstützen wir uns gegenseitig bei Praxisgründungen und 2024 werden auch wieder einige Dentistas in Thüringen in die Selbstständigkeit gehen.

**Wir werden aufgrund der Altersstruktur in Thüringen in den nächsten Jahren einen deutlichen Rückgang an zahnärztlichen Kolleg/-innen haben (...) und diskutieren intensiv, wie wir die Versorgung der Bevölkerung weiterhin gewährleisten können, ohne dass wir und unsere Teams ausbrennen.**

Die Zahnmedizin wird stetig weiblicher, was aber gilt es trotzdem noch zu erreichen? Was sind Ihre Verbandsziele 2024?

Wir haben in den letzten Jahren mit einem neuen Internetauftritt und Mitgliederportal den Grundstein für Mitgliederwachstum gelegt. Wir wollen den Kolleginnen und Kollegen – ja, auch Männer können bei uns Mitglied werden – verdeutlichen, wie wirksam ein Netzwerk sein kann. Wir möchten außerdem zeigen, dass der Berufsstand, trotz immer mehr politischen Reglementierungen, die zahnmedizinische Versorgung der Bevölkerung auch weiterhin auf hohem Niveau aufrechterhält und mit neuen Praxiskonzepten hierzu einen Beitrag leistet. Unser dentista:kongress, der am 27. und 28. April in Berlin stattfinden wird, beschäftigt sich intensiv mit diesen Themen. Getreu unserem Motto: „Mehr Power von :innen“.

Über **Dentista:**

- 2007 mit Netzwerkgedanken gegründet
- Über 15 Jahre Expertise
- Gilt heute als DAS Netzwerk für Zahnärztinnen deutschlandweit
- Ziel: Mehr Power von :innen – der weiblichen Perspektive in der Zahnmedizin eine Stimme geben
- Aktuelle Präsidentin:  
Dr. Rebecca Otto,  
Zahnärztin in eigener Praxis in Jena
- Drei Vizepräsidentinnen, drei Säulen:
  - Dr. Juliane von Hoyningen-Huene (Netzwerk & Fortbildung)
  - ZÄ Sabine Steding (Standespolitik)
  - Dr. Dana Adyani-Fard (Wissenschaft & Gender Dentistry)

Weitere Informationen zum Verband der Zahnärztinnen – Dentista e.V. gibt es auf [dentista.de](https://dentista.de) oder über die Berliner Geschäftsstelle:  
Amelie Stöber –  
Tel.: +49 30 25811757

Übrigens können natürlich auch männliche Kollegen Dentista beitreten.

questions and  
**answers**



mit Dr. Carla Benz

Teil 1

# Angespannte Situationen in der Praxis entschärfen

Ein Beitrag von Dr. Carla Benz

**Q&A** \_\_\_\_\_ In jeder Ausgabe der *ZWP* im Jahr 2024 wird Zahnärztin, Trainerin für zahnärztliche Hypnose und Kommunikation sowie langjährige *ZWP*-Autorin Dr. Carla Benz Leserfragen aus der Praxis beantworten und so ihre Tipps und Tricks für einen patientenorientierten Umgang und stressreduzierten Behandlungsalltag weitergeben. Die erste Frage, mit der sich Dr. Benz auseinandergesetzt hat, geht dem Umgang mit Problempatienten nach. Wie lässt sich am besten mit Patienten verfahren, die entweder mit einer Behandlung unzufrieden sind oder sich grundsätzlich unfreundlich dem Behandler und Team gegenüber verhalten? Welche Techniken gibt es, um hier die Luft rauszunehmen und Patienten zu vermitteln, welche Werte in der Praxis gelebt werden?

## 1. Die Grundhaltung

Ihre Grundhaltung ist der wichtigste Punkt! Definieren Sie Ihre eigene Grundhaltung im Umgang mit schwierigen Patienten. Solange Sie keinen Behandlungsfehler begangen haben, sind Sie nicht verantwortlich für die Probleme der Patienten! Der Mensch ist dazu geneigt, die Verantwortung für die eigenen Probleme auf andere zu übertragen. Dies ist besonders dann der Fall, wenn Patienten zur Bewältigung ihres Problems einen „Spezialisten“ – in diesem Fall den Zahnarzt – aufsuchen. „Ich bin nicht verantwortlich für Ihr Problem! Ich kann aber bei der Lösungsfindung behilflich sein.“ Dieses innere Mantra halte ich mir in angespannten Situationen stets vor Augen. In meiner vorab definierten Grundhaltung bin ich kompromisslos, daher entscheidet sich oftmals auch schon an dieser Stelle, ob eine Behandlungsbeziehung überhaupt sinnvoll ist.

Infos zur  
Autorin



## 2. Emotionale Distanz

Innerhalb der professionellen Kommunikation müssen wir in der Lage sein, zwischen rationaler Kognition und irrationaler Emotion zu wechseln. Ein „Problempatient“ ist in der Regel hochgradig emotional und kann keine rationalen Gedanken mehr fassen. Man spricht hier auch von der „emotionalen Haube“. In diesem mentalen Zustand wird Ihr Gegenüber alles dafür tun, um „wahrgenommen“ und „gehört“ zu werden. Dies kann unter Umständen völlig irrationale Verhaltensmuster hervorbringen. Lassen Sie sich von dieser Emotionalität anstecken, setzen auch Sie sich die „emotionale Haube“ auf und befinden sich in einer Sackgasse.

## 3. Reflektierendes Antworten

Durch reflektierendes Antworten helfen Sie Ihrem Gegenüber aus der Emotion heraus. Er oder Sie fühlt sich ernst genommen und kann langsam den „Kampfmodus“ verlassen, um wieder rational nachzudenken. Hierzu müssen Sie nicht nur genau zuhören, sondern auch besonders gut hinsehen, um die zugrunde liegende Emotion zu ermitteln. Diese sollten Sie dann gezielt ansprechen: „Sie fühlen sich..., weil...?!“. An der Körpersprache können Sie erkennen, ob Sie den Patienten erreicht haben und auf die Sachebene wechseln können.

## 4. Der Mittelweg

Oftmals müssen von beiden Seiten Kompromisse eingegangen werden, um eine für alle Beteiligten angemessene Lösung zu finden.

Weitere Informationen von Dr. Carla Benz zu einer erfolgreichen Beziehungsgestaltung zwischen Behandler und Patient gibt es auf: [tigertanz.com/tigergulasch](http://tigertanz.com/tigergulasch)

Für die Vertiefung der Thematik empfehle ich Literatur zu den vier Seiten einer Nachricht, die von Friedemann Schulz von Thun skizziert wurden und als Grundlage für die professionelle Auseinandersetzung mit Kommunikation gelten.



Erfahren Sie mehr zur digitalen Zahnheilkunde mit dem System Ceramil DRS und wie Sie Patienten damit zu Fans machen.  
[bit.ly/3KcaxhX](http://bit.ly/3KcaxhX)

Vereinte Zahnmedizin zwischen Labor und Praxis.

# Digitale Zahnmedizin vielseitig und komfortabel.

Mit dem System Ceramil DRS und der Cloud-Plattform AG.Live wird integrierte Zusammenarbeit für Zahntechniker und Behandler effizient und einfach möglich. Verschiedene Komponenten ermöglichen Planung und Fertigung im Labor genauso wie Chairside-Workflows in der eigenen Praxis. So entsteht qualitativ hochwertiger und perfekt funktionierender Zahnersatz für erfolgreiche Teams mit zufriedenen Patienten – Connect to the Workflow!



# Neues kostensenkendes Factoringprodukt

## für zahnärztliche Praxen

### Teil 1

**Factoring** \_\_\_\_\_ Auch 2024 verkünden die Medien allerorts: Inflation, Rezession, steigende Kosten. So sollen allein die Stromkosten im Jahresverlauf um weitere 32 Prozent ansteigen. Zahnärztliche Praxen leiden zusätzlich unter neuen Budgetfesseln und seit Langem stagnierenden Vergütungssätzen. Nicht wenige Zahnarzt-Unternehmer fragen sich angesichts dieser Hürden, wie sie da noch künftig ein positives Betriebsergebnis erwirtschaften sollen. Nicht so bei dent.apart, dem bundesweit tätigen Spezialisten für Zahnbehandlungskredite aus Dortmund. Die gute Nachricht: Mit dem neuen Factoringprodukt namens „**smactoring**“ wird dent.apart ab sofort die Kosten für das zahnärztliche Factoring nachhaltig senken. Und zwar um bis zu 50 Prozent im Vergleich zu den derzeit durchschnittlich marktüblichen Konditionen.



Wolfgang J. Lihl, Gründer und Geschäftsführer der dent.apart-GmbH, erläutert den Entstehungshintergrund von smactoring: „In den letzten vier Jahren haben fast tausend Zahnarzt-Unternehmer eigeninitiativ den Kontakt zu uns gesucht, weil sie die praxisumsatzsteigernden Vorteile des dent.apart-Zahnkredits, einem innovativen Behandlungskredit für Patienten, überzeugt haben. Aufgrund intensiver Kontakte mit Praxisinhabern und deren Führungskräften ist unser Beratungsteam immer wieder auf die hohen Factoringkosten angesprochen worden. So haben die Zahnärzte selbst uns auf die Idee gebracht, smactoring zu entwickeln und damit endlich eine Marktlücke zu schließen: smactoring ist das neue, alternative Factoring, das sich durch erhebliche Kostensenkungspotenziale und klare Gebührentransparenz auszeichnet!“

## smactoring: Was ist daran neu?

Zunächst einmal der ungewöhnlich klingende Name smactoring. dent.apart-Geschäftsführer Wolfgang J. Lihl: „Unser neuer Produktname „smactoring“ ist aus einer spontanen Wortkreuzung heraus entstanden und stellt eine Kurzfassung der Begriffe *Smart* und *Factoring* dar – er steht damit für ein aus betriebswirtschaftlicher Nutzensicht von Zahnarzt-Unternehmern kluges Factoringangebot. Und irgendwie meint man aus *smactoring* sogar das Wort *schmecken* herauszuhören. Tatsächlich soll unser neues Factoringangebot dem Zahnarzt-Unternehmer auch schmecken und nach seinem unternehmerischen Geschmack sein, nämlich der Praxis un-

### AUSBLICK

In **Teil 2** der nächsten ZWP-Ausgabe wird dargestellt, wie positiv sich smactoring auf das betriebswirtschaftliche Ergebnis einer Praxis auswirken kann.



nötige Factoringkosten zu ersparen, um so einen wichtigen Beitrag zu einem positiven Praxisergebnis zu leisten. Vor dieser Zielperspektive geht es um die Eliminierung von ‚Gewinnfressern‘, die sich im Lauf der Zeit im zahnärztlichen Factoringmarkt fest etabliert haben. Wir wollen Zahnarzt-Unternehmern mit smactoring eine lukrative Alternative bieten.“

**Wolfgang J. Lihl, Gründer und Geschäftsführer der dent.apart-GmbH.**



Infos zur Person

© dent.apart

## Zahnärztliches All-inclusive-Factoring ohne Gewinnfresser

Wenn Zahnärzte untereinander über Factoringkonditionen sprechen, geht es sehr häufig nur um eine Art Grundgebühr; lediglich die jeweilig ausgehandelten Grundgebühren werden dann miteinander verglichen. Leider werden dann häufig die versteckten Nebenkosten („Gewinnfresser“) übersehen, die je nach Dienstleister in der Gebührensumme erheblich sein können, wie zum Beispiel folgende Kostenpositionen: Porto, Rechnungsversand, Bonitätsabfragen und Erstattungshilfen. Neuerdings erheben manche Anbieter sogar einen Euribor-Zuschlag wegen der hohen Zinskosten infolge des stark gestiegenen EZB-Refinanzierungssatzes. Zählt man alle tatsächlich anfallenden Kosten zusammen, kann aus einer vermeintlich günstigen Factoringgebühr von z.B. 2,0 oder 2,5 Prozent in Summe schnell ein veritabler Kostenblock von 3,0 oder 3,5 Prozent und mehr werden.

## Factoring zum Festpreis – kein Mindestumsatz erforderlich

Ein Blick auf die Websites von Factoringgesellschaften zeigt, dass dort zum Thema Kosten und Gebühren „Schweigen im Walde“, also wenig Transparenz, herrscht. Sowohl zu den Factoringgebühren als auch zu den einzelnen „versteckten“ Kostensparten wie Porto, Rechnungsversand, Bonitätsabfragen und Erstattungshilfe sind dort kaum Informationen zu entnehmen. Wie sieht es nun konkret beim smactoring-Modell aus? dent.apart-Geschäftsführer Wolfgang J. Lihl: „Erstens: Bei unserem Gebührenmodell gibt es keine versteckten Nebenkosten, denn sie sind in unserer All-Inclusive-Festpreispauschale bereits enthalten. Zweitens: Unsere All-inclusive-Factoringgebühr beginnt bei 1,9 Prozent, je nach Höhe der jeweiligen Praxisgegebenheiten wie zum Beispiel Umsatz etc. Drittens: Es gibt keinen Mindestumsatz als Voraussetzung für eine Zusammenarbeit, denn unser Factoringangebot richtet sich an alle Praxen, die an Kostenreduzierung interessiert sind, seien es kleine, mittlere oder große Praxiseinheiten. Um im Einzelfall die konkrete Höhe der smactoring-Festpreisgebühr zu klären, rate ich zu einem Telefonat mit unserem dent.apart-Beratungsteam unter Tel.: +49 231 588 886-0.“

### Drei entscheidende **smactoring-Vorteile** für den Zahnarzt-Unternehmer

- ✓ **Top-Konditionen ab 1,9 Prozent für das Gesamtpaket – keine versteckten Kosten**
- ✓ **Einschließlich:** Porto, Rechnungsversand, Bonitätsabfragen, Erstattungshilfen, persönlichem Ansprechpartner und Patientenbetreuung
- ✓ **Kein Mindestumsatz erforderlich**

Weitere Informationen auf: [www.smactoring.de](http://www.smactoring.de)

ANZEIGE

**#röntgensichtbar**

**SPEIKOCAL:**

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

**SPEIKOCAL mit Röntgenkontrast**

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

Enthält Calciumhydroxid, Bariumsulfat in wässriger Su...

# No-Go: Eigenmächtig Verträge gestalten

**D**as Landessozialgericht Berlin-Brandenburg hat sich kürzlich mit einem skurrilen Fall mit gravierenden Folgen befasst. Und zwar entzog das Gericht einem Zahnarzt die vertragszahnärztliche Zulassung, weil er eigenmächtig einen Gesellschaftsvertrag verfasst hat. Doch was war genau geschehen?

## Der Fall

Der niedergelassene Zahnarzt übte seinen Beruf in einer überörtlichen Berufsausübungsgemeinschaft, also an verschiedenen Standorten aus. Die Grundlage der zahnärztlichen Zusammenarbeit bildete ein Gesellschaftsvertrag, den der Zahnarzt selbst bzw. ohne anwaltliche Hilfe aufgesetzt hatte. Es handelte sich um eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR). In dem Gesellschaftsvertrag war von Seniorpartnern und Juniorpartnern die Rede, wobei Letztere nur ihre Arbeitskraft (und kein Kapital) in die Praxis einbringen sollten.

## Pflicht zur anwaltlichen Vertragsgestaltung

Das Gericht warf dem Zahnarzt konkret vor, durch diffuse und sich widersprechende Regelungen eine unklare Situation geschaffen zu haben, die für alle Seiten zur Verunsicherung führt. Das Gericht stellte damit im Prinzip fest, dass ein Zahnarzt verpflichtet ist, anwaltliche Verträge aufzusetzen. Geschieht dies nicht, droht eine Verletzung der vertragszahnärztlichen Pflichten und im Worst Case – wie der Fall zeigt – sogar ein Zulassungsentzug.

## Pflicht erstreckt sich auf alle Verträge

Das Gericht hat keine Unterscheidung nach dem Inhalt der Verträge getroffen. Die Pflicht zur anwaltlichen Vertragserstellung gilt somit für alle Verträge, die der Zahnarzt im beruflichen Praxiskontext aufsetzt oder aufsetzen lässt.

## Finger weg von Musterverträgen und Co.

Die Entscheidung zeigt, dass die Verwendung von Musterverträgen bzw. Vertragsgestaltungen ohne anwaltliche Begleitung höchst risikoreich ist. Gerade bei der Gestaltung von Gesellschaftsverträgen ist eine enge Abstimmung zwischen Steuerberater und Rechtsanwalt erforderlich. Fehlt es an einer solchen, schadet sich der Zahnarzt selbst und muss sogar mit einem Zulassungsentzug rechnen.

Christian Erbacher, LL.M.  
Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht  
Lyck+Pätzold. healthcare.recht • www.medizinanwaelte.de

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen



# REPAIR



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

Sorgt für gesünderes Zahnfleisch bereits **ab der ersten Woche**.<sup>\*</sup>  
Die geschmacksverbessernde Technologie kaschiert den salzigen Geschmack und lässt das Frischegefühl der Minze in den Vordergrund treten.

**EMPFEHLEN SIE DIE NR. 1-MARKE\*\***

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

Jetzt registrieren  
und kostenlose  
Produktmuster  
anfordern.



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

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



# Finanzen 2024: Experten-Infos mit eigenen Richtwerten kombinieren

Das neue Jahr hat begonnen, und viele Anleger sind gespannt auf die Finanzmärkte und suchen nach den besten Investitionsmöglichkeiten. Auf den Titelseiten und auf den Websites der Anbieter der Investitionsbranche stehen verheißungsvolle Überschriften: „Die 10 besten Aktien für 2024“ oder „Kann Gold 2024 alle andere Rohstoffe outperformen?“ Doch bevor wir uns von den zahlreichen Tipps und Vorhersagen der Experten leiten lassen, ist es wichtig, einen kritischen Blick auf diese Informationen zu werfen. Denn trotz ihrer Fachkenntnisse haben auch Experten keine Kristallkugel, die ihnen die Zukunft exakt vorhersagt.

## Pluralität an Infos und Analysen nutzen

In der Welt der Finanzen ist Unsicherheit stets präsent. Die Märkte reagieren auf eine Vielzahl von Faktoren, darunter wirtschaftliche Indikatoren, geopolitische Ereignisse, Wahlen und unvorhersehbare Krisen. Daher sollten Anleger vorsichtig sein, wenn sie auf die Vorhersagen von Experten setzen. Vergangene Leistungen garantieren keine zukünftigen Ergebnisse, und selbst die renommiertesten Analysten können sich irren. Es ist ratsam, eine breite Palette von Meinungen und Analysen zu berücksichtigen, anstatt sich auf eine einzelne Quelle zu verlassen. Diversifizierung ist nicht nur bei Investitionen in verschiedene Vermögenswerte wichtig, sondern auch bei der Informationsbeschaffung. Einseitige Ansichten könnten zu Fehlentscheidungen führen.

## Überbewertung kurzfristiger Prognosen

Ein weiterer kritischer Punkt ist die Überbewertung von kurzfristigen Prognosen. Finanzmärkte können volatil sein, und kurzfristige Trends können aufgrund von Ereignissen, die schwer vorherzusehen sind, schnell umschlagen. Statt sich auf schnelle Gewinne zu konzentrieren, ist es oft sinnvoller, eine langfristige Perspektive einzunehmen und in solide Unternehmen oder Vermögenswerte zu investieren, die über die Zeit hinweg Werte aufbauen können. Es ist auch wichtig zu erkennen, dass Märkte von Emotionen beeinflusst werden. Panikverkäufe und übermäßiger Enthusiasmus können zu irrationalen Entwicklungen führen.

## Persönliche Risikotoleranz und Anlagestrategie verfolgen

Abschließend ist zu betonen, dass niemand die Zukunft mit absoluter Sicherheit vorhersagen kann. Statt sich ausschließlich auf Expertentipps zu verlassen, sollten Anleger ihre eigene Forschung betreiben und eine informierte Entscheidung treffen, die zu ihrer persönlichen Risikotoleranz und Anlagestrategie passt. Finanzplanung erfordert einen vorsichtigen und ausgewogenen Ansatz, der auf einer realistischen Einschätzung der Marktsituation und persönlichen finanziellen Zielen basiert.

Wie man eine erfolgreiche, zufriedene und glückliche Investorin in 2024 wird? Hier eine Anregung zu Investitionen und das Leben von Philippe Wolgen (CEO Clinuvel): „Plane deine Finanzen in Dekaden, denke dabei in Jahren, arbeite in Monaten und lebe dabei so, als könnte jeder Tag möglicherweise dein letzter Tag sein.“



**Schauen Sie doch  
mal vorbei:**

Beispiele für Internetportale, die sich auf Finanzen fokussieren:

[www.stock3.com](http://www.stock3.com)

[www.finanzen.net](http://www.finanzen.net)

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

Infos zur Autorin



Hinweis: Der Tipp ist keine Anlageberatung.

Hintergrund: © Jude Infantini – unsplash.com



**Sabine Nemeč, Dipl.-Wirtsch.-Ing.**

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

# VENUS BULK FLOW ONE

Ohne  
zusätzliche  
Deckschicht!



+++ WELTNEUHEIT VON KULZER +++ NEUE GENERATION BULK FILL KOMPOSIT +++ MADE IN GERMANY +++

## Venus® Bulk Flow ONE.

Abrasionsstabiles, einfarbiges Bulk Flow Komposit für 4 mm Schichten.  
Ohne zusätzliche Deckschicht. In einer Universalfarbe (Spektrum A1 – D4).



Weitere Informationen, Studien  
und das 3+1 Kennenlernangebot unter  
[kulzer.de/venus-bulk-flow-one](https://kulzer.de/venus-bulk-flow-one)



Mundgesundheit in besten Händen.



**KULZER**  
MITSUI CHEMICALS GROUP



# Richtige Abrechnung von Zahnersatz-Reparaturen

Zahnersatz-Reparaturen sind oftmals die Stiefkinder der zahnärztlichen Abrechnung: Niemand kennt sich so richtig aus und wenn der Patient seine Rechnung sofort nach der Eingliederung begleiten möchte, wird schnell am PC eine scheinbar passende Reparatur im Praxisprogramm ausgewählt und ungeprüft übernommen. In vielen Praxen herrscht Mitarbeitermangel und eine suboptimale Abrechnung der erbrachten Leistungen verkürzt die Einnahmen und verkleinert den nötigen Spielraum, um wettbewerbsfähige Gehälter zahlen zu können. Dies führt in eine Abwärtsspirale, die ich dann in meinen Praxisberatungen aufzuhalten versuche. Im Folgenden präsentiere ich einen Fall aus einer dieser Beratungen: Der betroffene Patient beklagte die abgeplatzten Verblendungen an den Teleskopkronen seiner teilweise implantatgetragenen Prothese. Die Untersuchung und Röntgendiagnostik ergaben, dass die beiden natürlichen Zähne 11 und 21 nicht erhaltungswürdig waren. Nach eingehender Aufklärung und Beratung wurde ein Termin für die Extraktion vereinbart und die implantat- und zahngetragene Prothese zur Erneuerung der Komposit-Vollverblendungen und zur Erweiterung um 11 und 21 ins Labor geschickt.

*konstruktionen je Prothese und je Behandlungsfall ansetzbar. Wird die Funktionsfähigkeit einer implantatgetragenen Prothesenkonstruktion durch die Erweiterung von Zähnen wiederhergestellt, ist Befund-Nr. 7.7 einmal je Prothese ansetzbar.“*

Aber wie sieht es nun mit den Honoraren aus? Da die Reparatur als andersartige Versorgung einzustufen ist, bilden die Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) und die BEB die Abrechnungsgrundlage. Für die Erneuerung der Verblendungen ist viermal die GOZ-Nr. 2310 ansetzbar und für die Erweiterung der Prothese die GOZ-Nr. 5260. Die Liebhaber des 2,3-fachen Satzes erzielen damit ein Zahnarzt-honorar von 109,97 EUR. Würde es sich bei der Prothese um eine konventionelle Versorgung handeln – also mit vier zahngetragenen Teleskopkronen, Erneuerung vestibulärer Verblendungen und den zwei Erweiterungen, so wären die BEMA-Positionen viermal 24b und einmal 100b ansatzfähig, mit einem Kassenhonorar von aktuell 240,36 EUR. Das ist mehr als das Doppelte des 2,3-fachen GOZ-Honorars und der Abstand vergrößert sich mit jeder Erhöhung des Zahnersatzpunktwerts. Wer hier ins Grübeln kommt und etwas

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

Für den in der Grafik dargestellten Befund waren nun die korrekten Honorarpositionen und die richtigen Festzuschüsse zu bestimmen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass sowohl zahngetragene als auch implantatgetragene Teleskope neu zu verblenden waren. Die Frage, ob für die Verblendung der zahngetragenen Teleskopkronen Befund-Nr. 6.9 oder Befund-Nr. 7.3 anzusetzen ist, wird im offiziellen Handbuch *Wiederherstellungen im Festzuschusssystem* der KZVH und KZVN wie folgt beantwortet:

*„Befund-Nr. 7.3 ist ansetzbar, wenn bei vorhandenen Teleskopkronen in einer Suprakonstruktion die Erneuerung von Verblendungen (Facetten) erforderlich ist. Auch für die zahngetragenen Teleskopkronen ist für die Erneuerung der Verblendung Befund-Nr. 7.3 (und nicht Befund-Nr. 6.9) anzusetzen, da es sich insgesamt um eine Suprakonstruktion handelt, die der Befundklasse 7 im Wiederherstellungsfall zuzuordnen ist. Die Begriffe „implantatgetragener Zahnersatz“, „implantatgetragene Prothese“ und „Suprakonstruktion“ bezeichnen Zahnersatz, bei dem mindestens ein Bestandteil implantatgetragen ist. Befund-Nr. 7.7 ist für Wiederherstellungen von implantatgetragenen Prothesen-*

*ändern möchte, dem empfehle ich den Besuch eines meiner Online-Seminare zur Abrechnung von Zahnersatz-Reparaturen, in denen solche und andere schwierige Fälle vorgestellt werden. Insbesondere werden dort auch zahntechnische Leistungen sowohl für die Abrechnung nach BEL als auch nach der BEB besprochen.*

Informationen zu den Terminen finden Sie unter [www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)



Infos zum Unternehmen



Infos zur Autorin

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



# ALWAYS THE RIGHT CHOICE!

Neu:  
Für Ihre  
nachhaltige  
Praxis-  
hygiene



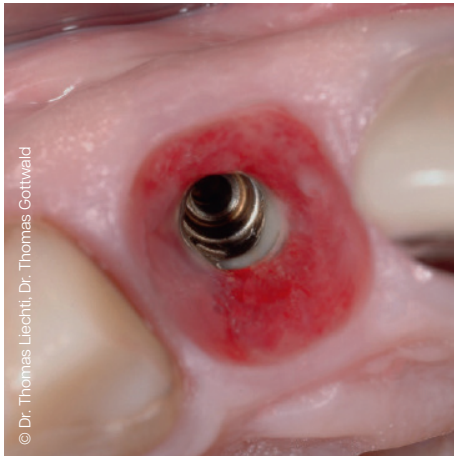
**Aus Zwei mach Vier. Die Desinfektions- und Reinigungsfamilie für Ihre Sauganlage wächst.** Seit 1965 überzeugen Orotol® plus und MD 555 cleaner in Zahnarztpraxen und Zahnkliniken weltweit. Weil Wirkung und Zuverlässigkeit unschlagbar sind. Nun erweitern wir das Erfolgsteam. Orotol® plus pH 7 und MD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

**DÜRR  
DENTAL**  
DAS BESTE HAT SYSTEM



**FRONTZAHNIMPLANTAT mit Hindernissen**

Seite\_\_34



**Erfolgreiche nichtchirurgische PERIIMPLANTITISTHERAPIE**

Seite\_\_38



**Hands-on und WOMEN ONLY ...**

Seite\_\_44

**Implantologie mit Hands-on-Kursen und Table Clinics**

Unter der Themenstellung „Biologisierung in der Implantologie und Regenerativen Zahnmedizin“ findet das EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“ am **19. und 20. April 2024** im Radisson Blu Hotel Frankfurt am Main statt. Das Event bietet ein Update der wichtigsten Fachentwicklungen und setzt sich mit den aktuellsten implantologischen sowie konzeptionell-strategischen Fragestellungen auseinander. Die wissenschaftliche Leitung der Tagung unterliegt Prof. Dr. Dr. Shahram Ghanaati und Prof. Dr. Frank Schwarz (beide Goethe-Universität Frankfurt am Main). Das wissenschaftliche Programm wird durch ein begleitendes Angebot mit Pre-Congress Seminaren, Table Clinics sowie Kursen für das Praxisteam zu den Themen Hygiene sowie QM abgerundet.



**NEU IM KURSPROGRAMM:**

„Gewinnung und Herstellung von autologen Blutkonzentraten“

\_Donnerstagnachmittag

[WWW.INNOVATIONEN-IMPLANTOLOGIE.DE](http://WWW.INNOVATIONEN-IMPLANTOLOGIE.DE)



**Hier geht's zur Anmeldung.**

**Kennen Sie das Implantologie Journal?**

Sie möchten wissen, was die Implantologie bewegt – dann schauen Sie ins IJ! Das *Implantologie Journal* erscheint zehnmal pro Jahr und richtet sich an alle implantologisch tätigen Zahnärzte im deutschsprachigen Raum. Es ist das Mitgliederorgan der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) und bietet anwenderorientierte Fallberichte, Fachbeiträge, Studien und aktuelle Produktinformationen.



**Hier geht's zum E-Paper IJ 1+2/24.**





Statement\_Dr. Anne Bauersachs

## Nutzen Sie das implantologische Netzwerk!

In den letzten Jahren hat die Zahnmedizin und insbesondere die Implantologie erhebliche Fortschritte gemacht. Die Zahnarztpraxen sind mit modernsten Techniken ausgestattet und es gibt fundierte wissenschaftliche Daten zur evidenzbasierten Zahnmedizin und Implantologie, um unseren Patienten die bestmögliche Versorgung zukommen zu lassen.

Auch im Jahr 2024 werden wir als Behandler von Weiterentwicklungen in der Implantologie und rund um die Implantologie (z. B. Augmentationen, Periimplantitistherapie, neue Materialien und Workflows) profitieren können.

Wichtig für uns und unsere Patienten ist es, auf dem aktuellen Stand der Behandlungsmöglichkeiten zu bleiben, sich damit zu beschäftigen, welche Weiter- und Neuentwicklungen es im Rahmen der Implantologie gibt und welche wissenschaftlichen Ergebnisse diesen Entwicklungen zugrunde liegen. In Anbetracht all der Aufgaben, die im Praxisalltag auf uns zukommen – Personalmanagement, Ausbau der Digitalisierung in der eigenen Praxis, Patientenbindung, Praxisbegehungen usw. – ist es gelegentlich für den Praktiker schwierig, immer up to date zu bleiben. Glücklicherweise gibt es – und das sicherlich auch durch die Coronapandemie bedingt – viele verschiedene Fortbildungsformate, sodass für jeden die Möglichkeit der Wissenserweiterung besteht.

Dem Internationalen Team für Implantologie (ITI) mit seinem großen internationalen und auch nationalen Netzwerk und über 40 deutschen Study Clubs, ist es immer wichtig, aktuelle Themen auf ihre Evidenz zu prüfen und das Wissen kompakt, nachvollziehbar und umsetzbar an die Praktiker weiterzugeben.

Zusätzlich zur Evidenz unserer Behandlungskonzepte spielt weiterhin die Nachhaltigkeit eine Rolle in unserem Berufsalltag. Die Gesundheitsökonomie in den Zahnarztpraxen, auch gerade in Betracht auf die Implantologie, kann mehr Effizienz und zusätzlich wirtschaftliche Nachhaltigkeit mit sich bringen. Auch dieser Punkt lässt 2024 wieder zu einem spannenden Jahr werden. Nutzen Sie das implantologische Netzwerk, um wertvolle Weiterentwicklungen und Aspekte nicht zu verpassen.



Infos zur Person

### DR. ANNE BAUERSACHS

- Oralchirurgin in eigener Praxis
- Mitglied des Vorstands der Landes-zahnärztekammer Thüringen
- 1. Beisitzerin und Vorstandsreferentin für Praxisführung
- Chairwoman der deutschen ITI Sektion

ANZEIGE

MEINE ZA?  
IST ZUVERLÄSSIG

DEINE ZA!  
WEIL DAS FACTORING  
UNKOMPLIZIERT  
FUNKTIONIERT



WEIL JEDE  
PRAXIS ZÄHLT!



  
Dr. med. dent. Frank Berger  
Fachzahnarzt für Oralchirurgie  
Leipzig

ÜBERZEUGEN SIE SICH SELBST!

ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf, AG  
Wertstraße 21 | 40549 Düsseldorf | www.die-za.de



# Frontzahnimplantat

## mit Hindernissen

Ein Beitrag von Daniel Liss

**Fallbericht** Nach einer Notdienstbehandlung erreicht ein interdisziplinäres Team für seine Patientin mittels Frontzahnimplantation ein ästhetisches, auf Langfristigkeit angelegtes Ergebnis – dank umfangreicher Vorbehandlung und Planung. Der vorliegende Fallbericht erläutert die Versorgung im Detail.

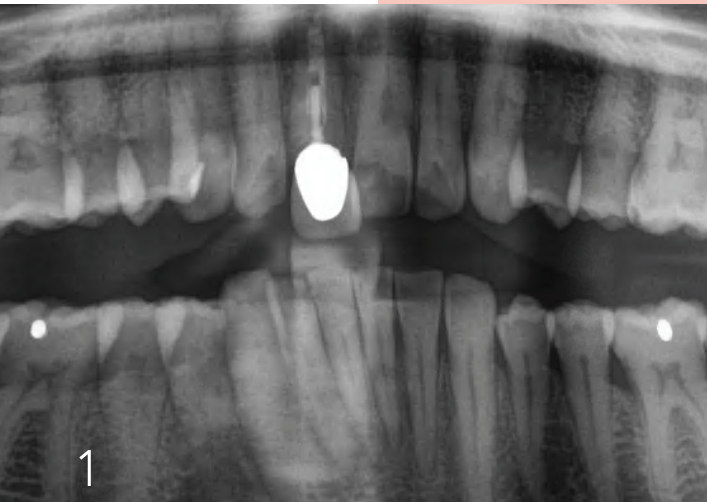
Die Patientin Heike F. (48) stellte sich im April 2022 im Notdienst im AllDent Zahnzentrum Leipzig vor. Sie war gestürzt, weil sie auf der Leine ihres Hundes stand, der plötzlich loslief. Als sie auf das Kinn fiel, brach der bereits endodontisch behandelte und überkronte Zahn 11 ab. Im Rahmen des Notdienstes wurde ein Röntgenbild erstellt, die Krone entfernt und der Zahn provisorisch mit Cavit™ (3M) abgedeckt.

### Befund

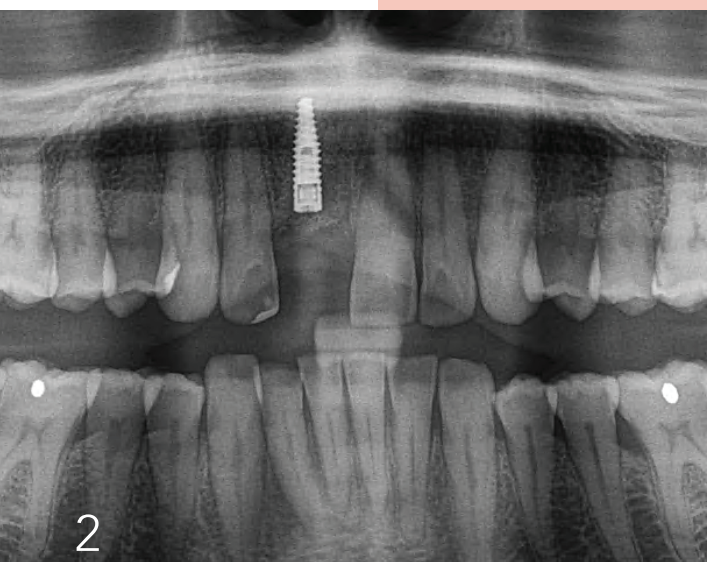
Da die Patientin eine Weiterbehandlung bei AllDent wünschte, führten wir am Folgetag die O1-Untersuchung durch. Das CMD-Screening war unauffällig. Zahn 12 wies eine Schneidkantenfraktur im Schmelzbereich auf, 26 eine Karies mesio-okklusal. Die Füllung 36 war okklusal insuffizient. Der Parodontale Screening Index (PSI) von 333–333 wies auf eine Behandlungsnotwendigkeit hin. Der Wurzelrest 11 wurde nach Konsultation der Endodontologin im Haus als nicht erhaltungswürdig eingestuft. Die Patientin wurde über eine Interimsversorgung sowie die Alternativen einer Brücke 12–21 beziehungsweise einer Implantatkrone 11 aufgeklärt.

**Abb. 1:** OPG nach Zahnunfall. 11 ist frakturiert.

**Abb. 2:** OPG nach Vorbehandlung und Implantation 11.



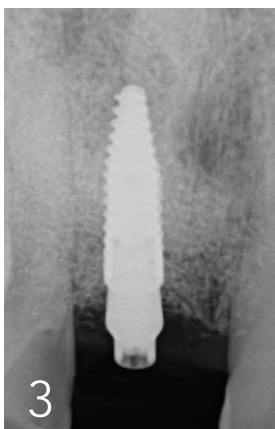
1



2

## Behandlungsplanung

Begleitend zur Entscheidung für eine Implantatkrone wurde eine weitergehende Sanierung geplant, beginnend mit einer professionellen Zahnreinigung, Füllungen 12, 26, 36 sowie der Extraktion von 11, inklusive Einpassens der Interimsprothese. Zusätzlich stand eine Parodontitisbehandlung mit Befundevaluation (BEVa) und unterstützender Parodontitistherapie (UPT) an, des Weiteren die Implantation Regio 11, inklusive provisorischer und definitiver Krone.



**Abb. 3:** Zahnfilm nach Osseointegration.

**Abb. 4:** Intraoralscan mit Scanbody sechs Wochen nach Freilegung.



## Behandlung

Die Patientin nahm zeitnah (vier Tage nach der Notdienstbehandlung) einen Kombi-Termin für Zahnreinigung und Füllungen in Anspruch. Sehr kurzfristig konnte der Heil- und Kostenplan für die Interimsversorgung erstellt und genehmigt werden. Der Termin zur Abformung und Aufklärung über die Extraktion folgte. Zwei Wochen später war die Clearsplint-Interimsprothese fertiggestellt. Die Reste von 11 wurden extrahiert. Zum Alveolenerhalt (Knochenvolumen und Zahnfleischform) wurde eine Socket Preservation mit Kollagenkegel (PARASORB® Cone Genta, RESORBA® Medical) mit fixierender Naht durchgeführt.

Um Risiken für die Einheilung festzustellen und zu minimieren, wurde zur Nachkontrolle der PA-Status erhoben, wobei sich eine Behandlungsnotwendigkeit ergab. Die meisten Seitenzähne und einige Frontzähne wiesen eine leichte bis mittlere Entzündung des Parodonts auf. Die Taschentiefe betrug an einigen dieser Zähne mehr als 3,5 mm (bis zu 5,5 mm). Komplexitätsfaktoren wie Furkationsbefund oder Lockerungsgrade wurden nicht festgestellt. Nach Genehmigung wurde ein Aufklärungs- und Therapiegespräch (ATG), eine patientenindividuelle Mundgesundheitsunterweisung (MHU) sowie die antiinfektiöse Therapie (AIT) durchgeführt. Drei Monate später, bei der erneuten Befunderhebung (BEVa), war bereits ein Rückgang der Entzündung eingetreten; feststellbar an verminderten Taschentiefen. Die Indikation zur offenen PA-Behandlung bestand nicht.

# Angewandte Wissenschaft für die Praxis



Deutsches Zentrum für  
orale Implantologie e.V.

## CURRICULUM IMPLANTOLOGIE

am Zentrum für Zahn-,  
Mund & Kieferheilkunde  
der Universität Göttingen

■ **Einwöchiger  
Blockunterricht  
in Theorie & Praxis**

**Nächster Termin:  
Curriculum Implantologie  
Mo. 23.09. – Sa. 28.09.2024**

### Preise:

- DZOI-Mitglieder 5.300,- € plus 19% MWSt.
- Nichtmitglieder 6.300,- € plus 19% MWSt.
- **10% Frühbucherrabatt:**

**Anmeldung bis zum 30.06.2024**

In dem Seminarpreis sind der Blockunterricht, das Abschlussgespräch sowie das Zertifikat enthalten.

**Erfolgreich in die Implantologie  
einsteigen**



### Informationen und Anmeldung:

Deutsches Zentrum für orale Implantologie e.V.

Rebhuhnweg 2 · 84036 Landshut

Tel.: 0871 - 66 00 934

Fax: 0871 - 966 44 78

office@dzoide · www.dzoide

Zur Vorbereitung der Implantation wurde ein DVT angefertigt und von einer Fachzahnärztin für Oralchirurgie die chirurgische Auswertung, Planung, Aufklärung und Implantation (Straumann NC BLT 3,3 mm x 12 mm, Regio 11) übernommen. Während des Eingriffs im Oktober 2022 wurde der nötige Knochenaufbau (mit cerabone® plus 0,5–1,0, 1ml) durchgeführt.

Aufgrund des traumatischen Tiefbisses der Patientin brach während Einheilungszeit und Osteointegration mehrfach die Interimsprothese. Deshalb wurde zur Implantatfreilegung eine provisorische Krone als individueller Gingivaformer geplant. Nach der Freilegung wurde das Implantat mit einem Scanbody und optisch elektronischer Abformung (iTero Scanner) gescannt und die Daten ans hauseigene Meisterlabor übermittelt. Innerhalb von zwei Stunden wurde ein hochwertigeres Provisorium designt, gefräst, poliert und umgehend im Mund der Patientin verschraubt. Ein großer Vorteil dieser Lösung: die perfekte Ausformung der Gingiva sowie ein optimales Emergenzprofil in der Folge. Die provisorische Krone war in der Zeit zudem ohne Plaqueablagerungen geblieben – ein Zeichen von sehr guter Mundhygiene. Für die endgültige Versorgung wurde die Zahnfarbe erneut bestimmt. Die Zirkonkrone wurde auf einem individuell hergestellten Zirkonabutment befestigt. Letzteres bietet aufgrund der speziellen Fertigung eine optimale biomechanische Unterstützung, eine bessere Anpassung des Weichgewebes sowie ästhetische Pluspunkte. Aufgrund der Ästhetik und der stärkeren Implantatneigung nach labial wurde die Krone verklebt und nicht verschraubt.



**Abb. 5:** Gute Ausformung der Gingiva und Ermöglichung eines konvex gestalteten Emergenzprofils innerhalb von sechs Wochen nach Einsetzen der provisorischen Implantatkrone.

## Fazit

In diesem Fall hätte eine Brückenversorgung in Regio 11 viel gesunde Zahnhartsubstanz gekostet. Daher fiel die Entscheidung der Patientin auf eine Implantatkrone. Neben dem wiederholten Bruch der Interimsprothese aufgrund des Tiefbisses stellte die provisorische Versorgung aufgrund der Lage im Frontzahnbereich hohe Anforderungen. Die Patientin verfügt überdies über eine hohe Lachlinie, bei der die Gingiva komplett sichtbar ist. Um den ästhetischen Ansprüchen gerecht zu werden, war eine gründliche Planung und längerer Vorlauf erforderlich. Das Ziel war nicht nur, ein ästhetisch befriedigendes Ergebnis zu liefern, sondern dieses auch langfristig zu erhalten. Deswegen dauerte die Vorbehandlung mit Socket Preservation, PA-Behandlung, Augmentation, Implantation und Gingivaformung durch die provisorische Krone insgesamt neun Monate. Die Patientin zeigte sich mit dem Ergebnis hochzufrieden und lobte besonders die interdisziplinäre Zusammenarbeit von Zahnarzt Daniel Liss, der Endodontologin Dr. Yun-Chie Roh, Oralchirurgin Dr. Irene Göllnitz sowie Zahntechniker Philip Janz.

Fotos: © AllDent



**Abb. 6:** Patientin mit neuer Frontzahnkrone. Die hohe Lachlinie bedeutete eine Herausforderung für die ästhetische Gestaltung.

Weitere Fallbeispiele auf:

[www.alldent-karriere.de/berufe/zahnarzt/fallbeispiele](http://www.alldent-karriere.de/berufe/zahnarzt/fallbeispiele)

Weitere Infos zur Praxis:

[www.alldent-leipzig.de](http://www.alldent-leipzig.de)

# DER KÖNIG

## UNTER DEN BEGO-IMPLANTATEN

**BEGO Semados® RSX<sup>Pro</sup>**



**MACHEN SIE DEN ZUG IHRES LEBENS!**

Das BEGO Semados® RSX<sup>Pro</sup> Implantat ist mehr als nur ein Implantat. Es ist der Garant für Qualität, Zuverlässigkeit und erstklassige Ergebnisse. Mit seiner Vielseitigkeit und Anpassungsfähigkeit ist es die perfekte Lösung für eine Vielzahl von zahnmedizinischen Anwendungen. Entdecken Sie die Zukunft der Dentalimplantologie!



Neugierig?

<https://www.bego.com/de/koenig>

 **BEGO**

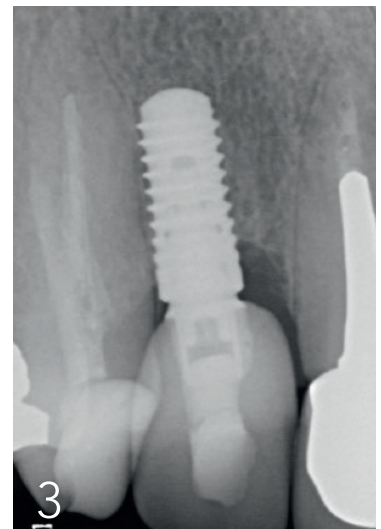
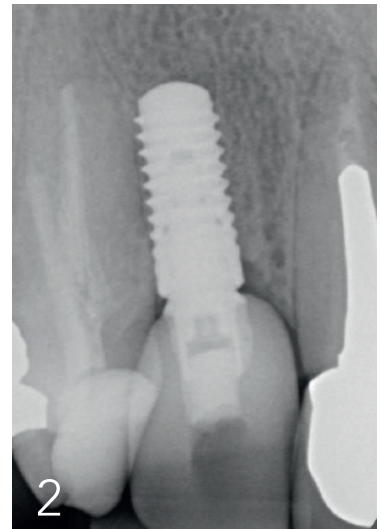
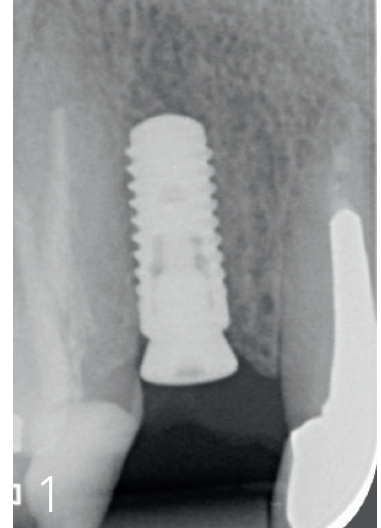
# Erfolgreiche nichtchirurgische Periimplantitistherapie

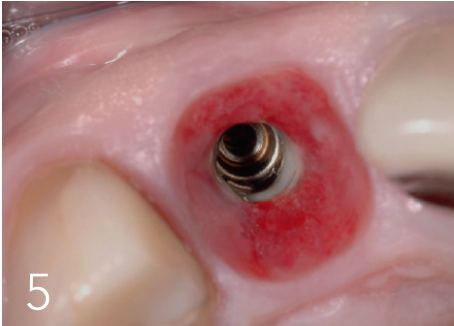
Ein Beitrag von Dr. Thomas Liechi und Dr. Thomas Gottwald

**Anwenderbericht** Die Kombination der adjuvanten Anwendung eines Natriumhypochlorit-Reinigungsgels bei der mechanischen Reinigung der Implantatoberfläche mit der Applikation einer vernetzten Hyaluronsäure in den gereinigten Wundraum bietet eine wenig invasive erste Therapieoption bei der nichtchirurgischen Behandlung von periimplantären Defekten.

Periimplantäre Entzündungen stellen uns im klinischen Alltag vor eine große therapeutische Herausforderung. Ähnlich wie bei der Parodontitis ist die Hauptursache der Krankheit die Akkumulation eines pathogenen Biofilms in den Taschen um die Implantate, wodurch eine oft unkontrollierte Geweberesorption stattfindet.<sup>1</sup> Aufgrund der Komplexität der Implantatoberfläche ist eine erfolgreiche Entfernung des Biofilms in der klinischen Praxis nur sehr schwer möglich. Aus diesem Grund führen weniger invasive nichtchirurgische Therapieansätze leider in den meisten Fällen zu keiner vorhersagbaren Auflösung der Entzündung.<sup>2</sup> Der Behandlungsstandard ist demzufolge eine invasive chirurgische Darstellung und Reinigung der Implantatoberfläche, kombiniert entweder mit einem resektiven oder regenerativen Ansatz.<sup>3-5</sup> Das klinische Behandlungsziel ist für beide Behandlungsprotokolle die Auflösung von Entzündungen und optimalerweise die Regeneration von Knochendefekten. Als Bewertungskriterien dienen die röntgenologische Beurteilung des Knochenniveaus und klinisch die Verbesserung von BOP, PD und REC.<sup>5</sup> Bisher hat sich kein Behandlungsprotokoll als „Standard“ etabliert. Grundsätzlich erfolgt die Periimplantitistherapie aus einer mehrstufigen Behandlungssequenz.<sup>6</sup>

**Abb. 1 und 2:** Radiologisches Bild nach Implantation und nach Einsetzen der Krone. **Abb. 3:** Ausgeprägter Knochendefekt mesial von Implantat 12.





**Abb. 4:** Klinische Ausgangssituation: ST 7 mm, BOP+. **Abb. 5:** Situation nach Entfernung der Krone von Implantat 12 mit Pusaustritt. **Abb. 6:** Vorbereitung von PERISOLV®: Mischen der beiden Komponenten. **Abb. 7:** Nach mehrmaliger Anwendung lässt sich das Granulationsgewebe in toto entfernen. **Abb. 8:** Entferntes Granulationsgewebe. **Abb. 9:** Visuelle Kontrolle der möglichst vollständigen Entfernung des Granulationsgewebes am Ende der Behandlung.

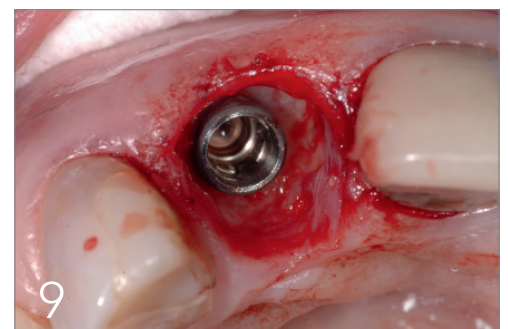


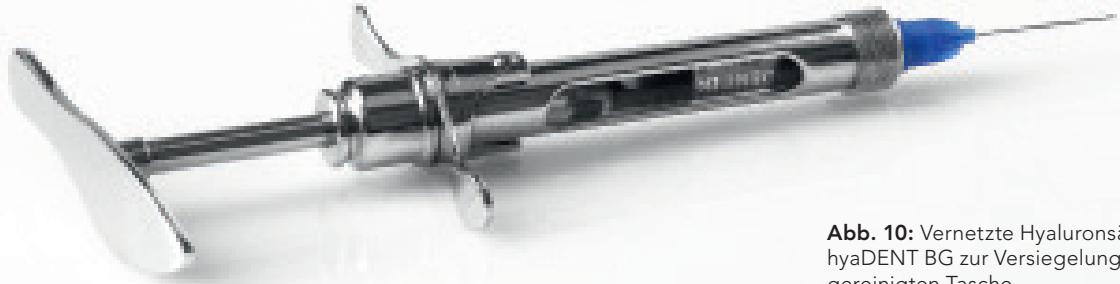
der Behandlung von periimplantären Knochendefekten empfiehlt sich eine mehrfache Applikation des Gels während der mechanischen Behandlung der Implantatoberfläche und der infizierten Tasche um das Implantat, um eine bessere Reinigungsleistung zu erzielen. In der Parodontitisbehandlung kann durch die adjuvante Anwendung des Reinigungsgels eine statistisch signifikante Verbesserung sämtlicher Messparameter (PD, CAL, BOP) bei der nichtchirurgischen Behandlung von Parodontaltaschen erzielt werden.<sup>14</sup> Gleiches gilt bei der geschlossenen Behandlung von periimplantärer Mukositis.<sup>15</sup> Die Inzidenz von Sondierungsblutungen (BOP) war nach einem Monat um 70 Prozent reduziert (gegenüber 53 Prozent in der

## Reinigung und Dekontamination

Das größte Problem stellt immer noch die erfolgreiche Entfernung des Biofilms und des in der Tasche befindlichen infizierten Granulationsgewebes dar. Es ist bekannt, dass durch alleinige mechanische Reinigung und durch die meisten chemischen Adjuvantien keine vollständige Reinigung der Implantatoberfläche und des mit infiziertem Granulationsgewebe gefüllten periimplantären Defekts erzielt werden kann, insbesondere nicht bei einer nichtchirurgischen Vorgehensweise.<sup>7-9</sup> So werden die besten Ergebnisse im Allgemeinen durch chirurgische Darstellung des Defekts und einer sorgfältigen, mehrstufigen und möglichst vollständigen Reinigung durch mechanische Instrumentierung unter Sicht realisiert.<sup>10,11</sup>

Eine vielversprechende Option zur adjuvanten Behandlung von parodontalen und periimplantären Entzündungen stellt ein Reinigungsgel auf Basis von Natriumhypochlorit (NaOCl) dar (PERISOLV®, REGEDENT). Es besteht aus einer 0,95%igen NaOCl-Lösung, die vor Gebrauch mit einer Aminosäurelösung gepuffert wird. Es ist bekannt, dass dieses Gel effektiv Biofilm entfernt,<sup>12</sup> auch wenn dieser sich auf einer rauen Implantatoberfläche befindet.<sup>13</sup> Zudem weist es eine degranulierende Wirkung auf, welche die Reinigung der komplexen Implantatoberfläche und der infizierten Tasche um das Implantat verbessern kann.<sup>13</sup> Im Gegensatz zu reinem NaOCl, das Gewebe irritierende Eigenschaften hat, wirkt das Rei





**Abb. 10:** Vernetzte Hyaluronsäure hyaDENT BG zur Versiegelung der gereinigten Tasche.

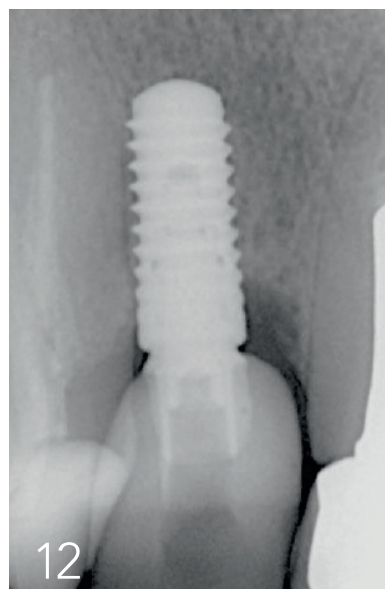
Kontrollgruppe ohne Gelapplikation). Leider konnte dieses vielversprechende Kurzeitergebnis in beiden Gruppen nicht stabil gehalten werden. So zeigten sich nach sechs Monaten nur noch 45 Prozent der Implantate in der Gelgruppe und 32 Prozent in der Kontrollgruppe ohne Entzündungszeichen. Aus diesem Grund bietet sich die zusätzliche Verwendung von Biologika an, die die Heilung beschleunigen und gleichzeitig als Sealer eine erneute Kontamination mit Biofilm verhindern.

### Unterstützung der Wund- und Weichgewebeheilung mit vernetzter Hyaluronsäure

Es ist mittlerweile bekannt, dass Hyaluronsäure (HA) den Heilungsprozess unterstützt, insbesondere in kompromittierten Situationen wie bei periimplantären Defekten. Durch ihren starken „Klebeffekt“ (1g HA kann bis zu sechs Liter Wasser aufnehmen),<sup>16</sup> wird das Blut sofort im Defektraum gebunden und so der gereinigte Wundbereich stabilisiert. Ihre bakteriostatische Wirkung erhöht den Schutz des Wundraums vor einer Rekolonialisierung durch Mikroorganismen.<sup>17</sup> Darüber hinaus verbessert Hyaluronsäure signifikant sämtliche Heilungsprozesse: Sie führt zu einer schnelleren Neoangiogenese post OP und verkürzt die Wundheilung.<sup>18,19</sup> Darüber hinaus stimuliert HA eine echte parodontale Regeneration<sup>20</sup> und beschleunigt sogar die Knochenregeneration.<sup>21,22</sup> Die Kombinationstherapie der adjuvanten Anwendung des Natriumhypochlorit-Reinigungsgels und der vernetzten Hyaluronsäure wurde bereits erfolgreich bei der Behandlung von tiefen residualen Parodontaltaschen angewendet,<sup>23</sup> so liegt die Übertragung des Konzepts auf die nichtchirurgische Behandlung von periimplantären Defekten nahe.

## Fallbericht

Die 49-jährige Patientin ohne nennenswerte Erkrankungen (Nichtraucherin) wurde zur Periimplantitisbehandlung am Implantat 12 überwiesen. Das Implantat (Straumann, BL RC 10 mm) wurde vor zehn Jahren (mit Knochenaufbau im apikalen Bereich wegen Fenestration) eingesetzt und mit einer verschraubten Krone versorgt (Abb. 1 und 2). Die Patientin war alio loco regelmäßig im DH-Recall. Im letzten Recall wurde eine Periimplantitis um Implantat 12 diagnostiziert, die Patientin verspürte leichte Schmerzen. Die radiologische Untersuchung zeigte eine deutliche Knochenresorption mesial





von Implantat 12 (Abb. 3). Klinisch imponierte eine Sondierungstiefe von 7 mm mit positivem Sondierungsbluten und wenig Pusaustritt (Abb. 4).

Der Behandlungsplan sah eine einmalige nichtchirurgische mechanische Reinigung der Tasche mit Unterstützung durch das Clean & Seal-Konzept vor: Hypochlorit-Reinigungsgel (PERISOLV®, REGEDENT) und Versiegelung der Tasche mit vernetzter Hyaluronsäure (hyaDENT BG, REGEDENT).

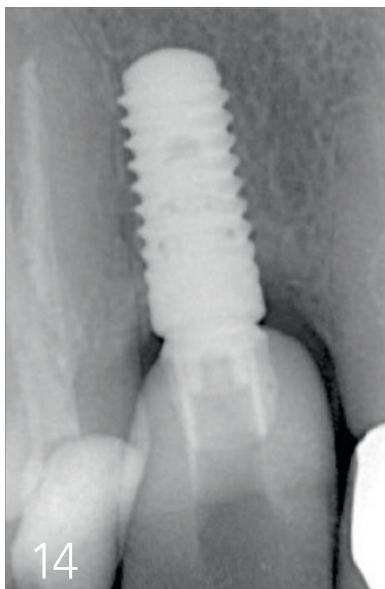
Zunächst wurde die Krone um Implantat 12 entfernt, um die Zugänglichkeit zum Defekt zu erleichtern. Abbildung 5 zeigt das klinische Bild nach Entfernen der Krone mit Pus-Austritt als Zeichen der akuten Infektion.

Die Implantatbehandlung wurde unter Lokalanästhesie durchgeführt. Zunächst wurde das Hypochloritpräparat durch Mischen der beiden Komponenten vorbereitet (Abb. 6). Zuerst wurde die Tasche mit H<sub>2</sub>O<sub>2</sub> (3 %) und Ringerlösung gut ausgespült und der Debris mit einer Ti-tankürette entfernt. Danach wurde mehrmals ein wenig Reinigungsgel appliziert, welches 30 Sekunden einwirkte. Anschließend wurde mit der Kürette mechanisch sowohl der angelöste Biofilm von der Implantatoberfläche entfernt (Dekontamination) als auch das sich allmählich lösende Granulationsgewebe vom nativen Bindegewebe der Tasche getrennt und entfernt. Nach drei- bis viermaliger Anwendung lässt sich das Granulationsgewebe allmählich visuell kontrollierbar entfernen (Abb. 7 und 8). Nach sechs- bis siebenmaliger Anwendung schien in diesem Fall das Granulationsgewebe recht vollständig entfernt zu sein und der Defekt zeigte keine Blutung mehr (Abb. 9).

Die Tasche wurde anschließend mit H<sub>2</sub>O<sub>2</sub> und Ringerlösung gespült. Abschließend wurde zur Versiegelung der Wunde sowie zur Verbesserung der Wund- und Gewebeheilung die vernetzte Hyaluronsäure (hyaDENT BG, REGEDENT; Abb. 10) in die Tasche eingebracht (nicht gezeigt). Die Krone wurde wieder eingeschraubt.

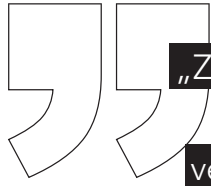
Für die tägliche Pflege nach der Behandlung wurde die Patientin wie folgt instruiert: In den ersten beiden Wochen soll auf die Zahnbürste und zwei weitere Wochen auf die Interdentalreinigung um das Implantat herum verzichtet werden, um die Stabilisierung des Blutkoagulum in der Tasche nicht mechanisch zu stören. Zur Desinfektion des Wundareals soll zwei- bis dreimal täglich mit einer 0,2%igen CHX-Lösung gespült werden. In der zweiten Woche wird mit der Zahnbürste sanft gereinigt, ab der dritten Woche auch wieder mit den Interdentalbürsten. Der Heilungsverlauf verlief komplikations- und weitestgehend schmerzlos. Abbildung 11 zeigt die Situation beim Kontrolltermin nach zwei Monaten. Die Gingiva um Implantat 12 ist klinisch straff und entzündungsfrei. Um das körpereigene Potenzial zur Regeneration der anliegenden Gewebe nicht zu beeinträchtigen, wird auf eine Sondierung der Tasche während sechs Monaten verzichtet. Radiologisch zeichnet sich bereits eine beginnende Verdichtung des marginalen Knochens ab. Nach sechs Monaten ist der klinische Befund der Weichgewebe unverändert straff und ent-

„Nach drei- bis viermaliger Anwendung des Reinigungsgels lässt sich das Granulationsgewebe allmählich visuell kontrollierbar entfernen.“



**Abb. 11:** Nachkontrolle nach zwei Monaten: symptomlos, Gingiva straff, keine Entzündung.

**Abb. 12:** Röntgenbild nach zwei Monaten mit beginnender Knochenverdichtung mesial von Implantat 12. **Abb. 13:** Nachkontrolle nach sechs Monaten: Patientin ist symptomlos, die Gingiva straff. **Abb. 14:** Röntgenbild nach sechs Monaten mit weitgehender Knochenregeneration mesial Implantat 12.



„Zur Versiegelung der Wunde sowie zur Verbesserung der Wund- und Gewebeheilung wird vernetzte Hyaluronsäure in die Tasche eingebracht.“

zündungsfrei (Abb. 13). Das Röntgenbild zeigt eine fortgeschrittene Regeneration des Knochen-defekts (Abb. 14).

## Zusammenfassung

Die Kombination einer Implantat-Dekontamination mithilfe eines Reinigungsgels auf Hypochloritbasis sowie der „Versiegelung“ der gereinigten Tasche mit vernetzter Hyaluronsäure führt zu einer effektiven Verbesserung der mechanischen nichtchirurgischen Behandlung einer Mukositis- bzw. Periimplantitistherapie. Ausnahmslos alle in unserer Praxis auf diese Weise behandelten Fälle zeigten bis heute eine deutliche Reduktion der klinischen Entzündung und radiologisch zumindest eine Tendenz zur spontanen Knochenregeneration. Insbesondere bei guter täglicher Pflege/Mundhygiene und einem funktionierenden Nachsorge-/Recallsystem in der Praxis können die positiven Ergebnisse über einen langen Zeitraum erhalten werden.



Dr. Thomas Liechti  
Infos zum Autor

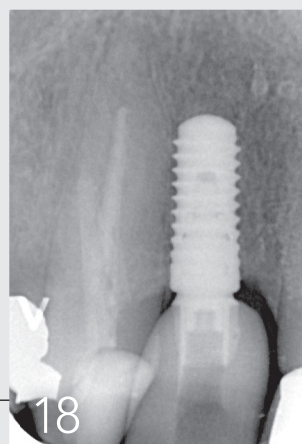


Literatur

## Follow-up

Die Nachkontrolle **14 Monate** nach dem Eingriff zeigt eine klinisch reizlose Situation (Abb. 15) und eine praktisch vollständige knöchernerne Konsolidierung des ehemaligen Periimplantitis-Defekts (Abb. 16).

Bei der Langzeitkontrolle nach **22 Monaten** hat sich die stabile entzündungsfreie knöchernerne Ausheilung um Implantat 12 manifestiert (Abb. 17 und 18).

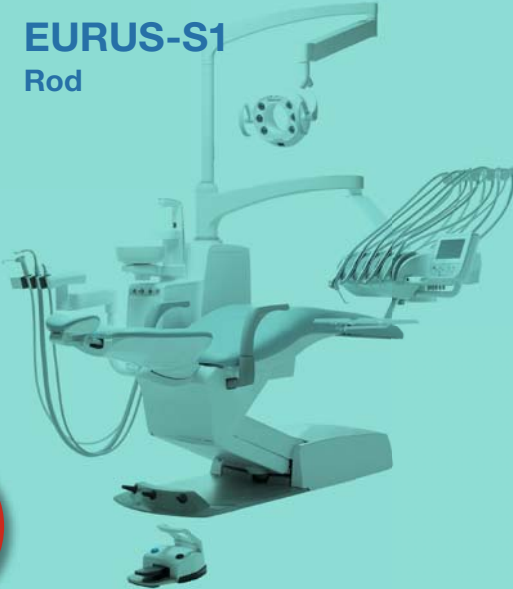


**EURUS-S1**  
Holder



Mehr  
Infos auf  
Seite 78

**EURUS-S1**  
Rod



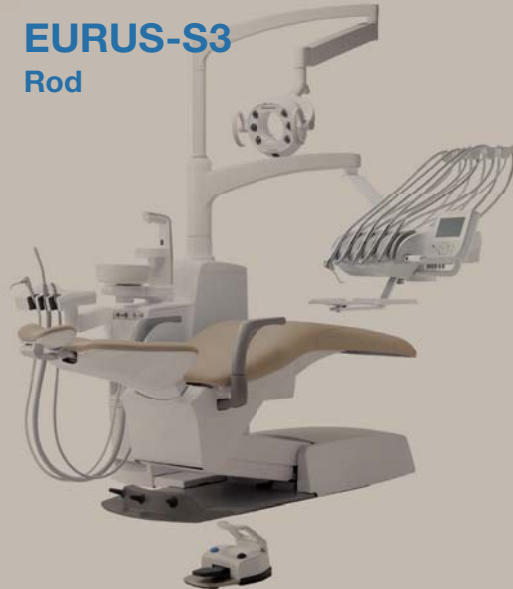
**EURUS-S1**  
Cart



**EURUS-S3**  
Holder



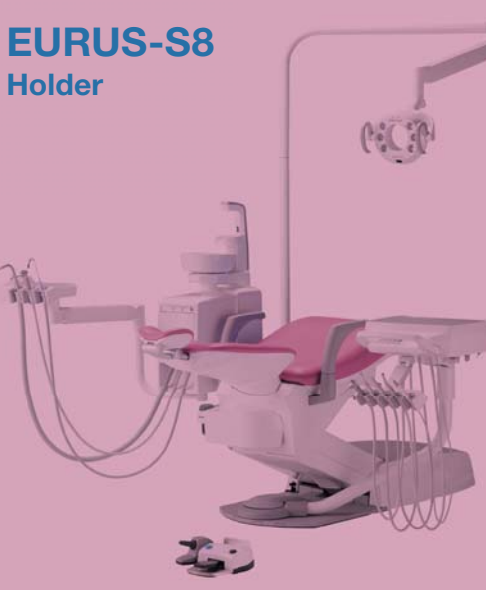
**EURUS-S3**  
Rod



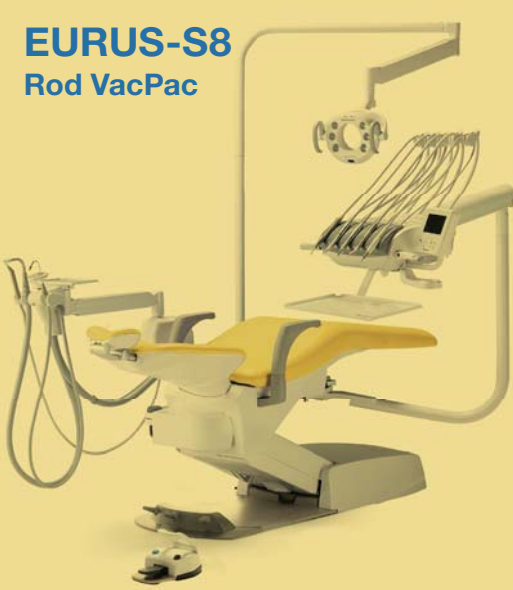
**EURUS-S6**  
Holder



**EURUS-S8**  
Holder



**EURUS-S8**  
Rod VacPac



**EURUS-S8**  
Cart ohne  
Speifontäne





© Kateryna Hlizntsova – unsplash.com

# Hands-on und **women only:**

---

# 2024 zur Implantista werden

---

**Fortbildung** Die Implantologie hat seit dem vergangenen Jahr einen neuen Fortbildungsplayer: den Ladies Club Implants. Wer und welches Konzept hinter dem LCI stehen und welche Fortbildungsinhalte darüber konkret angeboten werden, verrät unser Interview mit den Gründungsparen Katrin und Florian Stelzle sowie Petra und Alexander Volz.

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

### Aus welcher Motivation heraus ist der Ladies Club Implants entstanden?

**Katrin Stelzle:** Die grundsätzliche Idee für unser Konzept ist eigentlich ganz einfach: Die Zahnmedizin und damit auch die Implantologie werden immer weiblicher. Das ist ein demografischer Fakt. Mit unserem Konzept greifen wir diese Entwicklung konsequent auf und bieten ein implantologisches Curriculum exklusiv für Frauen an, das speziell auf Zahnärztinnen und deren Team zugeschnitten ist. Aus der modernen Lernpsychologie wissen wir, dass Frauen anders lernen und Inhalte auf andere Weise aufnehmen als ihre männlichen Kollegen. Da kommt meine Erfahrung als ausgebildete Pädagogin ins Spiel. Wir gestalten das Lernumfeld, die Sprache, die Präsentation und die praktischen Hands-on-Anteile in unserem Curriculum in einer Art, die es unseren Teilnehmerinnen erlaubt, das angebotene Wissen optimal verarbeiten und direkt umsetzen zu können. Mit unserem Namen und Konzept wollen wir

eine klare Botschaft kommunizieren: Qualität, Praktikabilität, women only und nicht zuletzt ganz viel Spaß! Die Reaktionen der Community nach unserem offiziellen Start Ende Oktober 2023 waren überwältigend. Unser Curriculum für 2024 war nach vier Wochen bereits vollständig ausgebucht! Das zeigt uns, dass der Bedarf vonseiten der Zahnärztinnen nach einem auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen implantologischen Curriculum vorhanden ist.

„Wir wollen zukünftigen Implantistas die Sicherheit vermitteln, die Fälle selbst zu operieren, die sie beherrschen. Gleichzeitig wollen wir das Bewusstsein schärfen, welche Fälle in der Überweiserpraxis besser aufgehoben sind.“

...Dr. Petra Volz



© Ladies Club Implants

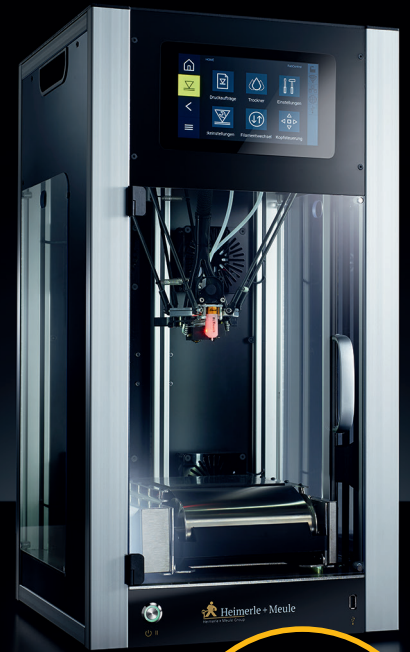
**Ladies Club Implants – Das Team:** (v. l. n. r.) Prof. Dr. Florian Stelzle, Katrin Stelzle, Dr. Petra Volz und Alexander Volz.

Sie gestalten die Fortbildung als Quartett, wie sind Sie zusammengekommen und welche Inhalte deckt der LCI ab?

**Alexander Volz:** Wie wir zusammenkamen, ist eine von vielen lustigen Geschichten rund um den Ladies Club. Die Stelzles haben uns per Instagram kontaktiert, ob wir nicht Lust hätten, etwas gemeinsam zu veranstalten. Nach einem ersten Zoom-Meeting war klar, wir finden uns super sympathisch – und sofort begannen die Ideen zu sprudeln. Schnell waren wir uns einig, dass wir gemeinsam ein ganz neues Konzept für eine implantologische Fortbildung speziell für Frauen auf die Beine stellen wollten. Unsere 4er-Combo bringt eine intensive und in der Branche vielleicht einzigartige Mischung an Kompetenzen zusammen: Chirurgische Erfahrung, Zahnheilkunde, Wissenschaft, Organisation, Pädagogik, Kommunikation, Führung und Mental Health sind nur einige Bereiche, die wir als Team zusammen abdecken.

# FilaPrintM

## Die Revolution unter den 3D-Druckern!



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

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

- Drive Belt, ermöglicht effizientes 24/7-Drucken ohne Pause
- Integrierte Kamera zur optischen Kontrolle vom Arbeitsplatz oder von Zuhause aus (durch Cloud-Lösung)
- Temperatur kann für jeden Druckvorgang variabel eingestellt werden
- Dual-Druckkopf für die Verwendung von unterschiedlichen Materialien



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

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

**Stichwort „Moderne Implantista“: Welche fachlichen wie persönlichen Qualitäten schwingen bei dem Begriff mit?**

**Dr. Petra Volz:** In dem Begriff vereinen sich eine ganze Reihe von Aspekten, die ich für wesentlich halte. Zuerst geht es um das fachliche wie persönliche Selbstbewusstsein, sich an die Implantologie in der eigenen Praxis heranzutrauen. Das erfordert die innere Sicherheit, die fachlichen Anforderungen zu beherrschen. Es beginnt bei der richtigen Diagnose, das Wissen um verschiedene Therapiekonzepte und wann was für welchen Fall geeignet ist. Das beinhaltet die Vorausschau auf mögliche Komplikationen einer OP mit der gesunden Selbsteinschätzung, diese intraoperativ beherrschen zu können. Wir wollen ein umfassendes Verständnis für das Konzept Implantatversorgung schaffen, damit nicht nur eine Schraube im Knochen versenkt wird, sondern unsere Teilnehmerinnen immer den Überblick über die Gesamtsituation behalten. Wir wollen unseren zukünftigen Implantistas die Sicherheit vermitteln, die Fälle selbst zu operieren, die sie beherrschen. Gleichzeitig wollen wir das Bewusstsein schärfen, welche Fälle in der Überweiserpraxis besser aufgehoben sind. Zudem wollen wir nicht nur das reine Curriculum anbieten, sondern eine Community aufbauen, in der sich alle gegenseitig unterstützen und nach dem Kurs weiterlernen. So können die Zahnärztinnen Stück für Stück die eigenen Fähigkeiten ausbauen. Und nicht zuletzt soll der Begriff Implantista einen gewissen Stolz auf das eigene Können unterstützen, da wir Frauen im Gegensatz zu Männern eher dazu neigen, unser Können zu unterschätzen.

**Was braucht es, um die Implantologie weiblicher zu gestalten?**

**Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle:** Veränderungen wie diese geschehen immer über größere Zeiträume. Der Shift der Zahnmedizin hin zu einem deutlich größeren Frauenanteil nimmt in den letzten zehn Jahren Fahrt auf. Das betrifft demografisch besonders die kommende Generation. Dies erlebe ich selbst, wenn ich an der Uniklinik Erlangen meine Vorlesungen halte. Wir haben aktuell etwa 80 Prozent Frauen im Zahnmedizinstudium. Und genau da setzt unser Curriculum an: Es ist für die Zukunft dringend notwendig, Zahnärztinnen sehr gut im Bereich der Implantologie auszubilden! Das funktioniert mit den bisherigen Ausbildungskonzepten in einer primär männlich dominierten Disziplin nur leidlich. Es gibt eine Vielzahl an Studien, die zeigen, dass Frauen nicht nur anders lernen, sondern sich in chirurgischen Disziplinen hinsichtlich der Entscheidungsfindung und des Risikomanagements von ihren männlichen Kollegen signifikant unterscheiden. Wie Katrin und Petra schon gesagt haben, braucht es aus unserer Sicht für die Ausbildung unserer Zahnärztinnen pädagogisch andere Konzepte für die Wissensvermittlung: Wir müssen das Thema Sicherheit und Zutrauen stärker in den Blick nehmen und die Arbeit im Team trainieren. Gleichzeitig ist es uns aber auch wichtig, ein frisches und modernes Curriculum anzubieten, das – bei aller fachlichen Qualität – Spaß und Freude am Lernen und diesem wunderbaren Fach nicht zu kurz kommen lässt!

## Who is who der 4er-Combo

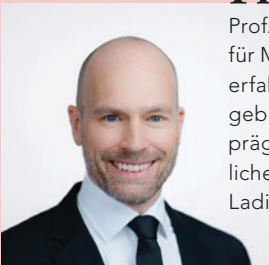
**Petra** Dr. Petra Volz – bringt als Zahnärztin, Implantologin, Praxisinhaberin der [fotzn'spanglerei] und dentale Influencerin ihr ganzes Know-how aus der täglichen Zahnarztpraxis mit ein. Als Zahnärztin ist sie unser Role Model und zeigt, wie sich Implantologie in einer klassischen Zahnarztpraxis hervorragend integrieren lässt.



**Katrin** Katrin Stelzle – ist ausgebildete Pädagogin und Praxismanagerin. Sie leitet zusammen mit ihrem Mann die eigene chirurgische Praxisklinik jaws & faces. Katrin ist für das pädagogische Konzept verantwortlich und trainiert die Teilnehmerinnen in Organisation, Hygiene und OP-Vorbereitung.

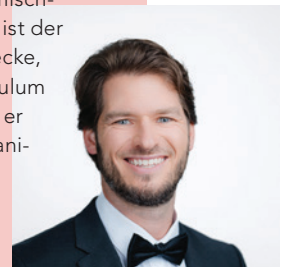


**Florian** Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle – ist als Professor für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie, hoch erfahrener Implantologe, MKG-Chirurg und ausgebildeter Wissenschaftsjournalist der fachlich prägende Kopf und Hüter des wissenschaftlichen Inputs für unser Curriculum und unsere Ladies.



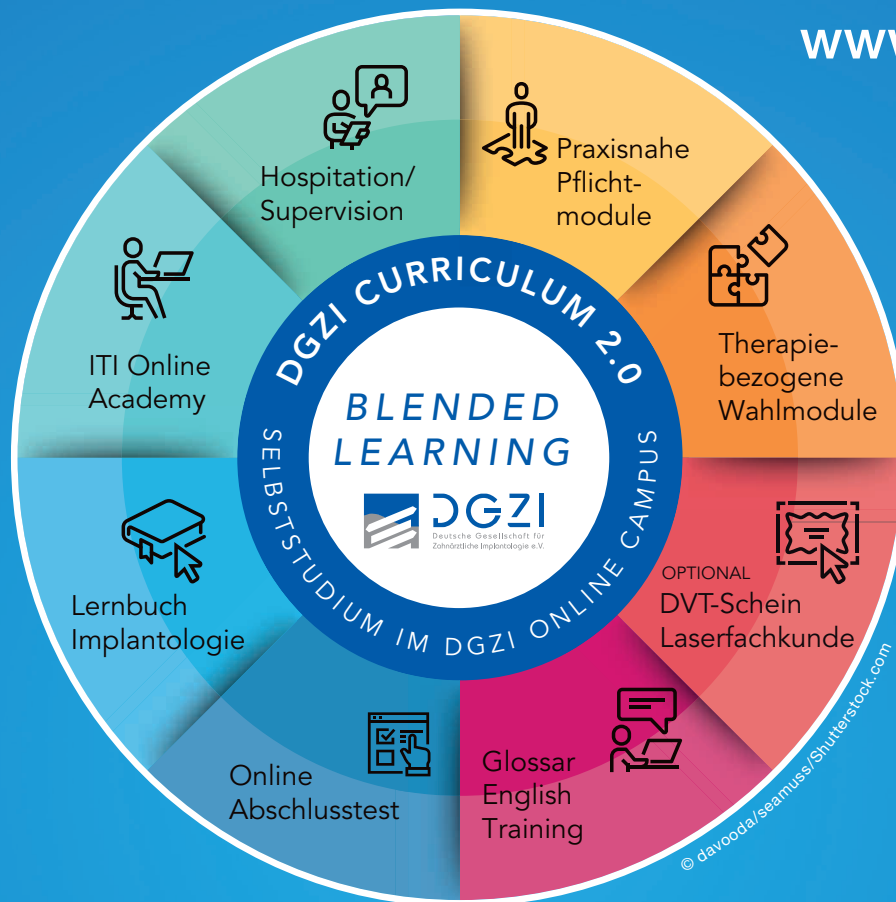
## Alexander

Alexander Volz – ist Betriebswirt und IT-Spezialist und leitet mit Petra zusammen die [fotzn'spanglerei] in Garmisch-Partenkirchen. Sein Steckenpferd ist der digitale Part der Behandlungstrecke, den er den Implantistas im Curriculum näherbringt. Außerdem kümmert er sich verstärkt um die interne Organisation des LCI.



# IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

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



## Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

- ITI Online Academy Zugang inklusive während des Curriculums
- Praxisbezogene Pflicht- und therapiebezogene Wahlmodule
- Online Abschlussklausur
- Für Mitglieder reduzierte Kursgebühr: 4.900 Euro

Bei Abschluss einer mindestens dreijährigen Mitgliedschaft in der DGZI,  
ansonsten Kursgebühr: 5.950 Euro

Informationen, Termine und Anmeldung unter [www.DGZI.de](http://www.DGZI.de)  
sowie im aktuellen Fortbildungskatalog auf der Homepage.

# Ein Plädoyer für Implantatnavigation

## ohne DVT und Schablonen

Ein Beitrag von Prof. (Associate PMS Science & Research)  
Dr. Armin Nedjat



Infos zum Autor

**Advertorial** Sind DVT-Aufnahmen vor jeder Implantation unabdingbar notwendig? Und wie State of the Art sind „Freehand“-Implantationen ohne DVT-Datensatz zur Anfertigung von Bohr- bzw. „Full-Guided“ Implantatnavigation? Der folgende Fachbeitrag geht genau diesen Fragen nach und bietet eine persönliche Einordnung der Thematik.

”

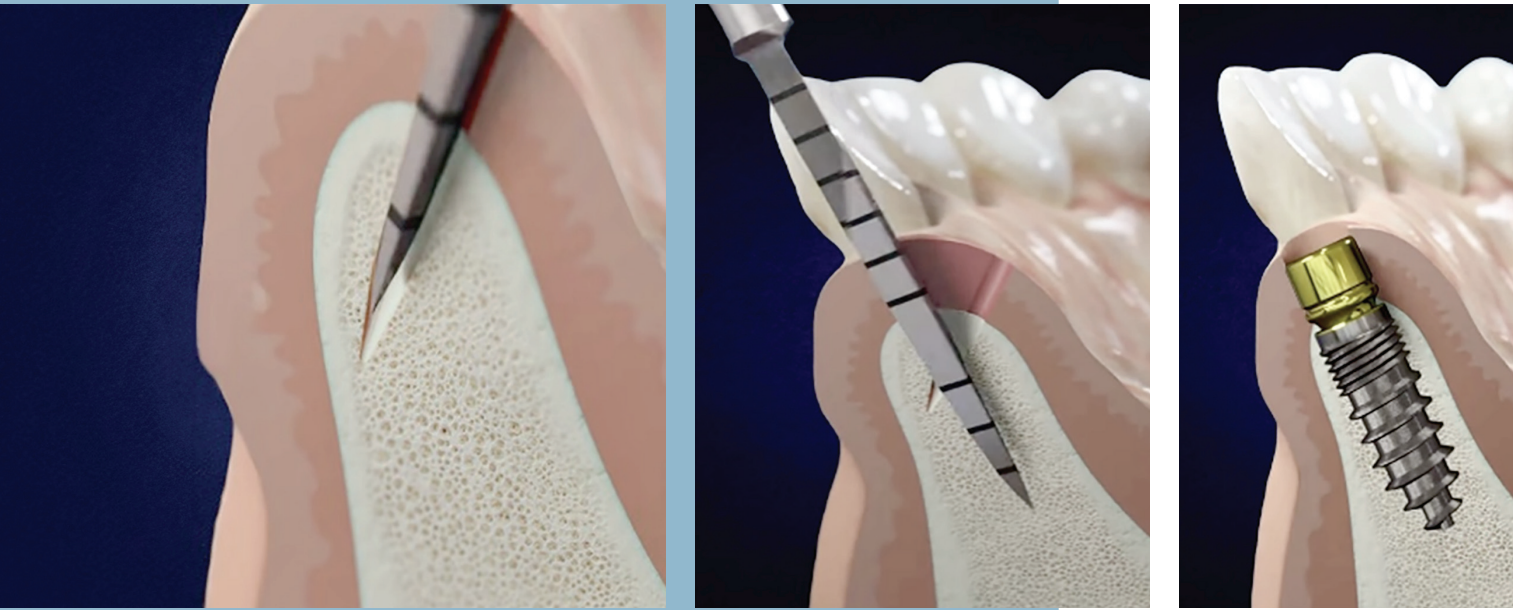
**Wir haben mit dem Knochen keine starre Betonwand und wir können mit dem MIMI-Verfahren gänzlich ohne Mukoperiostaufklappungen zu 99 Prozent jeden Kieferknochen dehnen, modellieren oder gar spreizen.**

Ich habe in meiner privaten Zahnarztpraxis auch ein DVT-Gerät, habe es jedoch seit neun Jahren nur zur Panorama-OPTG-Erstellung im Einsatz. Auch eine „DVT-Ausbildung mit Zertifikatsabschluss“ bei einer deutschen Universität habe ich 2011 dazu absolviert. Seit 1994 implantierte ich mehr als 26.500 Implantate und versorge diese auch prothetisch selbst. Ausnahmen sind die mir zur Implantation überwiesenen Patienten, die von ihren jeweiligen Hauszahnarztpraxen prothetisch versorgt werden. Aus der Geschichte wissen wir, dass Implantologie seit Per-Ingvar Brånemark (1965) auch ohne DVT, CT-Aufnahmen und ohne Schablonen nicht nur möglich, sondern immer noch State of the Art ist und es auch auf absehbare Zeit sein wird. Die Argumente für eine DVT-basierte Schablonenimplantation und überhaupt für die Anfertigung von DVTs als implantologische Standarddiagnose sind meines Erachtens kläglich, wissenschaftlich nicht stimmig und somit für mich nach ausführlicher Recherche nicht vorhanden.

Oft höre ich in Gesprächen mit Kollegen, dass ohne DVT-Aufnahme ein mukogingivales Aufklappen unabdingbar und nötig wäre, um den Knochen vorab in allen drei Dimensionen sehen zu können. Hier halte ich seit 1994 dagegen: Wir haben mit dem Knochen keine starre Betonwand und wir können mit dem MIMI-Verfahren (Minimal-Invasive Medizinische Implantation) gänzlich ohne Mukoperiostaufklappungen zu 99 Prozent jeden Kieferknochen dehnen, modellieren oder gar spreizen. Nur wenn wir Zylinderbohrer mit mehr als 250/min antreiben würden, wie früher mit 400–1.500/min, so wie es (leider) noch immer die meisten Experten machen, dann wäre ein transgingivales Vorgehen ein „Blindflug“.

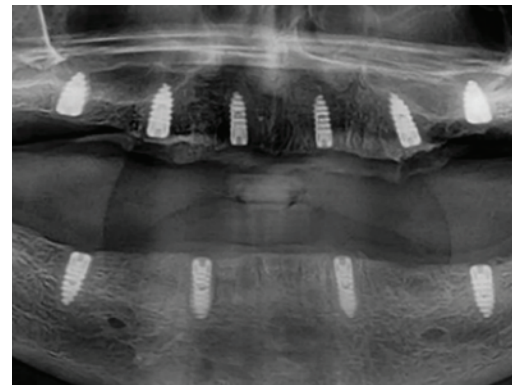
Der Beitrag legt die Ansichten des Autors dar und spiegelt nicht die Meinung der Redaktion wider.





## Bildserie\_1

**In der Spongiosa angekommen**, reduzieren wir die Kavitätenaufbereitungen anfänglich nur mit konischen Dreikantbohrern, die nur mit 30–70/min angetrieben werden. Hierfür benötigen wir also keinen Mikromotor, sondern bedienen uns unserer Zahnarztzeinheit mit grünem Winkelstück. Sie werden dadurch CNIP-navigiert. Durch diese kostenlose Navigationshilfe verbleiben konische Dreikantbohrer durch die kortikalen Platten bukkal und oral navigiert nur in der Spongiosa. Cortical Navigated Implantation Procedure (CNIP) sollte Endodontologen geläufig sein. Dort bleibt manuell oder mit geringerer Tourenzahl betrieben die Feile auch immer im Nervenkanal und kann einen Zahn nicht perforieren.

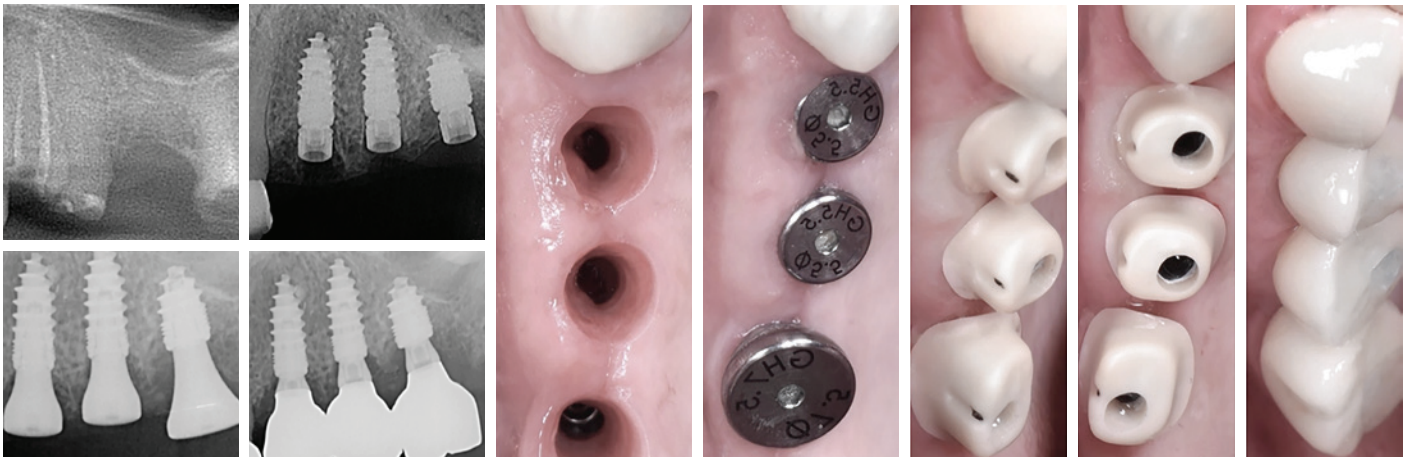


## Bildserie\_2

**In fast allen Fällen** kann mit CNIP im MIMI-Verfahren gesichert ohne DVT und kostenlos navigiert werden. MIMI (Minimal-Invasive Medizinische Implantation) ist ein seit fast 30 Jahren etabliertes Verfahren, welches in jeder zahnärztlich-chirurgischen Zahnarztpraxis nachhaltig erfolgreich durchgeführt wird.



Literatur



### Bildserie\_3

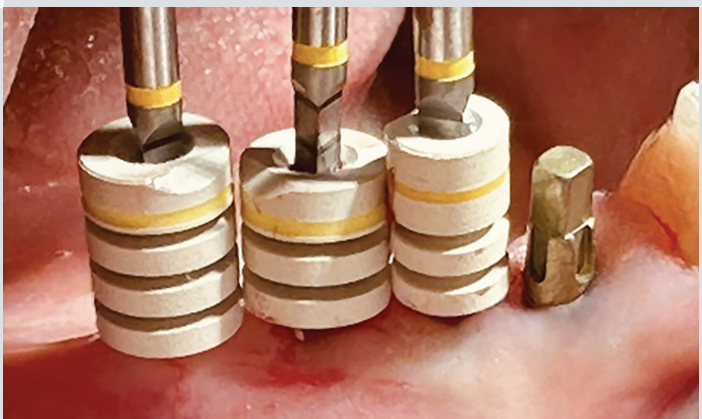
**Auch Sofortimplantate (MIMI-0) sind** sowohl in der Chirurgie als auch in der Prothetik problemlos möglich. Gerade bei Sofortimplantaten ist eine DVT-Aufnahme allein aufgrund seines komplizierten Workflows (Diagnose, Planung und Schablonenerstellung) nicht medizinisch sinnvoll und wirtschaftlich vertretbar. Ein 2D-EZA-Röntgenbild trägt mit klinischer Längenbestimmung und einfachem Dreisatz zur 3D-Relationsbestimmung bei. Länge der Wurzel auf dem 2D-EZA (1. Bild der Bildserie\_3) und 12 mm Wurzellänge „live“ nach Exzision (1. Bild der Bildserie\_4).



### Bildserie\_4

**Die Position-Guides sind** bei CNIP im MIMI-Verfahren nicht nur wieder sterilisierbare und verwendbare Tiefenstopps aus PEEK, sondern geben dem Behandler bereits bei den Bohrungen korrekte Abstände zu anatomischen Nachbarstrukturen und parallelen Achsausrichtungen wieder. Es gibt für den gelben und blauen Champions-Bohrer drei unterschiedliche Position-Guides (5, 7 und 9 mm), die bereits in etwa den Durchmesser der späteren Krone darstellen.

In der zahnmedizinischen Diagnostik ist insbesondere vor geplanter Implantatinsertion die Beurteilung der knöchernen Strukturen und der Zähne notwendig.<sup>1</sup> Eine bisher nicht allzu oft geführte Diskussion ist zum Beispiel, ob wir als Zahnarzt eine Körperverletzung an unseren Patienten betreiben, wenn wir standardmäßig eine DVT-Aufnahme für eine Implantation anordnen und unsere, hierfür leider nicht optimal



Champions-Implants GmbH  
Infos zum Unternehmen

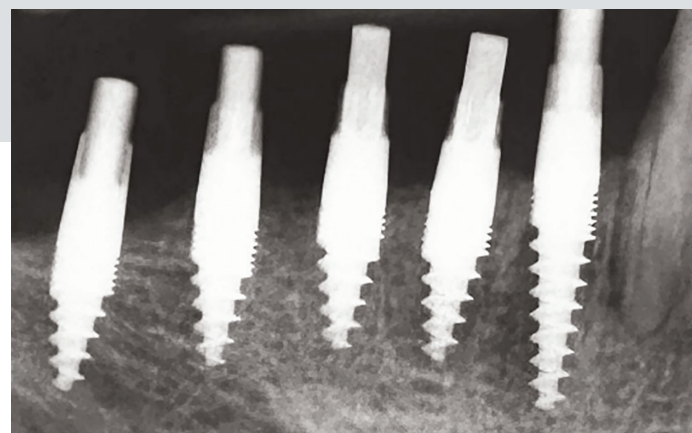


→ ausgebildeten, ZFAs diese dann im Alltag durchführen. Obwohl Mediziner den Eid des Hippokrates in Deutschland nicht ablegen, so stellt er doch weiterhin die ethische Grundlage allen ärztlichen Handelns dar, dem Patienten einen größtmöglichen medizinischen Nutzen zu bringen, ohne ihn dabei unnötig zu verletzen oder die vorhandene Situation zu verschlechtern.<sup>2</sup> Grundsätzlich gilt, dass jede Röntgenaufnahme einer rechtfertigenden Indikation bedarf.<sup>3</sup> Hierzu wird üblicherweise zunächst ein zweidimensionales Röntgenverfahren in Form eines Einzelbildes oder eines Orthopantomogramms (OPTG) eingesetzt. In den allermeisten Fällen ist eine zweidimensionale Röntgendiagnostik mit Referenzkörpern indiziert und ausreichend.<sup>4-10</sup> Erst wenn erforderliche Informationen zur Diagnostik, Therapieentscheidung und Durchführung der klassischen zweidimensionalen Bildgebung nicht ausreichen, sollte eine dreidimensionale Diagnostik erfolgen.<sup>4,7,10-13</sup> Dies gilt für schätzungsweise maximal zwei Prozent aller Implantationsfälle, zumal eine Diagnostik der periimplantären Umgebung zwar im DVT möglich ist, im unmittelbaren Nahbereich jedoch nur eingeschränkt beurteilbar bleibt. Auch die Kontrolle des periimplantären Knochens sollte immer zunächst durch eine zweidimensionale Bildgebung erfolgen.<sup>14-17</sup> Aufgrund der Messungsungenauigkeiten im DVT sollte ein Sicherheitsabstand von 2 mm von wichtigen anatomischen Strukturen in der Implantatplanung eingehalten werden. Konstruktionsbedingt eignen sich DVT-Geräte nur sehr eingeschränkt zur Weichgewebsdiagnostik.<sup>19</sup> Systembedingt zeigt die DVT im Vergleich zur CT ein erhöhtes Hintergrundrauschen bei gleichzeitiger Kontrastverminderung.<sup>20</sup>

Bei jeder Röntgenuntersuchung wird das ALARA-Prinzip (As Low As Reasonably Achievable) berücksichtigt.<sup>21</sup> Das heißt, dass die Anwendung mit der für die Fragestellung geringstmöglichen Strahlendosis bei gleichzeitig suffizienter Abbildungsqualität zu erfolgen hat.

Für die CT werden in der Literatur effektive Dosen von 180 bis 2.100  $\mu\text{Sv}$  angegeben.<sup>22-25</sup> Die effektive Dosis beim DVT liegt bei kraniofazialen Aufnahmen zwischen 10–1.000  $\mu\text{Sv}$ ,<sup>26-29</sup> für digitale Panoramaschichtaufnahmen<sup>30</sup> werden effektive Dosen von 2,7 bis 24,5  $\mu\text{Sv}$  gemessen,<sup>22,30-35</sup> für eine intraorale Einzelaufnahme nur 5  $\mu\text{Sv}$ .<sup>32</sup> Jede diagnostische Fragestellung ist dabei mit der geringstmöglichen Dosis zu bearbeiten (ALARA-Prinzip). Das Strahlenschutzgesetz gibt vor, dass die „medizinische Strahlenexposition [...] einen hinreichenden Nutzen erbringen muss, wobei ihr Gesamtpotenzial an diagnostischem [...] Nutzen [...] abzuwägen ist, gegenüber der von der Strahlenexposition möglicherweise verursachten Schädigung des Einzelnen.“<sup>36</sup> Für jede Röntgenaufnahme muss darüber hinaus eine medizinische Notwendigkeit bestehen. Für implantologische Fragestellungen ist hierfür in den meisten Fällen ein zweidimensionales Röntgenverfahren ausreichend.

Abbildungen: © Champions-Implants GmbH



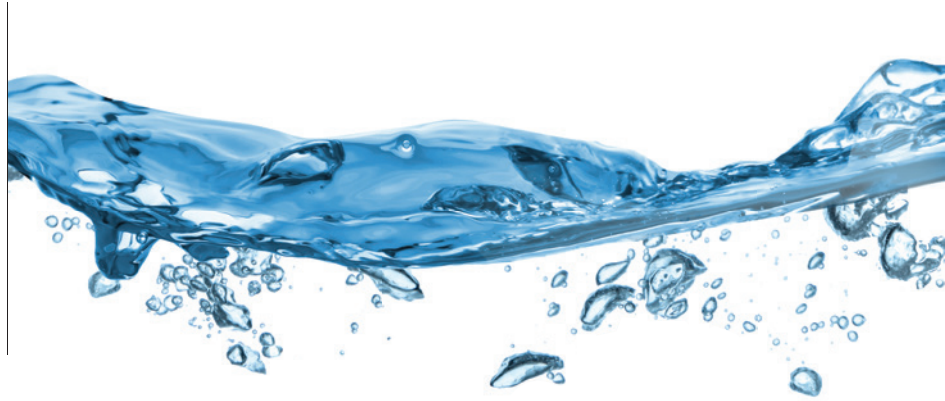
Die Fortsetzung des Beitrages gibt es auf

**ZWP online.**

Jetzt Code scannen und weiterlesen.



# 3. Tissue Master Congress:



## Krankheiten an der Wurzel packen



Die wissenschaftlichen Leiter des  
3. TMC Congress, **Dr. Sabine Hopmann** und  
**Dr. Stefan Neumeyer**.



**Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets**  
(Stellvertretender Klinikdirektor, Leiter  
der Forschung MKG, Universitätsklinikum  
Hamburg-Eppendorf) spricht zu „Trends  
in der Implantologie – neue Materialien und  
Oberflächen, neue Biomaterialien für das  
Gewebe management, wo geht die  
Reise hin?“.

Hier geht's  
zur Anmeldung.

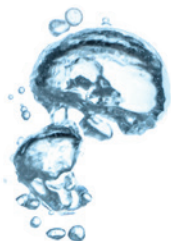


Ein Beitrag von Dr. Stefan Neumeyer

**Veranstaltung** \_\_\_\_\_ In diesem Jahr findet zum dritten Mal der erfolgreiche TMC Congress statt: Unter der wissenschaftlichen Leitung von Dr. Sabine Hopmann und Dr. Stefan Neumeyer und mit einem hochkarätigen Referententeam werden das Erkennen biologischer Gesetzmäßigkeiten und deren Anwendung in der Zahnheilkunde thematisiert. Das Event findet am 15. und 16. März 2024 im Sheraton Carlton Hotel Nürnberg statt.

Was tun, wenn therapeutische Strategien in Medizin und Zahnmedizin nicht zum gewünschten Erfolg führen? In dieser Situation kann die Kenntnis der strukturellen und funktionellen Zusammenhänge von natürlich ablaufenden Prozessen im dento-alveolären System den Heilungsprozess in der täglichen Praxis auf eine neue Stufe stellen. Dadurch kann für Patient und Behandler team langfristig ein sehr großer Mehrwert entstehen. Aus diesem Grund beschäftigt sich der 3. TMC Congress mit den Gesetzmäßigkeiten der Biologie der Mundhöhle und zeigt Möglichkeiten auf, wie diese Erkenntnisse in die Praxis umzusetzen sind. Unter dem Leitspruch „Krankheiten an der Wurzel packen!“ kann so ein spannender Aufbruch in eine neue Welt der Zahnmedizin gelingen.

Aussteller \_\_\_\_\_



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

## Referenten und Themen

An beiden Kongresstagen geben 17 namhafte Referenten ihr Wissen weiter: So beschäftigt sich unter anderem Univ.-Prof. Dr. Dr. Franz-Xaver Reichl (Leiter Beratungszentrum „Verträglichkeit von Zahnmaterialien“, LMU München) mit „Toxikologie und Verträglichkeit von Zahnkunststoff-Materialien – Was darf ich verwenden?“. Dr. Claudio Cacaci (IMPLANTAT COMPETENCE CENTRUM/München) widmet sich der „Frontzahn-Implantologie – Zahn raus, was nun?“. Die „Effiziente Periimplantitis Therapie“ steht bei Priv.-Doz. Dr. Philipp Sahrman (Programmleiter Facharzt Parodontologie und Leiter der Prophylaxe-Gruppe, Universitäres Zentrum für Zahnmedizin Basel) auf der Agenda; Prof. Dr. Johan Wölber (Professur für Parodontologie, Poliklinik für Zahnerhaltung: Kinderzahnheilkunde und Parodontologie, Uniklinikum TU Dresden) nimmt das Thema „Das Anthropozän als Risikofaktor für die Mundgesundheit – wie kommen wir da raus?“ genauer in den Fokus und auch Dr. Maria Bruhnke (Funktionsoberärztin Abteilung für zahnärztliche Prothetik, Alterszahnmedizin und Funktionslehre Charité – Universitätsmedizin Berlin) berichtet von ihren Erfahrungen im Universitätsalltag sowie Univ.-Prof. mult. Priv.-Doz. Dr. med. dent. habil. Joachim S. Hermann (Zahnmedizinisches Fortbildungszentrum ZFZ/Stuttgart) mit seinem Vortragstitel „Biologische Prinzipien in der Oralimplantologie?! Biologic Regeneration at its very best?!“. Zudem widmet sich Dr. Dr. (PhD UCN) Johann Lechner (Praxisklinik Ganzheitliche ZahnMedizin, München) in seinem Referat dem Thema „Immunologische Nachhaltigkeit von osseointegrierten Implantaten“.



Univ.-Prof. Dr. Dr. Franz-Xaver Reichl  
 Leiter Beratungszentrum „Verträglichkeit von Zahnmaterialien“, LMU München

„Immer mehr Menschen zeigen Unverträglichkeitsreaktionen gegen Zahnmaterialien. Es wurde ein Testverfahren entwickelt, mit dem eine Unverträglichkeitsreaktion gegenüber freisetzbaren Inhaltsstoffen aus Zahnmaterialien sicher nachgewiesen werden kann.“



Dr. Claudio Cacaci  
 IMPLANTAT COMPETENCE CENTRUM,  
 Gemeinschaftspraxis für Implantologie,  
 Parodontologie und Ästhetik

„Warum den Weg nach Nürnberg zum Tissue Master Congress auf sich nehmen? Weil mich in den letzten zehn Jahren wenig so stark angezündet hat wie diese Technologie, einfach, biologisch und voraussagbar ... Staunen Sie selbst ... in Nürnberg.“



Dr. Dr. (PhD UCN) Johann Lechner  
 Praxisklinik Ganzheitliche ZahnMedizin, München

Moderne Zahnheilkunde ist ohne systemische Interaktionen nicht denkbar. Ungeklärt ist bislang die immunologische Nachhaltigkeit von osseointegrierten Implantaten in Verbindung mit ödematösen Knochenmarkdefekten. Diese sind der herkömmlichen 2D- und 3D-Röntgendiagnostik nicht zugänglich. Ein neu entwickeltes enorales Sonografiergerät stellt persistierende osteonekrotische Knochenmarkdefekte dar. Wissenschaftliche Zytokinanalysen belegen die praxisnahe Umsetzung neuer immunologischer Erfolgskriterien in der zahnärztlichen Implantologie.



# LUNCHPAKET



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

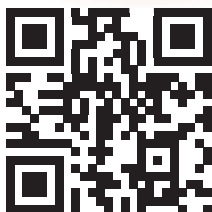
## Neues Verfahren könnte Implantate retten

Die Wirksamkeit der Methode ist  
in zwei großen randomisierten  
Studien belegt.



Schätzungsweise jedes dritte Zahnimplantat ist von periimplantären Komplikationen rund um ein Zahnimplantat betroffen, die zu Knochenabbau im Kiefer und Implantatverlust führen können. Ein neuartiger Ansatz zielt darauf ab, Periimplantitis gut zu behandeln und so Zahnersatz zu retten. Initiator der neuen Methode ist die Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie am Universitätsklinikum Münster unter Leitung von Prof. Johannes Kleinheinz. „Bisher haben wir in der konventionellen Behandlung von Periimplantitis nicht immer ausreichende Erfolge erzielen können“, räumt der Klinikdirektor ein. „Nicht, weil wir nicht fachgerecht behandelt hätten, sondern einfach, weil wir die Bakterien rund um ein Zahnimplantat nicht effektiv genug beseitigen konnten.“

Da jedes Zahnimplantat immer eine im Vergleich zum natürlichen Zahn rauere Oberfläche hat, bietet es Bakterien eine ideale Angriffsfläche. Das Implantat wird als Fremdkörper erkannt: Das Zahnfleisch, und zum Teil auch der ganze Halteapparat mit Kieferknochen, reagieren und entzünden sich, sodass es langfristig zu Knochenabbau kommen kann. Bisher wurde versucht, die Sanierung des entzündeten Halteapparats über eine Reinigung des Implantats durch mechanisches Kratzen oder Spülen zu erreichen. „Natürlich ist das nicht optimal, und wir konnten den degenerativen Gewebeabbau oft nicht aufhalten“, so Kleinheinz. Abhilfe schafft hier GalvoSurge. Auf dem Grundgedanken beruhend, dass überall in der Industrie komplexe Metallstrukturen mittels Elektrolyse gereinigt werden können, verfolgte Dr. Urs Brodbeck, Mitentwickler der Methode, mit zwei unternehmerischen Mitstreitern diesen Ansatz auch für Implantate. Entstanden ist ein handliches Gerät, das der Zahnarzt wie eine Art Munddusche verwenden kann. Bei dem Reinigungsverfahren wird eine Düse auf das Zahnimplantat gesetzt, das eine Elektrolytflüssigkeit um die freigelegten Implantate herum sprüht. Eine dann angelegte, sichere Kleinstromspannung schiebt den elektrolytischen Prozess an. „In jeder auch noch so kleinen Unebenheit auf der Implantatoberfläche bilden sich dann mikrokleine Bläschen. Sie bringen den Biofilm zum Platzen und Transportieren ihn von der Implantatoberfläche weg“, erläutert Brodbeck weiter.



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



Quelle: Universitätsklinikum Münster

*heute schon gemacht?*

wenn nein, dann hier:

**Tel.: 0231 - 586 886 0**

**[www.smactoring.de](http://www.smactoring.de)**





## ZA ermöglicht Auslandsfactoring

Die ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft stellt ihre neue Lösung vor: das Auslandsfactoring. Das Auslandsfactoring ermöglicht eine nahtlose Abwicklung von Zahlungen über Ländergrenzen hinweg. Dies verbessert die finanzielle Effizienz für Zahnärzte, die Patienten aus den Nachbarländern Belgien, Dänemark, Frankreich, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Polen, der Schweiz und Tschechien behandeln. Als ausgewiesener Factoring-Experte übernimmt die ZA den Ankauf der Patientenrechnungen. Dies bedeutet für Zahnärzte eine Befreiung von bürokratischem Aufwand, sodass sie sich uneingeschränkt auf die Patientenbetreuung konzentrieren können.

**Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft AG Düsseldorf**  
Tel.: +49 211 5693-150  
[www.die-za.de](http://www.die-za.de)

Mehr über das Auslandsfactoring der ZA mit der grenzüberschreitenden Möglichkeit einer erstklassigen Patientenbetreuung erfahren Sie auf: [www.die-za.de/factoring/auslandsfactoring](http://www.die-za.de/factoring/auslandsfactoring) oder über den QR-Code.



Infos zum Unternehmen



Mehr zum Auslandsfactoring

## Test the best in Hygiene & Co.

ORBIS schafft klare Verhältnisse: Die Eigenmarke von NETdental, dem Onlinehändler für zahnärztliches Verbrauchsmaterial, steht für faire Preise und hochwertige Produkte für die moderne Zahnmedizin- und Technikbranche. Neben klassischen Einmalprodukten bietet ORBIS eine Vielzahl bewährter Dentalprodukte wie Desinfektions- und Sterilisationsmittel, Prophylaxe-Utensilien sowie Füllungs- und Abformmaterialien. Auch im Laborbereich werden Kunden im breit gefächerten Sortiment fündig. Mit dem aktuellen ORBIS Hygiene-Paket erhalten Kunden 1 Liter ORBI-Touch protect Händedesinfektion, 10 Liter ORBI-Sept Instrumentendesinfektion Plus, 75 ORBI-Sept Wet Wipes L Premium, 2,5 Liter ORBI-Sept Absauganlagen Desinfektion, 80 ORBI-Sept Wet Wipes Flowpack alkoholfrei 20x30 cm sowie 2,5 Liter ORBI-Sept Flächendesinfektion Plus zum Vorzugspreis! Übrigens: Ab einem Nettoeinkaufswert von 120 Euro lockt bis zum 29. Februar 2024 zusätzlich ein 10-Euro-Gutschein. Jetzt ohne Risiko die ORBIS Pakete unter [netdental.de/orbis-aktion](http://netdental.de/orbis-aktion) testen – so einfach ist das!

**ORBIS Hygiene-Paket.** Art-Nr. 381151

JETZT 50% SPAREN!

JETZT UNSERE EIGENMARKE TESTEN UND SPAREN!

**NETdental**  
So einfach ist das.

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



ORBIS Aktionsseite



Infos zum Unternehmen





## DZOI Curriculum Implantologie mit Blockkurs-Format

Seit Februar 2021 arbeitet die Fachärztin für Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie sowie Fachzahnärztin für Oralchirurgie Dr. Deike Adamske in der Praxis für Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie Dres. Pörksen und Zwerger in Bad Zwischenahn. Das Curriculum Implantologie des Deutschen Zentrums für orale Implantologie e.V. (DZOI) war aufgrund des Formats als sechstägiger Blockunterricht für sie erste Wahl. Nachfolgend gibt die junge Ärztin einen Erfahrungsbericht über ihre Teilnahme im vergangenen Jahr – **das komplette Testimonial ist auf ZWP online nachlesbar:**



Dr. med. Dr. disc. pol. Dr. med. dent.  
Deike Adamske



*„Es gibt eine Vielzahl an Fachgesellschaften, welche ein Curriculum Implantologie innerhalb Deutschlands anbieten. Was spricht nun gerade für das Curriculum des DZOI? Meiner Meinung nach eindeutig das Format als Blockkurs. Es umgeht durch die Blockstruktur an einem Ort deutschlandweite Fahrten an einer Vielzahl von Wochenenden, welche gerade Kollegen mit Familie oftmals vor logistische Schwierigkeiten stellt. Das Curriculum des DZOI ermöglicht es den Teilnehmenden innerhalb von sechs Tagen, die wesentlichen Aspekte der Implantologie theoretisch fundiert kennenzulernen und zugleich praxisnah anzuwenden. Das DZOI-Curriculum ist sowohl für den implantologischen Einsteiger wie den erfahrenen Implantologen geeignet. Dennoch war ich zunächst von der Zusammensetzung der Teilnehmergruppe überrascht, welche besonders Berufseinsteiger umfasste. Ich konnte fachlich deutlich von den Kursinhalten profitieren. So bot sich mir im Kurs die Chance, Inhalte aufzufrischen, gezielt Nachfragen zu stellen, bereits in der Praxis gesetzte Implantate nochmals selbstkritisch in Positionierung und Technik zu hinterfragen und im Wochenverlauf erworbenes Wissen direkt nach meiner Rückkehr im Praxisalltag umzusetzen.“*

### Blockkurs-Format:

- Für implantologische Einsteiger wie erfahrene Implantologen
- Breites Themenangebot mit theoretischer und praktischer Wissensvermittlung
- Regler Austausch und intensives Zusammenwachsen der Teilnehmergruppe
- Zertifikat Curriculum Implantologie bzw. Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie kann im Nachgang erlangt werden



Infos zur  
Fachgesellschaft

**JETZT**

**ANMELDEN:**

**Curriculum  
Implantologie im  
Blockunterricht  
in Göttingen**

23. bis 28.9.2024  
Anmeldungen auf:

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

Entdecken Sie die weite Welt vollkeramischer Restaurationen: mit dem umfangreichen Sortiment von Komet.



Mit unserem Produktportfolio für Labor und Praxis haben wir den Wunsch der Anwenderinnen und Anwender nach einer erleichterten Präparation sowie Herstellung und Eingliederung von Vollkeramik-Restaurationen erfüllt. Das vollumfängliche Sortiment ist perfekt aufeinander abgestimmt und setzt neue Maßstäbe an Qualität und Effizienz.

[kometdental.de](http://kometdental.de)

Vollkeramikkrone  
700€ - 1.000€



Implantat  
1.000€ - 2.500€



Vollkeramikbrücke  
800€ - 1.500€



**DGBZ®** | DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR  
BEZAHLBARE ZAHNGESUNDHEIT

## DGBZ – Der neue Weg für mehr Zahngesundheit.

Nur noch private Zahnmedizin? Unmöglich ist dieses Szenario nicht, zumal die Kostenübernahme durch die Krankenkassen in den letzten Jahren kontinuierlich gesunken ist. Selbst bei der Vorsorge müssen Zahnarztpraxen aufgrund der Budgetierung Abstriche machen, was sich wiederum auf die Zahn- und Mundgesundheit der Patienten auswirken kann. Der Trend deutet klar auf eine Zunahme privater Kostenübernahmen hin. Praxen und Patienten müssen sich hier positionieren. Um dieses Ziel zu erreichen, haben die Fachleute der Deutschen Gesellschaft für bezahlbare Zahngesundheit (DGBZ) branchenspezifisches Know-how gesammelt und gut verständlich aufbereitet, damit sich jede Zahnarztpraxis optimal auf die Bedürfnisse der Patienten einstellen und sich so vor den aktuellen gesetzlichen (GKV-Finanzstabilisierungsgesetz) und wirtschaftlichen (Budgetierung in der Zahnarztpraxis) Entwicklungen und deren Auswirkungen schützen kann. Die maßgeschneiderten Lösungen der DGBZ helfen hier – vor allem und nicht ausschließlich in Bezug auf Zahnersatzversorgungen.

Treten Sie jetzt mit der DGBZ in Kontakt! Sie eröffnet Ihnen wichtige Handlungsspielräume für Ihre Praxis und Patienten, mit dem klaren Ziel: **RAUS-AUS-BEMA-REIN-IN-GOZ!**

DGBZ® – Zahnidee® • [www.dgbz.de](http://www.dgbz.de)

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



## infotage FACHDENTAL

### in Leipzig, München, Stuttgart und Frankfurt am Main

Die regionalen Dentalfachmessen brechen in eine neue Zeit auf: In Leipzig (1. und 2. März 2024) und München (15. und 16. März 2024) finden die wichtigsten regionalen Fachmessen für Zahnmedizin und Zahntechnik in den Regionen zum ersten Mal unter der neuen Marke statt. Die Marktführer und wichtigsten Akteure der Dentalbranche haben ihre Teilnahmen bereits zugesagt und stehen hinter der neuen Veranstaltungsreihe. Gemeinsam wollen LDF GmbH und Messe Stuttgart – zusammen mit den Ausstellenden und der Branche – das Veranstaltungskonzept fit für die Zukunft machen. Ein wichtiger Teil des neuen Veranstaltungskonzeptes wird das Fortbildungsprogramm für die Fachbesucher sein: in der bekannten dental arena gibt es auch künftig qualitativ hochwertige Vorträge, bei denen die Teilnehmenden Fortbildungspunkte sammeln können. Alle Informationen unter: [www.infotage-fachdental.de](http://www.infotage-fachdental.de)

Quelle: Landesmesse Stuttgart GmbH

Die Marktführer der Dentalbranche sind bei den regionalen Fachmessen für Zahnmedizin und Zahntechnik dabei!

### infotage FACHDENTAL 2024 Termine 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

## IOWC: Programm jetzt kostenfrei online verfügbar

Gute Nachricht für alle, die den ersten Interdentale Online World Congress (IOWC) im Dezember 2023 verpasst haben: Alle zwölf englischsprachigen Vorträge stehen jetzt im Interdentale Media Center on demand zur Verfügung. „Spotlight on: Aesthetic management of demarcated enamel opacities – Science based strategies for your daily practice“: Das war das Motto des 2-tägigen Online-Events mit internationalen Experten aus Universität und Praxis. Zuschauer weltweit verfolgten den Livestream aus dem DMG Dental Training Center in Hamburg, der mit über 1.000 Zugriffen alle Interdentale-Rekorde brach. Alle Präsentationen des IOWC sind im Interdentale Media Center auf [my-interdentale.com](http://my-interdentale.com) kostenfrei verfügbar. Die jeweils 30-minütigen englischsprachigen Vorträge beleuchten unterschiedlichste Aspekte rund um das Thema Schmelzdefekte. Dazu gehören der aktuelle wissenschaftliche und klinische Stand von Diagnose- und Behandlungsoptionen, neuste Leitlinien, Wege zur Entscheidungsfindung, die optimale Patientenkommunikation sowie auch die Erwartungshaltungen und Möglichkeiten zur Verbesserung der Lebensqualität von Patienten.

Das Interdentale Programm für die kommenden Monate finden Sie auf [www.my-interdentale.com](http://www.my-interdentale.com) unter dem Menüpunkt „Events“



Hier geht es zu den Vorträgen im Interdentale Media Center.



DMG · Kostenfreies Service-Telefon: 0800 3644262 · [www.dmg-dental.com](http://www.dmg-dental.com)

**PRAXISTAGE MODERNE PROPHYLAXE** 

April, Juni, September 2024  
NSK Europe GmbH, Eschborn

Zielgruppe: Zahnmedizinische Fachassistenz, Zahnmedizinische Prophylaxe Assistenz, Varios Combi Pro Anwender/innen

**JETZT ANMELDEN!**



## NSK Academy: Praxistage moderne Prophylaxe 2024



Hier geht es zur Anmeldung.



Infos zum Unternehmen

Es gibt Neuigkeiten von der NSK Academy: die Kurstermine für 2024 stehen fest! In den rund 4,5-stündigen Prophylaxe-Kursen werden die wichtigsten Aspekte der dentalen Prophylaxe in Theorie und Praxis vermittelt. Es kann aus mehreren Kursvarianten ausgewählt werden: Der „Prophylaxe Basiskurs“ vermittelt Basiswissen zur Prophylaxe für die supragingivale Behandlung und der Kurs „Prophylaxe für Profis“ richtet sich an erfahrene Prophylaxekräfte, die ihr Wissen rund um die Themen UPT und Implantatprophylaxe auffrischen und optimieren möchten. In diesen beiden Kursen wird mit dem NSK Prophylaxegerät Varios Combi Pro gearbeitet. Ergänzend können Kurse zu Spezialthemen wie Kinderprophylaxe und Seniorenprophylaxe gebucht werden.

NSK Europe GmbH · Tel.: +49 6196 77606-0 · [www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

ANZEIGE

**synadoc**

Synadoc AG, Abrechnungsberatung für Zahnarztpraxen, Tel. 0041 61 5080314, [www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)

## BEGO Security Plus für die gesamte implantologische Versorgung

**25 Euro Investition, 5 Jahre Sicherheit:** Königlich abgesichert sind Chirurgen, Implantologen und implantologisch tätige Zahnärzte ab sofort dank des Garantieprogramms BEGO Security Plus. Dabei handelt es sich um eine Garantiezusage von fünf Jahren ab dem Tag der Implantation.

GOLDwert.



Die BEGO Security Plus Garantie erstreckt sich auf BEGO Semados® Implantate, prothetische Komponenten und im BEGO CAD/CAM-Verfahren hergestellte individuelle Aufbauten sowie den darauf eingegliederten Zahnersatz. Kommt es zum Implantatverlust, bietet der Bremer Implantatsystem-Experte kostenlose Ersatzleistungen für die Neuversorgung, weitgehend unabhängig von der Ursache.

### **RUNDUM-SORGLOS-GARANTIE: Zahnarzthonorare, Laborleistungen und Materialien inklusive**

Im seltenen Fall, dass ein BEGO Semados® Implantat ersetzt werden muss und dies auf einen nachweisbaren Mangel des Produkts zurückzuführen ist, wird die Folgeversorgung über das Security Plus-Programm vollständig abgedeckt. Wichtig ist dabei, dass die Garantieleistungen im Rahmen der fünfjährigen Garantiezeit nicht nur die Materialkosten umfassen, sondern sich ebenfalls auf die Zahnarzthonorare und Laborkosten erstrecken. Dies gibt nicht nur den Patienten maximale Sicherheit, sondern verschafft auch dem Behandler ein relevantes (wirtschaftliches) Back-up.

### **HOW TO: Umfassende Fünfjahresgarantie für Implantate**

Behandler, die ihren Patienten die umfassende Absicherung der Rundum-sorglos-Garantie bieten möchten, erwerben mit dem Kauf von Semados® Implantaten entsprechende Security Garantiesticker, die nach der Implantation in den Patientenpass geklebt werden. Pro Implantat wird eine Garantiepauschale in Höhe von 25 Euro fällig, die Garantie gilt fünf Jahre ab dem Tag der Implantation. Wichtig: die Mitwirkung des Patienten. Mindestens einmal jährlich sollte eine Kontrolle stattfinden, optimalerweise jedoch zweimal, um den bestmöglichen Zustand und die Funktionalität des Implantats sicherzustellen. Im Garantiefall erfolgt eine unkomplizierte und zügige Abwicklung.

*Langlebigkeit, Sicherheit, Erfolg – BEGO Semados® Implantate in Verbindung mit Security Plus machen dies möglich.*



Infos zum Unternehmen

### **BEGO Implant Systems GmbH & Co. KG**

Tel.: +49 421 2028-240

[www.bego.com/de](http://www.bego.com/de)



Neugierig auf die Rundum-sorglos-Garantie für Sie und Ihre Patienten? Alle Details zum neuen Programm finden Sie hier.

Bilder: © BEGO Implant Systems GmbH & Co. KG

## Tool für die ganze Praxis: Der neue Permadental-Katalog



Konzipiert für Zahnarzt- und kieferorthopädische Praxen, beschränkt sich der neue Permadental-Katalog mit seinem dentalen Querschnitt keineswegs nur auf Zahnersatz. Dem umfassenden Produkt- und Dienstleistungsangebot von Permadental entsprechend, gibt der Katalog einen beeindruckenden wie inspirierenden Einblick in ein umfassendes Leistungsportfolio: Angefangen bei neuen Versorgungsformen für besondere Indikationen, überzeugenden Tools für Diagnostik, Planung oder Patientenberatung bis hin zu diversen Fortbildungsangeboten für das ganze Team. In immer mehr Praxen hat der bisher jährlich aktualisierte Katalog bereits als unverzichtbares Arbeitstool Karriere gemacht. Meist griffbereit platziert, wird das Kompendium nicht nur von Zahnmedizinern und ihren Teams genutzt, sondern oft auch zur Patientenberatung für Aufklärungsgespräche eingesetzt.

### Digital oder analog:

Auf Wunsch wird der Katalog interessierten Praxen auch digital als E-Paper zur Verfügung gestellt. Außerdem können weitere kostenlose Print-Exemplare sowie die *Broschüre für die Patientenberatung* telefonisch unter +49 2822 71330-22, per E-Mail an [kundenservice@permadental.de](mailto:kundenservice@permadental.de) oder bequem mit einem Onlineformular angefordert werden.



Hier geht es zum  
Onlineformular

Permadental GmbH · [www.permadental.de](http://www.permadental.de)

ANZEIGE

# 100 %

MADE IN GERMANY

MEHR ANGEBOTE  
MEHR INFOS  
TOP VIDEOS



QR-Code  
scannen

## SCHNELLER – BESSER – FRISCHER

### topas PERFECT A 85 fast set

Die neue *fast set*-Variante des Bissregistriermaterials topas PERFECT A 85 bietet **stressfreie** 30 Sek. Applikationszeit und eine **kurze**, patientenfreundliche Mundverweildauer von nur 30 Sek. Das Material besteht durch eine optimierte Thixotropie und verbesserte Konsistenz, die einen geringeren Kauwiderstand bietet. Der neue **frische** Himbeergeschmack rundet das Produkt ab und macht die Bißnahme zu einem Positiv-Erlebnis für Ihre Patienten. Überzeugen Sie sich selbst! Jetzt zur Markteinführung **risikolos testen!**

Shore A85



8x



JETZT  
RISIKOLOS  
TESTEN!

AKTION  
**2+1  
GRATIS**

30,33 €  
(2 Pckg. à 45,50 € kaufen + 1 Pckg. gratis)

## Drei Fragen an — Prof. Dr. Falk Schwendicke

KI-Experte und Visionär Prof. Dr. Falk Schwendicke hat seinen Arbeitsstandort gewechselt – Grund genug, ihn zu seinen Zielen in neuer Funktion und natürlich auch zur nächsten digitalen Revolution zu befragen.



© LMU Klinikum

**Prof. Dr. Falk Schwendicke, MDPH**  
Direktor der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie  
LMU Klinikum, München

**eins\_** Prof. Schwendicke, wie reiht sich der Wechsel von Berlin in die bayerische Hauptstadt in Ihre bisherige Vita ein?

Als Leiter der Abteilung für Orale Diagnostik, Digitale Zahnheilkunde und Versorgungsforschung an der Charité in Berlin waren die vergangenen vier Jahre eine große Freude und auch ein großes Experiment für mich, in der meine Affinität für digitale Diagnostik und künstliche Intelligenz in besonderer Weise zum Tragen kam. Letztlich aber komme ich aus der Zahnerhaltung und Präventivmedizin und die Berufung nach München greift diese früheren fachlichen Bezüge wieder intensiv auf. Die Zahnklinik der Ludwig-Maximilians-Universität München ist sicherlich eine der leistungsfähigsten Kliniken in Deutschland mit tollen Leuten, vielen Optionen und zahlreichen Anschlussmöglichkeiten im Münchner Raum. Ich freue mich auf die neuen Aufgaben und glaube, dass das, was ich hier in München machen werde, auch in großen Teilen zu dem in Kontinuität steht, was ich über viele Jahre an der Charité gemacht habe, nämlich Zahnerhaltung, Präventive Zahnmedizin und, als Zusatzpunkte, Versorgungsforschung und datengetriebene Zahnmedizin.

Die Bildanalytik ist State of the Art [...].  
In der nächsten Dekade wird es um die Sprachverarbeitung gehen.

**zwei\_** Welche Kernbereiche möchten Sie als neuer Direktor gezielt gestalten und voranbringen?

An erster Stelle stehen hier sicherlich die Datenzahnmedizin und Virtualisierung von Patienten. Ich glaube ganz fest daran, dass wir in Zukunft nahezu jeden Patienten virtualisieren und mittels der resultierenden digitalen Zwillinge viele Behandlungen simulieren werden. So können wir Ereignisse voraussagen und früher und präventiver für und zusammen mit unseren Patienten wirken. Hier möchte ich, ähnlich wie in Berlin, einen starken Forschungszweig installieren und gleichzeitig auch in der Lehre die Virtualisierung einbinden. Wir wollen die erste Klinik in Deutschland sein, die diese Möglichkeiten konsequent lebt. Der zweite Bereich ist das Thema Spezialisierungen in der Zahnmedizin – wir versorgen in München schon jetzt hochkomplexe Patientenfälle in zahlreichen Spezialambulanzen, u. a. für Patienten mit besonderem Unterstützungsbedarf, für seltene Erkrankungen, in Narkosen usw. Diese Leistung als „Maximalversorger“ auszubauen, ist sicher eine der Herausforderungen der Zukunft. Umgekehrt müssen wir aber natürlich trotzdem in der Krankenversorgung und in der Lehre die ganze Breite der Zahnerhaltung abbilden – diesem Spannungsfeld werden wir uns stellen müssen! Der dritte Bereich ist die integrierte Lehre nach neuer Approbationsordnung – hier müssen wir uns als Team neu orientieren und zu Teilen auch etablierte Konzepte neu denken. Ich verstehe es auch als meinen Auftrag, zusammen mit den Kollegen aus den benachbarten Polikliniken eine Vision für diese integrierte Lehre zu entwickeln und ein gemeinsames Konzept umzusetzen.

## drei\_ Was ist im Moment in Bezug auf KI in der Zahnmedizin State of the Art und wo geht die Reise hin?

State of the Art ist derzeit alles, was die Bildanalytik angeht. Das letzte Jahrzehnt war der Bild- und Videoanalytik gewidmet, mit dem Ergebnis, dass heute die Verarbeitung, zumindest was Alltagsbilder angeht, hervorragend funktioniert. Das betrifft die Gesichtserkennung im Telefon genauso wie die automatisierte Passkontrolle am Flughafen! Auch in der medizinischen (Röntgen-)Bildverarbeitung ist diese Technik mittlerweile State of the Art. In der nächsten Dekade wird es hingegen um die Sprachverarbeitung, das sogenannte Natural Language Processing, gehen: Hier wird in der Medizin die nächste Revolution stattfinden. Und zwar nicht, weil uns diese Technik in der Diagnostik oder Therapie zwingend besser macht, sondern weil sie ganz viele administrative Vorgänge abnehmen und Prozesse und Workflows verbessern wird. Wir werden viel mehr mit unseren Patienten automatisiert kommunizieren können und Verwaltungsprozesse vereinfachen. Computer werden Patientenakten auslesen können, Sprachdaten werden die Virtualisierung und die datengetriebene Zahnmedizin unterstützen und am Ende werden wir Sprache, Bild und weitere Daten mittels künstlicher Intelligenz zusammenführen. Der Mensch, Zahnärztinnen und Zahnärzte, werden in diesem Prozess aber nicht überflüssig, sondern müssen diese automatisierten Vorgänge begleiten und auch weiterhin Verantwortung für jegliche Entscheidungen, die aus der Nutzung dieser Technologien erwachsen, tragen. Dies wird uns vor neue Herausforderungen stellen und einen nachhaltigen Impact auf unsere Profession haben!

Prof. Dr. Falk Schwendicke, MDPH  
Infos zur Person



Wir werden viel mehr mit unseren Patienten automatisiert kommunizieren können und Verwaltungsprozesse vereinfachen.

ANZEIGE

# Gewinne eine fantastische Reise nach Paris oder Ibiza!

**Deine Geburtstagsüberraschungen:** Entdecke das ganze Jahr über Spiele auf meiner Jubi-Seite und belohne dich mit vielen tollen Preisen, Rabatten & Direktgewinnen

**Maximiere deinen Spaß:** Sammle Punkte auf der Jubi-Seite und entscheide, für welche Gewinne du die Punkte einlöst

**Komm zum Festival im September:** Erlebe dentale Fortbildungen, Workshops & Vorträge und eine pinke Erlebniswelt aus Fashion, Beauty & Lifestyle im minilu Wonderland

**Zauberhafte Hauptgewinne:** Im Sommer schicke ich 15 ZFAs auf ein cooles Party-Wochenende nach Ibiza und im Winter gibt es für ein ganzes Praxis- oder Laborteam ein Christmas-Shoppingwochenende in Paris!

minilu's  
pink  
fifteen

15  
minilu.de  
Ein Jahr voller Geschenke



Mehr Infos unter: [www.minilu.de/pink15](http://www.minilu.de/pink15)

# Was ist los mit unserem Immunsystem?



Ein Beitrag von Marlene Hartinger

**Allgemeingesundheit** \_\_\_\_\_ Ist unser Organismus aktuell schwächer als vor 2019 und dem Beginn der Coronapandemie? Gefühlt ja, aber was sagt die Wissenschaft? Prof. Dr. Lothar Rink vom Institut für Immunologie der Uniklinik RWTH Aachen ordnet unsere Wahrnehmung ein und rät Zahnärzten zu einem wachen Auge bei Patienten, deren Auffälligkeiten eine Überweisung zum Facharzt benötigen könnten.

Herr Prof. Rink, unser Immunsystem scheint nach Corona deutlich zu schwächeln – ist das nur eine gefühlte oder eine wissenschaftlich nachweisbare Tatsache?

Nein, das Immunsystem ist nicht schwächer geworden, es ist nur aus dem Training. Die großen Infektionswellen nach Corona liegen vor allem daran, dass wir uns durch die Coronamaßnahmen auch von anderen Erregern abgeschirmt haben. Wie Corona und Influenza, so verändern sich auch die normalen Schnupfenviren (Rhinoviren). Jedoch steckt man sich in der Regel nicht von seinem Partner wieder an, wenn man diesen angesteckt hatte und man selbst schon wieder gesund ist. Der Grund ist, dass man den Erreger schon kennt und man so geschützt ist, darauf beruhen auch die Impfungen. Vergeht einige Zeit, so hat der Erreger sich über viele andere Menschen, die er infiziert hat, verändert. Irgendwann kann unser Immunsystem ihn deshalb nicht mehr abwehren und wir infizieren uns neu, so wie zurzeit bei Corona, obwohl wir geimpft sind. Es sind also die Antikörper, die uns vor der Infektion schützen, die jetzt aber nicht mehr den veränderten Erreger erkennen, also aus dem roten Auto ist bildlich ein blaues geworden und die Antikörper erkennen nur rote Autos. Die Verläufe sind aber nicht mehr so schlimm, da unsere zelluläre Immuni-



tät (die T-Zellen) alle Autos erkennt, denn sie reagiert auf andere, stabilere Eigenschaften der Viren. Deshalb infizieren wir uns zwar, aber die Infektion verläuft harmloser und ist schneller vorbei. Die Viren haben nämlich keine Pause gemacht, sondern sich weiter modifiziert, sodass quasi alle wieder empfänglich sind.

**Gerade auch bei Kindern hat man das Gefühl, dass sie schneller und mehr krank werden, ist das auch Ihrer Beurteilung nach so?**

Ja, das hat einen klaren Grund: Die durch die Corona-Maßnahmen ausgelassenen Infektionen werden jetzt nachgeholt. Dies sieht man eben auch vor allem an der starken RSV-Welle (Respiratory Syncytial Virus) bei

eben nur fünf Prozent der Bevölkerung, die sich gar nicht infizieren. Deshalb kann sie trotzdem ein anderer Erreger in voller Härte treffen. Bei „Long Covid“ kommt noch etwas Besonderes dazu, was nichts mit dem Immunsystem zu tun hat, sondern mit den Isolationsmaßnahmen. Es gibt Patienten mit „Long Covid“-Symptomatik, die gar kein Corona hatten. Der Mensch ist halt ein soziales Wesen und Isolation macht auf Dauer krank.

**Auch die Zahnmedizin braucht ein funktionierendes Immunsystem, um effektive Heilungsprozesse in die Behandlung integrieren zu können – wie wichtig ist hier Ihrer Meinung nach der Blick der Zahnmedizin**



Niemand sollte sein Immunsystem stärken, sondern nur dessen Funktion bestmöglich erhalten. Ein zu starkes oder überreaktives Immunsystem führt zu Autoimmunerkrankungen bzw. Allergien.

(Prof. Dr. Lothar Rink)



© Uniklinik RWTH Aachen

Kindern. Normalerweise infizieren sich mit dem Virus 50 Prozent der Säuglinge im ersten Lebensjahr und am Ende des zweiten Lebensjahres haben 90 Prozent die Infektion durchgemacht. Die meisten mit nur geringer Symptomatik, einige, meist Frühgeborene, aber mit schweren Verläufen. Nach mehr als drei Jahren Corona hatten wir jetzt nicht einen Jahrgang ohne Kontakt (die Neugeborenen), sondern vier. Insofern musste man mit der vierfachen Menge an erkrankten Kindern rechnen. Das gleiche passiert gerade wieder, da wir das zweite Jahr eben auch nachholen, bis wir bei einer Infektionsrate von 90 Prozent bei den kleinen Kindern sind. Danach sollten wir wieder auf ein Vor-Corona-Niveau zurückfallen.

**Im Zusammenhang mit Long Covid wird derzeit von einer Zunahme anhaltender Schwächezustände gesprochen, die jeden treffen können – was steckt dahinter?**

Das Phänomen „Long Covid“ ist nichts Neues in der Infektiologie. Gerade geht auch durch die Presse, dass es auch „Long Influenza“ gibt, etwas, was wir schon immer kannten und auch von anderen Infektionen kennen, z.B. dem Epstein-Barr-Virus (EBV). Die meisten machen die EBV-Infektion fast unbemerkt durch, denn 95 Prozent der Bevölkerung sind infiziert. Einige bekommen aber das Pfeiffersche Drüsenfieber und sind über Wochen oder Monate zum Teil schwer erkrankt und noch länger erschöpft. Es kommt also darauf an, wie gut ihr Immunsystem mit einem Erreger umgehen kann und jeder von uns hat eine Lücke, d. h. einen Erreger, mit dem er nicht gut klarkommt. Bei EBV sind es

**über den Tellerrand, um Patienten auch in Richtung Immunsystem aufklären und anleiten zu können?**

Ich würde sogar noch weiter gehen, dass Zahnärzte auch durchaus einige Patienten zum Hausarzt schicken sollten. Ständige Zahnfleischentzündungen trotz normaler Mundhygiene können ein Hinweis auf einen Munddefekt sein. Nach jedem Essen haben wir Speisereste unter dem Zahnfleisch, aber normalerweise führt das nicht zu einer Entzündung, da das Immunsystem die Reste entfernt. Ein anderes Beispiel ist Parodontose nach einem Himalaya-Aufenthalt, wegen der trockenen Luft und der damit fehlenden IgA-Antikörper im Speichel. Der Mund ist also ein Spiegel für den Kontakt der Schleimhäute mit der Außenwelt.

Deshalb ist es wichtig, den Mund feucht zu halten, auch gern mit zuckerfreiem Kaugummi, damit das Immunsystem arbeiten kann. Ein weiterer wichtiger Tipp ist das Putzen (Massieren) des Zahnfleisches, um die Durchblutung anzuregen, sodass die Fresszellen die Speisereste entfernen, bevor sich die Bakterien vermehren.

**Was kann man tun, um sein Immunsystem gerade jetzt im erhöhten Infektionszeitraum sowie langfristig zu stärken?**

Zunächst eine Klarstellung, niemand sollte sein Immunsystem stärken, sondern nur dessen Funktion bestmöglich erhalten. Ein zu starkes oder überreaktives Immunsystem führt zu Autoimmunerkrankungen bzw. Allergien. Man kann aber sich und dem Immunsystem Gutes tun, die folgende Aufzählung soll als kleiner Hinweis dazu dienen.

Es gibt Patienten mit „Long Covid“-Symptomatik, die gar kein Corona hatten. Der Mensch ist halt ein soziales Wesen und Isolation macht auf Dauer krank.

### **Stress nicht als Dauerzustand**

Das Immunsystem ist ein Sprinter, d.h. schnell und stark reagieren, dann aber wieder in den Ruhezustand zurück, sonst könnte es den Körper selbst angreifen. Eine Aktivierung des Immunsystems passiert auch bei körperlichem oder psychischem Stress. Kurzzeitig förderlich, aber als Dauerzustand ein Problem, denn das Immunsystem bricht bei Daueraktivierung zusammen.

### **Nein zu Drogen**

Drogen und Rauchen sollte man absolut vermeiden, denn sie hemmen die Immunfunktion, weshalb Rauchen auch nicht nur Lungenkrebs, sondern alle Krebsarten fördert. Bei Alkohol ist es nicht ganz so schlimm, d.h. da geht es um den Missbrauch, der das Immunsystem schwächt. Also gelegentlich feiern oder geringe Mengen kann das Immunsystem tolerieren.

### **Gesunde Ernährung verfolgen**

Das Immunsystem ist das am stärksten nachwachsende Zellsystem im Körper (allein 80 Millionen Fresszellen werden pro Minute produziert). Deshalb brauchen wir Baustoffe (Eiweiße, Fette) und Energie sowie Vitamine, Mineralstoffe und Spurenelemente. Damit wird es im Winter manchmal knapp, besonders mit Vitamin D, und in der älteren Bevölkerung hat die Mehrheit eine Unterversorgung mit Zink. Bei der vielen Werbung muss man klar sagen, dass das meiste, was angeblich das „Immunsystem stärkt“ nicht bewiesen ist. Die EU hat dazu Studien analysiert und es gibt nur zehn Nahrungsbestandteile, für die es gesichert ist und in der Werbung behauptet werden darf, dass diese zur natürlichen Funktion des Immunsystems beitragen: Vitamine A, B6, B9 (Folsäure), B12, C und D sowie die Spurenelemente Eisen, Kupfer, Selen und Zink.

### **Bewegung/Sport als tägliche Begleiter**

Das Immunsystem muss bewegt werden. Unser Blut transportiert die Immunzellen durch den Körper. Einmal ins Gewebe ausgewandert und auf Patrouille, kommen die Zellen nur über die Lymphbahnen zurück in die Lymphknoten, um Infektionen zu melden. Die Lymphe wird aber nur passiv über Muskelbewegung transportiert. Deshalb täglich mindestens 30 Minuten Bewegung, da genügt Spazierengehen. Zwei- bis dreimal die Woche Sport ist auch noch förderlich, darüber hinaus wird es aber Stress für das Immunsystem, was sich negativ auswirkt.

### **Schlaf ernst nehmen**

Das Immunsystem baut sein Gedächtnis im Schlaf auf. Deshalb brauchen wir einen regelmäßigen und ausreichenden Schlaf. Schichtarbeiter haben darum mehr Infektionen, da der Schlafrhythmus nicht mehr passt und weil man sich spätabends und nachts schneller ansteckt als am Morgen und frühen Nachmittag.



© rangizzz – stock.adobe.com

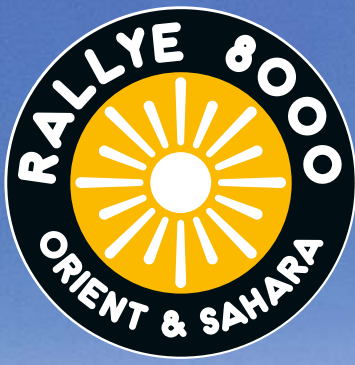
# INNOVATIONEN IMPLANTOLOGIE

## 24. EXPERTENSYMPOSIUM

BIOLOGISIERUNG IN DER IMPLANTOLOGIE UND  
DER REGENERATIVEN ZAHNMEDIZIN

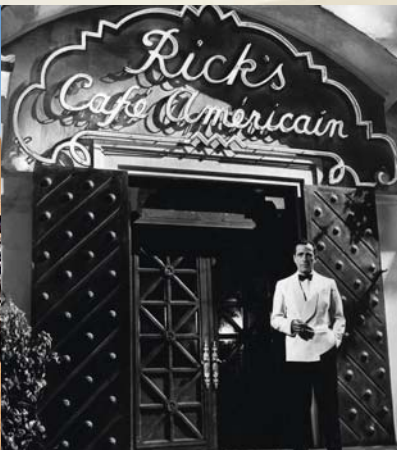
19./20. APRIL 2024  
FRANKFURT AM MAIN

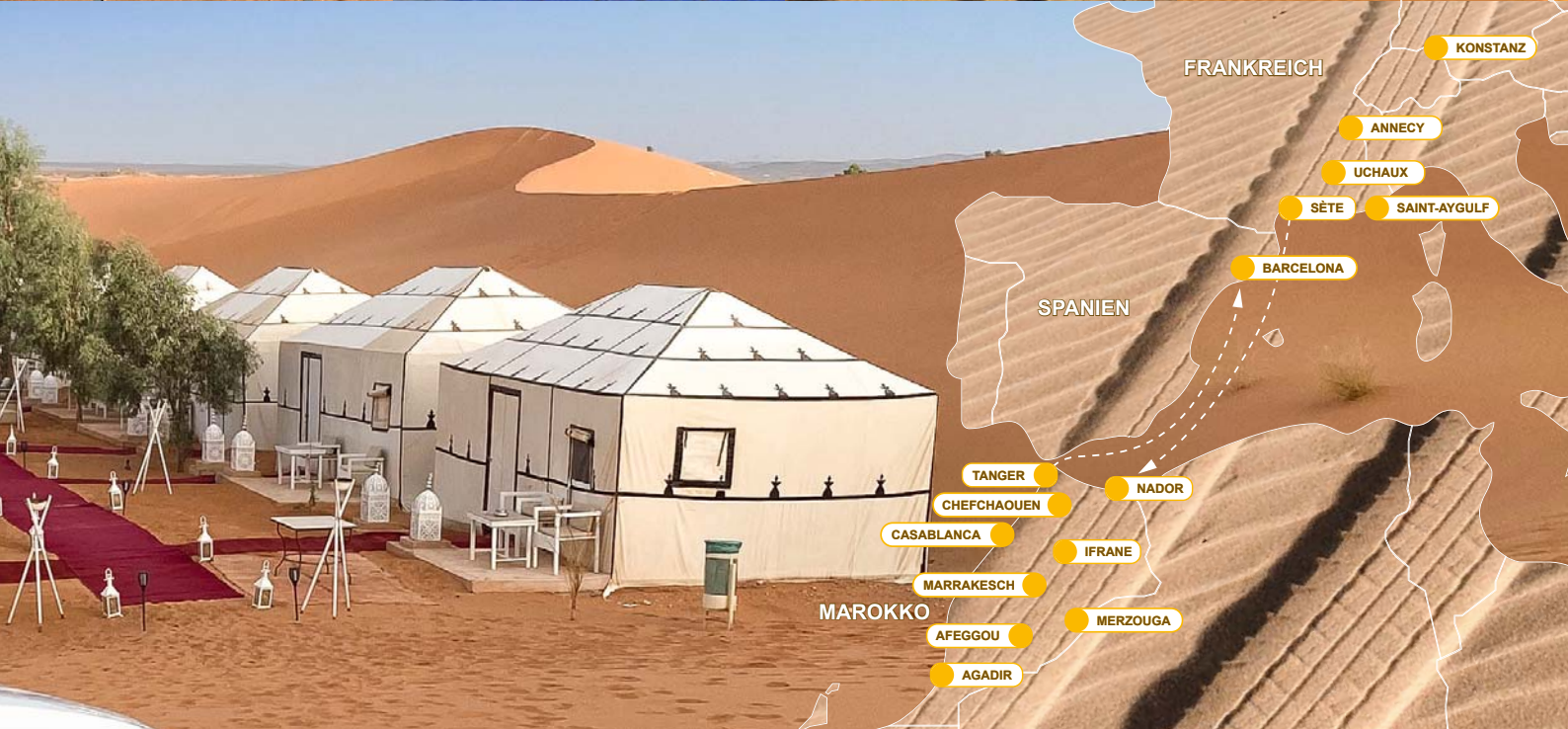




# Die Sahara-Expedition für Zahnärzte: Fortbildungsrallye durch Marokko!

Save the Date: 30.07. – 15.08.2024



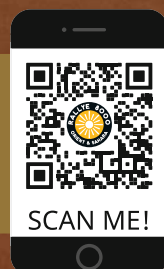


Entdecke eine unvergleichliche Fusion von Fortbildung und Abenteuer in unserer exklusiven Rallye für Zahnärzte durch Marokko. Wir laden Dich ein, nicht nur Dein zahnmedizinisches Wissen zu vertiefen, sondern auch die faszinierende Vielfalt dieses nordafrikanischen Juwels zu erkunden. Von den majestätischen Atlas-Bergen bis zu den lebhaften Souks in Marrakesch bieten wir eine einzigartige Lernerfahrung. Nutze diese

Gelegenheit, um Dich in einer inspirierenden Umgebung weiterzubilden und gleichzeitig die reiche Kultur Marokkos zu erleben. Unsere Rallye verspricht nicht nur fachliche Weiterentwicklung, sondern auch unvergessliche Momente, die Deine Perspektive erweitern werden. Sei Teil dieser aufregenden Reise, die nicht nur Deine beruflichen Fähigkeiten, sondern auch Deine Sinne herausfordert und bereichert.



**Jetzt informieren und anmelden:**  
[rallye-8000.de/rallye-orient-sahara](https://rallye-8000.de/rallye-orient-sahara)



Präsentiert von

**medentis**  
medical



**MEHRWERT GMBH**  
FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN

**CareCapital**  
Medizinisches Abrechnungszentrum

## Auszeichnung für Dürr Dental

Mit dem Red Dot Design Award und dem iF Product Design Award wurde der VistaScan Mini View 2.0 im letzten Jahr mit gleich zwei renommierten Preisen prämiert. Jetzt freuen sich die Entwicklungsingenieure von Dürr Dental über eine weitere Auszeichnung des Speicherfolien-scanners: den begehrten Good Design Award des „Chicago Athenaeum Museum of Architecture and Design“. Der Preis ist eine erneute Anerkennung der Leistungen des Unternehmens – auch für die starke Designkompetenz. Beim jüngsten Upgrade des VistaScan Mini View 2.0 standen u. a. KI-basierte Software-Features und Aspekte der Nachhaltigkeit im Blickpunkt. So zum Beispiel die automatische Falschseiten-Belichtungserkennung, die automatische Bildrotation, die automatische Zahnerkennung und die automatische Speicherfolienqualitätsprüfung. Zudem senkten die Ingenieure den Stromverbrauch des neuen Modells um 40 Prozent. Die Produktion des Speicherfolien-scanners erfolgt schon heute CO<sub>2</sub>-neutral. Vorteile für das Praxisteam sind das einfache Handling mit der Zuführung der Speicherfolien und die komfortable und intuitive Bedienung über ein hochauflösendes Glas-Touch-Display.



reddot design award  
winner

**DÜRR DENTAL SE**  
Tel. +49 7142 705-0  
www.duerrdental.com



## Deutscher Preis für SeniorenzahnMedizin 2024 ausgeschrieben

Mit dem Deutschen Preis für SeniorenzahnMedizin werden herausragende wissenschaftliche Arbeiten, Initiativen und Projekte auf dem Gebiet der Alterszahngesundheit durch die Deutsche Gesellschaft für Alterszahnmedizin e.V. (DGAZ) ausgezeichnet. Die DGAZ prämiert entsprechende Studienergebnisse und Projektarbeiten sowohl aus dem universitären Umfeld als auch einschlägige Projekte von Praxisteams oder anderen Gruppierungen, die sich um die Mundgesundheit der älteren Menschen verdient gemacht haben. Die Förderung besteht aus einer Dotierung oder – wahlweise – in der kostenfreien Teilnahme an einem qualifizierten Fortbildungsangebot. **Bewerbungen können noch bis zum 19. April bei der DGAZ eingereicht werden.**

Weitere Infos unter: [dgaz.org/praxis-wissenschaft/stipendien-preise](https://dgaz.org/praxis-wissenschaft/stipendien-preise)

Quelle: DGAZ e.V.

## Dreve Firmen- gruppe mit neuem Vertriebsleiter



Infos zum Unternehmen



Seit Jahresanfang haben die Vertriebsteams der Dreve Firmengruppe einen neuen Leiter: David Bockhorn, schon seit dem Jahr 2019 im Unternehmen tätig, verantwortet ab sofort die vertrieblichen Belange der Firmengruppe. Sein Fokus in neuer Position wird darauf liegen, die Entwicklung des Familienunternehmens voranzutreiben, Kundenbindungen zu stärken und auch in Zukunft den Leitspruch „Innovation aus Tradition“ mit Leben zu füllen.

Quelle: Dreve

## Wrigley Prophylaxe Preis 2024: Jetzt noch bewerben!





Neue Erkenntnisse in der Forschung und ihre rasche Umsetzung in der Praxis leisten einen entscheidenden Beitrag für eine verbesserte Mundgesundheit und Lebensqualität der Menschen. Um dieses Ziel zu unterstützen, ist der Wrigley Prophylaxe Preis für 2024 wieder ausgeschrieben: Gesucht sind diejenigen, die mit Herzblut die zahnmedizinische Prävention in Wissenschaft und ganz besonders auch in der Praxis und Gesellschaft mitgestalten. Der renommierte Preis steht unter der Schirmherrschaft der DGZ (Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung). Zur Bewerbung sind Forschende und Praktizierende in der Zahnmedizin sowie Angehörige anderer Berufe, die sich für die Förderung der Mundgesundheit in der Gesellschaft einsetzen, herzlich eingeladen. Gestiftet wird der Preis von der Gesundheitsinitiative WOHP (Wrigley Oral Healthcare Program), die sich seit 1989 für die Zahn- und Mundgesundheit aller Bevölkerungsgruppen einsetzt. Mit einer Gesamtpremie von 12.000 Euro ist die Auszeichnung eine der höchstdotierten in der deutschen Zahnmedizin. Persönlich verliehen wird der Wrigley Prophylaxe Preis im Rahmen der nächsten DGZ-Jahrestagung am 14. Juni 2024 in Leipzig. Bewerbungen können bis zum 1. März 2024 unter [wpp.wrigley-dental.de](http://wpp.wrigley-dental.de) eingereicht werden. Dort sind auch die Teilnahmebedingungen sowie weitere Informationen abrufbar. Für Fragen steht Dr. Barbara Bethcke von der Agentur kommed unter +49 89 38859948 oder per E-Mail unter [kommed@kommed-bethcke.de](mailto:kommed@kommed-bethcke.de) gerne zur Verfügung.


ANZEIGE


# Bock auf moderne Praxissoftware?


teemer

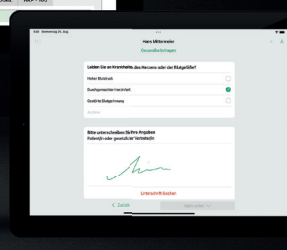
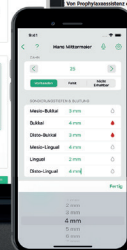
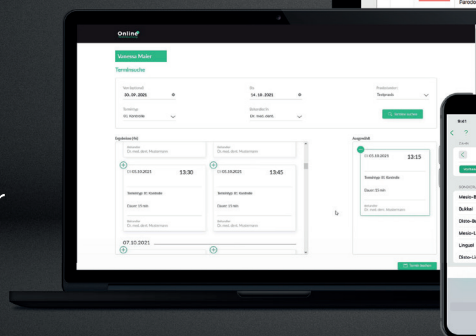
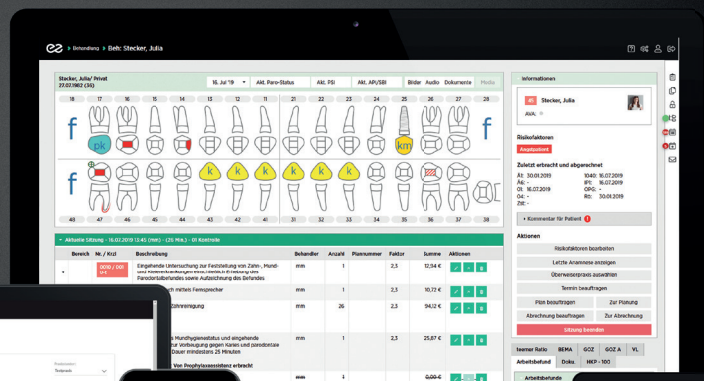
 Langjährige Erfahrung im Bereich Cloud Computing

 Vernetzt, mobil und mit Windows sowie macOS nutzbar

 Zertifizierte Verschlüsselung, georedundant in Deutschland gespeichert

 Multifunktional und mit intelligenten Apps für iPhone und iPad

 Modernes, prozessorientiertes Interface



QR-Code scannen und teemer kennenlernen.  
[www.teemer.de/demo](http://www.teemer.de/demo)

# Der neue „Hygiene-Mann“ bei Komet Dental

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

**PERSONALIE** \_\_\_\_\_ Martin Buhl (49) bringt 25 Jahre Hygiene-Erfahrung für seine neue Aufgabe als Anwendungsberater und Systemspezialist D-A-CH bei Komet Dental mit. Was dürfen Praxen von ihm erwarten und mit welchen Fragen können sie sich an ihn wenden?



Infos zum Unternehmen



Herr Buhl, Sie sind seit dem 1. Juni 2023 der neue „Hygiene-Mann“ bei Komet Dental. Verraten Sie uns ein wenig mehr von sich! Wo liegen Ihre Schwerpunkte?

Ich übertrage seit dem Sommer 2023 mein breites theoretisches und praktisches Hygiene-Wissensspektrum aus dem Medizinbereich auf die dentale Branche. Das heißt ganz konkret, dass mich Zahnärzte in Fragen zu Hygiene, Instrumentenaufbereitung und Dokumentation gerne löchern dürfen. Ich führe Schulungen zur Aufbereitung durch und engagiere mich in der Komet-internen Produktentwicklung. Vielleicht ist hervorzuheben, dass ich als ehemaliger Techniker für Sterilisatoren und Thermodesinfektoren das Wissen aus Vertrieb und Entwicklung instinktiv kombiniere. Mein Netzwerk zu namhaften Herstellern und Zahnärztekammern ist groß – davon profitieren die Komet-interne Forschung und Entwicklung und natürlich der Komet-Kunde.

## DC Evo Universal-Konzentrat.



### Mit welchen Fragen darf der Zahnarzt konkret an Sie herantreten?

Wann immer sich bei der Aufbereitung von Komet Instrumenten Fragen ergeben – bitte melden! Auf Anfrage halte ich gerne vor Ort auch entsprechende Schulungen. Diese sind umfassend, weil ein ganz besonderer Bogen gespannt werden muss – von der Aufbereitung über den Gerätehersteller bis hin zur Prozesschemie. Daraus können sich für eine Praxis durchaus Produktwechsel ergeben. Aber nur dann sind die zukünftigen Abläufe wirklich sicher, auch im Hinblick auf eine mögliche Begehung. Jede Praxis hat da ihre ganz eigenen, individuellen Themen, die ich als Profi herausarbeite.



**Eine Lösung für alle Instrumente** – Schnell wirksam, wirtschaftlich, materialverträglich, ökologisch einwandfrei und universell einsetzbar: mit DC Evo von Komet Dental steht ein kombiniertes Konzentrat zur manuellen Reinigung und Desinfektion aller rotierenden Instrumente und Handinstrumente zur Verfügung. Statt der herkömmlichen zwei separaten Mittel für Bohrerbad und Instrumentendesinfektion, kombiniert DC Evo beides in einem Konzentrat.



### Mit wie viel Sorge blicken deutsche Praxen einer möglichen Begehung entgegen?

Deutsche Praxen verbinden mit der Begehung meist große Bedenken. Ich gehe durch eine Praxis mit dem gleichen Blick, wie es bei einem offiziellen Kontrolltermin der Fall wäre. Das gibt den Kunden immer ein gutes Gefühl der Sicherheit. Auch bei Praxisneugründungen besteht der große Wunsch, die Instrumentenaufbereitung von Anfang an rechtskonform umzusetzen. So ist eine Praxis konkret in Bezug auf rotierende Instrumente auf der sicheren Seite. Im Fokus meines Besuchs stehen dann der Aufbereitungsraum, vielleicht auch die Behandlungseinheit. Manchmal gilt es nur andere Einstellungen zu wählen, um ein Problem zu lösen! Ich kenne die Regularien, stehe den Praxen zur Seite, bin Hilfesteller und toure dafür durch Deutschland, Österreich und die Schweiz.

### Komet Dental bietet mit DC Evo ein ganz besonderes Universal-Konzentrat. Wodurch zeichnet es sich aus?

Manchmal ist in Unterlagen zu lesen, dass mit Einsatz eines Thermodesinfektors auf das Bohrerbad verzichtet werden kann. Dem möchte ich klar widersprechen. Da bleiben Verunreinigungen bzw. Ablagerungen haften! Die Vorreinigung ist und bleibt an einen Fräsator gebunden. Nachdem rotierende Instrumente und Handinstrumente im Bohrer- oder Ultraschallbad in DC Evo lagen, sprechen die besseren Ergebnisse eindeutig für sich. DC Evo entspricht den neuesten Anforderungen der europäischen Medizinprodukteverordnung an ein Reinigungs- und Desinfektionsmittel im Rahmen der Medical Device Regulation (MDR). Es zeichnet sich durch die Wirksamkeit begrenzt viruzid plus aus und deckt damit die aktuellen Empfehlungen zum Wirkspektrum eines solchen Mittels gemäß Empfehlung des RKI ab. Dabei geht es gleichzeitig nicht aggressiv mit dem zahnärztlichen Instrumentarium um, auch wenn die Einlegezeit einmal überschritten wurde. Es ist also eine materialverträgliche und gleichzeitig wirtschaftliche Komplettlösung. Ein Liter DC Evo ergibt 200 Liter gebrauchsfertige Lösung (0,5 Prozent).

### Hygiene-Regularien wirken wie ein solides Regelwerk. Wie viel Dynamik steckt da noch drin?

Über die Komet-Fachberater stehen wir immer im direkten Kontakt zum Kunden, das heißt wir greifen alle Hygienefragen ab und stellen uns den Themen technisch wie praktisch. Das gibt wiederum auch uns die Chance zu weiteren Optimierungsschritten – im Schulterschluss mit anderen Herstellern, Validierern und Zahnärztekammern. So leisten wir einen Service in den Praxen, der immer am Puls der Zeit ist. Da steckt ganz viel spannende Dynamik drin!



**Hier geht es zu Martin Buhl** – Anwendungs- und Systemspezialist D-A-CH Komet Dental: Tel.: +49 170 5467461 oder per E-Mail an: mbuhl@kometdental.de

Weitere Infos zu Komet Dental auf:  
[www.kometdental.de](http://www.kometdental.de)

ANZEIGE

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

DER Kommentar






# Abrechnung? Ohne Wirrwarr!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

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

# Zukunftweisender Praxisumbau mit kreislauffähiger Gestaltung

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

**Praxisdesign** Der ZWP Designpreis 2023 gab exklusive Einblicke in eine hochmoderne und vielgesichtige Praxislandschaft. Ausgewählte Bewerbungen aus dem vergangenen Jahr bekommen daher 2024 noch mal eine Bühne und werden in der ZWP bis zur Bekanntgabe der neuen Siegerpraxis vorgestellt. Den Start macht die Berliner Praxis zahn\_raum von Dr. Nadine Ballhausen. Sie gehörte zur Shortlist des ZWP Designpreis 2023 und stach besonders durch ihre stringente Nachhaltigkeit hervor.

Die Praxis wurde als Altpraxis im 90er-Jahre-Chic übernommen und nach der Übernahme kreislauffähig saniert.



**Der Empfangstresen besteht aus Massivholz mit lösbaren Verbindungen, ohne Verleimung, um eine vollständige Rückführung der Materialien zu ermöglichen. Die Leuchte aus dem Praxisbestand wurde wiederverwendet und mit einer Filzverkleidung versehen, um ihr ein neues Aussehen zu verleihen.**

Die Zahnarztpraxis zahn\_raum im Berliner Stadtteil Prenzlauer Berg hat die ganze Familie im Blick: Dabei zielt der Prophylaxe-orientierte Ansatz der Praxis auf eine nachhaltige Zahnheilkunde, die schon dem ersten Zahn im Kindermund Aufmerksamkeit schenkt, damit die Behandlungsbedürftigkeit der Milchzähne und der späteren bleibenden Zähne so gering wie möglich gehalten wird. Die Praxis agiert in sieben Fachbereichen: Prophylaxe, Kinder- und Jugendzahnheilkunde, Endodontologie, konservierende Füllungstherapie, Parodontologie, Behandlungen von Funktionsstörungen des Kauapparats und hochwertiger Zahnersatz. „Der konsequent kreislauffähige Ausbau der Praxis ist einzigartig – die natürlichen Materialien wie Massivholz und Kalkputze sind die zentralen Elemente, welche die nachhaltig zahnmedizinische Behandlung unterstreichen“, so Sven Urselmann von urselmann interior. Die komplette Möblierung wurde aufwendig secondhand gesourced, Stühle und Empfangsbeleuchtung generalüberholt sowie alle anderen Produkte nach Cradle to Cradle verbaut. Weg von klinisch weißen Angsträumen, hin zu Räumen – positiv für Mensch und Natur.

Weitere Informationen gibt es auf: [www.zahnraumberlin.de](http://www.zahnraumberlin.de)

## Was ist Cradle2Cradle?

Cradle2Cradle (C2C) ist ein Konzept für nachhaltiges Design und Produktion, das darauf abzielt, Abfall zu eliminieren und Ressourcen zu schonen. Es basiert auf dem Prinzip, dass alle Materialien und Produkte in einem geschlossenen Kreislauf gehalten werden sollten, sodass sie entweder biologisch abbaubar sind oder in technischen Kreisläufen wiederverwendet werden können. So soll eine Wirtschaft geschaffen werden, die nicht auf der Ausbeutung von begrenzten Ressourcen beruht, sondern auf der Schaffung von Produkten, die der Natur zurückgeführt oder upgecycelt dem technischen Kreislauf wieder zuführbar sind.

Illustration: © Clemples – stock.adobe.com



© Magdalena Gruber

# ZWP DESIGN- PREIS 24



**ZWP Designpreis 2024: Machen Sie mit!**

*Haben auch Sie eine Praxis, die besonders nachhaltig aufgestellt ist oder durch ein besonderes Design hervorsteicht – dann machen Sie mit beim ZWP Designpreis 2024! Alle Informationen und die Bewerbungsunterlagen stehen auf [www.designpreis.org](http://www.designpreis.org) für Sie bereit! Einsendeschluss ist der 1. Juli 2024.*

Illustration: © Normform – stock.adobe.com

**Öffnet neue  
Horizonte:**



# Das Komet Sortiment zur Bearbeitung von Vollkeramik

Infos zum  
Unternehmen



## 1. Vertrauen

Warum sollte der Zahnarzt bei vollkeramischem Zahnersatz besser mit Komet-Produkten arbeiten?

Das 100-jährige Unternehmen setzt mit seinen innovativen Lösungen seit eh und je neue Maßstäbe in der dentalen Welt. Auch bei der Präparation sowie Bearbeitung und Erstellung von Vollkeramik-Restaurationen demonstriert es, dass die Fusion langjähriger Erfahrung und Expertise die Grundlage qualitativ hochwertiger Instrumente darstellt. Kunden erhalten für jeden Schritt der Vollkeramik-Restaurationsqualität vom Experten, seien es Okklusionsonlays, Keramikinlays, keramische Teilkronen, Veneers oder Keramikkrone.

## 2. DIAO

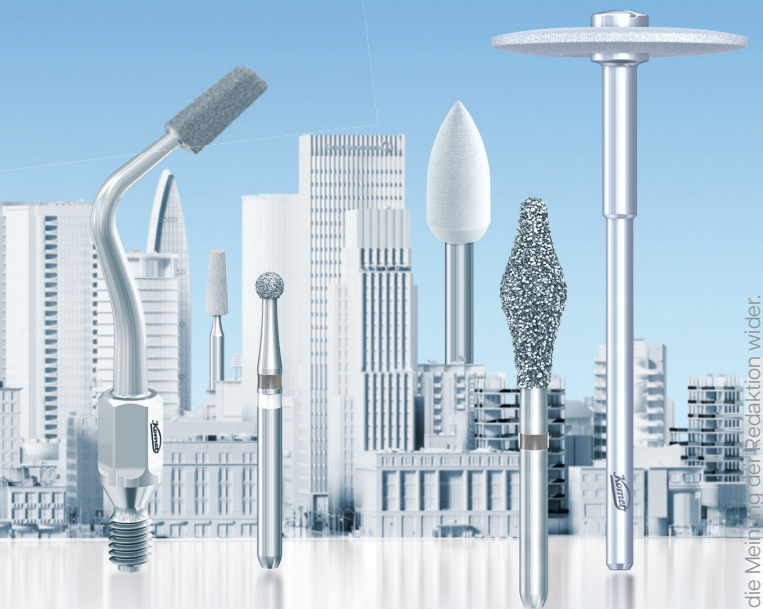
Insbesondere beim Anlegen des Kronenrandes braucht es Kontrolle, Präzision und Sicherheit. Mit welchen Spezialinstrumenten ist dies möglich?

Bei DIAO sorgen zusätzlich eingebettete Keramikperlen für den Innovationssprung. Weniger Druck und gleichzeitig mehr Schärfe bedeuten eine bessere Kontrolle über das Instrument. Dies ist besonders beim Anlegen eines Kronenrandes entscheidend. DIAO-Instrumente lassen sich absolut geschmeidig führen, bieten die perfekte Kontrolle und damit Sicherheit bei der Präparation.

## 3. Schallinstrumente

Die Kronenstumpfpräparation ist besonders im Approximalebereich wegen der Nachbarzähne kritisch. Gibt es hierfür eine elegante Lösung?

Ja, die zwei Schallspitzen SFM6 und SFD6 führen im Rahmen der Kronenstumpfpräparation zu einem vorzüglichen approximalen Finish. Wenn mit einem dünnen Diamant-Finierer der Approximalkontakt eröffnet wurde, kommen die einseitig diamantierten Spitzen zum Glätten und Finieren der Approximalfächen zum Einsatz – für ein zügiges Vorgehen mit glattem Ergebnis, ohne den Nachbarzahn zu gefährden.



Gibt es weitere Schall-Lösungen für die Kronenstumpfpräparation?

Ja, die Schallspitzen SF856/SF8856 (konische Hohlkehle, rund) sind für eine feine Bearbeitung (Präparieren und Finieren) sehr gut geeignet. Die Instrumente sind formkongruent mit den Diamantinstrumenten mit unbelegtem Führungsstift. Die Verletzungsgefahr von Nachbarzahn ist in schwer zugänglichen Bereichen mit Schallinstrumenten grundsätzlich reduziert.

## 4. Rundum-Portfolio

Darf man bei Komet Dental von einem ganzheitlichen System zur Bearbeitung von Vollkeramik sprechen?

Absolut! Von der perfekten Präparation mit DIAO-Diamantinstrumenten und Schallspitzen über die Vollkeramik-Bearbeitung mit Diamantkörnern durchsetzten Schleifern bis hin zur Politur und finalen Eingliederung beim Patienten – Komet Kunden können aus einem umfangreichen Portfolio das passende Instrument wählen. Damit sind sie bestens auf die Besonderheiten der vollkeramischen Versorgung vorbereitet und erzielen langlebige Ergebnisse.

## Neue Zahnpasta mit verbessertem Geschmack

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



GSK Consumer Healthcare  
GmbH & Co. KG  
a Haleon Company  
[www.haleonhealthpartner.com/de-de/](http://www.haleonhealthpartner.com/de-de/)



## 3D-Desktop-Drucker für vielseitige Anwendungen

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

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

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

## Das moderne Zahnaufhellungssystem mit LED-Technologie für zu Hause



SDI Limited freut sich, die Einführung von Pola Light bekanntzugeben: 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% Wasserstoffperoxidgel 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-Wert sorgen die Gele für den höchsten Patientenkomfort bei einem Zahnaufhellungssystem für zu Hause. Die einzigartige Mischung

schonender Zusatzstoffe und der hohe Wasseranteil verringern Empfindlichkeiten.

Das Pola LED-Mundstück deckt beide Zahnbögen ab und hat eine Universalgröße, es ist keine Praxisbehandlung und keine individuelle Schiene notwendig: zeitsparend für Patient und Zahnarzt in hochwertig gestalteter Verpackung. Ein Pola Light Kit enthält:  
1x Pola LED-Mundstück  
4x 3 g Pola Day-Zahnaufhellungsspritzen  
1x USB-Ladekabel  
1x 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.

Infos zum Unternehmen



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

## Perfektion in Serie – diesmal: Die EURUS S1 Holder von Belmont

Bestmögliche Hygiene, hohe Eleganz, optimale Ergonomie: Die Behandlungseinheiten der EURUS-Familie von Belmont verkörpern die Überzeugung des Traditionsunternehmens, Zahnärzten in aller Welt höchst zuverlässige und innovative Produkte in japanischer Qualität anzubieten. Ein umfassendes Sortiment an Hockern, Behandlungseinheiten und Arzttisch-Varianten wird den individuellen Anforderungen in herausragender Weise gerecht. Inzwischen ist die EURUS-Familie auf mehrere Modellvarianten angewachsen. Allen gemein ist der elektrohydraulische Antriebsmechanismus, der für eine sanfte und leise Bewegung sorgt. Alle Patientenstühle überzeugen durch eine niedrige Ausgangshöhe sowie eine einzigartige Tragfähigkeit von über 200 kg, die Knickstuhlmodelle zudem durch einen vereinfachten Ein- und Ausstieg. In diesem Jahr werden die einzelnen Variationen der EURUS-Familie in einer regelmäßigen Serie präsentiert: Die kompakte EURUS-Behandlungseinheit S1 Holder bietet stressfreies Arbeiten auf kleinstem Raum. Die direkt am Patientenstuhl montierte Speifontäne ermöglicht Patienten das Ausspucken aus jeder Position. Technisch durchdacht befinden sich die Anschlusspunkte auf der Frontseite der Bodendose. Alle Features zusammen machen die EURUS S1 Holder zum idealen Nachfolger für M1-Behandlungseinheiten und Einheiten mit ähnlichen Anschlüssen.



Infos zum Unternehmen

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

## Intraoralscanner für einfache Handhabe und hohen Scankomfort

Mit dem Intraoralscanner Ceramill Map DRS lassen sich bezahnte Teilkiefer und Vollkiefer (vor und nach der Präparation) sowie Bissituationen und Implantatpositionen direkt in der Praxis scannen. Ein Vollkieferscan mit dem Ceramill Map DRS dauert nur wenige Minuten, je nach Erfahrung des Anwenders, und ist präziser als konventionelle Abformungen. Für schwer zugängliche Stellen stehen unterschiedlich hohe Scanspitzen zur Verfügung. Intelligente Features in der zugehörigen Software, wie etwa das automatische Löschen überflüssiger Daten oder das Zählen der Autoklavier-Zyklen, bieten Behandlern weitere Vorteile. Zusätzlich kann die Präparationslinie in der Scansoftware vom Zahnarzt selbst definiert, kontrolliert und bei Bedarf nachpräpariert werden. Die mit dem Ceramill Map DRS erfassten Daten können über die Plattform AG.Live in Echtzeit digital geteilt werden. Damit wird die Herstellung von Zahnersatz innerhalb eines Tages möglich – bei der Produktion in der Praxis sogar innerhalb einer Sitzung. Der Intraoralscanner Ceramill Map DRS ist zusammen mit dem Notebook, der Scansoftware und der Anbindung an AG.Live Teil des Ceramill DRS Connection Kits, das Praxis und Labor digital miteinander verbindet und die interdisziplinäre Zusammenarbeit vereinfacht.



Amann Girrbaach AG  
Tel.: +43 5523 62333-0  
[www.amanngirrbaach.com](http://www.amanngirrbaach.com)

## Bissregistriermaterial mit neuer Geschmacksrichtung

Müller-Omicron Dental, ein auf Dentalsilikone spezialisierter Hersteller mit Sitz in Lindlar, hat seine Produktfamilie im Bereich der Bissregistriermaterialien erweitert. Die neue fast set-Variante des beliebten Produktes topas PERFECT A85 bietet mit 30 Sek. nicht nur eine patientenfreundliche, kurze Mundverweildauer, sondern dank des Himbeeraromas auch ein völlig neues, fruchtiges Geschmackserlebnis. Wie bei allen Bissregistriermaterialien von Müller-Omicron verfügt auch diese Variante über eine hervorragende Thixotropie zur Minimierung des Kauwiderstandes. Dadurch werden mögliche Irritationen während des Registrierungsprozesses auf ein Minimum reduziert. Die Härte des Materials beträgt Shore A85. Das Ergebnis ist eine präzise Wiedergabe der Kieferverhältnisse in Schlussbissstellung.

Aktuell bietet der Hersteller topas PERFECT A85 fast set in einem attraktiven 2+1-Gratisangebot an. Darüber hinaus kann es risikolos getestet werden, mit 100 Prozent Geld-zurück-Garantie. Mehr Infos auf: [www.mueller-omicron.de](http://www.mueller-omicron.de)

Müller-Omicron GmbH & Co. KG  
Tel.: +49 2266 474221  
[www.mueller-omicron.de](http://www.mueller-omicron.de)



## Emulsionsdesinfizienz zur Behandlung infizierter Wurzelkanäle

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 Emulsionsdesinfizienz, welches die Wirkstoffe Chloroxylenol (10 Prozent) und Kampfer (15 Prozent) enthält. Obwohl es schon verdünnt bakterio-statische 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.

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



**ED 84**  
10,33 g Chloroxylenol,  
15,07 g reines Kampfer in 100 ml  
Dentalemulsion

**ED 84**  
10,33 g Chloroxylenol,  
15,07 g reines Kampfer in 100 ml  
Dentalemulsion

**ZUSAMMENSETZUNG:**  
100 g enthalten  
10,3 g Chloroxylenol,  
15,1 g Kampfer

„Mit unverdünntem ED 84 erreicht man bereits nach kurzer Einwirkzeit eine Keimreduktion des infizierten Kanals um zwei bis drei log-Stufen. Dies zeigten Untersuchungen an extrahierten Zähnen mit vier Testkeimen.“

**Quelle:**  
Schäfer, Bößmann, Untersuchung über die antimikrobielle Wirksamkeit von ED 84 zur Behandlung infizierter Wurzelkanäle, in: DZZ 2/99.

## Endo Turbo: Neuer Reziprok-Motor mit Hub und Ultraschall

Nach der Einführung von NiTi-Feilen, Reziprok-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 Verkleben 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.



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

**Cumdente GmbH**  
Tel.: +49 7071 9755721  
www.cumdente.de



## Mundspülung mit 99 Prozent natürlichen Inhaltsstoffen



Die neue GUM® BIO Mundspülung trägt zur Plaquekontrolle, Remineralisierung des Zahnschmelzes und zum Schutz von Zahnfleisch und Mundschleimhaut bei. Sie wurde als optimale Ergänzung zur GUM® BIO Zahnpasta nach neuesten wissenschaftlichen Standards entwickelt. Beide Produkte enthalten 99 Prozent natürliche Inhaltsstoffe sowie Fluorid gemäß den Empfehlungen der Europäischen Föderation für Parodontologie (EFP). Die erfrischende Pfefferminze und die beruhigende Aloe vera aus kontrolliert biologischem Anbau sind sanfte, wirksame Bestandteile bei der täglichen Mundhygiene und verleihen einen frischen Atem. Zusätzlich enthält die GUM® BIO Mundspülung Kamille, die antiinflammatorische und antibakterielle Eigenschaften hat.

Die GUM® BIO Mundspülung und die GUM® BIO Zahnpasta sind sowohl mit dem Cosmos Organic Siegel als auch dem V-Siegel (vegan) ausgezeichnet. 99 Prozent der gesamten Inhaltsstoffe sind natürlich. Das enthaltene Fluorid (250 ppm in der Mundspülung, 1.450 ppm in der Zahnpasta) sorgt für eine effektive Kariesprophylaxe und Remineralisierung des Zahnschmelzes. Dem aktuellen Stand der Forschung zufolge können fluoridierte Zahncremes und Mundspülungen ab dem Kindesalter sicher eingesetzt werden.<sup>3</sup> Die GUM® BIO Mundspülung und Zahnpasta enthalten keinen Alkohol, sodass sie sich auch für Kinder ab sieben Jahren eignen. Außerdem sind beide frei von Gluten und Laktose.



**Das Cosmos Organic Siegel zeichnet Produkte aus, die strenge Kriterien erfüllen: mindestens 95 Prozent natürliche Inhaltsstoffe, 95–100 Prozent organische Zutaten, und ein hoher Anteil aus kontrolliert biologischem Anbau. Das V-Siegel (vegan) erfordert, dass Produkte keine tierischen Bestandteile enthalten, inklusive Nebenprodukte, und kennzeichnet eventuelle gentechnisch veränderte Inhaltsstoffe auf der Verpackung.**

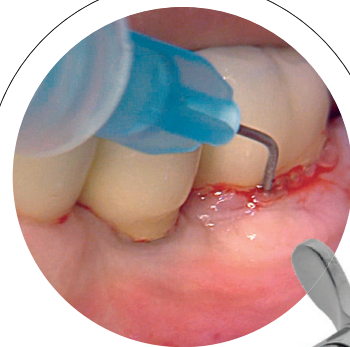
SUNSTAR Deutschland GmbH  
Tel.: +49 7673 885-10855  
[professional.sunstargum.com/de](http://professional.sunstargum.com/de)

Infos zum Unternehmen



## Therapiekonzept für parodontale und periimplantäre Infektionen

Parodontale und periimplantäre Entzündungen können im schlimmsten Fall zum Verlust des betroffenen Zahns bzw. des Implantats und der Suprakonstruktion führen. Mit dem Therapiekonzept CLEAN & SEAL® steht eine wirksame Behandlungssequenz zur Verbesserung und Stabilisierung der entzündeten Gewebesituation zur Verfügung. Im ersten Schritt – „CLEAN“ – erfolgt mithilfe des mechanischen Débridements und dem Reinigungsgel PERISOLV® auf Hypochloritbasis eine sorgfältige Entfernung des Biofilms. Im zweiten Schritt – „SEAL“ – wird die gereinigte Wundstelle mit vernetzter Hyaluronsäure (xHyA) versiegelt. xHyA beschleunigt die Heilungsprozesse und schützt vor einer erneuten Infektion.



REGEDENT GmbH  
Tel.: +49 9324 6049927  
[www.regedent.de](http://www.regedent.de)

**ZWP****VERLAGSANSCHRIFT**

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

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

**HERAUSGEBER**

Torsten R. Oemus

**VORSTAND**

Ingolf Döbbbecke, Lutz V. Hiller, Torsten R. Oemus

**CHAIRMAN SCIENCE & BD**

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

**PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG**

Stefan Thieme

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

**CHEFREDAKTION**

Katja Kupfer

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

**REDAKTIONSLEITUNG**

Marlene Hartinger

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

**REDAKTION**

Lilli Bernitzki

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

**PRODUKTIONSLEITUNG**

Gernot Meyer

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

**ANZEIGENDISPOSITION**

Marius Mezger  
Bob Schliebe

Tel. +49 341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de  
Tel. +49 341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

**ART-DIRECTION**

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

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

**LAYOUT/SATZ**

Fanny Haller  
Frank Pham

Tel. +49 341 48474-114 f.haller@oemus-media.de  
Tel. +49 341 48474-254 f.pham@oemus-media.de

**LEKTORAT**

Frank Sperling

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

**VERTRIEB/ABONNEMENT**

abo@oemus-media.de

**DRUCKAUFLAGE**

40.800 Exemplare (IVW 1/2023)

**DRUCKEREI**

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

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



**WISSEN, WAS ZÄHLT**  
Geprüfte Auflage  
Klare Basis für den Werbemarkt

**Erscheinungsweise:** ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2024 mit zwölf Ausgaben (davon zwei Doppel-  
ausgaben), es gilt die Preisliste Nr. 31 vom 1.1.2024. Es gelten die AGB.

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

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

**Inserenten**

<b>UNTERNEHMEN</b>	<b>SEITE</b>
Amann Girrbach	23
Asgard Verlag	73
BEGO	37
Belmont Dental	43
Champions-Implants	19
Cumdente	Einhefter zwischen 34/35
dent.apart	55
Dentsply Sirona	15
DAISY-Akademie	2
DGZI	47
DZOI	35
Dürr Dental	31
Garrison Dental Solutions	Beilage
GlaxoSmithKline Consumer Healthcare	27
Heimerle + Meule	45
Komet Dental	57
Kulzer	29
Landesmesse Stuttgart	11
Mehrwert Beratungs GmbH	68/69
minilu	63
Müller-Omicron	61
NETdental	9
NSK Europe	5
Permadental	84
REGEDENT	17
SDI Germany	Titelpostkarte, Beilage
SPEIKO	25
Synadoc	59
teemfactor   ARZ	71
ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft	33

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

# DAS IMPLANTOLOGIE JOURNAL

Interdisziplinär und nah am Markt

EJ PJ OJ IJ



Jetzt die **Journale** im Onlineshop bestellen.



Besuchen Sie uns in den **Sozialen Medien**.



Jetzt **Probeabo** abschließen.



# Respire Unterkieferprotrusionsschienen (UKPS) verhelfen zu gesundem Schlaf

UKPS: Zweitlinientherapie in der GKV



## PREISBEISPIEL

### Respire Blue+

Unterkieferprotrusionsschiene,  
zweitellig, einstellbar,  
hoher Tragekomfort

**2 Jahre Herstellergarantie**

**511,32 €\***

\*inkl. Modelle und Versand, zzgl. MwSt.



Respire – richtlinienkonforme Unterkieferprotrusionsschienen zur Behandlung von leichter bis mittelschwerer Schlafapnoe.

Bestellen Sie sich Ihr kostenloses Exemplar des Respire-Kataloges.  
02822-71330-22 | [www.permadental.de/respire-kataloge](http://www.permadental.de/respire-kataloge)