

ZWVP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

#WELOVEWHATWEDO

SCHWERPUNKT
Digitaler Workflow –
Schnittstelle zwischen
Praxis und Labor

/// 32





Das ist Deutschlands größte Preisvergleichs- und Bestellplattform für Dentalprodukte:



Mehr als 20.000 zufriedene Zahnarztpraxen



Über 180.000 Produkte und 1,8 Millionen Angebote zur Auswahl



Fast 350 Lieferanten an einem Platz



Persönliche Ansprechpartner und individuelle Plattform-Schulungen



Kostenfreie Registrierung und Nutzung aller Plattform-Funktionen

JETZT REGISTRIEREN UND GEWINNEN

Unter allen Neuregistrierungen verlosen wir
5 Wunschgutscheine im Wert von 200 EUR*



aera-online.de

*Gültig im Aktionszeitraum 12.04.2024- 15.05.2024 bei Erstregistrierung und Erstbestellung ab einem Bestellwert von 150 EUR.

[Themenschwerpunkt ————— **Digitaler Workflow** – Schnittstelle zwischen Praxis und Labor]

kurz **gesagt:**

„Hier die DVT-Aufnahme
von den Kollegen zur
Auswertung.“

„Unser Gesundheitssystem braucht einen hohen Grad an Interoperabilität.“

Aktuell jedoch werden digitale Wege durch Standarddefizite ausgebremst. Uns fehlen die Standards bei Datenaustauschformaten, Datenstrukturen und Kommunikationsprotokollen. Dadurch wird verhindert, dass Softwaresysteme effektiv miteinander kommunizieren.“

— Prof. Dr. Tabea Flügge

Das komplette Statement von Prof. Dr. Tabea Flügge können Sie auf Seite 33 lesen.

Inhalt 04 ————— 2024

WIRTSCHAFT

- 6 **Jubiläum: FACES OF OEMUS**
- 8 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 12 Fünf zentrale Orientierungssätze für Praxisleitende
- 16 Q&A: Bewahren Sie sich die konstruktive Zusammenarbeit im Team nachhaltig!
- 18 Man kann es nicht jedem recht machen!
- 20 Meine Vision: Die digitale, teilweise im Homeoffice tätige Zahnärztin
- 22 Patienten- und Mitarbeiterbindung durch Lob, Empathie und Co.
- 24 Preiswertes Factoringangebot durch digitales Handling



Wir feiern ... großes Verlagsjubiläum
und die Oemusianer hinter den Kulissen!

Schauen Sie auf welovewhatwedo.org vorbei
und lernen Sie uns kennen!



welovewhatwedo.org

Inhalt 04 — 2024

TIPPS

- 26 **Volatilität an Finanzmärkten: Warum Märkte schwanken (Teil 2)**
- 28 Abrechnungsfähigkeit von wiederhergestelltem Zahnersatz
- 30 Alles digital, alles gut?



26

DIGITALER WORKFLOW

- 32 Fokus
- 36 Noch ein weiter Weg bis zum optimalen Einsatz: KI in der Zahnmedizin
- 38 Verkürzt gesagt: Digital heißt fair!
- 40 Bleaching-Kombination im digitalen Praxis-Workflow
- 44 Scannen und vermessen: Standort Geretsried als Schnittstelle digitaler Praxen
- 46 **Digitale Technologien in der ästhetischen Rehabilitation älterer Patienten**



46

PRAXIS

- 52 Fokus
- 60 So einfach kann Ästhetik sein: Neue Technologien für optimale Farbanpassung von Kompositis
- 62 Achtung Amalgamentfernung: Es braucht Vorsicht und Schutz für alle Seiten!
- 64 Zirkonoxid in der Chairside-Anwendung
- 68 Knochenfräser: Aktion zum Kennenlernen nutzen!
- 72 „In der Einfachheit der chirurgischen Produkte liegt ihr Vorteil“
- 74 Praxisinformation als ganzheitliches Management-Upgrade
- 76 Lunchpaket

Formvorlage der Veneers



**Volles Risiko:
volatile Aktien sind nichts
für Anleger mit
schwachen Nerven.**

DENTALWELT

- 78 Fokus
 - 82 „Bissbedingte Nacharbeiten sind kein Schicksal, sondern selbst gemachter Ärger“
 - 86 Mit Herz, Leidenschaft und Lokalkolorit zum Praxiserfolg
 - 88 Generationenwechsel bei AERA: Was sind die Ziele der neuen Spitze?
 - 90 Baumwollspinnerei meets Dentistry
 - 93 Vorhersehbar erfolgreich mit dem PVP-Set
 - 94 Produkte
-
- 106 Impressum/Inserenten

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





Entwickelt,
um die Zähne
nicht zu
verfärben

Bekämpft die Ursache von Zahnfleischbluten und -entzündungen¹

Klinisch bestätigt:
Schnelle antibakterielle Wirkung²
Lang anhaltender Schutz³

9 von 10
Patient:innen bestätigen
weniger Zahnfleischbluten⁴

1 Bekämpft Plaquebakterien, bevor Zahnfleischbluten und -entzündungen entstehen, bei regelmäßiger Anwendung. 2 mit meridol® Zahnfleischschutz Zahnpaste, im Vergleich zu einer herkömmlichen Zahnpaste mit 1450 ppm Fluorid (NaF/NaMFP) nach 6-monatiger Anwendung des Produkts. Triratana, August 2022. 3 Bekämpft Plaquebakterien, „schnell“ in Labortests bestätigt, „lang anhaltend“ bei regelmäßiger Anwendung. 4 Ipsos | meridol Patient Experience Programm (2023) mit 132 Patient:innen, 2 Wochen mit 2x täglicher Anwendung. Unabhängig rekrutiert von Zahnärzt:innen. Deutschland 2023.



Gratis Muster
für Patient:innen
bestellen

meridol®

PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —



Die OEMUS MEDIA AG feiert drei Jahrzehnte
Dentalmarkt-Power – aus diesem Anlass finden Sie
in jeder ZWP-Ausgabe 2024 Hintergrundinfos zu
unserem Team und den Verlag-Units.

30 JAHRE
oemus

WIR VERLEGEN DENTAL

Stefan Thieme

Verkaufsleiter |
Mitglied der Unternehmensleitung

Stefan Thieme gehört zum Team der OEMUS MEDIA AG, wenn nicht von allererster Stunde, so doch von den formativen Anfangsjahren an: Seit 1999 ist der gebürtige Leipziger am Verlagsstandort in der Schleußiger Holbeinstraße dabei und betreut seit 2003 als Produktmanager zahlreiche Publikationen, unter anderem die ZWP, als unermüdlicher Netzwerker und überaus agile Schnittstelle zwischen Industrie und Redaktion. Bleibt neben dem dentalen Terminplaner noch Zeit übrig, steht das professionell anmutende Kochen auf Stefans Agenda.

Auf jedem Cover der ZWP im Jahr 2024 stellen wir ein Verlagsgesicht vor – die aktuelle Titelseite der ZWP 4/24 zeigt den passionierten Oemusianer Stefan Thieme.



Hand: © aekkom - stock.adobe.com



AUSGANG

ANFÄNGE IN DEN 90ERN:

Dass aller Anfang bescheiden sein kann, beweist Stefans „Tippen auf Treppenstufen“ auf dem Verlagsgelände in den 90er-Jahren. Erfolge nehmen ihren Anlauf nicht zwingend nur in High-End-Glasgebilden, sondern eben auch dort, wo sich einfach der Laptop aufklappen, Pläne schnüren und Projekte finalisieren lassen können.



Schauen Sie vorbei und feiern Sie mit uns!

AGILITÄT à la OEMUS

Wenn es einen Oemusianer gibt, der verbindlich, hoch konzentriert und hoch motiviert auf verschiedenen Hochzeiten tanzen kann, dann ist das Stefan Thieme. Ob beim Messebesuch in München, beim Kundengespräch in Köln, auf einer Pressekonferenz in Berlin oder am Schreibtisch in Leipzig – Stefan ist immer on the go, koordiniert dabei große Teile des Corporate Publishings der OEMUS MEDIA AG und ist im Verlag erster Ansprechpartner für berufspolitische Belange.

Stefan hat einfach ...

Ein Händchen für alles:

Industrie

Messen

Berufspolitik

Redaktion

ZWP online



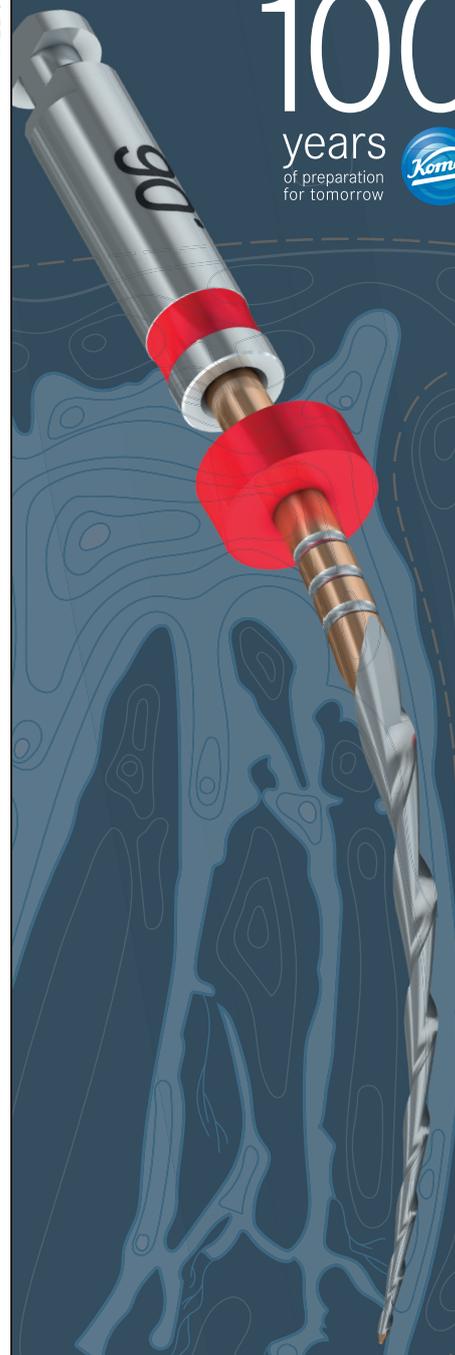
OEMUS Publikationen



welovevhatwedo.org

ANZEIGE

100 years of preparation for tomorrow



FQ. Der Weg zur sicheren Endo.

DREI FRAGEN AN ...

NIEDERLASSUNGSMÜDIGKEIT, ZFAs UND PROTEST



Infos zur
Person



© ZÄK Bremen

Maria Schletter (ZÄK Bremen)

EINS ...

Frau Schletter, Sie stehen seit Januar 2024 der Zahnärztekammer Bremen als Präsidentin vor. Was möchten Sie mit den Möglichkeiten Ihrer neuen Funktion erreichen?

Zuallererst möchte ich festhalten, dass ich mich auf eine lebhaftere, konstruktive und ideenreiche Legislaturperiode freue! Mein großes Ziel für die kommenden vier Jahre ist es, zusammen mit dem Kammervorstand, Kolleginnen und Kollegen, egal, ob angestellt oder niedergelassen, für berufspolitische Themen zu begeistern! Dafür braucht es Nahbarkeit vonseiten der Kammer und unserer Arbeitsgruppen, gebündelte Kräfte und transparent gestaltete Inhalte mit klar definierten Zielen, die es durchweg im Blick zu behalten und einzulösen gilt.

ZWEI ...

Welche Themen stehen auf Ihrer Agenda?

Ein Thema, welches ich bereits in den vergangenen vier Jahren im Vorstand mitbegleiten konnte, ist die Ausbildung Zahnmedizinischer Fachangestellter. Wir haben lokal in der Vergangenheit eine Reihe von Konzepten erarbeitet und in die Tat umsetzen können. Ich freue mich darauf, das Thema weiter voranzubringen und so die

Arbeit der Praxen mit hochqualifizierten Fachkräften unterstützen zu können. Ein anderer Schwerpunkt, der das Kollegium zum Teil akut bewegt, ist die Suche nach geeigneten Nachfolgern bei der Praxisabgabe. Es herrscht eine beunruhigende Niederlassungsmüdigkeit, deren Ursachen auf gesundheitspolitischer Ebene zu finden sind. Es mangelt ja nicht per se am zahnmedizinischen Nachwuchs! Aber aus nachvollziehbaren Gründen gehen immer weniger Kollegen den Weg in die Selbstständigkeit. Budgetierung, Bürokratiewahnsinn, der das Personal, das uns noch zur Verfügung steht, über die Maßen zeitlich bindet, in Kombination mit wenig ausgereifter Digitalisierung, stellen für immer mehr Zahnärzte eine zu große Hürde dar. Ich persönlich habe zwischen meinem zweiten und dritten Sohn vom Angestelltenverhältnis in die Niederlassung gewechselt und kann von beiden Seiten berichten und wertvolle Tipps geben. Auf die Frage, ob ich es genauso wieder machen würde, antworte ich mit einem klaren „Ja“! Und dieses „Ja“ möchte ich im Dialog mit dem Nachwuchs vermitteln.

DREI ...

Was ist Ihr Standpunkt zur aktuellen Gesundheitspolitik?

Den laufenden Protesten der BZÄK und KZBV kann ich mich, auch im Namen des neuen und verjüngten Vorstandes, nur anschließen. Insbesondere in diesem Jahr werden wir unserem Unmut spürbar Luft verschaffen. Gleichzeitig haben wir als Zahnärzteschaft immer Gesprächsbereitschaft signalisiert, denn Politik und Selbstverwaltung stehen üblicherweise in konstruktivem und engem Austausch – davon ist seit geraumer Zeit jedoch nichts mehr spürbar!



Überschrift mit Abhängdecke

**If you fail to plan,
you plan to fail**



Kernbereich

Neues von der Baustelle: Die derzeitigen Projektwochen des Gründerpaares Dres. Wassmann stehen ganz im Zeichen von Ausführungsplanung und Vergabe, oder in akzentfreiem Architekisch, den „LP 5-7“. Das heißt, es erfolgen Festlegungen für die Leitungen der EDV, die Medizintechnik, die Elektroplanung („ELT“), die Planung von Heizung, Lüftung und Sanitär („HLS“), die Baustelleneinrichtung (Kranplatz, Zuwegung, Baucontainer ...), für Ver- und Entsorgung, die Koordination der Gewerke, Abstimmung mit Gemeinde, Samtgemeinde, Landkreis und Versorgern und vieles andere mehr. Die Basis dafür ist ein unaufhörlich wachsender Berg an Zeichnungen, Planungen, Berichten, Checklisten, Anträgen und Aufträgen. Aber während die Abstimmung für Mutterboden-Lagerplätze ein begrenztes Maß an Thrill mit sich bringt, sind die Planungen für Behandlungszeilen, Medizintechnik sowie Innenräume aufregend und geben einen großartigen Vorgeschmack auf das fertige Zahnzentrum!

Mehr Infos zum Baufortgang gibt's auch auf Instagram:
www.instagram.com/zahnzentrum.anderaue



Lesen Sie das Interview mit Dr. Alexandra und Dr. Torsten Wassmann auf **ZWP online.**



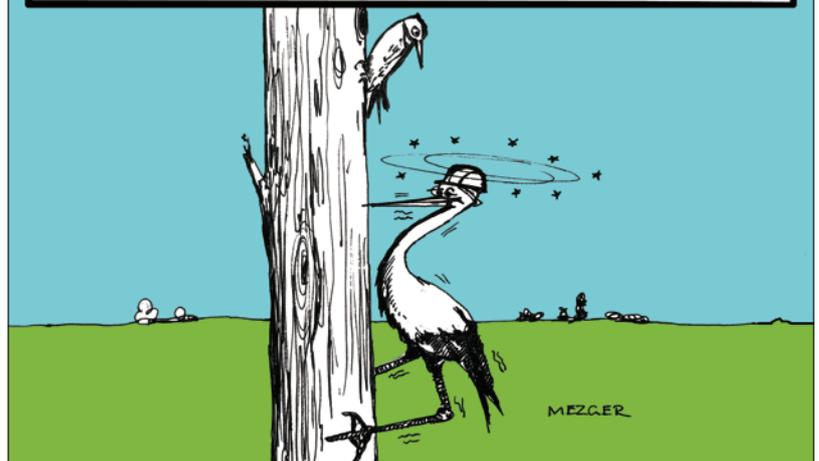
Digitales Deutschland mit Personalproblem

Deutschland fehlen, laut einer neuen Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW), in den nächsten drei Jahren 128.000 Fachkräfte für die Digitalisierung. Zu den begehrten Fachkräften mit Digitalexpertise gehören Informatiker, Data Scientists, Elektroniker, Elektro-Ingenieure sowie technische Systemplaner. Wie prekär die Lage ist, bringt Studienautor Alexander Burstedde auf den Punkt: „Der Kampf um die klugen Köpfe wird zunehmend zum Nullsummenspiel: Die Fachkraft des einen ist die Lücke des anderen.“

Quelle: www.iwkoeln.de

Frisch vom Mezger

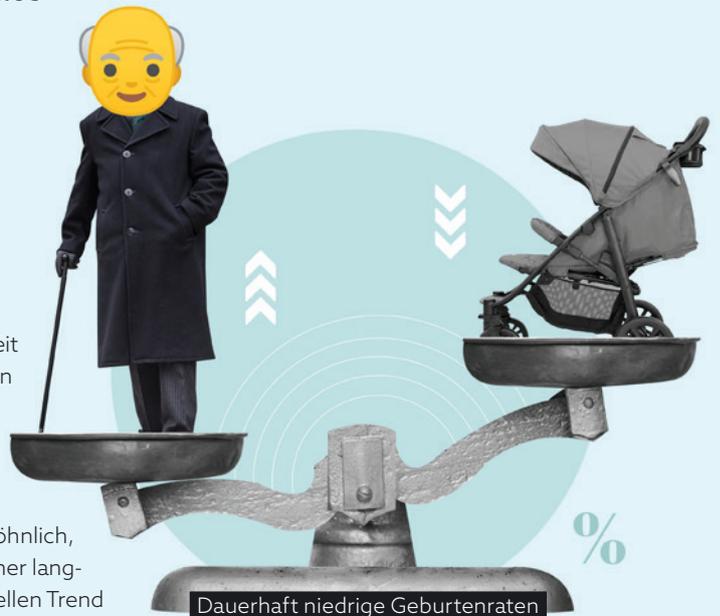
GEBURTENRÜCKGANG ZWINGT MANCHEN ZUR BERUFLICHEN UMORIENTIERUNG.



Baby Blues:

Geburtenrate sinkt rasant

Nachdem in Deutschland die Geburtenrate während der ersten Zeit der Coronapandemie stabil geblieben war, sank sie im weiteren Verlauf der Pandemie ab Januar 2022 auf 1,4 und erholte sich im Sommer 2022 wieder auf 1,5 Kinder pro Frau. Im Jahr 2023 fiel die Geburtenrate erneut weiter ab und betrug im Durchschnitt der Monate Januar bis November 1,36. Der starke Rückgang der Fertilität innerhalb von zwei Jahren ist deshalb ungewöhnlich, da sich Phasen sinkender Geburtenraten in der Vergangenheit eher langsamer vollzogen haben. Inwiefern die neuen Zahlen einen generellen Trend zu sinkenden Geburtenzahlen in Deutschland einleiten oder nur einen temporären Effekt abbilden, ist derzeit noch nicht absehbar.



Dauerhaft niedrige Geburtenraten tragen zu einer alternden Gesellschaft bei. Im Zusammenspiel mit zahlreichen anderen Faktoren ergeben sich daraus Herausforderungen unter anderem durch den Rückgang potenzieller Fachkräfte auf dem Arbeitsmarkt und für die Sozialsysteme.

© N-Universe - stock.adobe.com

ANZEIGE

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



DER Kommentar



Abrechnung? Ich will's wissen!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

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

Quelle: Bundesinstitut für
Bevölkerungsforschung (BiB),
Universität Stockholm

Abwärtstrend:

44.052

Ende 2023 lag die Zahl der niedergelassenen Zahnärzte in Deutschland bei **44.052**. Das sind 2,6 Prozent weniger als im Jahr davor. Vor dem Hintergrund dieser Zahlen fordert die KZBV von der Gesundheitspolitik adäquate Rahmenbedingungen für inhabergeführte Praxisstrukturen und effektive Anreize für die Niederlassung, um eine wohnortnahe, flächen-deckende Versorgung sicherzustellen.

Quelle: KZBV

MEDIT

***i*9000**

**The Next Evolution of Intraoral Scanning
ALL IN on Your New Experience**

Scan the QR code to discover more!



Fünf zentrale Orientierungssätze für Praxisleitende

[PRAXISMANAGEMENT] Die größere Zahnarztpraxis ist aufgrund ihrer Komplexität für Praxisleitende ein bunter Strauß voller Herausforderungen. Nachfolgend stellen wir fünf Themenfelder dar, die für das erfolgreiche Agieren an der Spitze der Mehrbehandlerpraxis von zentraler Bedeutung sind.

Ein Beitrag von Maike Klapdor

Mehrbehandlerpraxis smart führen

1

Effizienz und Kultur sind die substantielle Antwort auf Kostensteigerungen

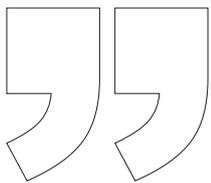
- Praxen, die in größeren Strukturen mit primär angestellten Zahnärzten und Zahnärztinnen agieren, haben Fixkostenquoten von über 60, oft auch 70 Prozent (nur Fixkosten) und insofern nur eine vergleichsweise kleine betriebswirtschaftliche „Toleranzschicht“.
- Viele Kosten sind in den letzten zwei Jahren erheblich gestiegen (z. B. für Softwarewartung, Material, Räume und Energie, Personal, Zinsen etc.), gleichzeitig sind neue Kostenarten hinzugekommen (Datensicherheit, Digitalisierung, Recruitingdienstleister etc.).
- Bei den Personalkosten im nichtzahnärztlichen Bereich hat sich das Level aus verschiedenen Gründen erheblich nach oben entwickelt. Die substantiellen Gehaltssteigerungen im Team der bisherigen Geringverdiener ändern das Kostengefüge und bringen die Praxen zusätzlich unter Handlungsdruck.
- In Summe können diese Kostensteigerungseffekte nur zum Teil, erfahrungsgemäß aber nicht komplett über Preissteigerungen oder Veränderungen im Leistungsspektrum kompensiert werden.



Infos zur
Autorin



- Um Renditen halten zu können, braucht es deshalb den Blick auf Effizienzreserven in den Organisationsabläufen sowie ein handlungsorientiertes Bewusstsein für den erheblichen Werthebel des sozialen Feldes der Praxis (Betriebsklima, Teamkultur, Motivation freisetzende Führungsstandards etc.).
- Zahnarztpraxis ist ein People Business. Die beiden Bereiche Team- und Organisationsentwicklung haben insofern in der Zahnarztpraxis intensive, hochkomplexe Wechselwirkungen.



Zahnarztpraxis ist ein People Business. Die beiden Bereiche Team- und Organisationsentwicklung haben insofern in der Zahnarztpraxis intensive, hochkomplexe Wechselwirkungen.

2

Geld wird in der Routine verdient

- Nur wenn Routineprozesse wie ein Schweizer Uhrwerk laufen, werden verlässlich die höheren Stundensatzregionen erreicht (organisiert), aus denen die Praxisrendite in der Mehrbehandlerpraxis überproportional entsteht.
- Teamstabilität! Es empfiehlt sich bei allem, was Führungskräfte tun, auf dem Schirm zu haben, welche riesigen Negativeffekte (Renditekiller/Stimmungskiller/Produktivitätsverluste) aus erhöhter Fluktuation im Team entstehen.
- Überstunden sind der Vorläufer von steigenden Krankheitsquoten, diese wiederum sind der Vorläufer erhöhter Fluktuation.
- Das gesamte Praxisteam braucht Bewusstheit darüber, wie wichtig ein „zackiges“ Terminmanagement ist und was Patientenausfälle tatsächlich kosten. Die Lösungen für diese Achillesverse des Gesamtbetriebes werden idealerweise gemeinsam gefunden und auch gemeinsam verankert, sodass sich alle damit identifizieren.
- In den allermeisten großen Praxen sind nicht die Personalkosten das Problem (im Gegenteil sind z. B. top ausgebildete und entsprechend gut bezahlte Behandlungsassistenzen krasse Performance-Booster), sondern die Opportunitätskosten durch nicht realisierte Leistungs- und Einnahmepotenziale. Also die Leistungen und Einnahmen, die möglich wären, aber der Praxis „aus Gründen“ entgehen.
- Zeit und Ressourcen sind das wertvollste Gut der Praxis. Insofern „müssen“ die eingerichteten Behandlungsstunden („Vollbetrieb steht bereit“) mit entsprechenden Honorargrößen belegt sein, damit angemessene Renditen entstehen können.
- Honorarstundensätze und die Anzahl der Behandlungsstunden (individuell für jeden einzelnen Platz) sind dementsprechend die allerwichtigsten Kennzahlen in der Steuerung der Mehrbehandlerpraxis.
- Dort, wo technische Innovation und Digitalisierung wirklich Sinn machen, also keine Spielerei sind, sondern nachhaltigen Mehrwert bringen, sollten sie auch konsequent eingesetzt werden.
- Geld wird in der Routine verdient bzw. dort auch verloren: Der Organisationsgrad des Gesamtbetriebes erzeugt die Weichenstellung.

3

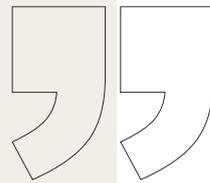
Nicht Kapital, sondern Menschen, Prozesse und Strukturen entscheiden über den Erfolg einer Zahnarztpraxis

- Jedes Depot freut sich über die Bestellung der neuen Einheiten, des DVTs, des Lasers – damit ist allerdings noch kein Euro verdient. Der Kauf von Sachen ist das mit Abstand einfachste Doing am gesamten unternehmerischen Wirken.
- Ein erfolgreiches Geschäftsmodell wird die Zahnarztpraxis nur, wenn es gelingt, das „Hingestellte“ auch mit Leben und tragfähigem Konzept zu füllen.
- Genau diese Konzepte (wer macht was wann und wie, Teamführung, organisatorisches Zusammenspiel, zukunftsfähige Therapie, Wohlfühlfaktoren, die Mitarbeiter/-innen ebenso wie Patient/-innen anziehen und nachhaltig zufrieden machen und vieles mehr) können nicht „schrankfertig“ gekauft werden.
- Investitionen in Führungskonzept, Kultur und Organisationsausbau (genau in dieser Reihenfolge) entscheiden über die Zukunftsfähigkeit und den Grad des möglichen Gesamterfolgs der Mehrbehandlerpraxis.
- Zahnmedizin ist kein industrieller Vorgang. Hier arbeiten Menschen für Menschen.
- Menschen entscheiden, wo sie sich wohlfühlen, wo sie gesehen werden, wo sie Selbstwirksamkeit erleben. Dort halten sie sich auf. Arbeitgeberattraktivität zeigt sich genau an dieser Stelle.

4

Herausforderungen an Leitungspositionen realistisch-systematisch handhaben

- Ausbildungslevel und Arbeitsergebnisse stehen immer in einem engen Zusammenhang.
- Von einem Grundschüler würde man nicht das erfolgreiche Ablegen der Abiturprüfung verlangen. Von der Assistenz Zahnärztin nicht den perfekten Sinuslift. Genau das passiert allerdings in den allermeisten Mehrbehandlerpraxen bezüglich Praxisleitung, Praxismanagement und Teamleitung.
- Die schicke Position im Organigramm bedeutet nicht, dass notwendige Fähigkeiten vorhanden sind. Neue Führungskraft benennen und dann konzeptfrei losschicken nach dem Motto „Du machst das schon“, erzeugt nach wenigen Monaten bei allen Beteiligten Gefühle von Frust, Enttäuschung, Demotivation und Niederlage.



Zentrale Schlüssel für die Wirksamkeit von Führungskräften in Zahnarztpraxen auf persönlicher Ebene sind entwickelte Selbstreflexion, bewusste Annahme der Vorbildfunktion, großes Interesse an Menschen, eine Portion Demut und die Bereitschaft zum stetigen Lernen.



- Es ist sehr von Vorteil, wenn Führungskräfte sowohl ihre konkreten Aufgaben und Verantwortlichkeiten kennen als auch treffsichere Bewusstheit darüber haben, wie sie als Menschen auf andere wirken. Wenn sie wissen, wo sie ihre blinden Flecken haben und realistisch einschätzen können, in welchen Bereichen sie noch größere Lernschritte machen dürfen, um ihre Position gut auszufüllen.
- Eine gute Fachkraft verfügt nicht automatisch über ausreichendes Potenzial für die Führungsposition.
- Kurzum: Der Karriereschritt aus der Abrechnungsexpertise hin ins leitende Praxismanagement braucht ebenso wie der aus der Zahnmedizin hin in die zahnärztliche Leitung oder der von der Assistenz in die Teamleitung begleitende Qualifizierungsprogramme. Damit auch das dabei herauskommen kann, was sich alle Beteiligten wünschen und vorstellen.

5

Führung ist eine dienende Aufgabe

- „Liebe Führungskraft, bitte erkenne meine Potenziale und hilf mir, sie zu entwickeln“ – das ist der unausgesprochene Satz fast jedes Teammitglieds.
- Gleichzeitig lauert die Ego Falle für die Führungskraft überall. Zentrale Schlüssel für die Wirksamkeit von Führungskräften in Zahnarztpraxen auf persönlicher Ebene sind entwickelte Selbstreflexion, bewusste Annahme der Vorbildfunktion, großes Interesse an Menschen, eine Portion Demut und die Bereitschaft zum stetigen Lernen.
- Das eigene Ego im Zaum halten bedeutet beispielsweise auch (der Klassiker), Bewusstheit für das eigene Textvolumen zu haben und dieses klein zu halten. Hinhören, anstatt die

Menschen vollzureden. Managementguru Stephen Covey hat elegant formuliert: erst verstehen, dann verstanden werden.

- Weiteres Beispiel ist der Verzicht auf die schnelle, unreflektierte Parteinahme, wenn Mitarbeiter/-innen Verstärkung für die eigene Sichtweise oder den „kurzen Draht zur Chefin“ nutzen wollen. Balance halten und allen Mitarbeiter/-innen die Sicherheit geben „auch du wirst gehört“ – das ist ein Beitrag zu positiver Kultur.
- Auch bei Themen, die richtig triggern und auf die man leidenschaftlich gerne einsteigen würde: Problembeschreibungen kurz und sachlich halten. Fokus immer auf die Lösungsebene richten und Mitarbeiter/-innen ebenfalls für dieses Kommunikationsprinzip begeistern und trainieren: „Jetzt haben wir das Thema gut eingekreist, lasst uns jetzt auf die Lösungsebene wechseln und schauen, was wir gemeinsam tun können, um die Sache in den Griff zu bekommen“.
- Die Problemtexte kosten das Team viel Energie. Deshalb: eigene Vorbildfunktion wirklich ernst nehmen, Dauernörglern systematisch den Boden entziehen, hartnäckig konstruktiv bleiben. Die Kraft der Positivität ist riesig und durch zahlreiche Studien unterlegt.
- Wer sich nicht gerne zurücknimmt oder richtig viel Energie mobilisieren muss, um Menschen zuzuhören, Potenzialen auf die Spur zu kommen und Mitarbeiter/-innen hell erstrahlen zu lassen, wird es in der Führungsrolle schwer haben. Sehr schwer. Aber kein Drama. Wer als Praxisinhaber/-in einfach lieber selbst die Tore schießt, gleichzeitig bereit ist, sich in Organisationsstrukturen zu integrieren, kann über ein Konzept mit angestellten Führungskräften die nachhaltig erfolgreiche Mehrbehandlerpraxis realisieren.

Fazit

Faszinierend an großen Zahnarztpraxen ist, dass sie alles bieten können, was Arbeitnehmer/-innen sich erklärmaßen wünschen: sinnstiftende Aufgaben, persönliche Weiterentwicklung, Teamerleben, faires Gehalt, Mitsprache, Digitalisierung und vieles mehr. Praxisleitende sind die Schlüsselkräfte. An ihrem Wirken und ihrem Qualifikationslevel entscheidet sich, ob eine Mehrbehandlerpraxis ihre Schätze heben kann.

INFORMATION

Maike Klapdor

KlapdorKollegen Academy GmbH (Münster)
 Maike.Klapdor@klapdorkollegen.academy
 www.klapdorkollegen.academy

question and answers



mit Dr. Carla Benz

[TEIL 3]

[Q&A] In dieser Ausgabe widmet sich die Autorin der Frage: Was kann ich als Inhaber einer Praxis ohne Feel-Good-Managerin tun, wenn ich merke, dass in meinem Team, beispielsweise zwischen zwei meiner Angestellten, Reibung besteht? Wie viel Intervention muss ich vornehmen? Oder wie viel Freiraum sollte ich meinen Angestellten geben, die Angelegenheit selbstständig zu klären?

Stellen Sie sich zunächst die Frage: „Wie funktioniert mein Team?“ Als Praxisinhaber sollten Sie das System, nach dem Ihr Team funktioniert, gut kennen. Bestenfalls sind Sie hauptverantwortlich für dessen Funktionalität und Entwicklung. Dies bedeutet, dass Sie eine konkrete innere Repräsentation von der Konstellation und dem Zusammenwirken Ihres Teams haben. Welche sind die „High Performer“, an die Sie viele wichtige Arbeiten delegieren können? Welche sind die „Einfühlsamen“, die besonders empfindsam für die Stimmung in der Praxis sind? Welche Mitarbeitenden „laufen so mit“, sind aber nichtsdestotrotz wichtig für den reibungslosen Ablauf des Gesamtbetriebes?



Infos zur
Autorin

Erkennen, wann ein Einschreiten notwendig ist

Nur wenn Sie die Rollen Ihrer Mitarbeiter kennen, ist es möglich, dass Sie rechtzeitig erkennen können, wann Ihr Einschreiten erforderlich wird. Es kann hilfreich sein, die Struktur und die Akteure Ihres Teams einmal auf Papier zu bringen. Des Weiteren sollte Ihnen unbedingt Ihre eigene Rolle bewusst sein. Ist Ihr Team besonders auf Ihre Person fokussiert, dann werden Sie relativ früh einschreiten müssen. Je mehr Mitarbeitende Sie beschäftigen, umso eigenständiger sollten die einzelnen Akteure agieren können, sodass Ihr Einschreiten in mögliche Konflikte erst später erforderlich wird.

Hierfür sind wiederum nebenstehende Punkte wichtig.

BEWAHREN SIE SICH
DIE KONSTRUKTIVE ZUSAMMENARBEIT
IM TEAM NACHHALTIG!



- **Ihre eigene Rolle muss für alle klar sein.** Es sollte eine Rolle sein, die Sie auch spielen wollen. Authentizität und Kongruenz der Führungsperson sind Grundelemente eines gut funktionierenden Teams, da sich Ihre Mitarbeiter bewusst und auch unbewusst an Ihrem Beispiel orientieren.
- **Führen Sie wiederkehrende Einzelgespräche in einem explizit dafür eingerichteten Rahmen.** Oftmals können einzelne Mitarbeitende ihre Frustrationen recht gut verbergen und Sie bemerken die individuelle Belastung erst, wenn es zu spät ist. Es kann zudem vorkommen, dass einzelne Mitarbeitende Erwartungen erfüllen müssen, für die sie sich nicht zuständig fühlen. Auch das führt auf Dauer zu Frust.
- **Etablieren Sie regelmäßige Teamsitzungen mit klaren Spielregeln.** Hier haben Sie die einzigartige Möglichkeit, die Strategie der Problembewältigung Ihres Teams zunächst kennenzulernen und ggf. darauf Einfluss zu nehmen.
- **Der Emotionalisierung eines Konfliktes muss rechtzeitig entgegengewirkt werden.** Eventuell ist dies der spätmöglichste Zeitpunkt, an dem Sie intervenieren sollten. Wenn Konflikte allzu emotionsgesteuert werden, können möglicherweise persönliche Verletzungen geschehen, die unter Umständen nur schwer verziehen werden können.

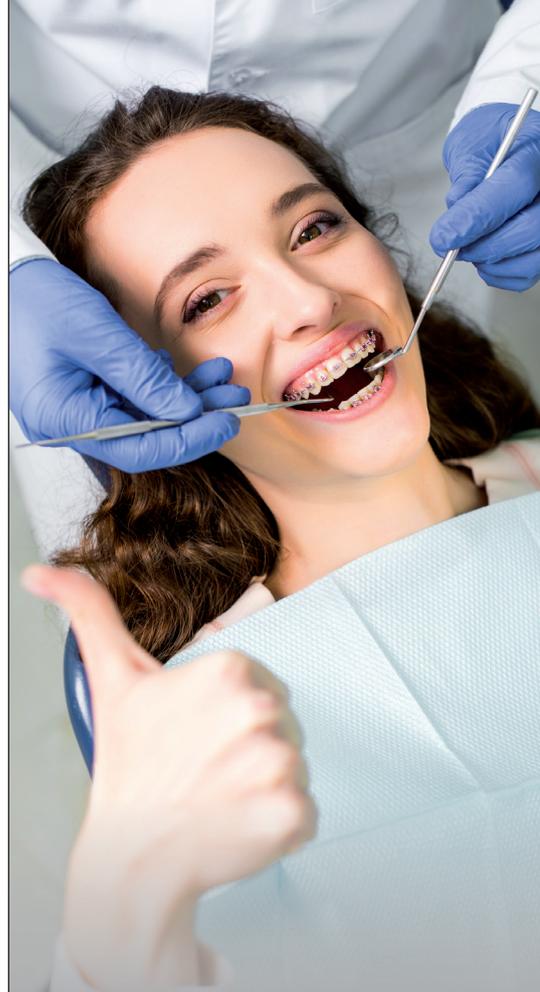
Präsent sein, ohne zu bevormunden

Üben Sie sich selbst in Präsenz und im Lesen Ihres eigenen Bauchgefühls. In der Tat muss beides trainiert werden. Nur wenn Sie bewusst im Hier und Jetzt präsent sein können, vermögen Sie unausgesprochene Schwingungen innerhalb des Teams überhaupt wahrzunehmen. Nur wenn Sie Ihr Bauchgefühl interpretieren können, werden Sie wissen, ob Ihre Intervention erforderlich ist, oder nicht.



Für eine weitere Vertiefung des Themas verweise ich auf das Phasenmodell (Neun Eskalationsstufen) nach Friedrich Glasl.

Weitere Informationen von Dr. Carla Benz zu einer erfolgreichen zwischenmenschlichen Beziehung gibt es auf tigertanz.com/tigergulasch



**MEHR ZEIT FÜRS
WESENTLICHE ...**

DANK DER RD GMBH

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

... telefonische Terminvergabe,
in Ihrer Praxissoftware oder über
Ihr Online-Portal!

Wir beraten Sie gern:

0211 699 38 502

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



RD
REZEPTIONSDIENSTE
FÜR ÄRZTE NACH BEDARF

Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH
Burgunderstraße 35 | 40549 Düsseldorf

Zahnbekenntnisse

Bundesverdienstkreuz-Prämierter gibt Auskunft.



In der Sächsischen Staatskanzlei in Dresden wurde Dr. Christoph Meißner (links) am 25. Januar 2024 der Verdienstorden der Bundesrepublik Deutschland durch Ministerpräsident Michael Kretschmer überreicht. Dr. Meißner ist seit Gründung der Landes Zahnärztekammer Sachsen (LZKS) im Jahr 1990 standespolitisch aktiv. Neben seiner Leidenschaft für die Zahnmedizin setzt er sich mit außergewöhnlichen Ideen und hoher Kompetenz für die Berufsausbildung der Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA) ein. Seit 2010 war Dr. Meißner für viele Jahre Vorsitzender des Berufsbildungsausschusses für die Ausbildung der ZFA und seit 2018 Vizepräsident der LZKS. Dr. Meißner gilt als Wegbereiter einer modernen Ausbildung für zahnmedizinische Mitarbeiter.

Quelle: LZKS

Man kann es nicht jedem recht machen!

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

[ZAHNBOKENNTNISSE]

Der Dresdner Zahnarzt Dr. Christoph Meißner erhielt Anfang des Jahres das Bundesverdienstkreuz, überreicht vom sächsischen Ministerpräsidenten Michael Kretschmer. Wofür ihm die hohe Auszeichnung verliehen wurde, welche Erfahrungen und durchaus auch Trugschlüsse hinter 32 Jahren Praxisführung stecken und was ein ehrenamtlicher Einsatz in Bolivien bewirken kann – all das verrät der folgende Interview-Beitrag in unserer Reihe Zahnbekenntnisse.

Herr Dr. Meißner, wie fühlt es sich an, das Bundesverdienstkreuz zu erhalten und wofür genau wurden Sie ausgezeichnet?

Von der Nominierung wurde ich völlig überrascht. In der Begründung las ich, dass diese Auszeichnung nicht nur für mein Engagement bei der Ausbildung der ZFA in Sachsen, sondern auch für meine ehrenamtliche Tätigkeit als Richter am Sozialgericht, für den Hilfeinsatz in Bolivien innerhalb der Mitgliedschaft im Förderkreis Zahnmedizin für Lateinamerika Clinica Santa Maria e.V. (FCSM) sowie als Sänger im Kammerchor der Frauenkirche Dresden stand – das war eine große Überraschung, die mich natürlich stolz machte. Die Übergabe durch Michael Kretschmer war besonders feierlich und für mich sehr bewegend. Ohne meine Frau und mein super Praxisteam wäre das nicht möglich gewesen – dafür ein großer Dank!

Sie sind seit 32 Jahren Zahnarzt – Was haben Sie in Ihrem Berufsleben gelernt?

Eine wichtige Erkenntnis meiner Berufsjahre war, dass es nicht ausreicht, in der Praxis eine fast familiäre Atmosphäre zu haben – die Vergütung, Möglichkeiten zur Fortbildung sowie die Chance, Kompetenzen in der Praxis zeigen zu können, ist für Zahnmedizinische Fachangestellte außerordentlich wichtig. Früher dachte ich, Praxisführung ergäbe sich von selbst. Nach fast 32 Jahren in eigener Praxis weiß ich, dass klare Strukturen, kombiniert mit einer nicht zu flachen Hierarchie, für mich unbedingt notwendig sind. Die Entscheidung, eine eigene, allgemein Zahnärztliche Praxis zu gründen, bereue ich bis heute nicht! Anfangs meinte ich noch, alles selbst perfekt machen zu müssen, später verstand ich, dass es sehr hervorragende Spezialisten gibt, mit denen ich gut, verbindlich und für alle Seiten vorteilhaft zusammenarbeiten konnte.

Können Sie sich an besondere Irrwege oder Trugschlüsse Ihrer Berufsjahre erinnern?

Ein großer Irrglaube in meiner zahnärztlichen Laufbahn war, zu denken, dass man es jedem recht machen kann. Freundlichkeit, Verständnis und Kompetenz führen leider nicht bei jedem Menschen zum Ziel. Oder nehmen wir die Aufklärungsgespräche für Zahnersatz und Therapievorschläge. Oft denke ich, alles erklärt zu haben, dann stellt sich heraus, dass der Patient es völlig anders verstanden hat. Hier muss ich mich immer wieder auf den Wissensstand des „unkundigen Laien“ begeben, was nicht immer leichtfällt, aber sehr oft der Schlüssel zum Erfolg ist. In der Zahnmedizin gab es in den letzten Jahren sehr viele Novellierungen – die Erkenntnis, dass diese Dinge nicht immer, nur weil sie modern und auf dem neusten Stand sind, automatisch zu einem besseren Behandlungserfolg beitragen, ist für mich bis heute sehr wichtig. Außerdem hat mich meine Erfahrung gelehrt: Zahnarzt und Zahnmedizinische Fachangestellte sollten nicht nur fachlich versiert und kompetent sein, sondern auch menschlich verständnisvoll und empathisch agieren. Nur mit einer authentischen Freundlichkeit und Kompetenz erreicht man einen dauerhaften Praxiserfolg.



Lesen Sie das gesamte Interview mit Dr. Christoph Meißner auf **ZWP online.**

ANZEIGE



The Power of Choice



Verwalten Sie jeden Schritt Ihres Implantat-Workflows mit einem einzigen, integrierten Toolset.

Wir präsentieren das digitale Ökosystem von DEXIS: Ihre vernetzte, KI-gestützte Plattform für digitale Implantate – sie kombiniert DVT, intraorales Scannen, Diagnostik und Behandlungsplanung.

Mit dieser einzigartig integrierten Plattform haben Sie jetzt die Freiheit, Ihre Implantat-Workflows zu personalisieren, und die nötige Standardisierung, um sie zu skalieren.



Mehr erfahren:



Meine Vision: Die digitale, teilweise im Homeoffice tätige Zahnärztin

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



Dentista e.V.
Infos zum Verband

[FRAUEN IN DER ZAHNMEDIZIN] Dr. Gertrud Fabel ist Regionalleiterin des Dentista-Standortes München. Sie bringt sich bewusst in die Standespolitik ein, um junge Kolleginnen für den Weg in die Selbstständigkeit zu begeistern und sie dabei zu unterstützen.

Frau Dr. Fabel, welche Themen bestimmen den Münchner Dentista-Stammtisch?

In einer Großstadt geht es beim Thema Selbstständigkeit in besonderem Maße um enorm hohe Anfangsinvestitionen und hohe laufende Kosten durch Mieten. Die Konkurrenz ist groß und Patienten haben eine breite Auswahl möglicher Praxen. Noch dazu gibt es nicht, wie in ländlichen Strukturen, ein enges Netzwerk durch lokale Nähe, dass bei Personalwahl oder Patientenbindung an die Praxis helfen könnte. Fluktuation, Durchlauf, stetiger Wechsel von Mitarbeitenden und Patienten sowie eine besondere Notwendigkeit, sich zu profilieren, sind gängige Herausforderungen und damit Themen unserer Treffen. Andererseits bietet dieser Druck auch die Chance, neue Modelle zu denken. Ich beobachte, dass junge Kolleginnen durch den Austausch untereinander bisherige Praxismodelle infrage stellen und neue Ideen entwickeln, wie beispielsweise ein Arbeiten ganz ohne Assistenz oder das konsequente Outsourcing von Telefonie, Abrechnung und anderer Managementaspekte.

Wie sieht für Sie die Zahnärztin von morgen aus?

Ich sehe da eine digitale Zahnärztin, die – ganz neu und um die Ecke gedacht – teilweise aus dem Homeoffice heraus agiert. Ich bin der Überzeugung, dass die zukünftige Zahnärztin in einem hohen Maße zu Hause flexibel Behandlungen in der Cloud planen kann, von chirurgischen Interventionen, wie z. B. schablonengeführte Implantologie, Wurzelkanalbehandlungen und Wurzelspitzenresektion, über prothetische Versorgungen – Kronen, Brücken, Schienen und deren Fräsung – bis hin zum 3D-Druck, der aus der Cloud gestartet werden kann. Daneben werden standardisierte Abläufe von der KI übernommen, wie das Design bestimmter prothetischer Arbeiten oder auch KFO-Behandlungen. Die Tätigkeit und Anwesenheit in der Praxis können dann punktuell und gezielt geschehen. So eine Vision lässt sich fast nur in der Selbstständigkeit entwickeln und leben.

Digitale, ortsferne Modelle haben sich auch im Fortbildungswesen weitgehend etabliert. Webinare, Coachings und zahlreiche Pflichttermine können digital, on demand oder dual wahrgenommen werden. Hier sehen wir, dass es funktioniert. Letztlich unterstützen digitale Vorgehen weibliche Zahnärzte auch bei der Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Mit seinem großartigen Netzwerk arbeitet Dentista politisch an den Rahmenbedingungen einer modernen, selbstbestimmten und digital optimierten Berufsausübung.

Was sind für Sie die Vorteile von Single-Visit Dentistry?

Die digitale Behandlung in einem Termin bietet mir das Material erlaubt, für alle Altersgruppen an: angefangen von Hybridkeramik für schwere jugendliche Fälle von MIH bis hin zu polierbarer Glaskeramik für geriatrische Fälle, mit einem sehr kurzen Behandlungsfenster. Alle Patienten sind durchweg dankbar für das Prozedere ohne Abdrücke und ich stärke durch meine digitale Kompetenz das Vertrauen der Patienten in eine moderne Zahnmedizin.



Infos zur Person

Dr. Gertrud Fabel ist angestellte Zahnärztin in der Praxis „Zahnärzte am Cosimapark“ in München.

Technik ist einfach

... mit den Technik-Profis



**Einfach
näher dran!**

Reparatur, Validierung,
Wartung, Prüfung, IT-Service,
Montage, Entsorgung

2018-579-9555_Stand 12.12.2022

plandent.de/tkd

Plandent

Patienten- und Mitarbeiterbindung durch Lob, Empathie und Co.



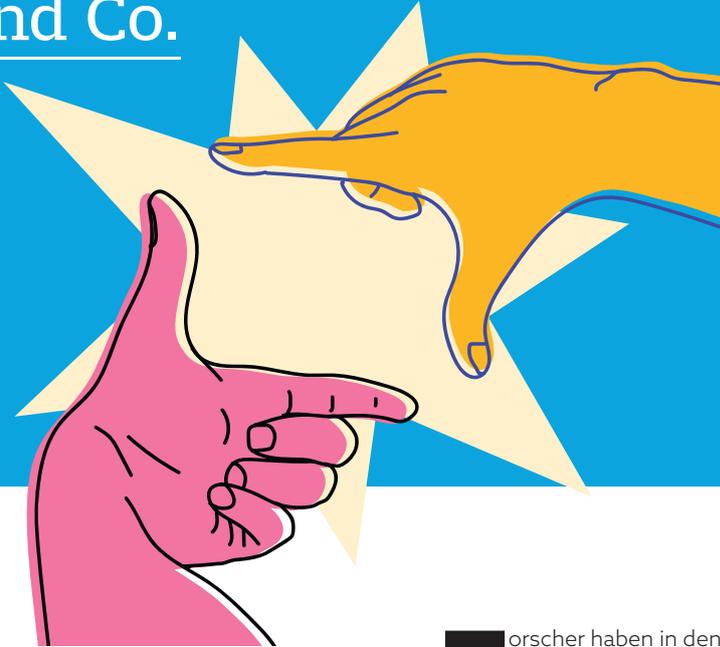
Infos zur Autorin

Ein Beitrag von Kirsten Gregus

[PRAXISMARKETING]

Psychologie in der Zahnmedizin ist mehr als ein einfühlsamer Umgang mit Angstpatienten. Die Anwendung psychologischer Grundfertigkeiten durch Zahnärzte oder deren Teams kann sich positiv auf Krankheitsverläufe, die Vorbeugung zahnmedizinischer Erkrankungen oder die Beziehung zwischen Zahnarzt, Mitarbeitern und Patienten auswirken.

© paul_craft - stock.adobe.com



Sie wollen tiefer ins Thema einsteigen?

Dann besuchen Sie das Online-seminar **„Psychologische Grundkompetenzen für eine erfolgreiche PZR und Patientenbindung“** für Zahnärzte und ihre Teams.

Anmeldung per E-Mail mit Betreff **„Reservierung Online-seminar“** an: info@godentis.de

Weitere Infos erhalten Interessierte im Anschluss per E-Mail.

Forscher haben in den letzten Jahrzehnten gezeigt, dass eine Zusammenarbeit von Zahnarzt und Patient, bei der beide Seiten zufrieden sind, ohne psychologische Kenntnisse nicht mehr möglich ist. Aus diesem Grund sind die medizinische Psychologie und Soziologie in der neuen Approbationsordnung für Zahnmediziner enthalten.

„Die Anwendung psychologischer Grundkenntnisse im Alltag einer Zahnarztpraxis verbessert nicht nur das allgemeine Wohlbefinden von Patienten, sondern auch deren Mundgesundheit“, weiß Dr. Björn Eggert aus eigener Erfahrung. Als praktizierender Zahnarzt und Geschäftsführer von goDentis – Deutschlands größtem Qualitätspartner für Zahnärzte und Kieferorthopäden – kennt er die Bedürfnisse von Zahnärzten, Praxismitarbeitern und Patienten gleichermaßen. „Eine einfühlsame und individuelle Patientenkommunikation und ein engagiertes Team sind der wesentliche Grundstein zur Motivation von Patienten.“

Aufklärung, Empathie, individualisierte Förderung

Die Motivation ist ein Dealbreaker im Praxisalltag. Wer etwa ein Team gut führen und motivieren möchte, sollte dafür sorgen, dass sich jedes Teammitglied verstanden und wohlfühlt. Wer auf individuelle Bedürfnisse der Mitarbeiter eingeht, mit Lob nicht geizt und positive Folgen einer Verhaltensänderung aufzeigt, macht schon vieles richtig. Dieselben Kriterien gelten auch bei der Kommunikation mit Patienten. Möchte man bei Patienten eine bessere Mundpflege erreichen, muss man auf einfühlsame und verständliche Art deutlich machen, dass hierfür eine Verhaltensänderung beim Patienten nötig ist. Jemand, der etwa seit Jahren nur halbherzig mit der Handzahnbürste putzt, muss davon überzeugt werden, regelmäßig eine elektrische Zahnbürste in Kombination mit Zahnseide und Zwischenraumbürsten zu nutzen. Allein der Hinweis, dass sich dies positiv auf die Zahngesundheit auswirkt, genügt meist nicht. „Gezielte

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

Aufklärung, empathische Betreuung und die individualisierte Förderung der persönlichen Mundpflegegewohnheiten schaffen eine Atmosphäre, in der Patienten gerne regelmäßig in die Praxis kommen. Sie kommen nicht nur zur PZR oder zur Kontrolluntersuchung. Sie lassen sich auf langfristige Verhaltensänderungen ein – für eine gute Allgemeingesundheit und ein strahlendes, gesundes Lächeln“, so Eggert.

Verschaffen Sie sich einen Überblick über aktuelle Kommunikationsmittel der goDentis im Onlineshop **godentis-markt.de**. Für goDentis-Partner sind die Produkte preisreduziert oder sogar kostenfrei erhältlich.

Hier gehts zum Shop:



nur eine medizinische, sondern auch eine psychologische Komponente verfügt. Um Zahnärzten die Kommunikation mit Patienten zu erleichtern, entwickeln Spezialisten wie goDentis kontinuierlich neue Kommunikationsmittel wie Broschüren, Magazine, Recall-Postkarten und kleine Patientengeschenke. „Durch die Integration von verhaltenspsychologischen Aspekten“, so Schütterle weiter, „streben wir danach, nicht nur gesunde Zähne zu fördern, sondern auch das emotionale Wohlbefinden der Patienten unserer Partnerzahnärzte zu stärken und langfristig positive Verbindungen zu schaffen.“ Marketingmaßnahmen sollten sich jedoch nicht nur auf die Praxisräume der Zahnärzte beschränken. Um Patienten auch außerhalb der Praxis in ihrer Wohlfühlumgebung zu erreichen, ist es sinnvoll, in sozialen Medien aktiv zu sein. Ein Instagram-Kanal wie *godentis_de* mit unterhaltenden, inspirierenden und aufklärenden Beiträgen kann die Praxis kontinuierlich und positiv mit dem Patienten verbinden. Nur durch den richtigen Medien- und Kommunikationsmix kombiniert mit der Betreuung in der Praxis ist es möglich, Patienten auf dem Weg zu einem guten Prophylaxe- und Mundhygieneverhalten zu begleiten und zu unterstützen.

Loben und gemeinsam dranbleiben

Damit die Umstellung von alten Gewohnheiten zu einem gründlicheren Putzverhalten erfolgreich verläuft, ist es wichtig, Patienten während des Prozesses zu begleiten und das Durchhaltevermögen zu stärken. Patienten, die mit ihrem Zahnarzt realistische und gut erreichbare Zwischenziele definiert haben oder sich auf eine Belohnung oder ein Lob freuen können, fällt es je nach Typ leichter, die Verhaltensänderung durchzuführen. Belohnungen müssen nicht zwingend einen materiellen Wert haben. Schon der sichtbare Erfolg, wenn etwa das Zahnfleischbluten nach mehrmaligem Benutzen von Zahnseide zurückgeht, kann ausreichen. Auch kleine Erinnerungen in Form von ästhetisch gestalteten Recall-Postkarten oder Karten mit motivierenden Sprüchen finden bei vielen Patienten großen Anklang.

Medien- und Kommunikationsmix

„Durch informative und einfühlsame Kommunikation in Broschüren und Magazinen kann zudem das Personal in Zahnarztpraxen bei der Interaktion mit Patienten entlastet werden. Gleichzeitig steigt das Vertrauen der Patienten in die Praxis“, so Katrin Schütterle, Marketingleiterin bei goDentis. Eine umfassende Marketingstrategie sollte auf dem Wissen basieren, dass die Mundgesundheit nicht

ANZEIGE

#konsistenzwahl

SPEIKOCAL:

- Calciumhydroxid fertig als **Paste** oder Konsistenz bestimmbar als **Pulver**
- Keimvernichtung durch hohen pH-Wert
 - als temporäre Einlage im Wurzelkanal
 - Röntgensichtbar

SPEIKOCAL mit Röntgenkontrast
Für direkte und indirekte Überkappung der Pul- und temporäre Wurzelkanal-Einlage
Enthält Calciumhydroxid, Bariumsulfat in wässriger Sol-
15 g Pulver

SPEIKOCAL Pulver mit Röntgenkontrast
15 g Pulver

Speikocal Pulver mit Röntgenkontrast
Art. Nr.: 1000
15 g Pulver

Preiswertes Factoring- angebot durch digitales Handling

IST IHR FACTORING
AUCH UNBEQUEM UND
ZU ANALOG?



Zu smactoring wechseln

Der Wechsel zu smactoring ist gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten der beste Weg, den existenzsichernden Gewinn, und zwar ohne jegliche Mehrarbeit, dauerhaft zu erhöhen.

Der technische Wechsel ist denkbar einfach: Die zuständige Fachkraft wird in einer kleinen Videokonferenz von etwa 15 Minuten Dauer per Remote-Funktion angeleitet, wie sie an ihrem Praxis-PC die Installation von smactoring vollziehen kann. Die Nutzung des smactoring-Abrechnungssystems funktioniert im Übrigen so, wie es die Fachkraft ohnehin schon von anderen Anbietern her kennt. Und für das tägliche Factoringgeschäft steht ein persönlicher Ansprechpartner zur Verfügung.

Weitere Informationen auf:

www.smactoring.de (Factoring)
und www.dentapart.de (Zahnkredit)
sowie unter Tel.: +49 231 586886-0

[INTERVIEW] Seit Anfang des Jahres gibt es im Bereich Factoring ein neues Produkt namens „smactoring“. Wolfgang J. Lihl, Geschäftsführer und Gründer der dent.apart GmbH, fasst die wichtigsten Details dazu im Interview zusammen.

Herr Lihl, dent.apart bietet seit Jahren den Zahnkredit erfolgreich am Markt an, jetzt präsentieren Sie mit smactoring ein neues Produkt.

Worum geht es dabei?

Durch Gespräche mit unseren dent.apart-Zahnkredit-Kunden wurde uns deutlich, dass Zahnarztunternehmer die Vorteile der Factoringdienstleistung sehr schätzen, nicht aber die Höhe der von ihnen zu zahlenden Factoringkosten! Häufig erfahren sie erst in der Jahresabschlussbesprechung von ihrem Steuerberater, wie erheblich die Factoringkosten den Jahresgewinn gemindert haben. So sind wir durch die Zahnärzteschaft auf die Idee gekommen, dem etwas entgegenzusetzen und eine Marktlücke zu schließen – mit einem cleveren Factoringangebot, das die Vorteile der Factoringdienstleistung mit einem wirklich günstigen Preis verbindet. Mit diesem Konzept eines smarten Factorings war der inzwischen geschützte Markenname **smactoring**, eine Wortkreuzung aus **smart** und **Factoring**, schnell geboren.

Was sind üblicherweise die größten „Gewinnfresser“ für den Zahnarzt, der eine Factoringdienstleistung nutzt?

Wir stellen immer wieder fest, dass weder ein Praxisinhaber noch die zuständige Abrechnungsfachkraft weiß, aus welchen Komponenten die realen Factoringkosten bestehen. Häufig wird nämlich davon ausgegangen, dass es sich bei den erinnerten Factoringgebühren auch um die tatsächlichen Factoringgesamtkosten handelt – die Existenz von je nach Anbieter

unterschiedlichen zu Buche schlagenden Nebenkosten ist vielen Praxisinhabern oftmals unbekannt! Zu den Nebenkosten oder „Gewinnfressern“ gehören z. B. 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 3,0 Prozent in Summe schnell ein veritabler Kostenblock von 3,0 oder 4,0 Prozent und mehr werden.



© dent.apart

smactoring-Vorteile auf einen Blick:



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

- *Top-Konditionen ab 1,9 % für das Gesamtpaket – keine versteckten Kosten*
- *Wahlweise bereits ab 1,6 % bei Zahlungsziel 60 Tage*
- ***Einschließlich:** Porto, Rechnungsversand, 100-prozentigem Ausfallschutz, Bonitätsabfragen, Erstattungshilfen, Blindankauf bis 500 EUR pro Rechnung, persönlichem Ansprechpartner und Patientenbetreuung*
- *Kein Mindestumsatz erforderlich, keine Mindestrechnungsgröße*

dent.apart-Zahnkredit vs. smactoring

Beim dent.apart-Zahnkredit ist der Patient der Vertragspartner, der Zahnarzt ist daher vertraglich nicht involviert. Bei smactoring hingegen ist der Zahnarzt der Dienstleistungsnehmer und somit Vertragspartner.

Wie kommt es zu Ihrer günstigen „All-inclusive“-Factoringgebühr von nur 1,9 Prozent?

Der Grund ist einfach: Wir arbeiten komplett digital! So ersetzen wir den teuren Außendienst durch kurze Videogespräche mit der Praxis via Zoom, Teams oder anderen gängigen Videoformaten. Die durch digitale Lösungen eingesparten Kosten geben wir an den Zahnarztunternehmer weiter, und so können wir unser günstiges Leistungsangebot realisieren.

Wenn der Patient bereits den dent.apart-Zahnkredit nutzt, kann die Praxis dann gleichzeitig auch das smactoring in Anspruch nehmen oder schließt sich das aus?

Die Nutzung beider Leistungen schließen einander nicht aus – sie ergänzen sich sogar. Nehmen wir ein Beispiel: smactoring hat für einen Behandlungsfall aufgrund einer positiven Patientenbonität, z. B. über 10.000 EUR, eine Ankaufzusage erteilt. Der Patient könnte dann bereits zu diesem Zeitpunkt den dent.apart-Zahnkredit in Höhe des Kostenvoranschlages beantragen. Vorteil Zahnarzt: Durch Direktüberweisung auf das Praxiskonto verfügt er sofort, also noch vor Behandlungsbeginn, über finanzielle Sicherheit und wertvolle (zinsfreie) Liquidität – und die Factoringgebühr entfällt sogar komplett! Vorteil Patient: Er kann sich seine Wunschbehandlung leisten, weil er sie nun in kleinen Raten (bis zu 120 Monaten) zu günstigen dent.apart-Zinsen aus dem laufenden Einkommen bezahlen kann. Sein Sparguthaben und damit seine finanzielle Flexibilität bleiben ihm erhalten, was in der momentanen Wirtschaftslage sehr wichtig ist.

Welche Voraussetzungen muss eine Praxis beim smactoring erfüllen? Gibt es zum Beispiel einen Mindestumsatz?

Es ist bekannt, dass Factoringgesellschaften zunehmend solchen Praxen kündigen, die nicht eine gewisse Jahresumsatzgröße, die je nach Anbieter unterschiedlich ausfällt, erreichen. Diese Maßnahme wird von den betroffenen Praxisinhabern zu Recht als Belastung empfunden, denn eine verbindliche Ankaufzusage vom Factoringpartner zu erhalten, ist für viele Zahnärzte eine zentrale Grundlage für den angestrebten Praxiserfolg. Hingegen steht smactoring ganz bewusst jeder Praxis offen – ob klein, mittel oder groß! Daher gibt es als Voraussetzung auch keinen Mindestumsatz. Und es gibt auch keine Mindestbetragshöhe, ab der Rechnungen angekauft werden.



Teil 1
ZWP 1+2/24

Hier geht's zu
weiteren Beiträgen
zum Thema
smactoring in
der ZWP.



Teil 2
ZWP 3/24

Volatilität an Finanzmärkten:



Warum Märkte schwanken

[TEIL 2]

Risikotoleranz

Gibt es eine „gute“ Volatilität?

Eine „gute“ Volatilität hängt von den Zielen und Präferenzen der Anleger ab. In Zeiten erhöhter Unsicherheit können volatile Märkte Chancen für hohe Renditen bieten, gehen jedoch auch mit höheren Risiken einher. Trader und Investoren mit hoher Risikobereitschaft bevorzugen eine Investition in Wertpapiere mit einer hohen Volatilität. Auf der anderen Seite präferieren konservative Anleger möglicherweise stabilere, weniger volatile Märkte, um mögliche Kapitalverluste zu minimieren. Eine ausgewogene Perspektive berücksichtigt sowohl Chancen als auch Risiken und passt die Anlagestrategie entsprechend an.

Anlageklasse	Volatilität 5 Jahre
MSCI Emerging Markets	17,0%
MSCI World	16,5%
Gold	12,9%
Staatsanleihen EUR (lang laufend)	3,8%
Staatsanleihen EUR (kurz laufend)	0,7%
Tagesgeld	0,0%

Quelle: justetf.com, 2021

Was Sie noch so über Volatilität wissen sollten

Sehr volatile Aktien – und auch Fonds oder ETFs – sind nichts für Anleger mit schwachen Nerven. Manchen Anleger wiederum sind wenig volatile Aktien dagegen aber oft nicht attraktiv genug. Denn die Niedrig-Volatilitätsaktien, ebenfalls als „Low Volatility“-Strategie bekannt, bewegen sich teilweise nur sehr langsam vom Fleck. Im besten Fall entwickeln sie sich unter geringen Kursschwankungen kontinuierlich nach oben. Häufig handelt es sich dabei um Value-Aktien, also von Firmen mit hoher Substanz, die teilweise on top kontinuierlich Dividenden ausschütten.

FAZIT

Die Volatilität bei Aktien ist ein natürlicher Bestandteil der Finanzmärkte und resultiert aus einer Vielzahl von Faktoren. Ein grundlegendes Verständnis dieser Schwankungen ist für Anleger entscheidend, um fundierte Entscheidungen zu treffen. **Die Wahl einer Anlage mit hoher oder niedriger Volatilität hängt letztendlich von den individuellen Zielen, Risikotoleranzen und Investitionsstrategien ab.**

Hinweis: Der Tipp ist keine Anlageberatung.

Foto: © Jacob Lund – stock.adobe.com

Sabine Nemeč, Dipl.-Wirtsch.-Ing.

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



Infos zur Autorin

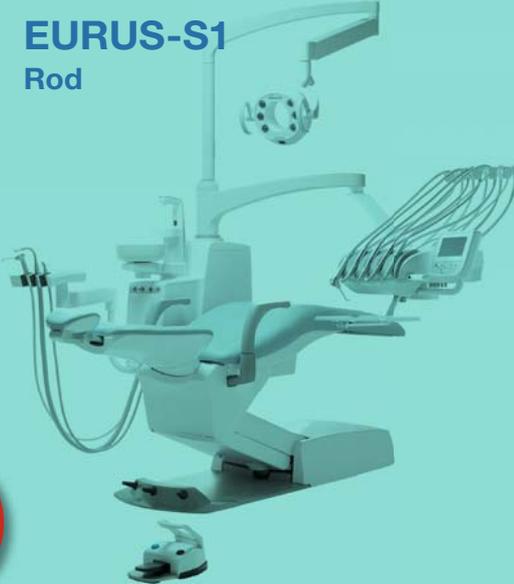


EURUS-S1
Holder

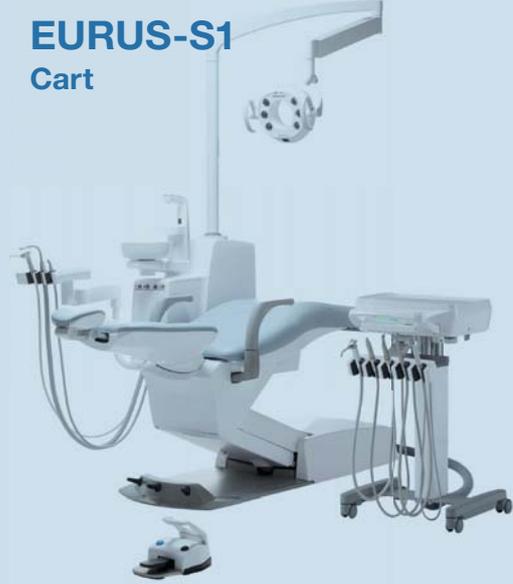


Mehr
Infos auf
Seite 94

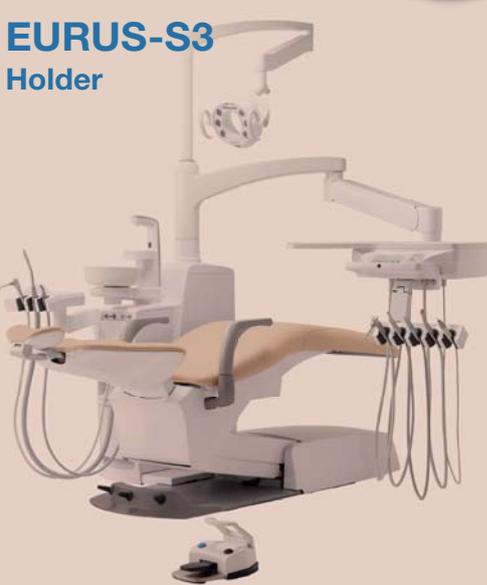
EURUS-S1
Rod



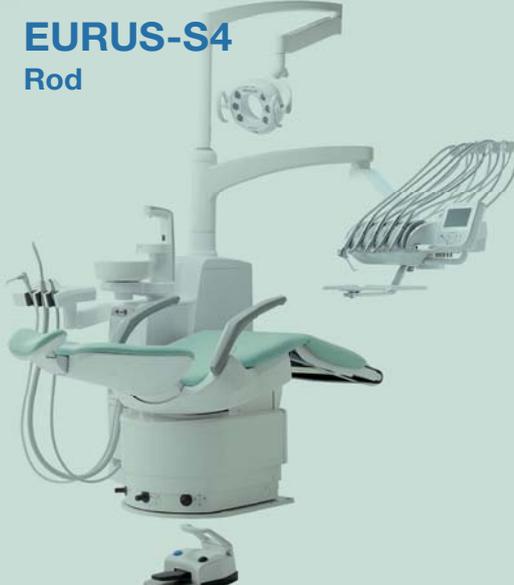
EURUS-S1
Cart



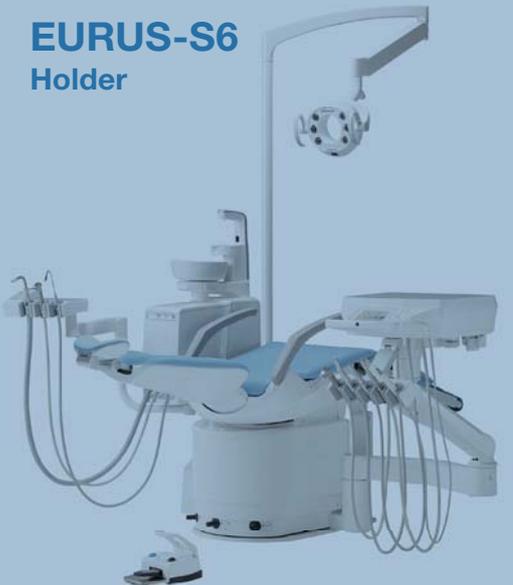
EURUS-S3
Holder



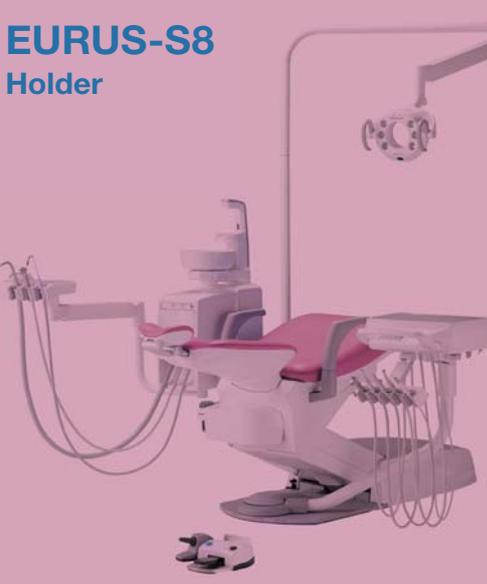
EURUS-S4
Rod



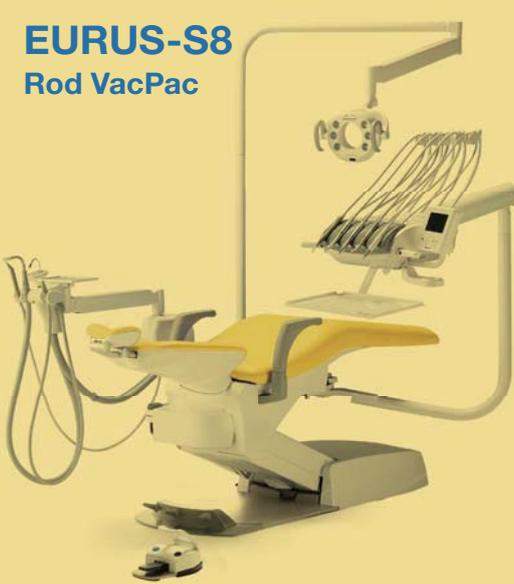
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne
Speifontäne



Abrechnungsfähigkeit von wiederhergestelltem Zahnersatz



In einem meiner Seminare für Zahntechniker wurde ich kürzlich mit folgender Frage konfrontiert:

„Ich erhielt einen Reparaturauftrag, eine Prothese Regio 11, 21 und 45 mit Rückenschutzplatten und Kompositverblendungen zu erweitern. Als Laborinhaber habe ich die Laborrechnung nach BEL für die drei Kompositverblendungen gestellt und bekomme nun von der Zahnarztpraxis die Aufforderung, die Rechnung zu korrigieren und die Verblendung an 45 wegen der im Kassensbereich geltenden Verblendgrenzen aus der Rechnung zu streichen. Das sehe ich nicht ein, denn die Leistung wurde bestellt und erbracht – ist der Einwand der Praxis korrekt bzw. wie kann ich hier argumentieren?“

In der Reklamation der Zahnarztpraxis wird auf Verblendgrenzen Bezug genommen. Diese werden in der Zahnersatz-Richtlinie unter D. I. Nr. 20 wie folgt formuliert:

„Zur Regelversorgung gehören metallische Voll- und Teilkronen. Ebenfalls zur Regelversorgung gehören vestibuläre Verblendungen im Oberkiefer bis einschließlich Zahn 5, im Unterkiefer bis einschließlich Zahn 4. Im Bereich der Zähne 1 bis 3 umfasst die vestibuläre Verblendung auch die Schneidekanten.“

Diese Bestimmung wurde von der Zahnarztpraxis falsch interpretiert, denn sie gilt für Kronen und nicht für Rückenschutzplatten, detailliert nachlesen kann sie dies im 312 Seiten starken Skript *Wiederherstellungen im Festzuschusssystem* (Allroggen, Czerny, Otte) der KZVen Hessen und Niedersachsen, in dem es auf Seite 18 heißt:

„Nach den ZE-Richtlinien gehören nur vestibulär verblendete Kronen, Ankerkronen, Brückenglieder und Teleskopkronen im Oberkiefer für die Zähne 1–5 und im Unterkiefer für die Zähne 1–4 zur Regelversorgung. Die vestibuläre Verblendung umfasst im Bereich der Zähne 1–3 auch die Schneidekanten. Vollverblendungen im Verblendbereich sind auch bei Wiederherstellungen nach Maßgabe der GOZ und der BEB als gleichartige Versorgungen berechenbar. Auch in diesen Fällen sind die Befund-Nrn. 6.9 und 7.3 je wiederherstellungsbedürftiger Verblendung im Verblendbereich ansetzbar. Für die Wiederherstellung von Verblendungen außerhalb der Verblendgrenzen sind keine Festzuschüsse ansetzbar. Die Verblendgrenzen der ZE-Richtlinien gelten nicht für Rücken-

schutzplatten. Hierfür ist nicht Befund-Nr. 6.9, sondern Befund-Nr. 6.3, in Verbindung mit einer Erweiterung Befund-Nr. 6.5, ansetzbar.“

Weitere Unklarheiten bestehen bei Zahntechnikern bezüglich der Abrechnungsfähigkeit der BEL-Nr. 002 3. Seit dem 1.1.2023 ist es nicht mehr zulässig, diese Position für einen Kunststoffsockel im Zusammenhang mit den BEL-Nummern 005 1, 005 2, 005 3 zu berechnen, da die entsprechenden Kosten für die Herstellung des Kunststoffsockels seit 2023 in der Bewertung dieser Positionen bereits berücksichtigt sind. Aus Unsicherheit wird sie allerdings von Laboratorien häufig überhaupt nicht mehr berechnet, obwohl sie z. B. für das Ausblocken von im Mund verbleibenden Primärteilen ansatzfähig wäre. Ferner ist die BEL-Nr. 002 3 in der zahntechnischen Regelversorgung zum Festzuschussbefund 6.9 hinterlegt – das bedeutet, dass sie auch bei Erneuerungen von Verblendungen im Verblendbereich ansatzfähig ist, wenn z. B. eine besondere Darstellung der Zahnfleischpartie erforderlich ist.



Interessierten empfehle ich den Besuch meiner Webinare **„Reparaturen ganz einfach!“**, in denen neben schwierigen Fällen auch Reparaturen für Privatpatienten vorgestellt werden. Insbesondere werden dort zahntechnische Leistungen sowohl für die Abrechnung nach BEL als auch nach der BEB besprochen. **Informationen zu den Terminen finden Sie auf www.synadoc.ch**

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

Infos zur
Autorin



Infos zum
Unternehmen



TRANSCEND™

UNIVERSAL COMPOSITE

Restaurationen mit **NUR EINER FARBE**

Transcend Universalkomposit bietet eine unvergleichliche Farbanpassung mit nur einer "Universal Body"-Farbe. Dank der patentierten Resin Particle Match™ Technologie ist kein Opaker notwendig.

Arbeiten Sie lieber mit der Schichttechnik?
Dann bietet Transcend auch zusätzliche Schmelz- und Dentinfarben.



Tiefe Verfärbungen durch Amalgam zählen im Rahmen von Restaurationen zu den größten Herausforderungen.

In diesem Fall wurde nur Transcend Komposit (Farbe „Universal Body“) verwendet, um das Amalgam zu ersetzen. Es war kein Opaker nötig. Besonders bemerkenswert ist der perfekte farbliche Übergang des erhaltenen disto-palatalen Höckers.

Scannen Sie den QR-Code,
um mehr über Transcend Universal Composite
zu erfahren oder besuchen Sie
ultradentproducts.com/transcend



Alles digital, alles gut?



Datenschutz ...



Es ist wichtig, dass Praxen und Gesundheitseinrichtungen Richtlinien für den sicheren Austausch von Patientendaten festlegen und sicherstellen, dass sensible Informationen verschlüsselt und geschützt sind.

die Integration verschiedener Systeme und Plattformen zur elektronischen Patientenakte eine Herausforderung. Es ist wichtig, Standards für den Datenaustausch festzulegen, um die Interoperabilität zu verbessern. Zudem ist mit der Einführung der ePA eine umfassende Schulung des medizinischen Personals im Umgang mit digitalen Patientenakten und Datenschutzrichtlinien erforderlich. Dies stellt sicher, dass Mitarbeiter die Technologie effektiv nutzen können und sensibilisiert sind für Datenschutzbestimmungen.

Alles digital klingt erst mal gut, bringt aber neben Chancen und im Hinblick auf Datenschutz, Mitarbeiterqualifizierung und rechtliche Anpassungen Herausforderungen mit sich. User müssen sich diesen bewusst sein und entsprechend handeln.

Elektronische Patientenakte: Chancen ...

Die ePA ermöglicht einen schnellen Zugriff auf Patientendaten, unabhängig vom Standort oder der medizinischen Einrichtung. Dadurch können Ärzte eine umfassendere und zeitnahe Behandlung anbieten und verschiedene Gesundheitsdienstleister Informationen austauschen. Außerdem kann die elektronische Erfassung von Patientendaten das Risiko von Fehlern durch unleserliche Handschriften oder verlorene Unterlagen minimieren, was insgesamt zur Verbesserung der Patientensicherheit beiträgt. Darüber hinaus ist zukünftig die Analyse großer Datenmengen mit der ePA möglich, was zu einer besseren Identifizierung von Trends und Mustern führen kann. Dies unterstützt die klinische Forschung und Entwicklung maßgeschneiderter Behandlungspläne für erkrankte Patienten.

... und notwendige Rahmenbedingungen

Zeitgleich birgt die elektronische Speicherung sensibler Patientendaten Datenschutz- und Sicherheitsrisiken. Es ist entscheidend, robuste Sicherheitsmaßnahmen zu implementieren, um den Schutz dieser Daten zu gewährleisten. Darüber hinaus ist

Anpassung der Arbeitsverträge und Verschwiegenheitspflicht

Zu empfehlen ist mit der Einführung der ePA, die Arbeitsverträge in den Praxen anzupassen, um die rechtlichen Anforderungen im Zusammenhang mit der digitalen Speicherung und Verarbeitung von Patientendaten zu berücksichtigen. Es ist ratsam, bestehende Arbeitsverträge anzupassen, um die neuen Anforderungen im Zusammenhang mit der Einführung der elektronischen Patientenakte zu berücksichtigen. Dies kann die Aufnahme von Klauseln zur Vertraulichkeit und zum Datenschutz sowie die Festlegung von Schulungsanforderungen für die Mitarbeiter umfassen. Mitarbeiter müssen auch zur Verschwiegenheit verpflichtet werden, um den Schutz der Patientendaten zu gewährleisten. Sofern solche Klauseln in den Verträgen bisher nicht existieren, ist es spätestens jetzt ratsam, zu handeln und diese Verträge um die Erfordernisse durch die Digitalisierung zu ergänzen.

Kommunikation über WhatsApp und Datenschutz

Ein weiterer Aspekt, der in diesem Zusammenhang berücksichtigt werden muss, ist die digitale Kommunikation über Messaging-Dienste wie WhatsApp. Während solche Dienste eine schnelle und effiziente Kommunikation ermöglichen können, bergen sie auch Datenschutzrisiken.



Die Praxis muss sicherstellen, dass keine sensiblen Patientendaten über unsichere Kanäle wie WhatsApp ausgetauscht werden und dass die Kommunikation mit Patienten und Kollegen stets den geltenden Datenschutzbestimmungen entspricht. Diese Sicherstellungspflicht obliegt dem Praxisinhaber.

Datensicherheit, Zugriffsrechte und Haftungsfragen

Die digitale Speicherung und Verarbeitung von Patientendaten erfordert darüber hinaus eine sorgfältige Verwaltung von Datensicherheit, Zugriffsrechten und Haftungsfragen in der Praxis und den Gesundheitseinrichtungen. Und ein Passwortschutz ist nur dann einigermaßen sicher, wenn das Passwort in relativ kurzen Abständen geändert wird und nach bestimmten Mindestanforderungen aufgebaut ist, die das „Erraten“ erschweren sollen. Völlig ungeeignet sind beispielsweise alle Passwörter, die sich aus dem Namen der Praxis, des Mitarbeiters, aus Geburtsdaten oder Ähnlichem ableiten lassen, oder wenn die Praxis gar auf ein einheitliches Passwort zurückgreift. Praxisinhaber müssen sicherstellen, dass angemessene Sicherheitsmaßnahmen implementiert werden, um Daten vor unbefugtem Zugriff zu schützen, und klare Richtlinien für den Zugriff auf Patientendaten festlegen, um Datenschutzbestimmungen einzuhalten.

Fazit

Die Digitalisierung des Gesundheitswesens erfordert eine ganzheitliche Herangehensweise, um die Vorteile der ePA zu nutzen und zugleich die Sicherheit und Vertraulichkeit sensibler Patientendaten zu gewährleisten. Zu Risiken und Nebenwirkungen sollten allerdings nicht der Arzt und/oder der Apotheker befragt werden, sondern Beratungshäuser und Rechtsanwälte, die bereits Erfahrungen auf dem jeweiligen Gebiet vorweisen können.



Lyck+Pätzold.
healthcare.recht
Infos zum Unternehmen



Infos zum
Autor

Christian Erbacher, LL.M.

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

ANZEIGE



3shape  Unite

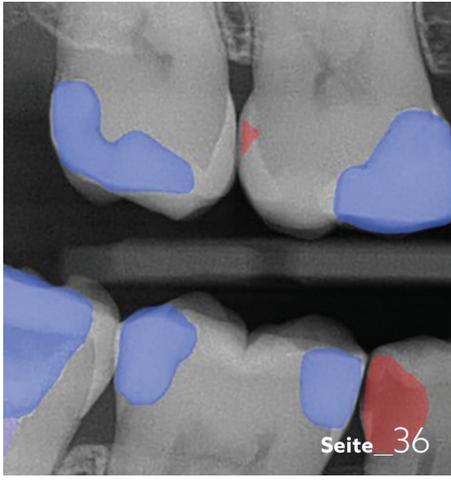
Ein Scan in hoher Qualität ist erst der Anfang

Führen Sie Ihre Behandlungen einfach durch, von Anfang bis Ende. Profitieren Sie von einfachen, geführten Workflows, verwalten Sie effizient Patienten und Aufträge und kommunizieren Sie reibungslos mit Ihrem bevorzugten Labor oder Unite-Partner.

Jetzt mehr erfahren unter:



© Charité – Universitätsmedizin Berlin (CC 3)



Seite_36

Noch ein weiter Weg bis zum optimalen Einsatz: KI in der Zahnmedizin

© DMG



Seite_40

Bleaching-Kombination im digitalen Praxis-Workflow

© Hans-Jürgen Joit



Seite_46

Digitale Technologien in der ästhetischen Rehabilitation älterer Patienten

ZWP STUDY CLUB

Anwendung und Nutzen KI-basierter Programme in der Behandlungsplanung und Patientenkommunikation

mit Dr. Marcus Engelschalk



Präsentiert von: Diagnocat

am 23. April 2024 ab 17 Uhr

Nutzen Sie dieses Webinar-Angebot: „Anwendung und Nutzen KI-basierter Programme in der Behandlungsplanung und Patientenkommunikation“, 23. April 2024, ab 17 Uhr.

ZWP Study Club:

365 Tage + 24/7 fortbilden

Der ZWP Study Club ist eine E-Learning-Plattform für die zahnärztliche Fortbildung und bietet ein breites Spektrum an Fachinhalten 24/7 und 365 Tage im Jahr. Dabei werden Webinare, Online-Seminare sowie Mitschnitte von Vorträgen auf internationalen Kongressen einem weltweiten Fachpublikum unkompliziert zugänglich gemacht. **Nutzer können, ohne zusätzliche Kosten, Fortbildungspunkte sammeln.**



Weitere Infos auf:

www.zwpstudyclub.de

Frisch aufgelegt:

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien '24/'25

Sie interessieren sich – ob als Praxis- oder Laborteam – für die Möglichkeiten des digitalen Workflows? Dann ist das gerade umfassend überarbeitete *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien '24/'25* genau die richtige Lektüre für Sie! Renommierte Autoren aus Wissenschaft, Praxis, Labor und Industrie besprechen darin die Schwerpunkte 3D-Diagnostik und -Planung, digitale Abformung, CAD/CAM sowie 3D-Druck. Thematische Marktübersichten geben einen schnellen Überblick darüber, was der digitale Markt derzeit zu bieten hat, zudem stellen sich ausgewählte Firmen der Branche im Rahmen von Anbieterprofilen vor.

Hier geht's zur E-Paper-Leseprobe.



JAHRBUCH
DIGITALE DENTALE
TECHNOLOGIEN

Das Fortbildungskompendium

'24
'25

Wir brauchen interoperable Systeme und Standards zum KI-Einsatz!

Statement
Prof. Dr. Tabea Flügge



Infos zur Person



Die Möglichkeiten von Digitalisierung und KI werden in Zahnmedizin und Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie noch nicht voll ausgeschöpft. Ich bin aber optimistisch, dass sich Zahnärzte zunehmend neue Lösungen erschließen und von ihnen profitieren werden. Sehr praxisnah sind bereits digitale Systeme für die Bildgebung und die automatisierte Bilddatenanalyse. Hierbei werden Algorithmen vor allem für die Erkennung von Pathologien auf Röntgenbildern eingesetzt, aber auch klinische Bilder lassen sich mit der KI schon jetzt auswerten. In der MKG-Chirurgie kommen neben zweidimensionalen Röntgenbildern auch dreidimensionale Bilddaten (CT-, DVT- und MRT-Scans) für die Diagnostik und Operationsplanung zum Einsatz, die von der KI analysiert werden. Durch maschinelles Lernen können Anomalien identifiziert, relevante anatomische Strukturen segmentiert und so (Zahn-)Ärzte bei der Durchführung chirurgischer Eingriffe unterstützt werden. Wenn die Systeme richtig trainiert werden, ermöglichen Algorithmen optimale Behandlungstrecken.

Für den Ausbau digitaler Prozesse brauchen wir aber ein Gesundheitssystem mit einem hohen Grad an Interoperabilität. Aktuell jedoch werden digitale Wege durch Standarddefizite ausgebremst. Uns fehlen die Standards bei den Datenaustauschformaten, Datenstrukturen und Kommunikationsprotokollen. Dadurch wird verhindert, dass Softwaresysteme effektiv miteinander kommunizieren. Wir haben in der Zahnmedizin heterogene IT-Systeme und wenn diese nicht interoperabel sind, wird der Informationsaustausch sehr mühsam. Das ist gewiss auch ein Grund dafür, warum Large Language Models bisher noch keine größere Rolle für uns spielen.

Digitalisierung und KI leben von Transparenz. Ohne Aufklärung bleiben die Technologien hinter den Begriffen nebulös und verunsichern potenzielle Anwender. Natürlich wird nicht jeder alles verstehen können, aber es gibt ja durchaus Bestrebungen wie „Explainable AI“, die zur Entmystifizierung beitragen. Außerdem ist eine konsequente Qualitätssicherung erforderlich. Wir brauchen Standards hinsichtlich der Verwendung komplexer Daten aus bildgebenden Verfahren, Patientenakten und Abrechnungsdaten. Die Zahnärzteschaft sollte mit dabei sein, wenn diesbezüglich auf politischer Ebene richtungsweisende Entscheidungen getroffen werden. Dazu gibt es bereits unterschiedliche Initiativen. Für Zahnärzte, die sich zum Thema einbringen möchten, gibt es den Arbeitskreis für künstliche Intelligenz in der Zahnmedizin (AK AIDM) in der DGZMK.

Prof. Dr. Tabea Flügge — Oberärztin Charité – Universitätsmedizin Berlin
Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie
Professorin der Einstein Stiftung Berlin, Einstein Center Digital Future

HELLO TOMORROW.



Digitales Praxismanagement.
Wir installieren Zukunft.

**LinuDent Patientenportal —
Kommunizieren Sie effizient!**



linudent.de/portal


Süddeutsche Factoring

 PHARMATECHNIK

Pioneering the past.
Leading the future.



Erleben Sie den
digitalen Workflow live:
Beim **Ostseesymposium** in
Rostock oder beim **Dachs Symposium**
in Saalfelden.

Hier geht's zu den Anmeldungen:



Ostsee-
symposium



DACH-
Symposium

Schon wieder
gute
Nachrichten
für die Zukunft.

Stefan Lieb
Geschäftsführer DACH

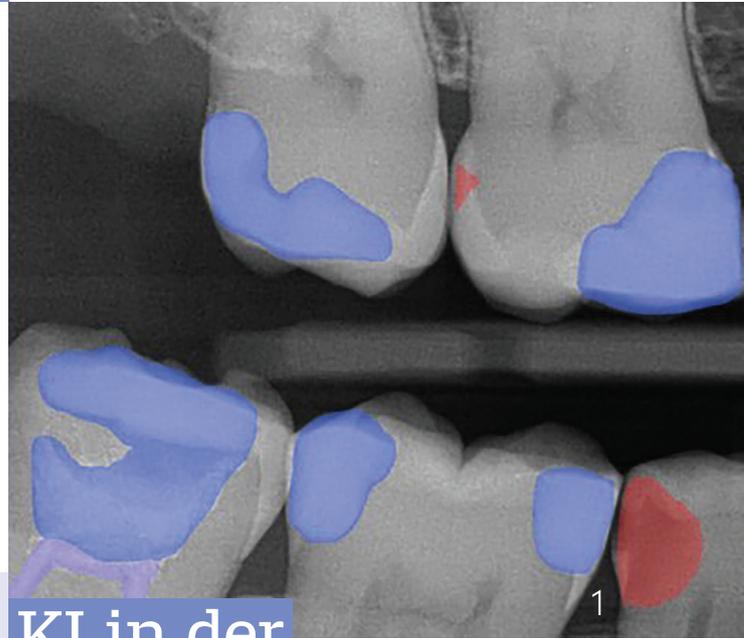


Pech gehabt – unsere Information
zum digitalen Workflow
hat schon jemand vor Ihnen gefunden.
Wenn Sie trotzdem alles darüber
wissen wollen, empfehlen wir
Ihnen einen Besuch unserer Website.
Vielen Dank.

Noch ein weiter Weg bis zum optimalen Einsatz:

Ein Beitrag von Dr. Esra Kosan

[FACHBEITRAG] Künstliche Intelligenz (KI) ist in der (Zahn-)Medizin angekommen. Daher ist es unabdingbar, dass sich Zahnärzte mit ihren Anwendungen auseinandersetzen, um Limitationen und Risiken zu verstehen und Vorteile auszuschöpfen.



KI in der Zahnmedizin

Abb. 1: Eine Bissflügelaufnahme nach Analyse durch ein KI-gestütztes Programm, welches Karies (rot), Füllungen (blau) und Wurzelfüllungen (lila) durch eine Maske farblich markiert.

KI braucht Kompetenz

KI in der zahnärztlichen Praxis braucht die Kompetenz der Anwender. Damit die Verantwortung für Diagnostik und Therapie weiterhin in zahnärztlicher Hand liegt, wird eine gewisse Allgemeinbildung zum Thema KI vorausgesetzt. Auch in der Praxis ist ein Austausch mit Programmentwicklern oder -betreibern über Vorstellungen und Möglichkeiten eines KI-Systems erst möglich, wenn ein Bewusstsein für die Anwendung dieser Systeme innerhalb der Zahnärzteschaft besteht. KI bietet Möglichkeiten und Risiken, die Zahnärzten bekannt sein sollten, um auch weiterhin selbstbewusst an der Diskussion über die zukünftige (zahn-)medizinische Versorgung teilnehmen zu können. Um KI flächendeckend in der Gesundheitsversorgung einzuführen, müssen zukünftige Zahnmediziner im Rahmen ihres Studiums geschult und schon jetzt Weiterbildungsmöglichkeiten zu diesem Thema angeboten werden.

Besonders in Bereichen, in denen immense Datenmengen generiert werden, kommen KI-basierte Technologien zunehmend zur Anwendung. Die sogenannte „Computer Vision“ (dt.: Computersehen) hat sich dabei besonders hervorgetan. Mithilfe dieser können z. B. in der Dermatologie auf Fotos abgebildete Hautveränderungen analysiert und vergleichbar gemacht werden. In der zahnärztlichen Radiologie etablierten sich bisher sogenannte „Convolutional Neural Networks“ (dt.: faltende neuronale Netzwerke), welche ebenfalls zum Bereich des maschinellen Lernens gehören. Mittels dieser künstlichen neuronalen Netzwerke können neben der Detektion von Karies und Parodontopathien auf Einzelbildaufnahmen oder OPGs auch Kephalometrien anhand von FRS-Aufnahmen mit einem Mausklick erstellt werden.

KI als effektive Unterstützung

Schon heute kann durch zuverlässige KI-gestützte Routinediagnostiken, von Röntgenbildern bis hin zur Mundschleimhaut, Dokumentationszeit gespart werden, womit der Fokus auf die Patientenversorgung, weg von der Bürokratie, gelenkt wird.¹ Eine Entwicklung, die spätestens seit der COVID-19-Pandemie von allen Gesundheitsversorgern lautstark gefordert wird.² Dabei ist jedoch zu betonen, dass eine KI, (Zahn-)Mediziner bei Diagnosen und The-



Infos zur Autorin



Literatur

rapieentscheidungen lediglich unterstützen soll. Die Verantwortung für das ärztliche Handeln, eine adäquate Kommunikation von Befunden und die Aufklärung der Patienten bleibt weiterhin in Medizinerhand.³

Digitaler Patientenzwilling

Künftig soll durch die KI-gestützte Integration aller (zahn-)medizinischen Vorerkrankungen, soziodemografischen Faktoren, klinischen, bildgebenden etc. Daten ein sogenannter „digitaler Patientenzwilling“ geschaffen werden, der eine umfassende und patientenzentrierte Therapie ermöglicht.¹ Unter Einsatz von KI-gestützten Simulationen sollen dann anhand dieser Zwillinge individuelle Vorhersagen zu Krankheits- und Therapierisiken⁴ möglich sein. Zweifelsfrei würde sich damit eine neue Dimension der Gesundheitsversorgung eröffnen.

Entlastung der Gesundheitssysteme

Weiterhin sollen Gesundheitssysteme insgesamt finanziell entlastet werden, indem durch ein kontinuierliches KI-basiertes Monitoring und die Vorhersage von (Folge-)Erkrankungen die Zahl chronisch kranker Patienten abnimmt. Ebenso wird erwartet, dass medizinische Unterversorgungen, wie wir sie vor allem in ländlichen Räumen Deutschlands mit großer Sorge beobachten, abgepuffert werden.⁵ Man denke dabei an mögliche KI-unterstützte tele(zahn-)medizinische Konsultationen und Ähnliches. Viele dieser



Abb. 2: Eine herkömmliche intraorale Bissflügelaufnahme.

Fotos: © Charité – Universitätsmedizin Berlin (CC 3) Abt. Radiologie; das verwendete KI-Programm ist Eigentum der Abteilung für Orale Diagnostik, Digitale Zahnheilkunde und Versorgungsforschung (Leitung: Prof. Dr. Falk Schwendicke)

Visionen sind noch Zukunftsmusik und müssen zunächst mehrere Hürden überwinden. In Deutschland rechnet man jetzt schon mit Limitationen durch ein mangelndes Know-how in KI, einen Fachkräftemangel, Datenschutzrichtlinien und eine digitale Unterversorgung.⁶

Schutz sensibler Daten

Trotz aller Vorteile bleiben dennoch Risiken bei der Anwendung von KI. Gerade Patienten stehen einer KI-Implementierung im Gesundheitssystem zum Teil skeptisch gegenüber und befürchten einen Missbrauch ihrer personenbezogenen Daten.⁷

Der Schutz des Individuums „Patient“ und dessen Rechte ist ein zentraler Bestandteil unseres (zahn-)medizinischen Berufsethos. Die WHO und ihre Fokusgruppe „ITU-WHO Focus Group on Artificial Intelligence for Health“ haben sich daher für eine klare Regulierung von KI in der Medizin zum Schutz von Patienten und deren sensibler Daten ausgesprochen.⁸ Auch die EU hat sich mit ihrem „Artificial Intelligence Pact“, welcher in diesem Jahr in Kraft treten soll, klar zu einer Regulierung von KI zugunsten der Grundrechte ihrer Bürger positioniert.⁹

Schon jetzt werden in der KI-Forschung Mechanismen zum Schutz von Gesundheitsdaten entwickelt. Eine davon ist das sogenannte „Federated Learning“ (dt.: föderiertes Lernen). Wie der Name impliziert, werden die Patientendaten nicht mehr zentral gesammelt und für das Training der KI in einem „großen Topf“ zur Verfügung gestellt. Vielmehr verbleiben die Daten vor Ort und das KI-System teilt lediglich das Update aus dem lokalen Lernprozess mit den zentralen und anderen lokalen Systemen. Somit „lernt“ die KI ohne eine Weiterleitung sensibler Patientendaten an Dritte. Diese Art der KI-Entwicklung kann besonders für internationale Forschungsk Kooperationen genutzt werden.

Jedoch sind digitale Daten im Gesundheitssystem, wie in jedem zivilen Sektor, nur begrenzt vor Cyberattacken geschützt.¹⁰ Auch in der Praxis scheinbar sicher hinterlegte digitale Patientendaten können entschlüsselt und an Dritte verkauft oder anderweitig missbraucht werden. Durch den Einsatz von Malware ist es außerdem möglich, Rohdaten (z. B. Röntgenaufnahmen) durch ein Herauslösen oder Hinzufügen von Pathologien so zu verändern, dass Therapieentscheidungen maßgeblich beeinflusst werden.¹¹ Ein ausreichender Schutz sensibler Daten ist daher die erste Voraussetzung, um das Vertrauen in die Digitalisierung des Gesundheitssystems zu stärken.

Fazit

Eine patientenzentrierte und individualisierte Versorgung ist zweifellos die Zukunft der (Zahn-)Medizin. Wer also demnächst in eine KI für die eigene Praxis investieren will, sollte sich zunächst gut überlegen an welcher Stelle dies aus diagnostischer und finanzieller Sicht sinnvoll erscheint. Zurzeit sind die Schulungsangebote zu diesem Thema noch rar und die Kompetenzen der Fachkräfte noch nicht ausreichend, um alle Fachgebiete von der KI profitieren zu lassen. Damit dieses Ziel erreicht wird, muss zunächst eine vollständige Digitalisierung des Gesundheitssystems vorausgehen. Schon jetzt ist sicher, dass die Themen Digitalisierung und KI einen festen Platz im universitären Curriculum einnehmen werden.

PRAXIS BACKSTAGE

Verkürzt gesagt:

Digital heißt fair!



Ein Beitrag von Dr. Kristina Baumgarten

[PRAXIS BACKSTAGE]

Sie brauchen noch ein Quäntchen Überzeugung, um sich der digitalen Welt der Zahnmedizin zu öffnen? Dann lassen Sie sich inspirieren – und zwar von einer erprobten Digitalexpertin aus den eigenen Reihen. Zahnärztin Dr. Kristina Baumgarten lebt konsequent den digitalen Workflow in ihrer Praxis in Siegen und gibt in **Praxis Backstage** einen kleinen Einblick in ihre digital world.

In unserer Zahnarztpraxis ist ein Behandlungsalltag ohne digitale Tools und Workflows nicht mehr denkbar. Und zwar nicht, weil wir nach außen hin modern erscheinen wollen, sondern weil wir ganz einfach fest davon überzeugt sind und jeden Tag aufs Neue feststellen, dass die digitale Vorgehensweise unsere Arbeit enorm erleichtert, Prozesse strafft und die Versorgungsqualität nicht nur sichert, sondern auch steigert. Wir können durch unsere vollumfängliche digitale Arbeitsweise gezielter denn je auf Patienten eingehen, Behandlungsabläufe und -ergebnisse visualisieren und so die Patienten-Journey bestmöglich gestalten – ohne zusätzlichen Zettel- und Zeitaufwand. Ganz im Gegenteil: Wir gewinnen Zeit! Gleichzeitig und entgegen geläufiger Unkenrufe profitiert auch der traditionelle, feinmotorisch-handwerkliche Part der Zahnmedizin von der Digitalisierung. Denn wir können unsere Arbeit viel besser „sehen“ und analysieren.

Wie genau geht digital in unserer Praxis?

Schon bevor Patienten in die Praxis kommen, können sie bequem über die Online-Terminvergabe ihren Besuch planen. Damit bieten wir Patientenkomfort und reduzieren zugleich unseren Aufwand am Empfang. Außerdem können sich Neupatienten vorab über unsere Website und Social-Media-Kanäle einen Eindruck von uns, unse-

KRISTINA BAUMGARTENS ...

... Leidenschaft fürs Digitale reicht weit zurück – in diesem Jahr feiert sie ihr zwanzigjähriges Scanner-Jubiläum! Noch im Studium fing sie Feuer und schlug ihrem Zahnarztvater die Anschaffung eines Scanners vor. Damals war nur ein Bruchteil von dem digital möglich, was heute geht, und doch war das Potenzial angelegt.

Weitere Infos auf:

www.zahnaerzte-baumgarten.de



ren Leistungen und der Praxis verschaffen. Beim ersten Termin folgt dann im Wartezimmer der digitale Anamnesebogen und in der ersten Sitzung wird ausnahmslos jeder Patient gescannt. Manch einer fragt sich, warum wir hier so ausführlich arbeiten, für uns aber ist klar: Es bietet uns von Anfang an eine umfassende Dokumentation und Befundung, auf deren Grundlage wir Behandlungsbedarfe sehen, beispielsweise eine Kariesdiagnostik durchführen und gezielt Patienten ihren Status kommunizieren können. Weiter geht es mit dem digitalen Röntgen und der Auswertung der Röntgenbilder durch digitale Tools wie die KI, und der Behandlungsplanung anhand einer Planungssoftware, die uns wiederum als effektive Schnittstelle zum Labor dient. Durch die Planungssoftware können wir Patienten bestmöglich aufklären, vorgesehene Versorgungsschritte visualisieren und so mögliche Bedenken und Ängste abbauen. Was man sieht, weiß und versteht, wird greifbar und machbar! Durch En-face-Visualisierungen für Aligner-Behandlungen oder auch prothetische Versorgungen begegnen wir dem Patienten absolut fair – wir zeigen ihm auf, was er erwarten kann, welche Risiken es vielleicht auch gibt und lassen ihn so aufgeklärt entscheiden. Dieser Punkt ist besonders wichtig für uns – digital heißt fair, weil wir nichts versprechen, das man nicht im Vorfeld sehen kann und dann so auch eintreten wird. Das sichert uns ab und bietet Patienten Transparenz.

Auch die Zusammenarbeit mit dem Zahntechniker, sei es extern wie inhouse, gewinnt durch digitales Arbeiten, zum Beispiel durch 3D-geplante Bohrschablonen, an Effizienz und Präzision. Wir haben unser eigenes, digital agierendes Labor und lassen auch Provisorien am gleichen Tag fräsen und sehen sofort, ob das, was wir geplant haben, auch perfekt in den Mund, für den Patienten, in der Funktionalität passt. Wir arbeiten so gut wie abdruckfrei und stellen alles inhouse her.

Kurzum:

Wir nutzen die digitalen Möglichkeiten und Machbarkeiten des Marktes und erfüllen damit unseren Anspruch an unsere Profession: Patienten fair und bestmöglich zu versorgen und zugleich einen dynamischen und motivierenden Arbeitsalltag für uns und das Praxisteam zu schaffen.



Infos zur Autorin

ANZEIGE

ORBIS Desinfektions-Paket

JETZT
**51%
SPAREN!**

Ihr persönlicher
**10,00-€-Gutschein*
GT1440AZ**

Art.-Nr. 381152

- 2,5 Liter ORBI-Sept Abformdesinfektion
- 2,5 Liter ORBI-Sept Instrumentendesinfektion
- 90 Stück ORBI-Sept Wet Wipes L Soft
- 2,5 Liter ORBI-Sept Absauganlagenendesinfektion
- 2,5 Liter ORBI-Sept Absauganlagenreiniger
- 80 Stück ORBI-Sept Wet Wipes sensitive 20 × 30 cm

JETZT
**UNSERE
EIGENMARKE
TESTEN UND
SPAREN!**

HIER 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 01.04.24 bis 30.04.24 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

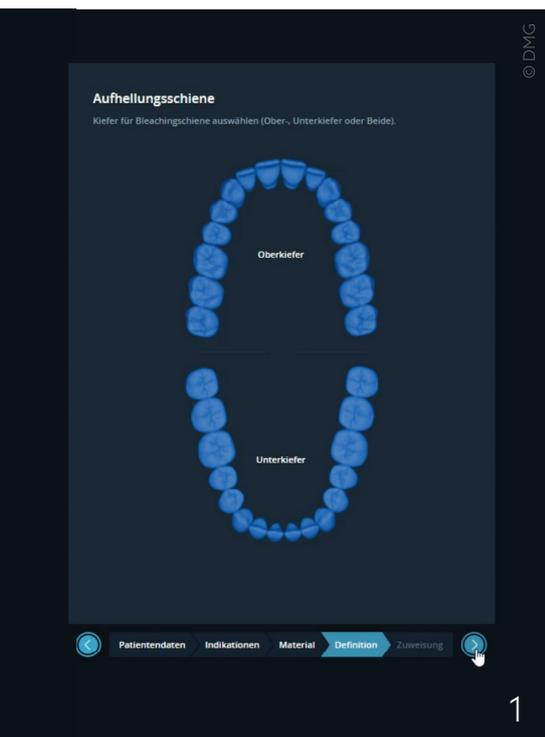
NETdental

So einfach ist das.

Bleaching-Kombination im digitalen Praxis-Workflow

Ein Beitrag von Dr. Susanne Effenberger und ZT Fabian Oberhofer

[FACHBEITRAG] Bleaching ist natürlich nicht gleich Bleaching. Inwieweit eine Kombination aus In-Office-Bleaching und Home Bleaching mit inhouse 3D-gedruckten Schienen optimale Ergebnisse erzielt und welchen Workflow das Ganze umfasst, erläutert der folgende Beitrag.



Sogenannte Over the Counter(OTC)-Produkte aus Drogerien und Apotheken erfreuen sich als niedrigschwelliges Bleachingangebot großer Beliebtheit. Aber: Aufgrund der limitierten Wirkstoffkonzentration ist de facto kein signifikanter Aufhellungseffekt erzielbar. Zudem können OTC-Produkte bei falscher Anwendung das Zahnfleisch reizen.

Für das zahnärztlich begleitete Home Bleaching hingegen sind Produkte mit relevanter Konzentration an Wasserstoffperoxiden bzw. Carbamidperoxiden verfügbar. So arbeitet man kontrolliert in einem tatsächlich wirksamen Konzentrationsbereich und die individuell angepassten Schienen schützen das Weichgewebe vor Schädigungen. Die, sozusagen, dritte Eskalationsstufe ist das In-Office-Bleaching, ggf. lichtaktiviert, das in kurzer Zeit eine starke Aufhellung um viele Farbstufen erlaubt.

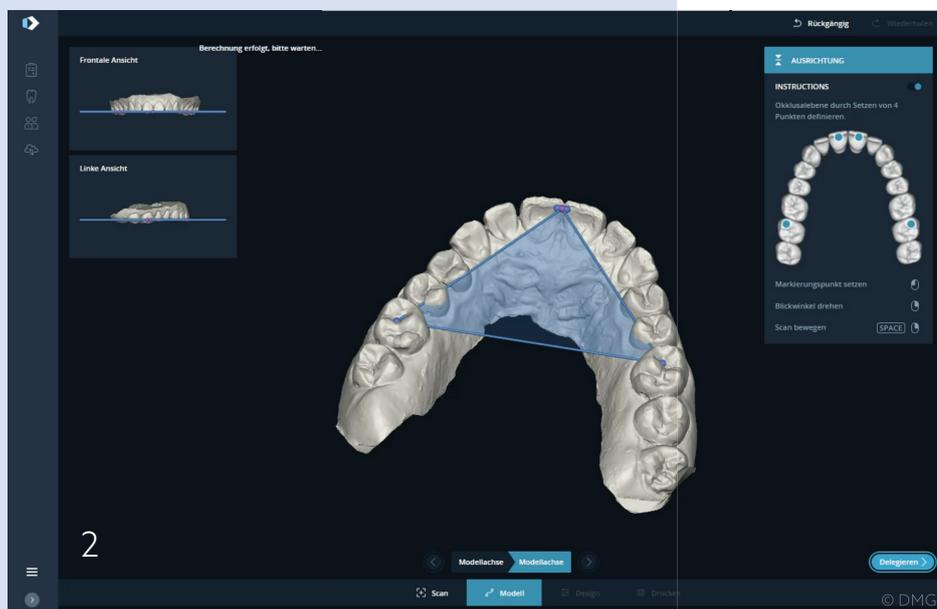
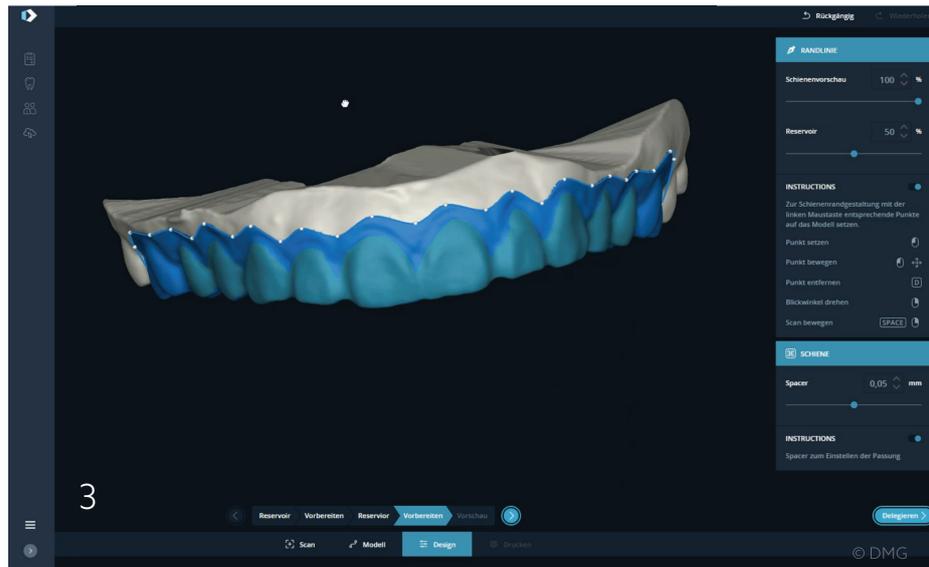


Abb. 1–3: Schienen-Design mit DentaMile connect.

Kombination für bestes Outcome

Das In-Office-Bleaching in Kombination mit dem Home Bleaching ist zwar das teuerste Angebot für den Patienten, aber auch das mit dem besten Outcome. Zunächst findet ein Booster für die erste Aufhellung Anwendung – da können schon die Schienen verwendet werden, die der Patient dann auch mit nach Hause nimmt. Danach lässt sich beim Home Bleaching eine langsame Farbentwicklung steuern. Denn der Prozess kann ja jederzeit pausiert werden, falls beispielsweise Sensibilitäten auftreten, bzw. gestoppt werden, wenn der Patient zufrieden ist. Bleachingschienen erlauben Behandlern, den Prozess sowie die Passung zu kontrollieren, um sicherzustellen, dass die Bereiche, die geschützt werden sollen, wirklich geschützt sind.



Schienenfertigung in der eigenen Praxis

Verfügt die Zahnarztpraxis über ein integriertes Praxislabor, kann der Zahntechniker die digitale Fertigung der Bleachingschienen übernehmen. Er nutzt den 3D-Drucker dann auch für die Fertigung von anderen Schienen und Modellen. Letztlich aber benötigt die Praxis für die Inhouse-Fertigung der Bleachingschienen weder ein Praxislabor noch einen Zahntechniker oder Modelle – ob nun aus Gips oder gedruckt. Die Umsetzung individueller Schienen geht mit einer Software wie DentaMile connect so einfach und schnell, dass auch die Zahnmedizinische Fachangestellte dies übernehmen kann. Alternativ kann man den Auftrag an ein Partnerlabor delegieren.

Prozessschritte

Die Workflows beim Schiendesign mit DentaMile connect und mit 3D-Druck unterteilen sich in folgende Schritte:

o Schienen-Design mit DentaMile connect

1. Patientenfall anlegen – falls nicht schon im Vorfeld erfolgt → Eingabe der Patientendaten, Auswahl von Aufhellungsschiene für Ober- und/oder Unterkiefer sowie Material (LuxaPrint Ortho Flex, DMG), Behandlerwünsche notieren, Intraoralscans hochladen
2. Design in der DentaMile connect-Software
3. Preview und Abnahme durch Behandler

o 3D-Druck/ Post Processing:

1. Vorbereitung des 3D-Druckers (z. B. DMG Desk MC-5 oder DMG 3Dexam) + Start des Druckvorgangs
2. Automatisierte validierte Reinigung und Nachhärtung mit 3Dewash und 3Decure
3. Entfernen des Supports, Ausarbeitung und Politur → Fertig!

4



Abb. 4: Gedruckte Schiene LuxaPrint Ortho Flex.

5



Abb. 5: Passung der Schiene.



Abb. 6: Patientin trägt Schiene.



Abb. 7: Ergebnis nach Bleachingbehandlung.

Cloudbasierte Software für CAD/CAM-Herstellung

Die cloudbasierte DentaMile connect-Software (keine Softwareinstallation erforderlich) verbindet alle im Produktionsprozess beteiligten Personen wie Geräte und ermöglicht einen Soforteinstieg ohne großen Schulungsaufwand. Insgesamt überzeugt die Softwarelösung durch eine neue Dimension der Anwenderfreundlichkeit und zahlreiche handfeste Vorteile für die tägliche Arbeit.

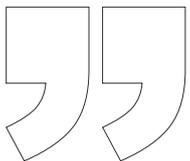
DentaMile connect ist auf das Wesentliche reduziert bzw. fokussiert. Es ist jedes Werkzeug vorhanden, das der Anwender braucht, aber die Software ist nicht aufgeblasen. Und vieles läuft automatisch. Deshalb ist z. B. standardmäßig der für das Material passende Parameter vorausgewählt, kein manuelles Nesting und Slicing erforderlich und die Supportierung erfolgt ebenfalls vollautomatisch. Die Software legt die Supports abgestimmt auf das gewählte Material – hier LuxaPrint Ortho Flex – an und sorgt dafür, dass durch möglichst wenige dünne Supports die Nacharbeit minimiert wird.

3D-Druckmaterial

Optimal für die Fertigung von Bleachingschienen ist LuxaPrint Ortho Flex, ein lichthärtender 3D-Druck-Kunststoff zur additiven Fertigung von flexiblen Zahnschienen im digitalen Workflow und zertifiziert als Medizinprodukt der Klasse I. Der Tragekomfort für Patienten ist sehr hoch, weil das Material flexibel, aber formstabil, reißfest sowie bruchstabil mit naturnaher Transparenz und leicht zu reinigen ist. Zudem ist LuxaPrint Ortho Flex geruch- und geschmacklos.

Schlussbetrachtungen

- Der wahre Wert des Bleachings geht eindeutig über den rein kosmetischen Effekt hinaus. Die ästhetische Verbesserung von White Spots nach Kariesinfiltration oder in Zusammenhang mit einer Fluorose bzw. MIH sind von hohem psychologisch-emotionalen Wert.
- Vor einer Bleachingbehandlung gilt es, den Behandlungsbedarf und den Behandlungswunsch genau zu eruieren. Unter den verschiedenen Bleachingphilosophien bietet die Kombination In-Office- plus Home Bleaching besonders viele Vorteile für Patient und Behandler.



„Heute denke ich, Bleaching heißt, mit einfachen Mitteln die Lebensqualität von Patienten drastisch zu verbessern. Diese Möglichkeit sollten wir Zahnärzte schätzen und nutzen. Und für die digitale Schienenumsetzung in der Praxis muss man glücklicherweise nicht ausgesprochen digitalaffin oder gar ein Digital Native sein.“

—Dr. Susanne Effenberger

- Die CAD/CAM-Herstellung der Bleachingsschienen lässt sich perfekt in den Praxisalltag integrieren. Der Zeitaufwand ist geringer als man glauben möchte. „Intraoralscan etwa 2,5 min, abhängig von System und Erfahrung; Design von zwei Bleachingsschienen < 12 min; Nesten, Supporten, Slicen 0 min; Drucken circa 25 min, inklusive Vorbereitung wie Material einfüllen, Wanne im Drucker platzieren; automatischer Reinigungsprozess 6 min und Nachhärten 10 min, beides wohlgerneht Maschinen- nicht Mitarbeiterzeiten; Nachbearbeitung bis zu 15 min, je nachdem, wie viel Aufwand man da reinsteckt“, so Zahntechniker Fabian Oberhofer. Im Prinzip kann also nach einem Intraoralscan die In-Office-Behandlung durchgeführt und dem Patienten nach einer guten Stunde sein individuelles Schienenset für das Home Bleaching mitgegeben werden.
- Die individualisierten Schienen bieten bestmöglichen Schutz davor, dass Bleachinggel Richtung Zahnfleisch abwandert. Die mit digitaler Präzision einheitlich gestalteten Reservoirs sorgen dafür, dass eine gleichbleibende Füllstärke erzielt und dafür vergleichsweise wenig Bleachinggel benötigt wird.

ZU DEN AUTOREN

Dr. Susanne Effenberger ist Leiterin der Klinischen Forschung und Professional Relation/Produktmanagement Dental Solutions, DMG Hamburg. Die Schwerpunkte ihrer klinischen Tätigkeit liegen auf TMD, oralen Erkrankungen und Pathologie sowie präventiver Zahnmedizin. Ihre wissenschaftliche Tätigkeit hat die klinische Forschung im Fokus sowie EbM und Gesundheitskompetenz.

Fabian Oberhofer ist seit 2019 Produktmanager Digital Solutions, DMG Hamburg. Zuvor hat er nicht nur eine Ausbildung zum Zahntechniker sowie die Zusatzausbildung Betriebsassistent im Handwerk erfolgreich in Kassel absolviert. Er hat darüber hinaus an der Hochschule Osnabrück das Studium Dentaltechnologie B.Sc. abgeschlossen.



DMG - Infos zum Unternehmen

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

 **Heimerle + Meule**
Heimerle + Meule Group

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

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

Scannen und vermessen:

Standort Geretsried als Schnittstelle digitaler Praxen



▼ Oliver Hüsken, Geschäftsführer und Inhaber ISAR Dental.

Ein Beitrag von Claudia Gabbert

[FIRMENPORTRÄT] Das Team von ISAR Dental in Geretsried hat sich als verlässlicher Dienstleister für Zahnarztpraxen in ganz Deutschland erfolgreich etabliert. Es unterstützt seine Kunden umfassend im digitalen Prozess, beginnend von der 3D-Planung bis hin zur CAD/CAM-Fertigung von vollkeramischem Zahnersatz und sämtlichen weiteren Versorgungsmitteln mithilfe modernster Fräsanlagen und 3D-Drucker. Die Expertise und fortschrittliche Technologie von ISAR Dental ermöglichen eine hochwertige und individuelle Versorgung im Bereich der digitalen Zahnmedizin.



Infos zur
Autorin



Was macht ISAR Dental in einem Satz aus? Geschäftsführer und Inhaber Oliver Hüsken gibt dazu klar Auskunft: „Wir schaffen für Zahnarztpraxen ein Höchstmaß an Flexibilität im Bereich der digitalen Abformung.“ Wenn Partnerpraxen bereits mit einem eigenen Intraoralscanner arbeiten, profitieren sowohl sie als auch die Patienten zweifellos von den Vorteilen der digitalen Praxistechnik. In der Zusammenarbeit mit ISAR Dental kann der Intraoralscanner auch für umfangreiche Arbeiten wie Komplettsanierungen und Zirkonbrücken eingesetzt werden. Durch die offene Schnittstelle mit STL-Daten sind die Zahntechniker von ISAR Dental in der Lage, digitale Daten von nahezu allen Geräteherstellern zu empfangen und wunschgemäß zu verarbeiten.

Das Labor agiert als iTero Kompetenzzentrum und ist somit als führendes Zentrum für den digitalen restaurativen Workflow bei iTero gelistet. Ebenso ist ISAR Dental PrimeLab-Partner von Dentsply Sirona. Dies bedeutet, dass die Mitarbeiter Unterstützung bei der Planung und Umsetzung von restaurativen Zahnbehandlungen mit dem iTero-Intraoralscanner und dem Primescan anbieten. Auch Präsentationen mit dem Intraoralscanner und dem damit verbundenen Workflow in der Praxis gehören zum Serviceumfang des Labors. Zudem ist ISAR Dental als Laborpartner in allen gängigen Clouds wie 3Shape Communicate®, Medit Link Dental Platform gelistet und verarbeitet sämtliche Intraoralscans von marktgängigen Anbietern.



Vermessen mit digitaler Kiefergelenkregistrierung

Der Weg zu einer sicheren Prothetik wird durch die digitale Kiefergelenkregistrierung mit dem zebris-System in der Zahnarztpraxis geebnet. Die dabei erfassten digitalen Daten werden mit den Intraoral-Scandaten gematcht und mithilfe der CAD-Software gestaltet. Auf dieser Grundlage entstehen Versorgungen, die nicht nur sicher sind, vielmehr sichern sie Zahnarztpraxen auch forensisch ab.

Sie wollen mehr zu ISAR Dental wissen?
Dann schauen Sie sich das Video an!

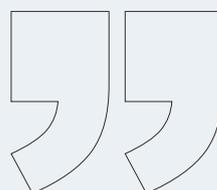


In der ISAR Dental-Broschüre erhalten Sie detaillierte Auskunft zum Leistungsspektrum der Zahntechnik-Experten aus Geretsried.

Schulungen und Support für reibungslosen Einstieg

ISAR Dental bietet im Rahmen seines Serviceprogramms auch Schulungen für die Praxisteams an. Hier erhalten die Mitarbeiter wertvolle Tipps und Tricks zum Umgang mit der digitalen Technik, um den Patienten ein positives Erlebnis zu ermöglichen. Das Schulungskonzept beinhaltet umfassende Unterstützung, die für die tägliche Arbeit in der Praxis benötigt wird. Dazu gehören unter anderem ein Leitfaden für die Abrechnung der digitalen Abformung gemäß neuester GOZ-Richtlinien sowie Live-Support per Fernwartung. ISAR Dental legt großen Wert darauf, dass die Praxisteams optimal geschult sind und alle notwendigen Ressourcen für eine effiziente und qualitativ hochwertige Patientenversorgung erhalten.

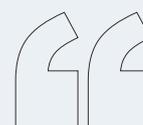
Weitere Informationen zu ISAR Dental auf:
isardental.com



Seit 50 Jahren fertigen wir hochwertigen Zahnersatz für anspruchsvolle Zahnärzte **made in Geretsried.**

Mit einem bestens ausgebildeten Team, bestehend aus mehr als 60 versierten Zahntechnikern, Zahntechnikermeistern sowie Servicemitarbeitern, stehen wir für **Qualität und Expertise** und präsentieren diese mit der Zertifizierung nach der DIN ISO Industrienorm 13485. Wir freuen uns darauf, Sie als Behandler individuell kennenzulernen und zu beraten. Die persönliche Kommunikation mit der Praxis und den Patienten liegt uns dabei besonders am Herzen. Unser Ziel ist es, durch eine enge Zusammenarbeit eine erfolgreiche Behandlung zu gewährleisten und ein perfektes Ergebnis mit dem neuen Zahnersatz zu erzielen.

—Oliver Hüskens



© ISAR Dental

Digitale Technologien in der ästhetischen Rehabilitation älterer Patienten

Ein Beitrag von Dr. Malin Janson und ZTM Hans-Jürgen Joit

[FACHBEITRAG] Der vorliegende Fallbericht stellt die ästhetische und funktionale Rehabilitation einer älteren Patientin detailliert dar. Durch den Einsatz modernster keramischer Werkstoffe wurden diverse ältere Restaurationen ersetzt, um sowohl die Funktion als auch die Ästhetik der Zähne signifikant zu verbessern. Besonderes Augenmerk lag auf der synergetischen Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt, Zahntechniker und der Patientin, die durch eine gründliche Analyse von Symmetrien, Gesichtszügen und Zahnfarben gekennzeichnet war. Eine vollständige Dokumentation dieses Prozesses diente als Basis für die erzielten ästhetischen Resultate.



Abb. 1: Ausgangssituation extraoral lächelnd.

len and approximalen Flächen auf, die zu ungleichmäßigem Farbverlauf und Kontaktpunkten führten. Zahn 17 war alio loco durch ein LZPV versorgt, von Zahn 13 auf 16 trug die Patientin eine insuffiziente VMK-Brücke. 23 wies zwar eine regelrechte Wurzelfüllung, jedoch eine intrinsische Verfärbung auf, die trotz Walking Bleach zu keinem zufriedenstellenden Ergebnis geführt hatte. Die Zähne 24, 25, 36, 37, 46, 47 wiesen ebenfalls insuffiziente Kronen auf. Parodontal präsentierten sich die Zähne der Patientin stabil, ohne Lockerungsgrade mit unauffälligem PSI (0/0/1/1/1/1). Die Frontzähne im Unterkiefer zeigten eine leichte Inklinationsabweichung mit interdentalen Überlappungen, charakteristisch für einen dentalen Engstand. Es gab keine klinischen Hinweise auf Parafunktionen oder einen Verlust der vertikalen Dimension, jedoch waren altersbedingte Schliffacetten auf den Unterkieferfrontzähnen erkennbar. Abgesehen von dem endodontisch behandelten Zahn 23 waren alle Zähne vital. Zudem pflegte die Patientin eine gute häusliche Mundhygiene.

Falldarstellung

Anamnese und Befunderhebung

Die 66-jährige Patientin stellte sich in der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der Uniklinik Köln mit dem Behandlungswunsch nach einer ästhetischen Verjüngung ihrer Frontzahnästhetik und der Wiederherstellung ihres ehemaligen harmonischen Lächelns vor. Der vorhandene festsitzende Zahnersatz war bereits 30 Jahre alt. Insbesondere ihre verfärbten freiliegenden insuffizienten Kronenränder und das Keramikchipping störten sie optisch. Der Frontzahnbereich des Oberkiefers wies multiple Kompositrestaurationen an den bukkalen



Abb. 2-5: Intraorale Sicht der Ausgangssituation vor prothetischer Neuversorgung.



Behandlungsplanung

Zur ästhetischen und zahnmedizinischen Optimierung wurden verschiedene Behandlungsoptionen und Materialien ausführlich mit der Patientin besprochen. Bezüglich der Unterkieferfront wurde die Patientin über mögliche kieferorthopädische oder minimalinvasive prothetische Korrekturen aufgeklärt. Nach partizipativer Entscheidungsfindung wurde mit der Patientin die Versorgung der Oberkieferfrontzähne mit Veneers aus Glaskeramik geplant, um Form, Länge, Breite und Farbe harmonisch wiederherzustellen. Zudem wurden die Seitenzähne mit vollkeramischen Zirkonoxidrestaurationen versorgt, um ein einheitliches Gesamtbild zu erreichen.

Zur erfolgreichen Rekonstruktion war eine umfassende Planung und Vorbereitung erforderlich,¹ dazu fanden umfassende analoge sowie auch digitale Planungsunterlagen Berücksichtigung.² Diese erlaubten die Simulation des erwarteten Ergebnisses unter Einbeziehung von Zahnfarbe und -form, Rot-Weiß-Ästhetik, Gesichtsform, Symmetrien, Lachlinie und Lippenschluss. Zur Veranschaulichung der geplanten zahnärztlichen Versorgung und zur Abstimmung der patientenspezifischen Wünsche wurde ein diagnostisches Wax-up erstellt und ein intraorales Mock-up eingesetzt. Eine umfassende Fotodokumentation, die Bestimmung der Zahnfarbe, Festlegung der Mittellinie sowie eine Analyse der Gesichtssymmetrie wurde in enger Zusammenarbeit mit dem Zahntechnikermeister direkt am Behandlungsstuhl vorgenommen.

Konservierende Vorbehandlung und Präparation

Die Hohlkehlpfäparation der Zähne 17, 16, 13, 23, 24, 25, 36, 37, 46 und 47 erfolgte nach Entfernung und Erneuerung der vorhandenen Kompositrestaurationen. Daraufhin fand die Präparation von 12-22 statt, wobei Wert auf einen minimalen Substanzabtrag der verbleibenden Zahnstruktur gelegt wurde. Die Präparationsgestaltung wurde individuell der Defektlokalisierung angepasst und mittels Silikonlüssel kontrolliert. Die Auflösung der Approximalkontakte erfolgte außerhalb der Füllungsbereiche und die Inzisalkanten wurden palatinal überkuppelt. Zum Abschluss fand eine Abrundung aller vorhandenen Kanten statt, um eine optimale Restaurationskontur zu gewährleisten.

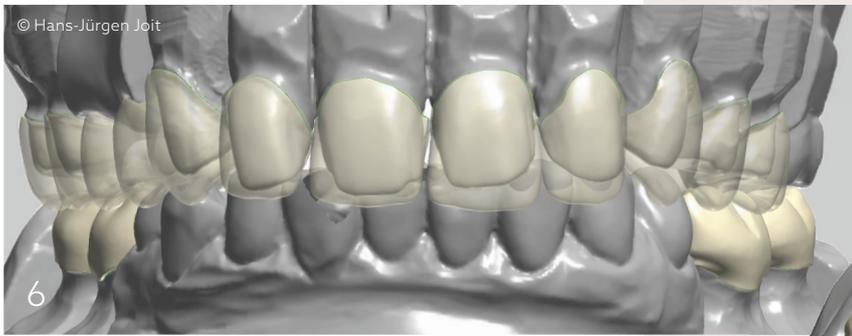


Abb. 6 und 7: Konstruktion der Restaurationen im digitalen Workflow.

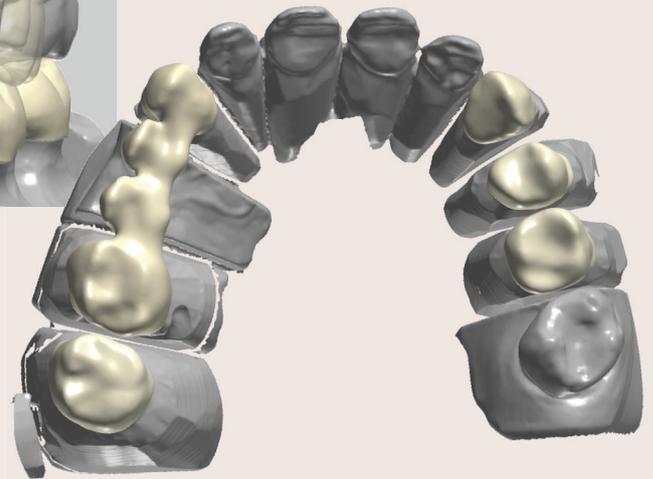
Abb. 8 und 9: Pfeilerpräparation.

Abb. 10: Formvorlage der Veneers gedruckt mit InovaPrint Ocean Blue (HPdent).

Abb. 11: Frontzahnveneers und Seitenzahnkronen auf dem Oberkiefermodell.

© Hans-Jürgen Joit

7



Das Präparationsdesign von Veneers lässt sich in Non-Prep Veneers, sog. Short-Wrap-Design, Medium-Wrap-Design, Long-Wrap-Design und Full-Wrap-Design einteilen. Bei dem Short-Wrap-Design, der minimalinvasivsten Behandlungsform, wird kaum bis gar keine Zahnhartsubstanz entfernt. Die geringe Veneerschichtstärke von circa 0,3mm begrenzt allerdings die Wirksamkeit bei der Maskierung von Verfärbungen.^{3,4} Das Medium-Wrap-Design bewahrt den Approximalkontakt und erfordert eine präzise Reduktion von mindestens 0,5mm im mittleren Drittel des Zahns, 0,7 mm inzisal und 0,3mm zervikal.^{5,6} Beim Long-Wrap-Design hingegen werden etwa zwei Drittel der Approximalkontakte aufgelöst, wobei eine ähnliche Schichtdicke wie beim Medium-Wrap-Design angestrebt wird. Das Full-Wrap-Design, die umfangreichste Präparationsform, löst die Approximalkontakte komplett auf.⁷ Hierbei erfolgt ein Substanzabtrag von 0,5mm zervikal, 0,7 mm im mittleren Drittel und 1 mm inzisal.

Herstellung von Provisorien und konventionelle Abformung

Nach der Präparation wurden Chairside-Provisorien (Luxatemp, DMG) mithilfe von Tiefziehschienen hergestellt und im Seitenzahnbereich mit TempBond NE (Kerr) sowie im Frontzahnbereich



© Hans-Jürgen Joit

10





12



14



13

mit selektiver punktförmiger Schmelzätzung, Schmelzadhäsiv und Befestigung mittels Komposit-Flowable (Ceram.x Spectra® ST flow, Dentsply Sirona) eingesetzt. Aufgrund geringer retentiver Kräfte wurden die Provisorien im Bereich 12, 11, 21 und 22 verblockt hergestellt.

Nach Platzierung von Retraktionsfäden an sämtlichen Pfeilerzähnen fand eine analoge präzise Doppelmischabformung mit additionsvernetzendem Silikonmaterial statt. Während dieses Prozesses verblieben die Retraktionsfäden in der Oberkieferfront in situ, um eine adäquate Verdrängung der Gingiva und eine optimale Darstellung des Sulkus zu gewährleisten.

Digitale Prozesse im zahntechnischen Labor

Im Zuge der digitalen Herstellung des Zahnersatzes wurden die Gerüste mittels Modellscan (E4, 3Shape) digital entworfen. Für die Fertigung der Seitenzähne kam ZR Lucent Supra (SHOFU) zum Einsatz, ein hochfestes Material aus Zirkonoxid mit einer Biegefestigkeit von 1.000 bis 1.450 MPa. Dieser Fünf-Schicht-Multilayer Werkstoff vereint hohe Leistungsfähigkeit mit Ästhetik. Zur Verfeinerung der ästhetischen Eigenschaften wurde auf das Gerüstmaterial eine dünne Schicht Celtra Ceram (Dentsply Sirona) aufgetragen, deren Stärke zwischen 0,4 und 0,6 mm variiert. Diese Maßnahme ermöglichte es, die „weichere“ Schichtkeramik optimal im funktionellen Raum zu adaptieren und so eine ansprechende Ästhetik zu gewährleisten. Die zur Aufnahme von Veneers präparierten Oberkieferfrontzähne wurden in der digitalen Konstruktion im Körper- sowie Schneidebereich reduziert und im Carbon M3 Digitaldrucker mit InovaPrint Ocean Blue (HPdent) gedruckt. Nach dem Druckvorgang wurden die Teilkronen eingebettet und mit Celtra Press, einem zirkonoxidverstärkten Lithiumsilikat (ZLS) mit einer Biegefestigkeit von 550 MPa, gepresst.

Abb. 12: Fertiggestellte monolithische Zirkonoxidkronen.

Abb. 13: Fertiggestellte Veneers aus Lithiumdisilikatkeramik.

Abb. 14: Behandlungsabschluss extraoral nach Eingliederung der Lithiumdisilikat- und Zirkonoxidrestorationen.

Die finalen Einheiten unterzogen sich nach dem Ausbetten und Anpassen einer Verblendung mit Celtra Ceram, einer niedrighschmelzenden, leuzitverstärkten Feldspatkeramik. Diese Technik, bekannt als Tiefenschichttechnik, ermöglichte eine detailreiche und nuancierte Farbgestaltung. Abschließend wurden alle Einheiten manuell auf Hochglanz (an den Rändern und im Seitenzahnbereich) bzw. auf Seidenglanz (im labialen Bereich) poliert, was den Zahnersatz sowohl funktional als auch ästhetisch perfektionierte.

Definitive Versorgung und adhäsive Befestigung

Die adhäsive Befestigung von Veneers, insbesondere bei Materialien mit weniger als 350 MPa Festigkeit wie Glaskeramiken auf Feldspat- oder Leuzitbasis, ist in der ästhetischen Zahnmedizin essenziell. Eine exakte Einhaltung der Verfahrensschritte und absolute Trockenlegung mittels Kofferdam ist entscheidend, um optimale Haftung zu gewährleisten und Debondings zu verhindern.^{8,9} Für die Vorbereitung zur Befestigung in diesem Behandlungsfall wurden die Restaurationen auf Basis von zirkonoxidverstärkter Lithiumsilikatkeramik mit Fluorwasserstoffsäure-Gel behandelt, gefolgt von 37 Prozent Phosphorsäure und einer Ultraschallreinigung. Zirkonoxidkeramiken erfordern aufgrund ihrer chemischen Beschaffenheit eine spezielle Vorbehandlung mittels Aluminiumoxidstrahlung (< 50 µm, < 2 bar) und anschließender Konditionierung mit MDP-haltigen Monomeren.¹⁰ Die präparierten Zahnstümpfe wurden mit fluoridfreier Bimssteinpaste und Chlorhexidin gereinigt und poliert. Die Restaurationen

wurden schließlich mit PANAVIA V5 (Kuraray Noritake) befestigt, überschüssiges Material sorgfältig entfernt und die Oberflächen abschließend gereinigt sowie polymerisiert. Eine finale Überprüfung der Okklusionskontakte sicherte die Qualität der Behandlung.



Schlussfolgerungen

Zum Behandlungsabschluss zeigte sich eine individuell optimierte Ästhetik sowie positive Annahme von Funktion und Phonetik durch die Patientin. In diesem Behandlungsfall bewährten sich erweiterte Veneers als effektive Alternative zur konventionellen Vollkronenversorgung, wobei Studien eine vergleichbare Langzeitstabilität aufzeigen.^{11,12} Es gilt jedoch zu beachten, dass Veneers nicht universell einsetzbar sind, insbesondere bei ausgedehnten Defekten im palatinalen Bereich, Bruxismus oder unzureichenden Schmelzarealen wird eine Anwendung nicht empfohlen.¹³⁻¹⁵

Die effektive Durchführung der Behandlungsplanung bis hin zur abschließenden Restauration führte zu optimalen Ergebnissen, die sowohl funktionell als auch ästhetisch überzeugen. Dabei verringerte sich die Notwendigkeit für wiederholte Anpassungen. Diese Erfolge basieren auf der engen Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und

Abb. 15–18: Intraorale Sicht – Abschlussaufnahmen nach adhäsiver Befestigung der Veneers und Seitenzahnkronen.

Abb. 19: Natürliche Frontzahnästhetik im Oberkiefer.



Zahntechniker, die durch eine sorgfältige Dokumentation mittels fotografischer Aufnahmen und präziser Modelle unterstützt wird. Ein entscheidender Faktor für die Präzision der funktionalen Behandlungsplanung ist die detaillierte Vorausplanung, gestützt auf fortschrittliche Simulationstechniken wie Wax-up und Mock-up. Diese Methoden der Planung und Simulation stellen nicht nur zentrale Bausteine im Behandlungsprozess dar, sondern fungierten auch als essenzielle Entscheidungsgrundlage für die Festlegung der erforderlichen therapeutischen Schritte.

Sofern nicht anders vermerkt, Fotos: © Dr. Malin Janson

Abb. 20: Profilbilder nach abgeschlossener Behandlung.

Dr. Malin Janson
Infos zur Autorin



Hans-Jürgen Joit
Infos zum Autor



Literatur



ANZEIGE

Sanft - Sicher - Patientenfreundlich

Cavitron® 300

Magnetostriktiver Ultraschall-Scaler für die sanfte Parodontaltherapie



Wechsel
prämie*
300 €
Rabatt



NO PAIN - vorgewärmtes Wasser im Handstück für sensible Patienten



Leichtes Kabel



Angenehm leise



360°

Vollrotierendes
360° Handstück



Hygienisches
Touch-Display



Flacheres, platz-
sparendes Design

REF 455 015

Kostenlose
Demo



* Senden Sie uns Ihr altes Ultraschallgerät (herstellerunabhängig) und sichern Sie sich zusätzlich einen Rabatt über 300,00 € für den Kauf des Cavitron 300 oder eines anderen Cavitron Gerätes. Aktion gültig vom 01.03.2024 bis 30.04.2024. Weitere Infos unter: www.hagerwerken.de

Mit Workflow- Spezialisten zum optimalen Scan

Der Einsatz von Intraoralscannern (IOS) nimmt einen enormen Einfluss auf die Arbeitsabläufe in Praxis und Labor. Die fortschrittlichen Geräte ermöglichen nicht nur präzise digitale Abformungen, sondern verhelfen auch zu einem smarten Workflow. Experten, die auf die Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor spezialisiert sind, können Schnittstellen optimieren und dabei die Auswahl des richtigen Scanners, die Schulung des Personals und die Festlegung effizienter Protokolle moderieren.

Intraoralscanner step-by-step integriert

- Auswahl eines Intraoral-scanners
- Einweisung des Personals
- Schulung und Ansprechpartner über die Einweisung hinaus
- Schnittstelle: Datenübermittlung an das Labor
- Datenschutzkonforme Sicherung der Scandaten, z.B. in einer Cloud

Warum IOS?

Weil die professionelle Einbindung von Intraoralscannern in den Workflow zwischen Praxis und Labor zahlreiche Vorteile bietet: unter anderem eine verbesserte Genauigkeit, Effizienz und Patientenzufriedenheit. Mit einem klaren Prozess und dem Support von Workflow-Spezialisten wird die innovative Technologie voll ausgeschöpft!

CAD CAM Valley powered by MULTIDENT

Ansprechpartner: Marcel Schroeder • Workflow-Spezialist
Zahntechniker • marcel.schroeder@multident.de



Optimierte Arbeitsabläufe durch erfolgreich integrierte Intraoralscanner

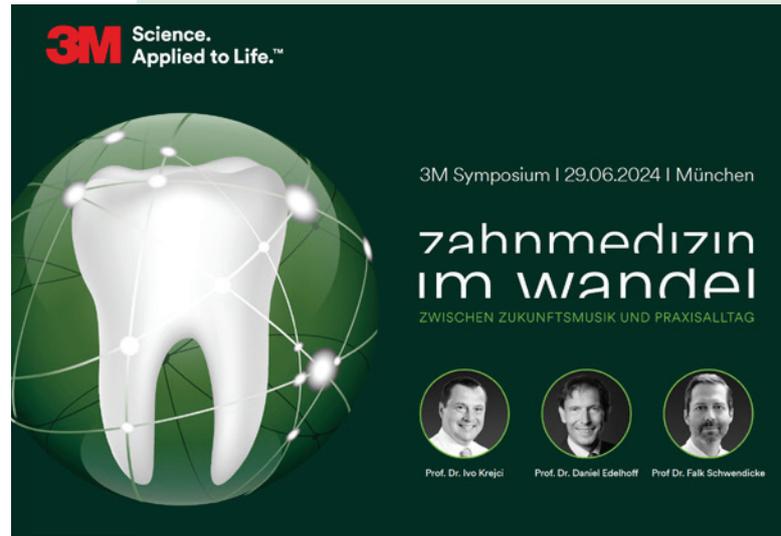
Ein sorgfältig geplanter Prozess ist entscheidend, um die bestmöglichen Ergebnisse zu erzielen und den gesamten Workflow reibungslos zu gestalten. Dies beinhaltet die richtige Positionierung des Scanners, die Aufnahme aller relevanten Bereiche im Mund des Patienten und die Gewährleistung einer klaren Sichtlinie für hochwertige Scans. Durch optimierte Arbeitsabläufe können Zeit und Ressourcen effizient genutzt werden, was zu einer Steigerung der Produktivität und einer Verbesserung der Patientenerfahrung führt. Darüber hinaus ist die Zusammenarbeit mit Spezialisten von unschätzbarem Wert. Sie verfügen über das Fachwissen und die Erfahrung, um maßgeschneiderte Lösungen für die Bedarfe jeder Praxis zu entwickeln. Von der Implementierung der Technologie über die Schulung des Personals bis hin zur Optimierung der Arbeitsabläufe bieten sie umfassende Unterstützung für eine erfolgreiche Integration von Intraoralscannern.



CAD CAM Valley stellt mit seinen Workflow-Spezialisten für dentale Prozesse sicher, dass der Intraoral-scanner mit allen Schritten nicht nur erfolgreich in die Zahnarztpraxis integriert wird, sondern der gesamte Workflow optimal läuft und die Vorteile des Scanners vollständig ausgeschöpft werden.

3M Symposium 2024 zu Zahnmedizin im Wandel

Durchdachte Präventionskonzepte, hochpräzise KI-gestützte Diagnostik, non- bis minimalinvasive Versorgung: Bei diesen Behandlungsoptionen, die allesamt auf eine langfristige Gesunderhaltung des Gebisses abzielen, handelt es sich nicht mehr um Zukunftsmusik. Wie sie sich erfolgreich in den Praxisalltag integrieren lassen und welche Vorteile daraus entstehen, ist zentrales Thema des 3M Symposiums „Zahnmedizin im Wandel“, das am 29. Juni 2024 in München stattfindet. Zu den Referenten zählen Prof. Dr. Ivo Krejci, Prof. Dr. Daniel Edelhoff und Prof. Dr. Falk Schwendicke. Sie beleuchten, welche neuartigen Materialien und Therapiekonzepte es gibt und wie diese den Praxisalltag bereichern können. Zudem nimmt ein Team von 3M die Anwesenden mit auf eine Reise in die dentale Zukunft mit Solventum und gewährt exklusive Einblicke in die Entstehung von Innovationen. Im Anschluss an die Vorträge und eine Podiumsdiskussion steht ein gemeinsames Dinner in der M'Uniqo Rooftop Bar auf dem Programm. Informationen zu den Referenten, den Vortragsinhalten und dem Programm sowie die Möglichkeit zur Anmeldung bietet die Webseite engage.3m.com/Symposium_2024_Dental. Für die Teilnahme werden acht Fortbildungspunkte vergeben.



Quelle: 3M Deutschland GmbH



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

FLIESSFÄHIGES BULK-FILL KOMPOSIT

 COLTENE

BRILLIANT Bulk Fill Flow



- Keine Deckschicht erforderlich
- Zuverlässige Durchhärtetiefe von 4 mm
- Farbadaptierendes „Multi Shade“-Material



Weitere Informationen



Step-by-Step Video



16 Tage Dentale Fortbildung im Wüstensand

Eine faszinierende Kombination aus Abenteuer, Kultur und Fortbildung in den atemberaubenden Landschaften Marokkos, dazu Sand wohin das Auge reicht, würzig duftende Bazare und märchenhafte Sonnenaufgänge – diese Reise verspricht unvergessliche Eindrücke. Schon seit einigen Jahren gibt es die wohl „coolste“ Fortbildungsreise – die Rallye 8000 „Dental Arctic Tour“, die bei frostigen Temperaturen von Deutschland bis zum Nordkap führt. Nun wurde dazu ein warmes Pendant durch die Wüste entworfen: die Rallye 8000 – Orient & Sahara.



Für die erste Sommerrallye wurde nun ein Testlauf der geplanten Strecke und der Aktivitäten durchgeführt: Neben sandigen Abenteuern und orientalischer Kultur wird natürlich auch der Fortbildungsaspekt nicht zu kurz kommen. Den Veranstaltern geht es darum, das Außergewöhnliche zu finden, so wie man es eben nicht einfach buchen kann. Ihnen war es wichtig, dass jeder mit seinem normalen Pkw an der Rallye teilnehmen kann. Nur für die Wüstenetappen abseits des Asphalt erhält jedes Team einen 4x4 Offroadler.



Der Startschuss fällt am 31. Juli 2024 in Konstanz. Schon auf der Überfahrt von Sète in Südfrankreich nach Nador in Marokko erwartet die Teilnehmer eine ausgiebige Fortbildungseinheit auf See. Die wissenschaftliche Leitung trägt, wie auch bei der Dental Arctic Tour, der österreichische Implantologe Dr. Harald Fahrenholz. Jeder ist dazu eingeladen, sein Fachwissen zu teilen und von anderen zu lernen, wodurch eine inspirierende Atmosphäre entsteht. Von luxuriösen Übernachtungen im Sterneresort bis hin zu Nächten im Camp unter dem Sternenhimmel der Wüste bietet die Rallye ein breites Spektrum an unvergesslichen Erlebnissen. Höhepunkte sind u. a. eine Quadtour durch die Sahara sowie ein Heißluftballonflug über dem majestätischen Atlasgebirge. Die Reise endet mit einem festlichen Abschluss in Saint-Aygulf.

Da es nur eine begrenzte Anzahl Teilnehmer geben kann, werden die Zusagen in der Reihenfolge der Anmeldungen erfolgen.

➔ Jetzt anmelden auf www.rallye-8000.de

Quelle: Mehrwert GmbH

Fotos: © Mehrwert GmbH

Eindrücke der Sommerrallye gibt's in der Bildergalerie.



Wartungsverträge: Prophylaxe für das Praxisequipment



Regelmäßige Wartungen minimieren das Risiko von Geräteausfällen. Die erfahrenen Dentaltechniker von Henry Schein sorgen für den langfristigen Werterhalt des Praxisequipments und minimieren das Risiko für Defekte, indem Verschleißteile rechtzeitig ausgetauscht werden. Mit einem Wartungsvertrag von Henry Schein vereinfachen Praxen ihr Wartungsmanagement. Ein praktischer Recall-Service erleichtert die rechtzeitige Terminvereinbarung deutlich und entlastet das Praxisteam. Die neue ServiceFirst App ermöglicht eine zeitgemäße und einfache Kommunikation mit dem Technischen Service. Transparente Preise und feste monatliche Raten schonen die Liquidität und ermöglichen eine einfache Finanzplanung. Henry Schein Dental passt die Wartungsverträge individuell an die Bedürfnisse und die Ausstattung jeder Praxis an, um so die bestmögliche Betreuung zu gewährleisten. Jetzt persönliches Angebot anfordern!

Mehr Infos:

henryschein-dental.de/wartungsvertrag



Infos zum Unternehmen

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Tel.: 0800 1400044
www.henryschein-dental.de

Nobel Biocare™

Effizienz in der Praxis.

Einladung zum großen Nobel Biocare
Symposium vom 19. bis 21. September 2024
im Hotel Gut Brandlhof in Saalfelden.

Wie geht „Effizienz in der Praxis“?

Weitere Infos zu Veranstaltungen gibt
es auf Nobel Biocare Events.

Zeit wird immer mehr zu einem bestimmenden Faktor, wenn es um den Erfolg einer Praxis geht. Deshalb bietet Nobel Biocare getreu dem Credo „Pioneering the past. Leading the future.“ immer wieder neue, zukunftsweisende Entwicklungen für Behandler an. Beim großen D-A-CH-Symposium „Effizienz in der Praxis“ vom 19. bis 21. September erleben Teilnehmende neueste Techniken und aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse zum digitalen Workflow in der Praxis. Das Symposium findet in einer einzigartigen Location statt – dem Gut Brandlhof im österreichischen Saalfelden – und mit einem spannenden Rahmenprogramm. Die Fortbildung bietet den Erwerb von 13 Fortbildungspunkten.

Nobel Biocare Deutschland GmbH

Tel.: +49 221 50085-0

www.nobelbiocare.com

Infos zum
Unternehmen



ANZEIGE



Spring Edition des W&H GoodieBook:

Instrumente im Fokus

Das beliebte Bonusheft aus dem Hause W&H präsentiert sich in diesem Jahr in seiner 21. Auflage und sorgt bei Zahnärzten und Praxisteams **von April bis Juni für frühlingshafte Bescherung.**

Bekannt ist der österreichische Dentalhersteller vor allem für seine robusten, langlebigen und dabei High-End entwickelten Hand- und Winkelstücke. Diese werden in Bürmoos produziert und sind damit echte **Qualitätsprodukte made in Austria – und das seit 1890.** In diesem Frühling erhalten sie im aktuellen GoodieBook besondere Aufmerksamkeit und sind Bestandteil vieler Aktionsangebote. Egal, ob Synea Vision, Synea Fusion oder die neue Synea Power Edition zur Entfernung von Zirkonkronen – Experten der Zahnmedizin liegen mit der Expertise von W&H genau richtig. Schnell ins neue Booklet geschaut für die konkreten Angebote!



Hygienelösungen für jedes Praxisbedürfnis

Neben Instrumenten hat sich W&H einen Namen als Hygienekomplettanbieter gemacht und bietet Lösungen für jedes Praxisbedürfnis. Ist der Lara-Sterilisator ideal geeignet für alle Einsteiger, steht mit der Lisa Remote Plus ioDent außerdem eine vollvernetzte Gerätevariante zur Verfügung. Eine Gegenüberstellung des Basismodells sowie der High-End-Variante findet sich im neuen GoodieBook – Angebote zum Bestpreis erwarten alle Freunde bestmöglicher Praxishygiene.



Infos zum Unternehmen

W&H Deutschland GmbH
Tel.: +49 8651 904244-0
www.wh.com



So günstig startet der Frühling – zum aktuellen GoodieBook mit Aktionen in allen Produktsegmenten einfach den QR-Code scannen.

Chirurgieportfolio so attraktiv wie nie

Auch im Chirurgiebereich wartet W&H mit besonderen Aktionspreisen auf. Dies betrifft zum einen die chirurgischen Hand- und Winkelstücke. Egal, ob Implantationsverfahren, Wurzelspitzenresektion oder Weisheitszahnentfernung: Die chirurgischen Hand- und Winkelstücke sind mit ihrer hohen und präzisen Drehmomentübertragung, der optimalen Kühlung und Ausleuchtung der Behandlungsstelle sowie ihrer kratzfesten Beschichtung echte Allroundtalente. Zum anderen ist auch das beliebte Implantmed erneut im GoodieBook vertreten. Aktionen gibt es bei diesem Produkt für die Einsteigervariante mit Kabelfußsteuerung sowie rund um die erweiterte Variante, die kabellos und mit Licht daherkommt.





Zur Kampagne

WECHSELN OHNE SCHMERZ



Geringer Aufwand, hoher Nutzen: Factoringwechsel leicht gemacht

Zahnärzte stehen vor der Herausforderung, ihre Praxis effizient zu führen und gleichzeitig den administrativen Aufwand so gering wie möglich zu halten. Trotz überzeugender Angebote werden daher die Einführung neuer Tools und Services oder gar ein Dienstleisterwechsel häufig aufgeschoben. Mit der aktuellen Kampagne „Wechseln ohne Schmerz“ konzentriert sich die Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft daher auf den reibungslosen Factoring-Wechsel zur ZA. Der maßgeschneiderte Onboarding-Prozess der ZA bringt Neukunden schnell in die aktive Abrechnung und gestaltet so einen „schmerzfreien“ Wechsel. Die Kampagne richtet sich sowohl an Zahnärzte, die bereits Factoring nutzen, als auch an solche ohne Factoringpartner. Ein besonderes Highlight sind die SMARTEN Factoringgebühren, die bereits ab 1,82 Prozent angeboten werden. „Wechseln ohne Schmerz“ bietet einen einfachen Weg zur Optimierung der Praxisverwaltung, mit zahlreichen Mehrwerten und ohne den Workflow zu unterbrechen.

Weitere Infos: www.die-za.de/wechseln-ohne-schmerz

DIE ZA - Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft AG
Tel.: +49 211 5693-200 • www.die-za.de

Was bringt „Wechseln ohne Schmerz“?

- Intuitives Kundenportal „**ZA:DIREKT**“ mit allen Infos und Funktionen für den ZAP-Abrechnungsalltag
- Innovatives GOZ-Benchmark zur Identifizierung von Abrechnungspotenzialen
- Online-Seminarreihe „**ZA:masterclass**“ zur Fachwissenvertiefung
- Netzwerkevents „**ZA:vor Ort**“ für Austausch und Vernetzung mit Experten und Kollegen
- „**ZA:kooperationen**“ mit starken Partnern für exklusive Vorteile und Services
- Kunden-Newsletter „**InZAights**“ zu aktuellen Themen, dentale Branchennews und Insiderinformationen



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE



SPEZIELLE SPEZIALISTEN!

LERNEN SIE UNS KENNEN.



UNSERE BERATUNG IST HERSTELLERUNABHÄNGIG
UND KOMMT DIREKT AUF DEN PUNKT.





BLZK startet Instagram-Kanal **MissionZFA**

Um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken und Jugendliche noch zielgerichteter für den ZFA-Beruf zu begeistern und an den Job zu binden, hat die Bayerische Landeszahnärztekammer (BLZK) jetzt den neuen Instagram-Kanal **MissionZFA** gestartet. Jugendliche sollen so für das Berufsbild ZFA motiviert und Informationen aus den Bereichen Aus- und Fortbildung geteilt werden. Zudem soll MissionZFA bei der täglichen Arbeit im Praxisalltag oder bei Veranstaltungen hinter die Kulissen blicken, unter anderem sind Beiträge vom Kongress Zahnärztliches Personal im Rahmen des Bayerischen Zahnärztetags, an Berufsschulen und Ausbildungsmessen oder von Fortbildungsveranstaltungen geplant. Dazu soll ein breites Netzwerk mit ZFA, jungen Zahnärzten, Influencern und Multiplikatoren aufgebaut werden. Weitere Kanäle wie beispielsweise TikTok sollen mittelfristig folgen.

Quelle: BLZK

[Hier geht's zur Insta-Seite
von missionzfa](#)



Erfolgreiche infotage FACHDENTAL in Leipzig und München

Zwei von vier Ausgaben der infotage FACHDENTAL im Kalenderjahr 2024 sind absolviert und das Resümee beider Events ist ausgesprochen positiv. Am 1. und 2. März brachte die infotage FACHDENTAL Leipzig die Dentalbranche in Sachsen zusammen. Rund 2.500 Besucher machten die erste Ausgabe der neuen Veranstaltungsreihe der Kooperationspartner LDF GmbH und Messe Stuttgart zu einem erfolgreichen Auftakt. Rund 100 ausstellende Unternehmen präsentierten ihre Innovationen, Produkte und Dienstleistungen auf der Leipziger Messe. Dabei bot das Rahmenprogramm zwei neue Fortbildungsformate: die dental arena und das dental studio – mit spannenden Workshops, exklusiven Vorträgen und interaktivem Erfahrungsaustausch. Am 15. und 16. März folgte die infotage FACHDENTAL in München. In der bayerischen Hauptstadt belief sich die Zahl der Aussteller auf rund 80 Unternehmen, und auch in München boten die zwei Fortbildungsbühnen dental arena und dental studio dem Fachpublikum Gelegenheiten, sich zu einer Vielzahl an Themen gezielt weiterzubilden und auszutauschen.

Mehr Infos: www.infotage-fachdental.de

Quelle: Landesmesse Stuttgart GmbH

Nächste Termine

infotage FACHDENTAL 2024:

Stuttgart: 18. und 19. Oktober

Frankfurt: 8. und 9. November



Fotos: © Landesmesse Stuttgart GmbH

KaVo ProXam

Verwandelt Sie in
einen Superhelden
mit Röntgenblick



Entfesseln Sie die Superkräfte Ihrer dentalen
Bildgebung mit dem KaVo ProXam 3DQ.
Intelligentes, dreidimensionales Röntgen
mit einer maximalen Volumengröße von 19x15 cm.

KaVo ProXam 3DQ –

unser Hero für den ultimativen Durchblick.

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

So einfach kann Ästhetik sein:

Patientenfall



Abb. 1: Vorher – misslungene Kompositrestaurationen an beiden unteren Molaren. **Abb. 2:** Isolierung mit DermaDam™ Kofferdam nach der Entfernung der alten Restaurationen.

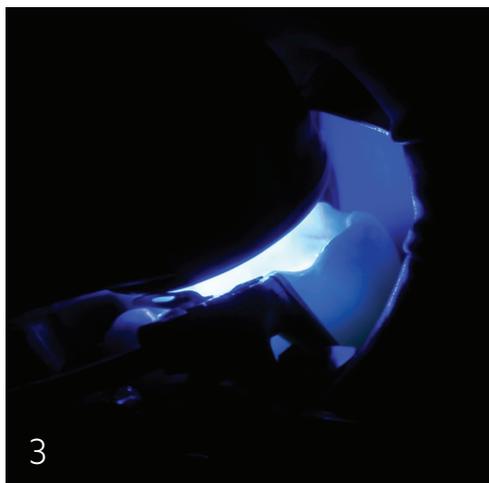


Abb. 3: Aushärtung des fließfähigen Bondings (Peak Universal Bond).

Neue Technologien für optimale Farbanpassung von Komposits

Ein Beitrag von Dr. Rafael Beolchi

[RESTAURATIONEN] Ein bedeutender Faktor für den Erfolg direkter ästhetischer Restaurationen ist das Wissen, welche Kompositklasse in den einzelnen klinischen Situationen verwendet werden sollte. Die jüngste Weiterentwicklung der Komposittechnologie führte zur Entstehung einer Klasse von Materialien, welche hinlänglich als Universalkomposits mit Farbanpassung bekannt sind. Das Konzept basiert auf der ausgeprägten Verschmelzung bzw. Anpassung an die umgebende Zahnfarbe. Die Ausrichtung an der umgebenden natürlichen Zahnstruktur bedingt eine bessere Farbanpassung zwischen Zahn und Restauration. Der folgende Beitrag beleuchtet das Thema genauer.

Universalkomposits bieten einen zentralen Vorteil: Sie vereinfachen die Farbanpassung für den Behandler und dezimieren damit die klinische Herausforderung. Darüber hinaus kann die Bandbreite verschiedener Komposits und Farben, welche für die Herstellung der täglichen Restaurationen benötigt wird, reduziert werden. Entscheidend ist dabei, dass der Anwender die klinischen Anforderungen genau kennt und sich darüber bewusst ist, in welchem Fall der Einsatz dieser neuen Technologie am besten geeignet ist. Im Wesentlichen sollte eine Farbe eine Anpassung von Opazität und Transluzenz zwischen Schmelz- und Dentinfarben herstellen, da die meisten Zähne im Farbbereich A2 liegen.

Materialeinsatz nach Indikation bestimmen

Einige Materialien sind insofern unzulänglich, da sie in gewissen klinischen Situationen die Anwendung eines Blockers erfordern, insbesondere bei tieferen Restaurationen im Seitenzahnbereich und bei einzelnen Restaurationen im Frontzahnbereich, z. B. Klasse III und IV.

Für eine einfache Anwendung hat Ultradent Products ein neues Material namens Transcend™ vorgestellt. Transcend bietet nicht nur eine gute Farb Anpassung, sondern verspricht auch eine bessere Kontrolle hinsichtlich der Balance von Opazität und Transluzenz. Demnach handelt es sich um ein Universalkomposit mit Farb Anpassung, welches bei tieferen Restaurationen ohne Opaker auskommt und zudem eine breitere Farbpalette bietet.

Universalkomposit mit optimaler Farb Anpassung

Transcend basiert auf der sogenannten Resin Particle Match™ Technologie. Das Universalkomposit enthält Monomere und Füllkörper mit ähnlichen Brechungsindizes. Die passend aufeinander abgestimmten Monomere und Füllkörper führen zu einem idealen Gleichgewicht von Opazität und Transluzenz und letztlich zu einem besseren Ausdruck der Farbpigmente innerhalb des Komposits. Der Brechungsindex beschreibt, wie stark das Licht beim Eintritt in bzw. beim Austritt aus einem Material gebeugt oder gebrochen wird. Mit Transcend kann die Lichtbrechung des Zahns besser nachgeahmt und an das Komposit angepasst werden. Zu beachten ist dabei, dass bestimmte anspruchsvollere klinische Situationen weiterhin eine traditionelle Schichttechnik erforderlich machen. Dies betrifft beispielsweise die Rekonstruktion von Frontzähnen mit deutlichen Farbunterschieden zwischen zervikalen und inzisalen Bereichen (opake und transluzente Bereiche) sowie Fälle der Klassen III und IV mit fehlender Zahnstruktur. Für derartige Herausforderungen bietet Transcend hinsichtlich der Farb Anpassung spezielle Dentin- und Schmelzfarben. Außerdem sorgt Transcend für eine verbesserte optische Integration zwischen Komposit und Zähnen.

Weitere Informationen zu Transcend auf www.ultradentproducts.com



Ultradent Products
Infos zum Unternehmen

Versorgung kurzgefasst:

Bei einer Patientin von etwa 46 Jahren mussten zwei Seitenzahnrestaurationen ersetzt werden: eine tiefere Klasse II (MODB) am ersten unteren Molaren links sowie eine einfachere, flachere Klasse I am zweiten unteren Molaren rechts. Beide Restaurationen waren ca. 20 Jahre alt. Es lagen weder Empfindlichkeiten noch Sekundärkaries vor. Die Patientin wies eine ausgezeichnete Mundhygiene auf und hatte keine sonstigen oralen Probleme.

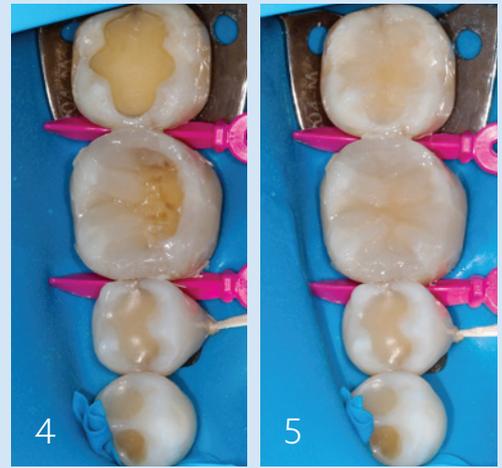


Abb. 4: Nach der Aushärtung des fließfähigen Komposits PermaFlo wurden die fehlenden mesialen und distalen Wände mit Transcend™ Komposit (Farbe „Universal Body“) hergestellt.

Abb. 5: Hergestellte Restaurationen. Die Integration der Farbe „Universal Body“ ist beeindruckend.

Abb. 6: Finale Restaurationen nach okklusalen Anpassungen und Politur. Bemerkenswert ist die Anpassung des Komposits an die umgebende Zahnstruktur sowie das ästhetische, natürliche Aussehen der approximalen Kästen – ganz ohne Verwendung eines Blockers. **Abb. 7:** Bukkale Ansicht der finalen Restaurationen. Beachtliche Verschmelzung der Transcend Farbe „Universal Body“ und der Zahnstruktur an der bukkalen Wand des ersten unteren Molaren.

Achtung Amalgamentfernung:

Es braucht Vorsicht und Schutz für alle Seiten!



Literatur

Ein Beitrag von Dr. Hans-Werner Bertelsen
und Prof. Dr. Martin Garbrecht

In der zahnärztlichen Praxis gehört die Entfernung von Amalgamfüllungen zu den alltäglichen Routinemaßnahmen, wobei die Dauer, die für die Entfernung einer vorhandenen Amalgamfüllung benötigten Zeit, sehr unterschiedlich ist und in erster Linie von der Anzahl der Flächen, das heißt von der Größe der vorhandenen Füllung, abhängt. Ist für die Entfernung einer kleinen, einflächigen Füllung nur ein minimaler Zeitraum von einigen Sekunden nötig, bedarf es zur restlosen Entfernung bei großen, sogenannten mehrflächigen Füllungen auch mehrerer Minuten. Während für die Verwendung des Dentalwerkstoffs Amalgam klare Einschränkungen formuliert wurden, existieren für die Entfernung bestehender Amalgamrestaurationen lediglich unscharf formulierte Empfehlungen des Robert Koch-Instituts, mit deren Hilfe das Risiko einer gesundheitlichen Belastung der Patienten vermieden werden soll.

Untersuchungsmethode und Ergebnisse

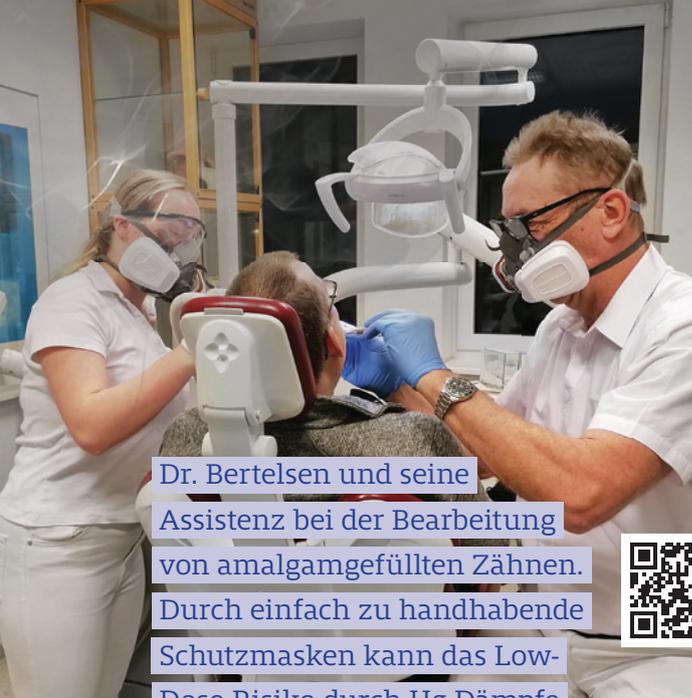
Um die Konzentrationen von Quecksilberdampf während der Entfernung und Bearbeitung von Amalgamfüllungen in der zahnärztlichen Routine zu bestimmen, wurde eine quantitative Methode angewendet. Dabei wurde ein definiertes Volumen (45 Liter) verwendet. Die Messungen erfolgten mittels einer präzisen Quecksilberdampf-Spektrometrie in Kombination mit indikativen Messungen durch Drägerröhrchen.

Nach Touchierung einer Amalgamfüllung mit dem Bohrer (rotes Winkelstück, 50.000/min, EKR von Komet Dental: H40.314.012) startet unmittelbar die Emission von Quecksilberdampf, die auch nach einer Unterbrechung des Bearbeitungsvorgangs minutenlang in hoher Intensität bestehen bleibt. Die dabei ermittelten Konzentrationen von Quecksilberdampf übertrafen die zulässige maximale Arbeitskonzentration (MAK) bis zum 100-fachen(!) MAK-Wert. Damit wird die OSHA PEL (zulässige Expositionsgrenze)¹ ebenfalls weit überschritten. Die Ergebnisse bestätigen vollumfänglich die Untersuchungen von Warwick und Young.⁵

[UNTERSUCHUNG] Ab 2025 verbietet die EU die Verwendung von Amalgam. Bleibt die Frage: Wie wird mit der sukzessiven Entfernung von Dentalamalgam derzeit umgegangen? Zahnarzt Dr. Hans-Werner Bertelsen und Wirtschaftsingenieur Prof. Dr. Martin Garbrecht haben die Quecksilberdampfemissionen bei der Routineentfernung von Amalgamfüllungen in der zahnärztlichen Praxis untersucht und festgestellt: Es braucht dringend angemessene Sicherheitsmaßnahmen im Entfernungsprozess, um Patienten und Praxispersonal adäquat zu schützen. Der folgende Beitrag führt in das Thema ein, ausführlichere Informationen der Autoren stehen auf ZWP online bereit.

Diskussion

Die gesundheitsschädliche Wirkung von Hg-Dämpfen ist bekannt. Auch teratogene Effekte sind im Tierversuch beschrieben.¹ Im Gegensatz zum oral aufgenommenen Quecksilber, bei dem lediglich 0,01 Prozent der verschluckten Menge vom Körper aufgenommen werden, werden bei der Inhalation von Hg-Dämpfen bis zu 80 Prozent resorbiert.¹ Zahnärztliche Schutzmaßnahmen für Patienten (z. B. Kofferdamtechnik) schützen nicht vor der inhalativen Belastung durch entstehende Hg-Dämpfe. Ein Teil der Emissionsfahne wird, bedingt durch Verwirbelungen mit Spraykühlung, in die für Personal und Patienten inhalationsrelevanten Umgebungsbereiche transportiert. Doch nicht nur bei bestehendem Kinderwunsch wird von vielen Krankenkassen eine Entfernung von Amalgamfüllungen ausdrücklich empfohlen. Auch veranlassen Tumorphatien sehr häufig, im Rahmen eines falsch



Dr. Bertelsen – Infos zum Autor

Dr. Bertelsen und seine
Assistenz bei der Bearbeitung
von amalgamgefüllten Zähnen.
Durch einfach zu handhabende
Schutzmasken kann das Low-
Dose-Risiko durch Hg-Dämpfe
vermieden werden.



Lesen Sie den
vollständigen Beitrag auf
ZWP online.

verstandenen Wunsches nach „Entgiftung“, die Entfernung ihrer noch intakten Amalgamfüllungen, werden überflüssigen inhalativen toxischen Belastungen ausgesetzt und geraten dabei häufig ungewollt in die Fänge der Scharlatanerie. So sind amalgamgefüllte Zähne häufig Basis dubioser Entgiftungsbehandlungen („Detox“) mit Spirulina-Algen, „Homöopathie“ unter anderem, für die bis dato keinerlei Wirksamkeit nachgewiesen wurde. Sowohl im Falle eines Kinderwunsches als auch im Rahmen einer Tumorbehandlung überwiegen somit nachweislich die Risiken einer Amalgamentfernung aufgrund nicht abschätzbarer Risiken durch die Inhalation von Quecksilberdämpfen.

Risikominimierung für das Behandler- und Praxisteam

Auch in Bezug auf das Praxisteam steht fest: Sowohl Anglen und Gruninger² als auch Björklund³ berichten von erhöhten Gesundheitsrisiken (Infertilität, Neuropathien, Psyche) im Zusammenhang mit Quecksilberamalgam für Arbeitende im zahnärztlichen Umfeld. Um Mitarbeiter vor den Quecksilberdämpfen zu schützen, sollten zahnärztliche Arbeiten an amalgamgefüllten Zähnen (Trepanationen, Präparationen, Amalgamentfernungen) daher ausschließlich unter den Kautelen eines konsequenten Atemschutzes erfolgen (zum Beispiel A1HgP3 von 3M).

ANZEIGE

ISAR DENTAL
BAYRISCHES MEISTERLABOR



SCANNEN & VERMESSEN
GEMEINSAM ZU IHRER DIGITALEN PRAXIS

ALLES BEGINNT MIT EINEM INTRAORALSCAN



- ✓ Mehr Nutzen, Effizienz und Produktivität mit der digitalen Abformung
- ✓ Profitieren Sie von einem hohen ROI, Flexibilität, beeindruckender Geschwindigkeit sowie hoher Genauigkeit

SCHULUNGEN FÜR DEN REIBUNGSLOSEN EINSTIEG



- ✓ ISAR Dental Workshops in Geretsried
- ✓ Schulung des gesamten Praxisteam vor Ort in Ihrer Praxis oder per Videomeeting

VERMESSEN MIT DIGITALER KIEFERGELENKS-REGISTRIERUNG



- ✓ Sichere Prothetik
- ✓ Mit dem zebris-System

SUPPORT SUPPORT PERSÖNLICH, TELEFONISCH, ODER PER VIDEOMEETING



- ✓ Verarbeitung Ihrer Scandaten gemäß DSGVO
- ✓ Herstellung von Modellen mit additivem 3D-Druckverfahren
- ✓ **NEU:** 3D-Druck mit Metallpulver für dentale Modellgüsse im „Selective Laser Melting“-Verfahren

Lernen Sie uns kennen:
Schicken Sie uns Ihren
STL-Datensatz an
✉ cad@isar-dental.de



Zirkonoxid in der Chairside-Anwendung

Ein Beitrag von Dr. Florian Zwiener

[FACHBEITRAG] Zirkonoxid, einst primär in Dentallaboren verwendet, etabliert sich zunehmend als vielseitiger Werkstoff für die Anwendung in der Zahnarztpraxis. Der folgende Beitrag stellt die werkstoffkundlichen Eigenschaften eines mehrschichtigen Chairside-Zirkonoxids (KATANA™ Zirconia STML Block) vor, welches sich insbesondere durch eine hohe Biegefestigkeit und eine hohe Ästhetik von konventionellen Zirkonoxidwerkstoffen der 1. und 2. Generation unterscheidet.

Zirkonoxid (ZrO_2) gewinnt in der Zahnmedizin als Chairside-Restaurationsmaterial zunehmend an Bedeutung. Ursprünglich im zahntechnischen Labor verarbeitet, werden Zirkonoxide (Oxidkeramiken) zunehmend auch in der zahnärztlichen Praxis eingesetzt. Lange Zeit galt hier Lithiumdisilikat (Silikatkeramik) als bevorzugtes Material. Mit der Einführung von Zirkonoxiden erweitern sich die Möglichkeiten der Chairside-Behandlung, da neben Einzelzahnversorgungen auch größere Versorgungen (z. B. dreigliedrige Brücken) erfolgen können. Entscheidend sind die werkstoffkundlichen Parameter.

Klassifikation von Zirkonoxid

Für die klinische Anwendung von Zirkonoxid sind vor allem die Biegefestigkeit und die optischen Eigenschaften von Bedeutung. Diese Eigenschaften werden durch den industriellen Herstellungsprozess und die Einarbeitung bestimmter Additive, insbesondere Yttriumoxid, bestimmt. Die Hersteller steuern die Transluzenz von Zirkonoxid durch die Materialzusammensetzung, wobei häufig ein Trade-off zwischen Transluzenz und Festigkeit besteht. Tetragonales Zirkonoxid, bekannt als 3Y-TZP (1. Generation), zeichnet sich durch eine hohe mechanische Festigkeit aus. Die Opazität des Materials limitiert jedoch die ästhetischen Möglichkeiten. Als Reaktion auf diese Einschränkung haben Produzenten die Zusammensetzung von konventionellem Zirkonoxid (3Y-TZP) verändert, indem der Anteil an Yttriumoxid erhöht worden ist. Die daraus resultierenden kubisch-tetragonalen Zirkonoxide (5Y-TZP oder 4Y-TZP) weisen im Vergleich zu 3Y-TZP eine reduzierte Festigkeit, aber eine verbesserte Transluzenz auf. Trotz der reduzierten Festigkeit, die immer noch zwischen 500 und 1.000 MPa liegt, übertrifft diese die Festigkeitswerte der klassischen Silikatkeramiken. Eine weitere Klassifizierung sind die mehrschichtigen Zirkonoxide. Kuraray Noritake – eines der wenigen Unternehmen, das sein Zirkonoxid mit komplett eigenen Rohstoffen und einer speziellen Rezeptur herstellt – hat bei dieser Entwicklung eine führende Rolle

Die im Beitrag
verteilten Bilder
gehören zum
Patientenfall auf
Seite 66 f.

Abb. 1: Zustand nach mehrfacher Kieferfraktur (links).



eingenommen und 2013 mit KATANA™ Zirconia ML das erste Multi-Layered-Zirkonoxid auf den Markt gebracht. Speziell für die Chairside-Anwendung wurde später KATANA™ Zirconia STML-Block entwickelt, ein hochtransluzentes Zirkonoxid mit einem gleichmäßigen Farbverlauf.

Klinische Anwendungsbereiche

Zirkonoxid eignet sich für eine Vielzahl von Anwendungen, einschließlich monolithischer Restaurationen, Brücken (Herstellerangaben), Veneers und Frontzahnkronen. Besonders hervorzuheben sind mehrschichtige Zirkonoxide wie KATANA™ Zirconia STML, die durch den Farbverlauf und in Kombination mit durchdachten Finalisierungskonzepten hohen ästhetischen Ansprüchen gerecht werden.

Herausforderungen und Lösungen

Allerdings wirft die Nutzung von Zirkonoxid im Chairside-Verfahren einige Fragen auf, die durch technologische Entwicklungen zufriedenstellend beantwortet werden können.

1. Lange Sinterdauer? In konventionellen Sinteröfen beträgt die Dauer des Sintervorgangs ungefähr sieben Stunden. Wird dies angemessen in den Zeitplan integriert, ergibt sich daraus kein Nachteil. Speedsinteröfen ermöglichen Sinterzeiten zwischen 30 Minuten und zwei Stunden und machen eine Same-Day-Versorgung mit Zirkonoxid möglich.

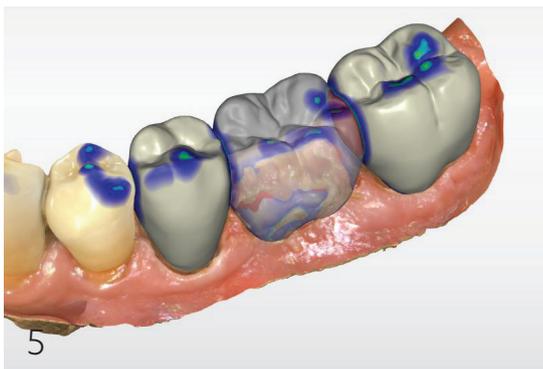
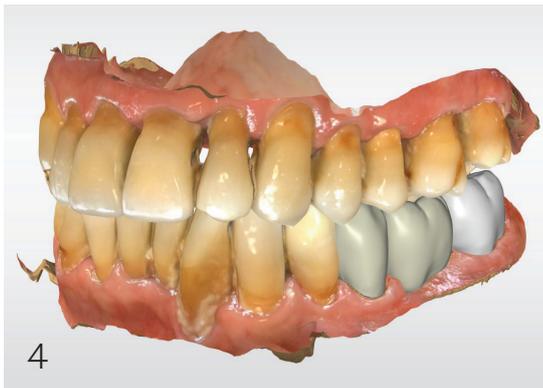


Abb. 2 und 3: Klinischer Befund bei Erstvorstellung in der Zahnarztpraxis – linksseitig offener Biss.

2. Adhäsive Befestigung? Zirkonoxid kann trotz fehlender Glasphase adhäsiv befestigt werden. Dies bedarf einer Oberflächenmodifikation und der Verwendung spezieller Befestigungskomposite wie PANAVIA™ SA Cement Universal.
3. Abrasion am Antagonisten? Die Oberflächenrauheit von Zirkonoxid beeinflusst die Abrasion des Antagonisten. Eine sorgfältige Politur der Restaurationen trägt entscheidend dazu bei, dass keine erhöhte Abrasion am Antagonisten auftritt.

Zirkonoxid der dritten und vierten Generation bietet heute eine echte Alternative zu anderen keramischen Restaurationsmaterialien. Obwohl der Vergleich zwischen Silikatkeramik und Zirkonoxid werkstoffkundlich nicht ganz schlüssig ist, stehen sich beide Werkstoffklassen in einigen Indikationen als Konkurrenten gegenüber. Zirkonoxid zeigt seine

Abb. 4 und 5: CAD-Konstruktion der Brücke in der CEREC-Software.

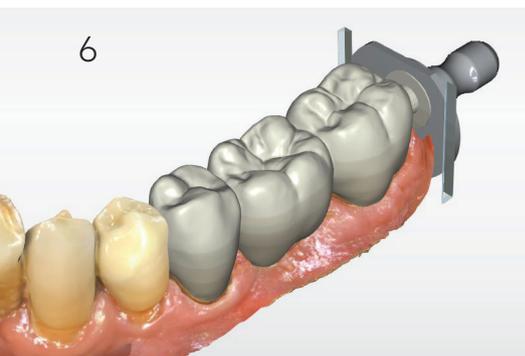


Abb. 6: Nesting der Brücke im Multi-Layered-Block (aufgrund der hellen Schneidekanten hohe Positionierung).



Abb. 7: Darstellung der Oberflächenkonturierung vor dem Sintern.



Abb. 8: Brücke nach dem Sintervorgang.



Abb. 9 und 10: Fertiggestellte Brücke nach zwei Glasurbränden mit einer „flüssigen“ Keramik (CERABIEN™ FC Paste Stain).

Vielseitigkeit u. a. bei der Herstellung monolithischer Kronen, eine Domäne, die bisher häufig Silikatkeramiken vorbehalten war. In der Regel fällt die Herstellung von Zahnersatz in den Aufgabenbereich eines qualifizierten Zahntechnikers, dessen Fachwissen in den Bereichen Herstellungsverfahren, ästhetisches Empfinden und Materialkunde unabdingbar ist. Die Entwicklung transluzenter Zirkonoxide hat jedoch zu einer Verschiebung geführt. Es gibt spezifische Szenarien, in denen die Chairside-Fertigung von Zahnersatz gerechtfertigt und sogar vorteilhaft ist. Dies gilt insbesondere mit der Einführung fortschrittlicher Materialien und komfortabler Individualisierungskonzepte.

Fazit: Zirkonoxid als modernes Restaurationsmaterial

Zirkonoxid ist das keramische Restaurationsmaterial, das in den letzten Jahren die größten Fortschritte gemacht hat. Es hat sich als stabiles Gerüstmaterial bewährt, wurde in ästhetischer Hinsicht deutlich weiterentwickelt und ist Glas- und Silikatkeramiken ebenbürtig oder sogar überlegen. Die monolithische Herstellung von Zirkonoxidrestaurationen erweitert die Anwendbarkeit sowie Effizienz und unterstreicht die ästhetischen Qualitäten. Dies verdeutlicht die Notwendigkeit, die konventionelle Auffassung, dass nur geschichtete Verblendungen ästhetisch hochwertige Ergebnisse ermöglichen, zu überdenken.

Patientenfall

Eine 85-jährige Patientin stellte sich in der zahnärztlichen Praxis nach erfolgter Osteosynthese einer mehrfachen Unterkieferfraktur infolge eines Sturzes vor. Klinisch wurde eine signifikante Nonokklusion von Zahn 34 bis 37 festgestellt. Die Patientin betonte den Wunsch, auch auf der linken Kieferseite wieder adäquat kauen zu können.

Klinische Behandlung

Nach der endodontischen Behandlung der avulsierten und klinisch reimplantierten Frontzähne sowie einer umfassenden Parodontaltherapie wurde die Planung einer Bisshebung auf der linken Seite initiiert. Für diese Behandlung waren drei Onlays und eine Krone aus Lithiumdisilikat-Keramik vorgesehen. Im Zuge der Präparation offenbarte Zahn 36 jedoch eine Wurzellängsfraktur. Daraufhin erfolgte lediglich die Versorgung von Zahn 34 mit einem CEREC-Onlay (volladhäsive Befestigung mit PANAVIA™ V5). Der Zahn 36 musste extrahiert werden. Nach



11



12

Abb. 11 und 12: Klinische Situation nach dem adhäsiven Eingliedern (PANAVIA™ SA Cement Universal) der monolithischen Zirkonoxidbrücke und des Onlays an 34 (PANAVIA™ V5).

einer Woche wurden die sich in Heilung befindende Extraktionsalveole mittels Elektrotomschlinge für das eiförmige Pontic ausgeformt und die Zähne 35 und 37 zur Aufnahme einer Brücke präpariert.

Prothetische Umsetzung

Die Situation wurde mit dem Intraoralscanner erfasst und der Datensatz in der CAD-Software zur Konstruktion der Brücke genutzt. Diese konnte anschließend aus KATANA™ Zirconia STML in der Farbe A3,5 monolithisch gefräst werden. Zur Gewährleistung einer adäquaten Ästhetik erfolgte eine zusätzliche Individualisierung durch eine hauchdünne Schicht aus sog. „flüssiger“ Keramik (CERABIEN ZR FC Paste Stain), um den natürlichen 3D-Effekt des mehrschichtigen Zirkonoxids zu verstärken. Eine Woche später konnte die Brücke nach entsprechender Konditionierung mit PANAVIA™ SA Cement Universal selbstadhäsiv eingegliedert werden.



13

Abb. 13: Kontrollröntgenbild zur Evaluation etwaiger Klebereste.



Kuraray Europe GmbH
Infos zum Unternehmen

Abbildungen: © Kuraray Europe GmbH

Alle im Beitrag genannten Produkte
stammen vom Hersteller Kuraray Noritake.

Masterstudium Kieferorthopädie & Alignertherapie

Das berufsbegleitende Masterstudium mit dem Abschluss M.Sc. im Bereich „Kieferorthopädie & Alignertherapie“ ist einzigartig in Deutschland. Es steht Zahnärztinnen und Zahnärzten offen, die ihr Wissen auf diesen Gebieten vertiefen und akademisch-wissenschaftlich absichern möchten.



Dr. med. dent.
Udo Windsheimer
Wissenschaftlicher Leiter
und Studiengangleiter

Keyfacts

90 Credit Points	€ 1.250 Studiengebühr pro Monat	4 Semester Studiendauer
09/24 Studienstart	M. Sc. Abschluss	DE Sprache



★★★★★
Top-Referierende

Themen im Studium

- ➔ Ätiologie und Morphogenese
- ➔ Diagnostik in der Kieferorthopädie
- ➔ Kieferorthopädische Planung & Behandlungsmittel
- ➔ Frühbehandlung und Prävention
- ➔ Kieferorthopädisch-chirurgische Therapie
- ➔ Digitale Alignertherapie
- ➔ Multidisziplinäre zahnmedizinische Kompetenzen
- ➔ Digitale Aspekte in Theorie und Praxis
- ➔ Managementkompetenzen
- ➔ Fallbesprechungen



www.ibiz-academy.eu/master

Knochenfräser: Aktion zum Kennenlernen nutzen!



Der H254E, Größe 1,2 mm, ist der Allrounder für grazile Knochenschnitte, z. B. für den krestalen Öffnungsschnitt bei Kieferkammextension.



Komet Dental – Infos zum Unternehmen

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

[INSTRUMENTE]

Die Schneidengeometrie ist ein entscheidendes Kriterium für einen Knochenfräser. Säge-, kreuzverzahnt oder mit ST-Verzahnung? Die Geschmäcker dürfen auseinander gehen, es gibt kein Richtig und kein Falsch. Aber man sollte die wichtigsten Knochenfräser einmal getestet haben – und dafür bietet sich die Aktion mit W&H hervorragend an!

Komet Dental und W&H eint so einiges. Beide sind erfolgreiche Dentalunternehmen in Familienbesitz und stehen für Qualität. Die beiden Firmen ergänzen sich auch in ihren Produkten – rotierende Instrumente und Winkelstücke. Das eine kann nicht ohne das andere, gemeinsam führen sie in Top-Qualität zu erfolgreichen Behandlungsergebnissen. Jetzt haben sich die beiden Unternehmen für eine Knochenfräser-Aktion zusammengetan.

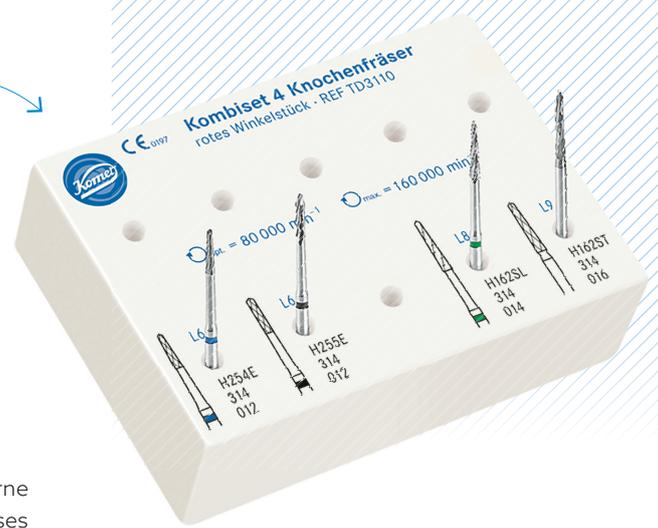
Die Indikationen für Knochenfräser sind unterschiedlich, die Qualitätsmerkmale hingegen sind für alle einheitlich: Gefordert ist eine hohe Schneidleistung unter maximaler Schonung des zu zerspanenden Knochens. Diese Maxime können nur ausbruchfreie Schneiden liefern, die einen wirksamen, schonenden und exakten Schnitt ermöglichen. Knochenfräser müssen eine exakte Präparation erlauben, was wiederum voraussetzt, dass das Instrument gut kontrolliert werden kann. Ein wichtiger Baustein für ein wirtschaftliches Arbeiten ist die Lebensdauer der verwendeten Instrumente – je höher die Lebensdauer, desto wirtschaftlicher. Ja, und dann fallen noch die ganz persönlichen Ansprüche und Vorstellungen des Anwenders ins Gewicht. Ein Vergleich könnte hier Klarheit schaffen.

H254E: kreuzverzahnt und konisch

Der konische H254 mit blauem Ring ist ein seit vielen Jahren erhältlicher Knochenfräser für Blattimplantate. Die gewundene Verzahnung hatte Querhiebe, wie eine Art Sägeverzahnung, die Spitze war schneidend und flach.



Kennenlernen lohnt sich – die vier wichtigsten Knochenfräser für viele chirurgische Indikationen im Set **TD3110** in Schaftart 314 (rotes Winkelstück), als TD3109 in Schaftart 104 (Handstück).



Der moderne 6 mm-Nachfolger H254E verfügt nun über eine moderne Kreuzverzahnung, genauer gesagt eine Rechts-rechts-Verzahnung. Dieses Instrument läuft wesentlich ruhiger, ist dabei schnittfreudiger und kann sowohl Knochen als auch eine Wurzelspitze trennen.

H255E: **kreuzverzahnt und zylindrisch**

Der zylindrische H255E mit schwarzem Ring besitzt wie der H254E nur 1,2 mm Durchmesser und 6 mm Länge. Doch obwohl er so filigran ist, bietet er eine erstaunliche Schneidleistung. Das liegt an seinem zylindrischen Arbeitsteil, das einen größeren Spanraum und längere Schneidkanten an der Speerspitze liefert. Dadurch schneidet der H255E über seine gesamte Länge gleich stark, Knochen- und Zahnhartsubstanz werden gleichmäßig abgetragen.

H162SL: **speziell sägeverzahnt und konisch**

Der Hartmetall-Knochenfräser H162SL mit grünem Ring stellt mit seinem 8 mm-Arbeitsteil den Lückenschluss zwischen Knochenfräsern mit kürzeren Arbeitsteilen (6 mm) und längeren Arbeitsteilen (10 mm) dar. Die Bezeichnung **S** steht bei der Namensgebung für **schnittfreudig**, **L** für **langer Hals**. Der lange Hals gewährleistet eine stets gute Sicht auf das Arbeitsfeld. Optimal ausgelegte Schneid- und Drallwinkel der Sägeverzahnung garantieren den effektiven Abtrag bei gleichzeitig hoher Präzision.

H162ST und H166ST: **mit ST-Verzahnung**

Beim H162ST nutzte Komet Dental das Wissen aus seiner Business Unit Medical und übertrug die Schneidengeometrie, wie man sie für Behandlungen des Schädelknochens nutzt, auf die vergleichsweise kleine Dimension eines dentalen Knochenfräasers. Das optimierte Schneidgefühl und die besonders spürbare Effektivität dieser sogenannten ST-Verzahnung machen den H162ST besonders wertvoll unter anderem bei Knochenschnitten im Rahmen einer Osteotomie, Osteoplastik, bei der Präparation von Knochen und Knochendeckeln, Resektion von Wurzelspitzen, Hemisektion, knöchernen axialen Perforationen oder der chirurgischen Entfernung von retinierten Zähnen. In Schneidtests zerspannt der H162ST Kunstknochen 30 Prozent schneller als seine Konkurrenten.

Die ST-Verzahnung ist auch auf zwei weitere, größer dimensionierte Instrumente übertragen: den H166ST und H166STZ, letzterer für die Fans veredelter ZrN-beschichteter Instrumente. Dadurch decken die zwei mit 10 mm Arbeitsteillänge und Größe 021 neue Indikationen ab, unter anderem größer dimensionierte Osteotomien sowie die Behandlung großer Zähne.

**Einer allein tut's nicht:
Vier attraktive
Aktionen**

Die optimale Instrumenten-Kombi für die eigene Praxis?
Genau hier kommt die attraktive Kooperation zwischen Komet Dental und W&H in Spiel!

- 1. Aktion:** Das **chirurgische Handstück S11** (1:1, blau, ISO-Kupplungssystem) mit 20 kompatiblen Knochenfräsern für **999 EUR**
- 2. Aktion:** Das **rote Winkelstück WS92** (1:2, rot, ISO-Kupplungssystem) mit 20 kompatiblen Knochenfräsern für **999 EUR**
- 3. Aktion:** **Chirurgisches Handstück S11L** (1:1, blau, Mini-LED+, Kupplungssystem: W&H EM-19 LC/EM-19 1:1) plus 20 Komet Knochenfräser für **1.149 EUR**
- 4. Aktion:** **Chirurgisches Winkelstück WS92L** (1:2, rot, mit Mini-LED+ und W&H Anschluss) plus 20 Komet Knochenfräser für **1.149 EUR**

Weitere Infos zu den Produkten auf:

Statements auf der nächsten Seite!

www.kometstore.de

STATEMENTS

H254E



© Dr. Dürholt

Dr. Martin Dürholt

(Bad Salzflen):

„Für mich ist der H254E als kleines, graziles Instrument ein echter ‚Allrounder‘. Durch den dünnen Schnitt und die kontrollierte Anwendung im roten Winkelstück ist er das ideale Instrument in schwer zugänglichen Bereichen wie dem Kieferwinkel. Selbst Kieferkammspaltungen lassen sich hiermit substanzschonend durchführen.“

H255E



© Dr. Blume

Dr. Markus Blume

(Brühl):

Auf den ersten Blick wird jedem Zahnarzt die kleine Dimension des Instrumentes auffallen – und trotzdem bietet er eine erstaunliche Schneidleistung mit viel Taktilität. Bei der Zahnteilung kann ich den Zahn bzw. die Wurzel mit dem H255E sauber in vier Quadranten zerlegen und die Zahnsegmente anschließend mit einem Handinstrument oder einer Pinzette vorsichtig herausholen. Auf diese Weise erhalte ich eine saubere Wunde, ohne dabei Knochensubstanz touchiert zu haben. Beste Voraussetzungen für eine Sofortimplantation!“

H162ST



© Dr. Bulatović

Djuza Bulatović

(Mülheim-Kärlich):

„Der H162ST (Arbeitsteillänge 9mm, Größe 1,6mm) imponierte mir mit seiner ST-Verzahnung sehr. Diese Verzahnung schafft eine tolle Laufruhe, der Knochenfräser springt nicht. Das erlaubt mir eine gute Kontrolle während der Behandlung, gibt mir Sicherheit und ist auch für den Patienten viel angenehmer, er hält ruhig. Jeder Sprung wäre für ihn eine höchst unangenehme Schallfortleitung. Den H162ST setze ich ein, wenn ich harte Knochenqualitäten bearbeite, effektiv Platz schaffen will und dabei zügig vorankommen möchte.“

H141



© Komet-Dental

Dennis Diekmann,

Produktmanager (Lemgo):

„Unser Prinzip **Eine Form – viele Größen** hat sich bewährt. Ziehen wir unsere runden Knochenfräser H141 und H141A als Beispiel heran: Kleine Größen wie 1,4 oder 1,8mm werden für die krestale, linienförmige Präparation verwendet, z.B. im Rahmen der krestalen Öffnung eines Kieferkamms beim Bone Splitting. 1,8 und 2,3mm große Kugeln werden für die Knochenfensterpräparation beim externen Sinuslift eingesetzt. Die Kugel in 2,7mm kann für die Wurzelspitzenresektion – zur Öffnung des Knochens bis zur Wurzelspitze – genutzt werden. Große Formen von 3,5mm und mehr glätten den Alveolarkamm, wenn spitze Grate vorliegen. Natürlich werden alle Kugeln je nach Anwendung auch axial, also vor Kopf schneidend, eingesetzt.“

W E L C O M E

to fabulous

smactoring

dein all-inclusive-factoring von dent.apart

ab 1,9 % - garantiert
keine Nebenkosten!



Tel.: 0231 586 886-0
www.smactoring.de

„In der Einfachheit der chirurgischen Produkte liegt ihr Vorteil“

Ein Beitrag von Dr. Thomas Sciuk

Als ich die Praxis mit insgesamt vier Behandlungszimmern im Jahr 2020 von meinem Vater übernommen habe, stand fest, dass sukzessive einige Geräte erneuert werden müssen. Hierzu zählte auch der Chirurgiemotor. Die eigene Handschrift in die Praxisausstattung bringen, mit Produkten arbeiten, die durch Leistung überzeugen, darum ging es mir. Im Jahr 2021 habe ich mich folglich auf die Suche gemacht und beschäftigte mich mit insgesamt zwei Chirurgiemotoren genauer. Überzeugt hat mich schlussendlich der Implantmed von W&H.

Kaufentscheidung im Doppelpack

Neben dem Implantmed machte mich die zuständige Außendienstmitarbeiterin, die ich bereits seit meiner Examensfeier kenne, auch auf das dazugehörige Piezomed Modul aufmerksam. Beides war in einer Kombi-Aktion beziehbar und für mich ein echter Glücksgriff. In Kombination sind beide Geräte echte Platzspartalente, der Aufbau geht sehr schnell von der Hand, und steht eine Implantation an, ist alles sofort an Ort und Stelle. Hierzu trägt auch das Gerätecarré in großem Umfang bei – alles ist platzsparend arrangiert und auch im Falle eines Raumwechsels kann ich sofort agieren. Durch die Nutzung von Implantmed mit dem Piezomed Modul fühle ich mich bei der präzisen Durchführung der chirurgischen Eingriffe sowie beim effizienten Zeitmanagement sehr gut unterstützt. Operativ liegt für mich der größte Produktvorteil in der Ausführung minimalinvasiver Eingriffe. Die Piezochirurgie möchte ich im Tagesgeschäft nicht mehr missen.

Produktentwicklungen mit Praxisbezug

Einfache Bedienung, einfache Dokumentation, einfacher Wechsel zwischen den Geräten via kabelloser Fußsteuerung: Für mich ist die bewusste Einfachheit ein klarer Mehrwert. Man merkt, hier wurde mitgedacht. Schon bei der Inbetriebnahme über Plug-and-play kommunizieren Implantmed und Piezomed Modul nach wenigen Sekunden miteinander. Auch mit zwei Jahren Abstand zum Produktkauf sind sie täglich zuverlässige Begleiter und ich bin sehr zufrieden.

Produkte „made in Austria“? Immer wieder gern.

Das persönliche Miteinander, die Produktzufriedenheit und der beispiellose Service sind für mich Grund genug, immer wieder bei W&H zu kaufen. So zählen neben den Chirurgiegroßgeräten auch klassische Hand- und Winkelstücke sowie die Assistina 3x3 zu unserem Ausstattungssortiment. Wer bei Qualität und Leistung keine Abstriche machen will, der kauft bei W&H genau richtig.

Weitere Informationen zur Produktpalette von W&H auf: www.wh.com

Fotos: © Dr. Thomas Sciuk



Equipment in
der Praxis.

W&H Deutschland GmbH – Infos zum Unternehmen



[TESTIMONIAL]

Als Familienpraxis mit mehr als 40-jähriger Historie präsentiert sich die Zahnarztpraxis Sciuk in Augsburg und wird aktuell von Dr. Thomas Sciuk in zweiter Generation geführt. Die auf ganzheitliche Zahnheilkunde ausgerichtete Einrichtung trumps nicht nur durch ihre attraktive Lage zwischen Stadttheater und Bahnhof auf, sondern auch durch den Einsatz beispielhafter Produkte.

Dr. Thomas Sciuk

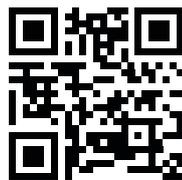


Narval™ CC Schlafschiene. Die einfachste Alternative.



Im Unterschied zu anderen Anti-Schnarchschiene ist die Narval™ CC eine klinisch erprobte¹ Unterkieferprotrusionsschiene (UKPS), die von einem spezialisierten Unternehmen im Bereich der Schlaftherapie individuell maßgefertigt wird. Sie ist eine hervorragende Alternative bei PAP-Therapie-Intoleranz für die wirksame Behandlung von obstruktiver Schlafapnoe (OSA)¹ und Schnarchproblemen.

- hohe Erfolgsrate¹
- ausgezeichnete Therapietreue²
- bester Tragekomfort
- metallfrei und biokompatibel
- erstattungsfähig



Mehr Informationen finden Sie unter resmed.com/narval-schlafschiene oder telefonisch unter **0800 2880100**

¹ Vecchierini MF et al. A custom-made mandibular repositioning device for obstructive sleep apnoea-hypopnoea syndrome: the ORCADES study. *Sleep Med.* 2016 Mar; 19:131-40. doi: 10.1016.

² Attali V et al (for OrcaDES Study Investigators). Two year follow-up results of ORCADES study: Long-term mandibular repositioning device (MRD) therapy in patients treated for obstructive sleep apnea (OSA). *European Respiratory Journal* 01 September 2016; Volume 48, issue suppl 60.

Praxistransformation

als ganzheitliches Management-Upgrade

Ein Beitrag von Maurizio Costagliola und Frank Caspers

[COACHING] Die DGBZ-Akademie (Deutsche Gesellschaft für bezahlbare Zahngesundheit) hat es sich zur Aufgabe gemacht, Zahnarztpraxen bei ihren aktuellen Herausforderungen – von Budgetierung über Fachkräftemangel bis Patientenbindung und Praxismanagementprozessen – lösungsorientiert zu unterstützen. Das dafür konzipierte, umfassende Fortbildungsprogramm ist speziell darauf ausgerichtet, Inhaber und ihre Teams für die „dentale Wetterlage“ stark zu machen und so den Praxiserfolg und die Versorgungsqualität der Patienten zu maximieren.

Die DGBZ-Akademie bietet zielgruppenspezifische Lösungen und umfangreiche Fortbildungspakete an: Von grundlegenden Webinaren und Videoaufzeichnungen über sofort nutzbare Fachunterlagen bis hin zu tiefgreifenden Wirtschaftlichkeitsanalysen.

Mehrstufiger Optimierungsprozess

Bei der Transformation von Zahnarztpraxen geht das Team der DGBZ-Akademie systematisch vor:

- Zu Beginn wird ein ausführliches Gespräch absolviert, um aktuelle Herausforderungen und individuelle Ziele der Praxis abzufragen und zu verstehen.
- Danach folgt eine zwölfwöchige intensive Begleitung, bei der die Coachees in kleinen Gruppen die erprobten Konzepte kennenlernen, diese Schritt für Schritt umsetzen und sich immer wieder untereinander austauschen.

Praxiskonkrete Impulse

Woche für Woche erhalten die Teilnehmenden Impulse, die sie sofort umsetzen können – um die Kommunikation zu optimieren, das

Patienten-Handling zu verbessern und die Abrechnung wirtschaftlicher zu gestalten. Im Gold- und Platinpaket gehört auch die Motivanalyse samt Reflexionsgespräch dazu. Platin-Kunden profitieren zusätzlich von einer ausführlichen Wirtschaftsanalyse der eigenen Praxis (PZR/PA/KONZ/ZE), mit der sie ihre vorhandenen Potenziale sichtbar machen und noch besser nutzen können.

Raus aus der Komfortzone!

Nur, wenn es Zahnärzten gelingt, ihre Komfortzone zu verlassen, können sie den Fokus auf notwendige Veränderungen legen, Prozesse neu denken und so die Grundlage für eine nachhaltige Praxistransformation schaffen. Dieser Weg ist nicht leicht, aber vielversprechend. Denn durch ein gezieltes Change-Management – hierzu gehören unter anderem grundlegende Veränderungen in wesentlichen Praxisprozessen, in der Patientenansprache und im Bereich Abrechnung – können sich Praxen für aktuelle wie kommende Zeiten krisenstabil aufstellen. Durch professionell begleitete Transformationsprozesse entsteht Exzellenz – und ein ganz neues Arbeits- und Lebensgefühl. Denn: erreicht eine Praxis ihr bestmögliches Level, bindet sie im Ergebnis zufriedene Patienten und ein engagiertes und kompetentes Praxisteam an sich.

Wer steckt hinter der DGBZ-Akademie?



Maurizio Costagliola ist Gründer von MV24® und Zahnidee® sowie Initiator der DGBZ®. Er engagiert sich für wegweisende Projekte, welche die dentale Branche und die Zahngesundheit nachhaltig verbessern.



Frank Caspers ist seit mehr als 15 Jahren europaweit als selbstständiger Trainer, Coach und Redner für führende Dentaldepots, Hersteller und Zahnarztpraxen tätig.



Über die DGBZ-Akademie

Die DGBZ-Akademie hat mit ihren mehr als 15 Jahren Branchenerfahrung ein tiefes Verständnis für die spezifischen Bedürfnisse und Herausforderungen von Zahnarztpraxen entwickelt. Ihr Ziel ist es, durch Bildung, Ressourcen und Unterstützung zum nachhaltigen Erfolg einer Zahnarztpraxis beizutragen. Die DGBZ-Akademie ist daher der ideale Partner für alle, die ihre Praxis transformieren, ihr Wissen erweitern und ihren Erfolg steigern möchten.

Mehr Informationen gibt es im kostenlosen Whitepaper: www.dgbz-akademie/wp

www.DGBZ-Akademie.de

kuraray

Noritake

DIE KUNST, ALLES ZU VEREINEN.

KATANA™ ZIRCONIA BLOCK ÄSTHETISCH. STARK. SCHNELL.



KATANA™ Zirconia Block

Stellen Sie sich oft die Frage, was ist wichtiger: Ästhetik oder mechanische Eigenschaften? **Der KATANA™ Zirconia Block ist unsere Antwort!**

Mit seiner hervorragenden Biegefestigkeit von 763 MPa und seinem integrierten Farb- und Transluzenzverlauf für eine noch höhere Ästhetik, bietet der Block neue begeisternde Ergebnisse, die so mit Lithiumdisilikat-Glaskeramik oder herkömmlichem Zirkonoxid nicht erreicht werden. Und im CEREC System dies alles auch in nur 35 Minuten. 15 Minuten fräsen und 18 Minuten sintern. Dies ist die Kunst, alles zu vereinen!

Probieren Sie es aus!



**MULTI
LAYERED**

BORN IN JAPAN

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



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.

Neue Forschung zur Behandlung des Burning- Mouth-Syndroms



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

Das Burning-Mouth-Syndrom (BMS) ist eine chronische Erkrankung, die von brennenden Schmerzen im Mund begleitet wird und oft mit Taubheitsgefühlen einhergeht. Forscher am Institut für Zahnmedizin in Norwegen haben nun eine vielversprechende Behandlung entwickelt, um die Symptome von BMS zu lindern. Die Studie erschien kürzlich im *European Journal of Neuroscience*.

Die Herausforderung bei BMS besteht darin, dass die Intensität des Schmerzes oft nicht mit den sichtbaren Anzeichen der Krankheit übereinstimmt. Dies führt oft dazu, dass Patienten von Ärzten nicht ernst genommen werden. Durch Untersuchungen der Gehirne von BMS-Patienten entdeckten die Forscher Unregelmäßigkeiten im Schmerznetzwerk des Gehirns, was auf eine zerebrale Neuropathie hinweisen könnte, die das Brennen im Mund verursacht. Diese Erkenntnis könnte die Art und Weise verändern, wie BMS behandelt wird.

Bisher gab es keine effektive Behandlung für BMS. Gängige Medikamente, wie Benzodiazepine und Antidepressiva, zeigten begrenzte Erfolge. Ein vielversprechender Therapieansatz besteht jedoch in der Verwendung von Capsaicin, einem Wirkstoff aus Chilischoten. Um Capsaicin effektiv in der Mundhöhle zu platzieren und dort zu halten, wird an der Entwicklung eines speziellen „Trägers“ gearbeitet.

Die Forschung könnte BMS-Patienten neue Hoffnung geben, indem sich eine potenziell wirksamere Behandlungsoption eröffnet. Die Ergebnisse betonen auch die Bedeutung der Erforschung von unerklärlichen Schmerzsyndromen und zeigen, wie interdisziplinäre Zusammenarbeit zu innovativen Therapieansätzen führen kann.

Quellen: ZWP online, University of Oslo



Neu für die Dental-Diagnostik: EIZO RadiForce MX243W-DT

Mit dem **RadiForce MX243W-DT** stellt das Unternehmen EIZO einen neuen Monitor in seiner Produktserie für die Dental-Diagnostik vor. Der 24-Zöller eignet sich ideal für den Einsatz in zahnärztlichen Diagnose- und Behandlungsräumen. Er verfügt über ein modernes Design mit weißer Gehäusefarbe und fügt sich so harmonisch in jede Praxisausstattung ein.

Moderne Modalitäten für Tubus-, Panorama- oder DVT-Aufnahmen liefern gestochen scharfe Bilder. Die Wiedergabequalität von Röntgenbildern in einer zahnärztlichen Radiologie-Umgebung hängt jedoch wesentlich von der Wahl des richtigen Bildschirms ab. Mit einer hohen Auflösung von 2,3 Megapixel (Farbe), einem starken Kontrastverhältnis von 1.350:1 und einer vorkalibrierten Helligkeit von 330cd/m² gibt der **MX243W-DT** Röntgenbilder mit einer exzellenten Bildqualität wieder.

Mit der DIN-Norm 6868-157 wurden Mindestanforderungen für den Einsatz von radiologischen Bilddarstellungssystemen in der zahnärztlichen Diagnostik eingeführt. Abhängig von der Raumklasse fordert die DIN bestimmte Mindesthelligkeiten. Die Raumklassen 5 und 6 sind die relevanten Klassen für Diagnose- und Behandlungsräume in der zahnärztlichen Diagnostik. Dafür bietet EIZO mit dem **MX243W-DT** den optimalen Bildschirm.

Zusätzliche Merkmale:

- 2,3-Megapixel-Farb-LCD-Monitor mit hoher und stabiler Helligkeit
- Grautonwiedergabe mit DICOM-Tonwertkurve
- Palette mit 543 Milliarden Farbtönen für präzise Farbwiedergabe mit bis zu 10 Bit
- Kalibrierung von Weißpunkt und Tonwertcharakteristik
- Automatische Steuerung der Leuchtdichteverteilung (Digital Uniformity Equalizer)
- Vorbereitet für Abnahme- und Konstanzprüfung nach DIN 6868-157 und QS-RL
- Nachweislich umweltbewusste und sozial verantwortliche Produktion
- 5 Jahre Garantie inklusive logistischem Vor-Ort-Austauschservice für maximale Investitionssicherheit

Mehr Details zum EIZO **RadiForce MX243W-DT** erfahren Sie unter: www.eizo.de/mx243w-dt

Mehr zur gesamten EIZO Produktserie für die Dental-Diagnostik erfahren Sie unter: www.eizo.de/dental

Praxis- und Laborbedarf mit ORBIS abgedeckt

NETdental, der Onlinehändler für zahnärztliches Verbrauchsmaterial, ist die erste (Internet-)Adresse für alle Praxisteam, die unkompliziert, schnell und günstig den täglichen Bedarf decken wollen. Neben den Markenprodukten führt NETdental die ORBIS Eigenmarke im Sortiment. Seit Jahren steht ORBIS Dental für hervorragende Qualität zu besonders günstigen Konditionen. Die klare Ausrichtung von ORBIS auf Zuverlässigkeit und ein prozessorientiertes Qualitätsmanagementsystem bieten den Anwendern ein hohes Maß an Sicherheit. Dies ist angesichts der gestiegenen Qualitätsanforderungen des Medizinproduktegesetzes besonders relevant. Die Produkte bewähren sich täglich tausendfach in Praxis und Labor. Das ORBIS-Angebot beinhaltet nicht nur den klassischen Bereich der Einmalprodukte, sondern bietet auch eine Vielzahl von bewährten Dentalprodukten wie Desinfektionsmittel, Prophylaxe, Sterilisation, Füllungs- und Abformmaterialien. Ebenfalls für den Laborbereich bietet ORBIS viele Produkte wie Gipse, Instrumente, PIN-Systeme, Wachse und Sockelformer.



NETdental GmbH

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

Infos zum Unternehmen



Optimale Telefonie als USP



Hier wird bereits vom Service der RD GmbH profitiert.

Um einen schlichten Kontrolltermin beim Zahnarzt zu bekommen, werden heute mittlerweile mindestens drei Anläufe benötigt. Dass jedoch die direkte Erreichbarkeit eines Zahnarztes eines der ausschlaggebenden Kriterien für die Zahnarztwahl ist, wird von vielen Zahnärzten vernachlässigt. Gleichzeitig ist es aus Sicht des Zahnarztes wenig effizient, eine Helferin für das Telefon abzustellen, zumal die Fachkraft im Behandlungsraum deutlich dringender gebraucht wird. Die Lösung: die Einbindung des Dienstleisters Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH – kurz RD GmbH. Denn mit den angebotenen Dienstleistungen der RD GmbH kann sich der Zahnarzt auf sein Kerngeschäft konzentrieren, seine Helferin kann ihm unterstützend zur Seite stehen und die Telefonrezeption der RD GmbH kümmert sich fortlaufend um die telefonische Aufnahme der Anliegen und Terminierungen der (Neu-)Patienten. Zudem kann die telefonische Erreichbarkeit unabhängig von den Praxisöffnungszeiten veröffentlicht und angeboten werden. Von 7 bis maximal 20 Uhr sind ausgebildete Rezeptionisten der RD GmbH für die Praxen im Einsatz. Ein Großteil der Arztpraxen nutzt dabei die sogenannte Überlauftelefonie. Die eingehenden Anrufe der Praxis werden erst dann zur RD GmbH weitergeleitet, wenn die Praxismitarbeiter das Telefonat nicht selbst entgegennehmen können. Zudem kann auch der Rundum-sorglos-Service genutzt werden, bei dem das Telefon zu 100 Prozent outgesourct wird. So kehrt wieder Ruhe in den Praxisalltag ein! Auch aus Sicht des Datenschutzes ist das Geschäftsmodell der RD GmbH unproblematisch. Alle Patientendaten werden ausschließlich in die praxiseigenen Systeme eingegeben, es werden keinerlei Daten in der RD vorgehalten.

RD GmbH

Tel.: +49 211 69938-0
www.rd-servicecenter.de

Digitaler Abrechnungsservice:

Rezept gegen Fachkräftemangel – ganz ohne Nebenwirkungen



teemworx

Der digitale Abrechnungsservice teemworx ist ein absoluter Teamplayer für die Praxis. Egal, ob als schnelle Hilfe bei kurzfristigem Personalausfall oder langfristige Unterstützung bei der zahnärztlichen Abrechnung. Die Expertinnen von teemworx bieten Ihnen ein breites Spektrum an Unterstützung. Dabei bleiben Sie maximal flexibel und zahlen nur für die Arbeit, die auch tatsächlich in Ihrer Praxis anfällt. Auch eine kurzfristige telefonische Beratung bei kniffligen Abrechnungsfragen ist für teemworx kein Problem – mit dem Quick-Call haben Sie schnell Ihre persönliche Beratungssession gebucht. Lernen Sie teemworx jetzt kennen! Weitere Infos auf: www.teemworx.de

ARZ.dent GmbH

Tel.: +49 40 248220-000
www.teemer.de

Mehr Infos zu
teemworx gibt
es hier.



ANZEIGE

HENRY SCHEIN®
DENTAL

**TECHNISCHER
SERVICE**


ZERTIFIZIERT
nach EN ISO



DER WARTUNGSVERTRAG – WENIGER STÖRUNGEN, MEHR PLANBARKEIT

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

INKLUSIVE
DER NEUEN
SERVICEFIRST
APP



Sicherheit, auf die Sie sich verlassen können.

www.henryschein-dental.de/wartung



Omnident und smartdent: Starke Partner an minilus Seite

Mit Omnident und smartdent hat minilu.de zwei starke Partner an der Seite, die hohe Qualität garantieren. Die beiden Marken mit besonders starkem Preis-Leistungs-Verhältnis gibt es nur bei ausgewählten Dentalhändlern. Omnident hat sich auf die Herstellung und den Vertrieb zahnmedizinischer Produkte und Geräte spezialisiert und deckt ca. 80 Prozent aller Verbrauchsartikel in dentalen Praxen ab. Das in Rodgau ansässige Unternehmen beliefert Zahnarztpraxen und Labore in Deutschland und vielen Ländern weltweit mit hochqualitativen und zuverlässigen Produkten. smartdent ist ein leistungsstarker Dentaldienstleister, dessen Schwerpunkt auf der erstklassigen Qualität der Produkte liegt. Diese sind DEKRA-geprüft, wodurch eine sichere Verwendung der Artikel gewährleistet werden kann. Das schlanke und dennoch leistungsstarke Produktportfolio sorgt für günstige Preise.

Bereits 92 Prozent aller Praxen in Deutschland vertrauen auf die Qualität von Omnident und smartdent. Die Bestellung ist direkt über **minilu.de** möglich.

minilu GmbH
www.minilu.de

Infos zum
Unternehmen



Kundenservice auf Augenhöhe

SPEIKO ist Spezialist für hochwertige Dentalpräparate und Medizinprodukte – und das seit mehr als einem Jahrhundert. Das Unternehmen verfügt über die Herstellerlaubnis nach § 13 Arzneimittelgesetz (AMG) und erfüllt die ISO-Norm 13485 zur Qualitätssicherung von Medizinprodukten. Kunden wird eine umfassende Fachberatung zur Produktpalette angeboten: Stets ein offenes Ohr für die Anwender zu haben, ist eine absolute Selbstverständlichkeit. Schließlich ist das Ziel als Produzent zahntechnischer und zahnmedizinischer Produkte, den Anwendern die Arbeit zu vereinfachen. SPEIKO sieht sich als Partner für die Zielgruppen und setzt auf Wertarbeit zu stetig gleichbleibend hoher Qualität. Um diese gewährleisten zu können, beginnt die Qualitätskontrolle nicht beim Endprodukt, sondern bereits bei den Rohstoffen und geht durch alle Verarbeitungsprozesse. Für Fragen steht der fachgerechte und freundliche Kundenservice gerne zur Verfügung.

**Mit der langjährigen
Erfahrung und einem
hohen Maß an fachlichem
Know-how stellt SPEIKO
in eigener Produktion
Arzneimittel und
Medizinprodukte in
Bielefeld her.**



SPEIKO – Dr. Speier GmbH

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



Axano Pure



Intuitiv einfach mehr

Mit Axano Pure haben wir eine Behandlungseinheit entwickelt, die flexible, auf die Bedürfnisse der Zahnärzte zugeschnittene Workflow-Lösungen bietet.

Endodontie-Funktion – branchenweit erste Behandlungseinheit mit serienmäßigem Endo-Paket in der Basisausstattung.

10,3" Smart Touch-Display – verbindet hohen Komfort mit intuitiver Bedienung. Alle wichtigen Funktionen lassen sich schnell und einfach auf Ihre individuellen Bedürfnisse anpassen.

Geführte Hygieneprozesse – Hohe Hygienestandards bei minimalem Zeitaufwand können mit Axano Pure zur Selbstverständlichkeit werden.



Entdecken Sie mehr:

www.dentsplysirona.com/axano-pure



Energio™ – Die neue
Winkelstück-Generation
Qualität, die sich anfühlt wie am 1. Tag



Entdecken Sie mehr:

www.dentsplysirona.com/energio





Herr Wagner, was hat Sie als langjähriger Zahntechnikermeister dazu bewogen, 2010 das Unternehmen theratecc zu gründen?

Schon in meiner Ausbildung zum Zahntechniker habe ich mich über zweite Einproben und sonstige bissbedingte Nacharbeiten geärgert. Man investiert so viel Liebe und Zeit in eine Zahnversorgung und dann kommt nach der Einprobe ein Trümmerfeld zurück. Auf dem Auftragszettel steht kurz und knapp die Anweisung für eine zweite Einprobe mit dem Techniker. Am besten gleich morgen früh, weil der Patient ja in den Urlaub fahren möchte. Das ist ärgerlich! Und der Grund dafür? Wenn man den Zahnarzt fragt, liegt es natürlich am Zahntechniker, der falsch einartikuliert hat. Wenn man den Zahntechniker fragt, liegt es am Zahnarzt, der den falschen Biss genommen hat. Wenn beide bestmöglich gearbeitet haben, dann kann es nur noch am Patienten liegen! Diese Zuschreibungen sind unschön und führen auch nicht weiter. Daher war ich schon immer auf der Suche nach einer Lösung für bissbedingte Nacharbeiten. Über zehn Jahre habe ich mit verschiedenen Systemen für die instrumentelle Bissfassung gearbeitet. Die Ergebnisse waren positiv, doch der zeitliche Aufwand und das dazu notwendige Fachwissen waren hoch. Daher haben nur wenige unserer Kunden den Umstieg auf die instrumentelle Bissnahme



Bissbedingte Nacharbeiten sind kein Schicksal, sondern selbst gemachter Ärger.

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki



[INTERVIEW] Immer eine verlässliche Bissnahme, ohne Nacharbeiten – geht das? Ja, und zwar mit theratecc! Das Chemnitzer Unternehmen hat sich als erste Adresse für die digitale Bissnahme auf dem Dentalmarkt etabliert. Wir schauen mit Geschäftsführer Christian Wagner zurück auf die Anfänge des Unternehmens und nach vorn auf Kommendes.



Informationen zu theratecc
und den Campus-Angeboten auf:
www.theratecc.de

gewagt. Für mich war klar, wir brauchen ein System bzw. ein Konzept, mit dem der Zahnarzt in wenigen Minuten eine reproduzierbare Bissnahme in zentrischer Relation in allen Indikationsbereichen generieren kann. Das heißt, die Idee hinter theratecc ist die Entwicklung und der Vertrieb von Systemen für die reproduzierbare Bissfassung.

Worin liegt die Bedeutung der Bissnahme in Bezug auf die Patientbehandlung und Qualität der Restauration?

Die Bissnahme entscheidet darüber, ob die Zahnversorgung funktioniert oder nicht. Bissbedingte Nacharbeiten sind kein Schicksal, sondern selbst gemachter Ärger. Mir ist aufgefallen, dass dem digitalen Prozess wichtige funktionelle Parameter fehlen. Ein eindeutiger Ebenenbezug zur Camper'schen Ebene oder zur Bipupillarlinie sind wichtig, ebenso eine exakte Bisslage. Wenn der Biss nicht stimmt, nützt auch kein nachgelagerter digitaler Fertigungsprozess. Gleichwohl können durch digitale Technologien Prozesse optimiert und verbessert werden. Deshalb haben wir bei theratecc den Fokus auf die digitale Bissnahme gelegt, damit unsere Anwender immer eine verlässliche Bissnahme generieren können.

In welchen Indikationsbereichen sollte das theratecc Bisskonzept zur Anwendung kommen?

Das Positive ist, es gibt keine Einschränkungen für die Anwendung. Das theratecc Bisskonzept funktioniert im bezahnten, teil- und unbezahnten Kausystem. Je komplexer die Versorgung ist, umso sinnvoller ist die Anwendung unseres Bisskonzeptes. Immer wenn komplette Stützzone auf-

gelöst werden, braucht es verlässliche Parameter für die Gestaltung der neuen Zahnversorgung. Zudem können bei Patienten mit Funktionsstörungen diese klar visualisiert und damit auch therapiert werden.

Können Sie uns bitte etwas zu Ihrem Centric Guide® 3D System sagen. Welche Herausforderungen galt es, bei der Entwicklung des Systems zu überwinden?

Eine der größten Herausforderungen war die Größe des menschlichen Mundes. Andere Systeme erfassen die Bewegungen außerhalb des Mundes. Unser Ansatz folgt dem Wissen von Prof. Gerber, der den Stützstift im Mund platziert hat. Damit alle UK-Bewegungen im Mund erfasst werden können, braucht es insgesamt vier Sensoren. Die spannende Aufgabe war bei der Entwicklung des Centric Guide 3D, vier hochpräzise Sensoren in der Mundhöhle platzsparend zu positionieren. In mehrjähriger Forschungs- und Entwicklungsarbeit ist es uns in Zusammenarbeit mit der TU Chemnitz gelungen, dass die Sensorik Schritt für Schritt kleiner wurde und nun in jedem Mund entsprechend Platz findet.

Centric Guide® 3D

hebt die Bissnahme auf ein höheres Niveau in den Bereichen der Vorhersagbarkeit und Effizienz.



ANZEIGE

Foto: © theratecc

MEINE ZA?
IST DYNAMISCH

DEINE ZA!
MIT COACHING &
SEMINAREN DURCH
DEN PRAXISALLTAG



WEIL JEDE
PRAXIS ZÄHLT!



Carolina Coros
Zahnärztin

ÜBERZEUGEN SIE SICH SELBST!



Welche Vorteile bietet das therafaceline Gesichtsbogensystem und wie minimiert es die Schwachstellen herkömmlicher Gesichtsbogenregistrierungen?

Gesichtsbogen bedeutet für mich, dass mit dem System funktionelle und ästhetische Parameter am Patienten erfassbar sein sollen. Wir benötigen die Camper'sche Ebene und die Bipupillarlinie als Ebenenbezug für die ästhetische und funktionelle Ausrichtung der Okklusionsebene. Mit dem therafaceline Gesichtsbogen können diese Ebenen wie auch die Bisshöhe in wenigen Minuten am Patienten erfasst werden. Alle Parameter können eins zu eins in einen Artikulator und in den digitalen Workflow übertragen werden. Damit stehen Modelle endlich ebenengerecht und gerade im Artikulator. Zusätzlich liefert der zum System gehörende Planesupport (Ebenentisch) dem Techniker die ideale Okklusionsebene, bestehend aus Camper'scher Ebene und Bipupillarlinie. Damit kann jeder eine ebenengerechte und ästhetische Okklusionsebene gestalten.

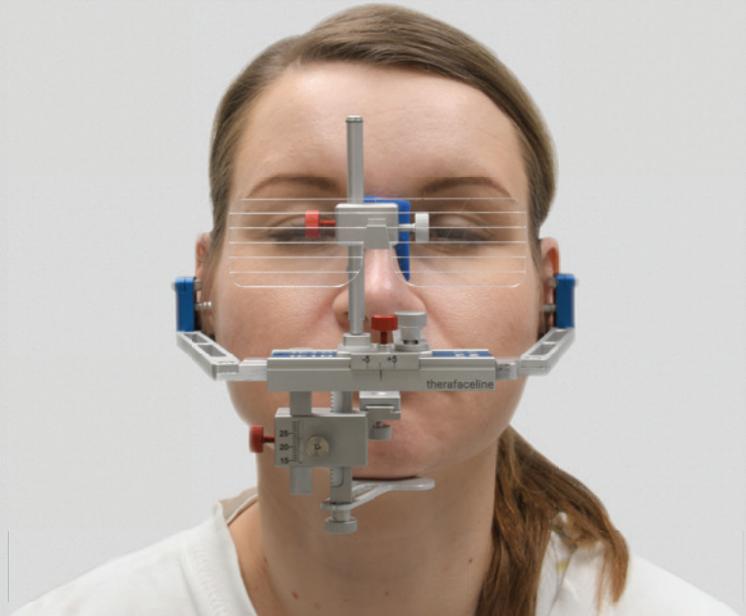
Wie unterstützt das System die präzise Ausrichtung des Gesichtsbogens zur Bipupillarlinie und zur Camper'schen Ebene, und welche Bedeutung hat dies für Zahnmediziner und Zahntechniker in ihrer täglichen Arbeit?

therafaceline verfügt über zwei stufenlos höhenverstellbare Ohrrollen und eine aufsteckbare Brille mit horizontalen Linien. Mit dieser Brille und den höhenverstellbaren Ohrrollen kann der Gesichtsbogen parallel zur Bipupillarlinie am Kopf ausgerichtet werden. Gleiches gilt für die Camper'sche Ebene. Durch die Erfassung der Parameter am Patienten hat der Techniker eine eindeutige Bezugsebene im Artikulator. Mehr Informationen vom Patienten sorgen für weniger Nacharbeiten am Patienten.

Christian Wagner
Geschäftsführer,
und Zahntechnikermeister



Infos zur
Person



therafaceline System inklusive der Bipupillarbrille.

Wie genau funktioniert die digitale Übertragung des Gesichtsbogens und der Bisssgabel in den digitalen Workflow, und welche Auswirkungen hat dies auf die Effizienz und Genauigkeit der Prozesse?

Mit nur einem Scanvorgang kann die 3D-Bisssgabel mit dem Planesupport in den digitalen Workflow übertragen werden. Damit haben Zahntechniker endlich auch im digitalen Workflow einen echten Ebenenbezug. Gerade bei komplexen Zahnversorgungen, wo alle Stützzonen neu designt werden, ist dies elementar.

Wie gelingt die Integration in bestehende Arbeitsabläufe?

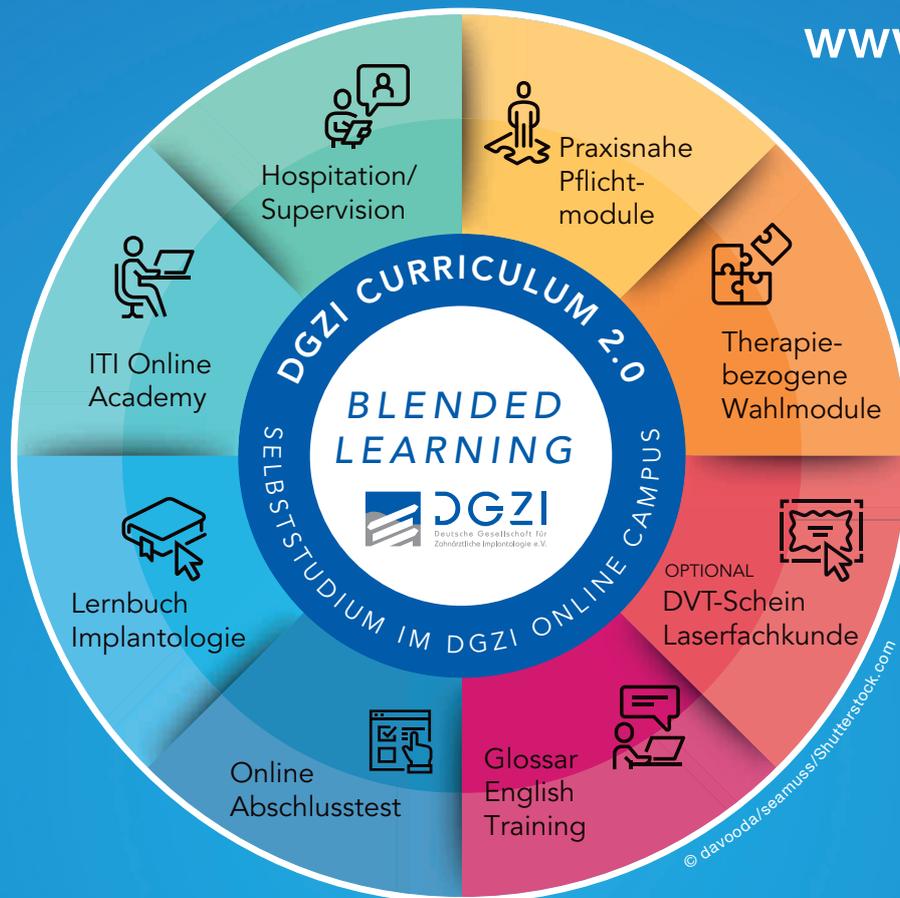
Grundsätzlich ist das theratecc Bisskonzept einfach in bestehende Abläufe integrierbar. Aus der Erfahrung der letzten 15 Jahre besteht die Herausforderung eher in dem etwas schmalen Fachwissen im Bereich Funktion und Okklusionsgestaltung. Deshalb liegt unser Hauptfokus in der Wissensvermittlung in diesem Bereich. Dafür haben wir vor über zehn Jahren den theratecc Campus entwickelt. Hier gibt es Onlinekurse, Seminare und Workshops rund um das Thema Funktion. In unseren Kursen steht immer die praktische Anwendung im Mittelpunkt.



„Trotz meiner Arbeit bei theratecc versuche ich immer noch im praktischen Laboralltag tätig zu sein. Dadurch bleibe ich im Thema und sehe täglich die kleinen Herausforderungen. Aus diesen Herausforderungen haben wir schon so viele innovative Lösungen erarbeitet. Das bereitet mir Freude. So arbeiten wir jeden Tag daran, die dentale Welt ein bisschen besser zu machen. Es bleibt also spannend und kurzweilig, und 2025 gibt es ja auch wieder eine IDS ...“

IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

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
sowie im aktuellen Fortbildungskatalog auf der Homepage.

Mit Herz, Leidenschaft und Lokalkolorit zum Praxiserfolg

Ein Beitrag von Maria Reitzki

[INTERVIEW]

Im Mai 2023 haben Dr. Vera und Dr. Henrik Röper ihr 800 Quadratmeter großes zahnmedizinisches Zentrum im Herzen der Gemeinde Ascheberg eröffnet. In den großzügigen Räumlichkeiten zeigt das Zahnärzteeaar viel Lokalkolorit. Welche Herausforderungen ihnen auf dem Weg zur vollumfänglichen Familienpraxis begegnet sind und wie sie diese gemeistert haben, erzählen die Eltern von Zwillingen im Interview.



Lichtdurchfluteter
Behandlungsraum.

„Aals uut ene Hand, aals unner en Dak“ – was hat es mit Ihrem Leitspruch auf sich?

Dr. Henrik Röper: „Alles aus einer Hand, alles unter einem Dach“ bedeutet unser Motto aus dem Plattdeutschen übersetzt. Nachdem wir unsere erste Praxis als klassische Zahnarztpraxis geführt hatten, haben wir uns mit dem TIÄNE HUUS – unserem „Haus der Zähne“ – sehr viel breiter aufgestellt: Seit Mai 2023 bieten wir moderne Zahnmedizin und Kieferorthopädie für die ganze Familie. Somit weist das Motto auf unsere Heimatverbundenheit sowie auf unsere Positionierung als Vollversorgerzentrum hin.



Dr. Vera Röper: Wir vereinen jetzt alle Bereiche der Zahnheilkunde unter einem Dach: Während wir im Erdgeschoss unsere erwachsenen Patienten mit Chirurgie, Implantologie, Kieferorthopädie und Prophylaxe versorgen, betreuen wir im Obergeschoss unsere jüngeren Patienten mit Kinderzahnheilkunde. Und speziell für Angstpatienten bieten wir diverse Narkoseverfahren an. Dafür steht ein OP-Bereich mit Aufwachraum zur Verfügung. Unser Team und eine gute, transparente Kommunikation sind uns sehr wichtig. Deshalb haben wir auch großen Wert auf die Planung und Gestaltung des Teambereichs gelegt. Im Obergeschoss befinden sich außerdem das Zahntechniklabor, der Verwaltungsbereich und die Umkleiden.

Haben Sie die beiden Etagen auch optisch voneinander getrennt?

Dr. Vera Röper: Ja, wir wollten uns gezielt als Familienpraxis aufstellen und dazu vor allem den Bereich Kinderzahnheilkunde ausbauen. Daher haben wir zwei verschiedene Erlebniswelten geschaffen. Damit es eine runde Sache wird,

haben wir für die technische Planung, Einrichtung und Gestaltung unseren langjährigen Partner Plandent mit dem Projekt betraut.

Dr. Henrik Röper: Im Erdgeschoss wollten wir unsere Heimatverbundenheit zum Ausdruck bringen. Deshalb zieren großformatige historische Schwarz-Weiß-Fotografien vom Heimatverein mit landwirtschaftlichen Motiven die lichtdurchfluteten Praxisräume. Im Obergeschoss haben wir für die Kinderbehandlung das Thema Bauernhof modern interpretiert. Gemeinsam mit Plandent sind einladende Praxisräume entstanden, die kindlich bunt, aber dennoch stilvoll und clean gestaltet sind. Wir versammeln also die ganze Familie unter einem Dach.

Wie lief die Zusammenarbeit mit Plandent denn ab?

Dr. Vera Röper: Nachdem wir 2021 die passende Immobilie für unser Vorhaben gefunden hatten, haben wir uns an Dennis Vogt, unseren langjährigen Fachberater bei Plandent, gewandt. Hinzu kam als Fachplanerin für die Konzeptplanung die Innenarchitektin Christiane Düpmann von Plandent. Da wir uns am neuen Standort auf 13 Behandlungszimmer vergrößert haben, fingen wir bei der Raumaufteilung an. Plandent hat uns ein sehr genaues und umfangreiches Konzept erarbeitet. Nach der Grundrissgestaltung hat Frau Düpmann einen detaillierten Leitfaden für die Gestaltung entwickelt.

Dr. Henrik Röper: Konzeptplanung, Innenarchitektur, technische Ausstattung, Möbel, Bodenbeläge, Stoffauswahl: Das Planungsteam von Plandent hat uns während der gesamten Bau- und Einrichtungsphase begleitet – natürlich auch in der heißen und sehr kurzen Bauphase von nicht einmal fünf Monaten.

Weitere Informationen zu Plandent
gibt es auf www.plandent.de

Traten auf dem Weg zur neuen Praxis auch Schwierigkeiten auf und wie haben Sie diese gelöst?

Dr. Henrik Röper: Sowohl die langen Versorgungswege innerhalb des Gebäudes als auch die vorhandene Klimadecke stellten uns vor technische Herausforderungen. Unsere Planungsspezialisten haben dann immer auch über den Tellerrand geschaut und solche Umstände pragmatisch und souverän gelöst. Mit unserem Fachberater Dennis Vogt arbeiten wir schon seit Jahren vertrauensvoll zusammen. Auch während unserer Projektzeit war er unser Ansprechpartner in allen Belangen und hat alles für uns koordiniert. Es ist ein gutes Gefühl zu wissen, dass uns Herr Vogt auch weiterhin begleitet, nachdem das große Planungsprojekt erfolgreich abgeschlossen ist.

Dr. Vera Röper: Auch Stefan Donker als technischer Projektleiter von Plandent hat einen großen Beitrag zum Erfolg unseres Vorhabens geleistet. Insgesamt waren uns die Fachleute von Plandent in dieser Zeit eine große Stütze! Es war eine immer sehr wertschätzende Zusammenarbeit auf Augenhöhe.

Dr. Henrik Röper: Zudem erlebten wir noch eine ganz persönliche Herausforderung: In einer sehr planungsintensiven Phase sind unsere Zwillinge zur Welt gekommen! Plötzlich Eltern von zwei kleinen Kindern zu sein und gleichzeitig das Projekt Großpraxis voranzutreiben, war manchmal schon ziemlich viel. Auch deshalb sind wir sehr dankbar für die externe Unterstützung bei unserem Praxisprojekt.



Ihr Leitspruch geht ja noch weiter: „met hiärd un fraide“ ...

Dr. Henrik Röper: Ja, mit Herz und Leidenschaft! Wir sind Zahnärzte aus und mit Leidenschaft. Empathie und Herzlichkeit sind unsere Grundlage für Zahnmedizin auf hohem Niveau. Das leben wir – mit unseren Patienten und mit unserem Team.

Dr. Vera Röper: Deshalb war es auch unser Ziel, für unsere Familie, für unser Team und für unsere Patienten ein schönes, helles Arbeitsumfeld zu erschaffen, das Strukturen mit mehreren Behandlern gerecht wird. Das ist uns gemeinsam mit den Spezialisten von Plandent in den anderthalb Jahren Projektzeitraum auch gelungen: ein hochwertiges und bodenständiges Design, in dem wir uns wirklich wohlfühlen. Es macht uns jetzt noch mehr Spaß, morgens zur Arbeit zu gehen!

Generationenwechsel bei AERA

Was sind die Ziele der neuen Spitze?

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

Frau Frank, worin sehen Sie die Hauptaufgaben Ihrer neuen Rolle an der Spitze von AERA?

Mit dem Generationenwechsel stellt AERA die Weichen für die Zukunft und ich freue mich darauf, die über 30-jährige Erfolgsgeschichte der Firma weiterzuführen. Damals ist AERA als Pionier für den digitalen dentalen Preisvergleich gestartet und hat damit die Branche maßgeblich revolutioniert. Diesen Spirit will ich gemeinsam mit unserem Team weiterführen. Ich bin fest davon überzeugt, dass wir damals schon vieles richtig gemacht haben und es heute noch tun. Dafür spricht unsere Position als Marktführer – fast jede zweite Zahnarztpraxis in Deutschland bestellt heute über unsere Preisvergleichs- und Bestellplattform für Dentalprodukte. Meine neue Rolle sehe ich insbesondere darin, auf diesem gesunden Fundament erfolgreich aufzubauen. Dazu gehören sichere Arbeitsplätze und ein wertschätzendes Arbeitsumfeld für unsere Mitarbeiter. Gleichzeitig möchte ich AERA-Online als zuverlässigen und innovativen Partner von Zahnarztpraxen und Dentallaboren weiter etablieren. Aus meinem persönlichen Umfeld kenne ich die aktuellen Herausforderungen der Zahnmediziner und was es bedeutet, eine Zahnarztpraxis erfolgreich zu führen. Dabei sind Zahnärzte vieles in einer Person: Behandler, Manager, Einkäufer, Controller, Marketer, Personaler und müssen zunehmend bürokratische Anforderungen



Sophia Frank studierte Business Administration mit Fokus auf Marketing und Wirtschaftsinformatik und war unter anderem in der IT-Branche tätig, bevor sie im Jahr 2022 zu AERA wechselte. Nach ihrer Tätigkeit in den Bereichen Vertrieb und Marketing im Unternehmen, bringt sie ab sofort ihre Expertise auf Führungsebene ein.

[INTERVIEW] Mit digitalen Lösungen für den Zahnarzt- und Laborbedarf startete die Preisvergleichs- und Bestellplattform AERA im Jahr 1993. Seitdem hat sich das Unternehmen steil entwickelt. Mit einem Generationenwechsel soll dieser Spirit nun weitergetragen werden. Daher wurde im Januar Sophia Frank zur Geschäftsführerin des IT-Unternehmens aus Vaihingen an der Enz ernannt. Im Interview teilt die dynamische Powerfrau ihre Vision von Wandel und Fortschritt für sich und das Unternehmen.



Infos zum Unternehmen

umsetzen – kurz: sie sind Unternehmer. Und die Anforderungen an sie steigen stetig. Hier möchte ich mit AERA-Online gezielt unterstützen und mit State of the Art-Lösungen zu einem möglichst unkomplizierten Praxisalltag beitragen.

Welche konkreten Ziele haben Sie sich für die Weiterentwicklung von AERA gesteckt?

In den letzten 30 Jahren hat sich das Internet stark verändert. Als Internetplattform betreffen uns diese Entwicklungen in besonderem Maße. Daher liegt mein Hauptaugenmerk darauf, Markt- und IT-Trends zu antizipieren und Spitzentechnologien wie KI und Automatisierung einzusetzen, um kontinuierlich moderne und qualitativ hochwertige Lösungen für den Praxisalltag anzubieten. Da wir nicht mit allen unserer mehr als 20.000 Kunden persönlich sprechen können, spielt der Bereich Data eine zunehmend größere Rolle. Die richtige Interpretation von Daten ist essenziell, um unsere Kunden noch besser zu verstehen und die Benutzerfreundlichkeit der Plattform auf einem hohen Niveau zu halten. Und das mit höchsten Standards im Bereich Datenschutz. Ein wichtiges Thema, das bei AERA gelebt wird und sich auch darin zeigt, dass sämtliche Software inhouse entwickelt wird und alle Daten sicher auf Servern in Deutschland liegen. Zudem möchten wir vermehrt Schnittstellen zu Praxis- und Laborsoftware schaffen und weitere Services auf AERA-Online einbinden.

Als neue Insiderin: Was unterscheidet AERA von anderen Unternehmen in der Dentalbranche?

Aus meiner Sicht zeichnet sich AERA durch Authentizität, Transparenz und Zuverlässigkeit aus. Sei es gegenüber unseren Kunden, Partnern und unter den Kollegen. Technisch gesehen sind wir autark in unserem täglichen Tun und unabhängig von Drittanbietern. Das gibt uns Flexibilität und Raum für innovative Ideen, von denen dann auch unsere Kunden profitieren. Dazu zählen der transparente Preisvergleich auf Basis der kleinsten Mengeneinheit für die garantiert günstigsten Materialpreise oder der automatische Warenkorboptimierer für Bestellungen nach den individuellen Regeln. Uns ist es wichtig, uns nicht hinter einer anonymen Internetplattform zu verstecken, sondern Gesicht und Persönlichkeit zu zeigen, wo immer es geht. Sei es bei eigenen Webinaren und Onlineschulungen durch unsere Materialwirtschaftsexperten, bei Uni-Vorträgen und Veranstaltungen, im Kundensupport am Telefon oder per E-Mail, wo unsere fachkundigen Mitarbeiter jedem Nutzer mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Wünsch dir was:

Einmal in die Entwicklerrolle schlüpfen.



Wenn ich für einen Tag eine andere Rolle einnehmen könnte, würde ich an einem PC in unserer Software-Entwicklung Platz nehmen. AERA-Online als Plattform ist das Herzstück unserer Firma. Was 24/7 für unsere Nutzer im Web zur

Verfügung steht, ist sozusagen die sichtbare Spitze eines großen Eisbergs. Beim Blick hinter die Kulissen zeigen sich hochkomplexe Programmierungen zur Sicherstellung einer einwandfreien Funktionsfähigkeit. Dazu zählen auch die Umsetzung von Kundenfeedback, zahlreiche Tests, jede Menge Expertise und Herzblut für technische Fortschritte. Zum Glück haben wir für diese Aufgaben ausgezeichnete Kollegen, sodass ich meine Stärken in der AERA-Geschäftsführung einbringen kann.

_Sophia Frank

Gegensprech- anlagen für Praxis & Labor



AKTION:
Alt gegen Neu!
Fragen Sie uns.

**Freisprech-Kommunikation
von Raum zu Raum:
ergonomisch, hygienisch
und unkompliziert!**

Über 20.000 Praxen und Labore nutzen bereits die vielfältigen Leistungsmerkmale unserer Anlagen, wie z. B.:

- + Musikübertragung
- + Patientenaufruf
- + Sammelruf
- + Abhörsperre
- + Türöffner
- + Lichtruf
- + Notruf

Rufen Sie uns an – wir beraten Sie gerne!

Multivox Petersen GmbH
Eilendorfer Str. 215 | D-52078 Aachen
Tel.: +49 241 502164 | info@multivox.de
www.multivox.de

MULTIVOX®
SPRECHANLAGEN

[PRAXISDESIGN]

Wo vor hundert Jahren Baumwolle gesponnen wurde, steht heute die zahnärztliche Versorgung im Vordergrund. In einem historischen Bestandsgebäude der ehemaligen Baumwollspinnerei Erlangen-Bamberg, erstrahlt das Zentrum für interdisziplinäre Zahnmedizin in Wangen (ZiZ Wangen). Die 272 Quadratmeter große Praxis überzeugte auch die Jury des ZWP-Designpreis 2023 und schaffte es auf die Shortlist.

**Baumwollspinnerei
meets Dentistry**

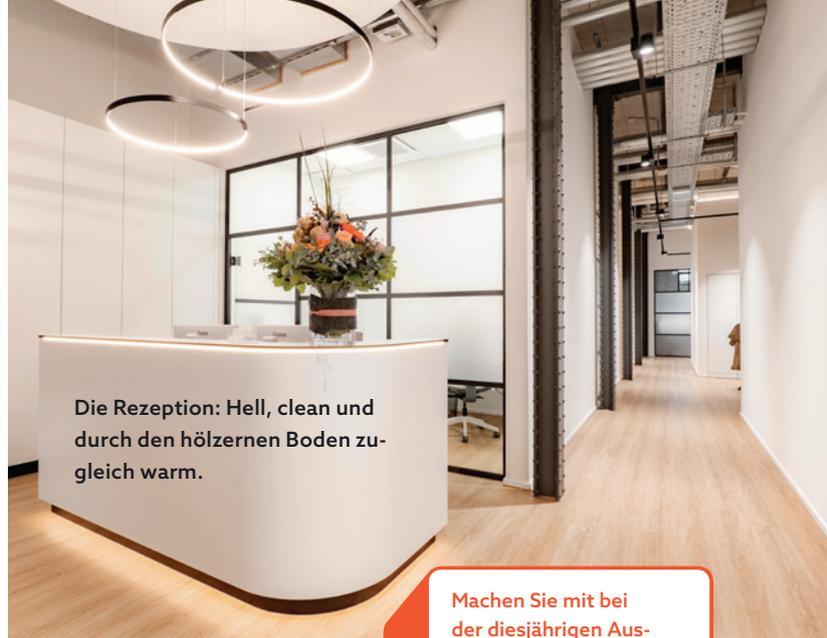
Ein Beitrag von
Lilli Bernitzki



Einen Blick in die Praxen
aller Teilnehmer des
ZWP Designpreis 2023
gibt es hier.

Die ehemalige Baumwollspinnerei in Wangen im Allgäu zeigt in den modernen Behandlungsräumen ihren industriellen Charme.

Das denkmalgeschützte Spinnereigebäude aus der Zeit um 1900 wartet mit einem typischen Mix aus Stahlbetonstützen und -trägern sowie den dazwischen gespannten Kappendecken auf. Die großflächigen historischen Sprossenfenster mit ihrem geschwungenen Sturz verleihen dem Ganzen dabei einen ganz besonderen Industriecharme. Entsprechend der Gebäudetiefe entstand ein Grundrisskonzept mit einem äußeren Behandlungsring und einem innen liegenden Kern aus Nebenräumen. Sämtliche Behandlungszimmer liegen dabei direkt an der Außenfassade mit Lochfenstern. Durch großförmige Glas-türen der Behandlungsräume gibt es eine natürliche Belichtung, die bis weit in die Grundrisstiefe reicht. Die Praxis führt den industriellen Charakter des Gebäudes auch in der Einrichtung gekonnt weiter: Sei es durch die offenen Leitungen im Flurbereich, wie auch durch die zweiflügeligen Türelemente der Behandlungszimmer in Glas-Stahl-Betonoptik sowie die Sprossenteilung. Ergänzend wurde ein Bodenbelag in Holzoptik verlegt, welcher ein warmes Raumbild mit Wohlfühlmosphäre vermittelt.



Die Rezeption: Hell, clean und durch den hölzernen Boden zugleich warm.

Machen Sie mit bei der diesjährigen Ausschreibung und bewerben Sie sich bis zum 1. Juli 2024!

Alle Infos auf:



www.designpreis.org

ZWP DESIGNPREIS

24

ANZEIGE

Bock auf moderne Praxissoftware?

teemer

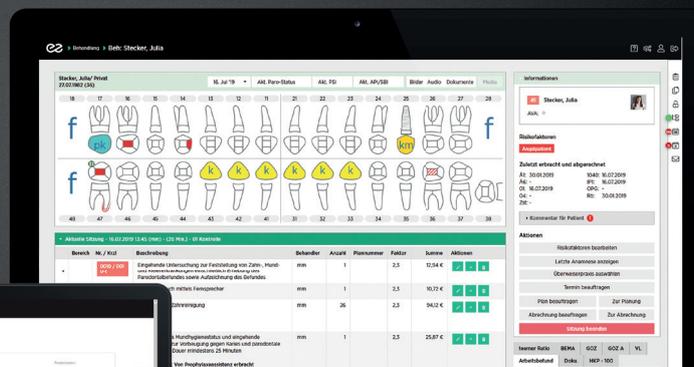
 Langjährige Erfahrung im Bereich Cloud Computing

 Vernetzt, mobil und mit Windows sowie macOS nutzbar

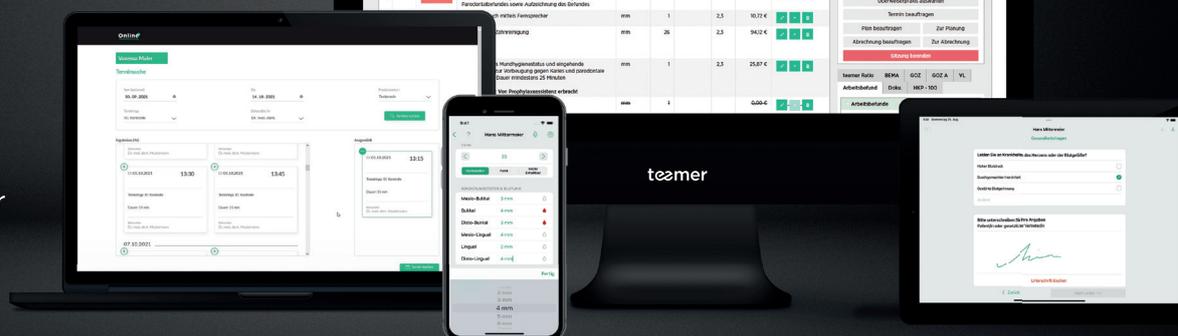
 Zertifizierte Verschlüsselung, georedundant in Deutschland gespeichert

 Multifunktional und mit intelligenten Apps für iPhone und iPad

 Modernes, prozessorientiertes Interface



QR-Code scannen und teemer kennenlernen.
www.teemer.de/demo

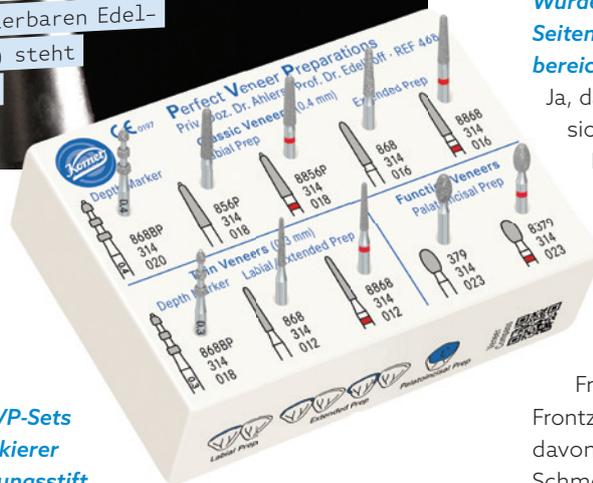




Vorhersehbar erfolgreich mit dem PVP-Set

Tiefenmarkierer stehen innovativ im Mittelpunkt des PVP-Sets. Sie vermeiden zu tiefes Eindringen.

Das Set 4686 (Perfect Veneer Preparations). Eine Version im sterilisierbaren Edelstahlständer (Set 4686ST) steht ebenfalls zur Verfügung.



2. Spezialinstrumente

Im Mittelpunkt des PVP-Sets stehen die Tiefenmarkierer mit unbelegtem Führungsstift. Welche Eigenschaften bringen die mit sich?

Die Tiefenmarkierer verhindern ein unbeabsichtigtes zu tiefes Eindringen, selbst bei zu steiler Positionierung des Instrumentes. Sie führen den Zahnarzt also über die Präparationsfläche und stellen die Einhaltung der vorgegebenen Form sicher. Die Abtragstiefe ist auf den Instrumentenschaft gelasert.

3. Digitale Themenwelt

In der Praxis ist die Orientierung bei zwölf Frontzähnen mit zwei Abtragstiefen und vier möglichen Präparationsformen durchaus komplex. Gibt das PVP-Set dem Behandler die Instrumentenfolge vor?

Das Set selbst ist klar strukturiert. Und es gibt ein spezielles Diagramm, einen Veneer Kompass, der zeigt, welche Instrumente in welcher Reihenfolge eingesetzt werden sollen. Außerdem führt ein QR-Code auf dem Set direkt zur digitalen Themenwelt „Vollkeramik & CAD/CAM“. In der Rubrik „Veneers“ stehen viele nützliche Informationen (Abrechnungstipps, Präparationsregeln, Literaturempfehlungen, Videos etc.) digital zur Verfügung.

1. Werkstoffgerechte Präparation

Dem Komet Okklusiononlay-Set 4665/ST folgte das Perfect Veneer Preparations Set 4686/ST (PVP-Set). Wurde damit damals das Erfolgsprinzip aus dem Seitenzahnbereich nach vorne in den Frontzahnbereich übertragen?

Ja, das PVP-Set ist die ideale Ergänzung zum Okklusiononlay-Set. Es sind sogar dieselben Erfinder, Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers und Prof. Dr. Daniel Edelhoff, die den gleichen Anspruch wie zwei Jahre zuvor beim Okklusiononlay-Set stellten: ein neues Präparationssystem zu entwickeln, das dem Zahnarzt das optimale Instrumentarium an die Hand gibt, um medizinisch wichtige Vorgaben – diesmal für die Front – vorhersehbar erfolgreich umzusetzen. Im Frontzahnbereich hängt die Haltbarkeit entscheidend davon ab, ob die Präparation vornehmlich auf den Schmelz beschränkt bleibt. Technisch ist das zu erreichen.

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

Er darf einerseits nicht zu viel von der verbliebenen Zahnhartsubstanz entfernen, andererseits muss er die Anforderung einer gleichmäßigen Keramikschichtstärke erfüllen. Es soll also innerhalb der engen Grenzen der Präparation im Schmelz zugleich eine werkstoffgerechte Präparationsform erreicht werden. Dies erfordert eine angepasste Präparationssystematik und hierzu passende Spezialinstrumente.

Welche Spezialinstrumente sind im PVP-Set enthalten?

Zehn Instrumente – formkongruent von der Tiefenmarkierung bis zur Finitur – decken im PVP-Set sämtliche Formen von Frontzahnveneers ab. Sie respektieren die labialen Veneers mit unterschiedlichen Umfassungen bzw. Präparationsgeometrien ebenso wie Funktionsveneers an den Palatinalflächen der Eckzähne.



Infos zum Unternehmen

➔ www.komet-dental.de

Bilder: © Komet Dental

E-SERIE



MEET THE NEW

EASE

CLASS



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

vhf
CREATING PERFECTION



Für reibungslose
Scanergebnisse

Der Intraoralscanner TRIOS 5 ist von der FDA zugelassen und setzt durch sein hygienegerechtes Konzept neue Maßstäbe für Patientenschutz und Infektionskontrolle. Der Intraoralscanner verfügt über einen vollständig geschlossenen, autoklavierbaren Scanaufsatz und Spiegel sowie eine hauchdünne, festsitzende und nahezu unsichtbare Schutzhülle, die das Risiko einer Kreuzkontamination minimiert. Er ist der bislang kleinste und leichteste Scanner von 3Shape, der perfekt ausbalanciert ist und bequem in jeder Hand liegt. Dank der ScanAssist-Funktion erhalten Anwender mühelos und effizient präzise Scanergebnisse. Dabei steht Zuverlässigkeit im Fokus eines jeden Scanvorgangs. Darüber hinaus machen die sensorischen Hinweise das Scannen reibungsloser und schneller. Dadurch können sich Behandler vollkommen auf ihre Patienten konzentrieren.

Infos zum Unternehmen



3Shape Germany GmbH

Tel.: +49 211 336720-10
www.3shape.com/de-de

Behandlungseinheit für stressfreies Arbeiten auf kleinstem Raum

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 Arzttischvarianten 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

Software-Update für Endo-Motor



Nach Einführung der HyFlex EDM OGSF-Sequenz, bestehend aus vier Nickel-Titan-Feilen, versieht der internationale Dentalspezialist COLTENE seinen Endo-Motor CanalPro Jeni mit dem passenden Software-Update. Der praktische Co-Pilot navigiert selbstständig durch die Behandlung: Komplexe Algorithmen steuern die variablen Feilenbewegungen, indem sie Rotationsbewegungen sowie Drehzahlen über die Rückkopplung von Stromintensität, Drehmoment und Feilenstress regeln. Der Anwendende arbeitet unterdessen von koronal bis apikal mit leichtem Druck beständig voran. Die übersichtliche OGSF-Feilensequenz, welche die vier wesentlichen Abschnitte der klassischen Endo-Behandlung abbildet, kann ab sofort als vorprogrammierte Abfolge im Menü des Motors unter der „HyFlex EDM“-Präparationsauswahl aufgerufen werden. Wer reziproke Feilensysteme bevorzugt, kann jetzt auch die MicroMega One RECI-Feilen im vorprogrammierten Menü anwählen. Soll es ein anderes Feilensystem sein, können über die Doctor's Choice-Funktion auch flexibel individuelle Sequenzen hinterlegt und aufgerufen werden.



Infos zum Unternehmen

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

Ultrafeine Finierer für perfektes Finish

Passgenauigkeit, Funktionalität und Ästhetik sind entscheidende Faktoren für das Gelingen einer Restauration. Die materialgerechte Oberflächenbearbeitung ist dabei von wesentlicher Bedeutung. Die Finierergeneration mit **UF**-Verzahnung von BUSCH, gekennzeichnet durch einen weißen Ring, sorgt für eine hervorragende Oberflächenglättung von Keramik, Komposit oder Edelmetalllegierungen. Selbst die kritischen Bereiche der Restaurationsübergänge können perfekt konturiert werden. Aufgrund ihres schneidenden Effekts hinterlassen sie keine Rautiefen und erleichtern damit die abschließende Politur.



Finierer ultrafein

Das bestehende Finierprogramm von BUSCH bietet **ultrafeine Hartmetallfinierer mit 30 Schneiden** und umfasst fünf anwendungsorientierte Formen. Mehr Informationen auf www.busch-dentalshop.de und www.busch.eu

BUSCH & CO. GmbH & Co. KG
Tel.: +49 2263 86-0
www.busch-dentalshop.de





NSK
Create it

get it!

NSK Aktionsangebote

MÄRZ BIS
JUNI 2024



Attraktive Angebote in der **get it!**-Aktion

Mit dem Slogan „get it!“ ist jetzt die NSK Frühjahrsaktion gestartet. Bis zum 30. Juni 2024 gewährt der japanische Dentalgerätehersteller attraktive Rabatte auf ausgewählte Produkte. Mit den angebotenen Paketpreisen lohnt es sich, in neues Dentalequipment zu investieren.

Jetzt aktuelle Angebote auf www.nsk-europe.de sichern!



NSK Europe GmbH

Tel.: +49 6196 77606-0 • www.nsk-europe.de

Infos zum Unternehmen

→ **get it!**

SCHARF KALKULIERT

Die Surgic Pro2-Sparpakete

Die chirurgische Mikromotoreinheit Surgic Pro2 gibt es in mehreren Sparpaketen: mit dem Osseo 100+, dem Ultraschallchirurgiesystem VarioSurg 3 oder mit jeweils zwei zusätzlichen chirurgischen Instrumenten.

PERFEKT KOMBINIERT

Die 4+1-Instrumentenaktion

In der beliebten 4+1-Aktion verringert sich der Gesamtpreis des gewählten Instrumentenpakets um den Preis des günstigsten Instruments im Paket. Im Angebot enthalten ist zum Beispiel die neue Ti-Max Z 990 Turbine, die eine beispiellose Durchzugskraft bietet.

SAUBER GEMACHT

Die Prophylaxe-Sparpakete

Die beliebte 2-in-1-Prophylaxekombination Varios Combi Pro gibt es in der Aktion zusammen mit einem passenden Cart zur Geräteaufbewahrung.

Besondere Angebote gibt es auch für die mobilen Dentaleinheiten Dentalone und VIVAace, zu welchen es ein zusätzliches rotes Winkelstück gibt.

Ästhetische Restaurationen mit einer Farbe

Ultradent Products präsentiert Transcend™, das neue Universalkomposit mit bis dato unerreichten ästhetischen Eigenschaften und Handlingsvorteilen. Mit Transcend werden restaurative Behandlungsprotokolle vereinfacht, da die meisten Restaurationen mit nur einer Kompositfarbe hergestellt werden können. Dank der Resin Particle Match™ Technologie verfügt Transcend über eine besonders hohe Transluzenz. Somit wird eine optimale Pigmentierung und Opazität gewährleistet. Das Material fügt sich unauffällig in die umgebende Zahnstruktur ein.

Die Farbe Universal Body ist opak genug, um die darunter liegende Zahnfarbe abzudecken. Deshalb wird kein Opaker benötigt. Neben der Farbe „Universal Body“ bietet Transcend Komposit für Fälle, bei denen der Einsatz einer Schichttechnik sinnvoll ist, zusätzlich vier Dentin- und zwei Schmelzfarben.

Infos zum Unternehmen



Jetzt QR-Code scannen, um mehr über das Transcend Universalkomposit zu erfahren.



Ultradent Products GmbH

Tel.: +49 2203 3592-15

www.ultradentproducts.com



NEU!

BamBasic® REF B601501

Infos zum Unternehmen



Sattelsitze für ergonomische Arbeitshaltung

Mehr als 80 Prozent der Bevölkerung leiden gelegentlich und mehr als ein Drittel chronisch an Rückenschmerzen. Mit seinen rückschonenden Eigenschaften begeistert der Bambach® Sattelsitz bereits seit 1996 Anwender in Arzt- und Zahnarztpraxen. Ein „normaler“ Stuhl zwingt die Wirbelsäule in eine ungesunde Haltung. Die Folge können vielfältige Probleme sein. Der Bambach Sattelsitz unterstützt mit seiner patentierten hinteren Sitzwölbung das Becken optimal und ermöglicht es der Wirbelsäule, ihre natürliche und gesunde S-Form einzunehmen. Somit verhindert er aktiv eine ungesunde (falsche) Sitzhaltung. Wer eine ergonomisch richtige Haltung einnimmt, wird schon nach einigen Tagen feststellen, dass sich Nacken- und Schulterschmerzen erheblich reduzieren oder sogar komplett verschwinden. Diese verbesserte Haltung wirkt sich nicht nur positiv auf die Gesundheit aus, sondern erhöht auch nachweislich die Qualität und Produktivität der Arbeit. Nun wurde das beliebte Bambach® Sattelsitz-Sortiment um die Einsteigerversion BamBasic® erweitert. Das Modell verfügt über die Original Bambach® Sitzfläche, ist zwar nicht individualisierbar, punktet aber mit einem günstigen Preis.

Bambach® Original



Hager & Werken GmbH & Co. KG

Tel.: +49 203 99269-56

www.hagerwerken.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 Vorteile, 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





Neuer Workflow zur Behandlung von Schnarchen/Schlafapnoe

Stets bestrebt, Prozesse so einfach wie möglich zu gestalten, die Patientenerfahrung nachhaltig zu verbessern und den Zugang zu effektiven Behandlungsmöglichkeiten zu erleichtern, bietet SICAT einen neuen Workflow auf der Basis optischer Abdrücke an, der die Bestellung der bewährten Unterkieferprotrusionsschiene SICAT OPTISLEEP auch ohne den bisher notwendigen DVT-Scan des Patienten ermöglicht. Für den Zahnarzt ist der Workflow bis zur Bestellung der SICAT OPTISLEEP Therapieschiene denkbar einfach. Zunächst erstellt der Behandler einen optischen Abdruck von Ober- und Unterkiefer des Patienten sowie der geplanten Kieferrelation. Anschließend ermöglicht SICATs Kundenportal, das SICAT Portal, eine unkomplizierte Bestellung der patientenindividuellen OPTISLEEP Therapieschiene. Hierzu wird ein PDF-Bestellformular ausgefüllt und zusammen mit den STL-Datensätzen des Abdrucks über das Portal hochgeladen.

SICAT GmbH & Co. KG
Tel.: +49 228 286206-0
www.sicat.com

SIE MÖCHTEN MEHR INFOS?

[SICAT stellt dazu einen detaillierten Quick Guide sowie das notwendige Bestellformular kostenfrei zum Download zur Verfügung.](#)

Infos zum Unternehmen



Moderne Praxissprechanlage mit Sonderfunktionen

Moderne Praxen erfordern ein modernes Management, ein modernes Design und zeitgemäße Formen der Kommunikation. Arbeitsschritte müssen professionell Hand in Hand greifen, zügig und reibungslos vorstattengehen, damit am Ende Zeit und Raum für das Wesentliche, den Patienten, bleiben. Eine modern geführte Praxis ist daher immer auch ein Wirtschaftsunternehmen und kann nur dann erfolgreich und effizient für seine Kunden und Patienten tätig werden, wenn Organisationsprozesse und Kommunikation optimal aufeinander abgestimmt sind. Mit der MULTIVOX-Kompakt-Gegensprechanlage geben wir den praktizierenden Teams ein in vielen Praxen bewährtes und auf den Behandler und sein Team abgestimmtes Organisations- und Kommunikationsmittel an die Hand. Die Anlage zeichnet sich vor allem durch die Kompatibilität zu ihren Vorgängermodellen aus. Sie ist modular aufgebaut und jederzeit erweiterbar. Egal, ob als Tischgerät oder in verschiedenen Einbauvarianten, stellt sie eine optimale Lösung für viele unserer Kunden dar. Zur Standardausrüstung gehören unter anderem eine 16-teilige Folientastatur, eine LED-Betriebsanzeige, ein Sammelruf, eine Abhörsperre, eine Türöffnung und die Möglichkeit der Einspeisung von Hintergrundmusik. Weitere Sonderfunktionen können problemlos in alle Modelle integriert werden. Zu jeder MULTIVOX-Kompaktanlage gehört zudem ein Sortiment an Lautsprechern, die so gearbeitet sind, dass sie sich unauffällig in das Praxisambiente einfügen, egal, ob als Wand-Aufputzlautsprecher oder edel als Wand-, Decken- oder Möbel-Einbaulautsprecher.



MULTIVOX Petersen GmbH • Tel.: +49 241 502164 • www.multivox.de



Intraoralscanner: Keyplayer einer digitalen Praxis

Als einer der führenden Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen bietet Permadental mit dem ELETRA SMART erstmals einen eigenen Intraoralscanner (IOS) an, welcher sich durch Präzision, Geschwindigkeit und Komfort auszeichnet und als wichtiger Türöffner für die Digitalisierung in der Praxis fungieren kann. Mit dem ELETRA SMART kommt ein IOS auf den Markt, welcher viele Aspekte moderner Zahnmedizin in sich vereint: Dank seiner schlanken Form liegt er bei sehr geringem Gewicht gut in der Hand und ermöglicht Scans mit nur einem Handgriff. Gleichzeitig sorgt er durch eine besonders schmale Spitze auch für ein verblüffend angenehmes Gefühl bei den Patienten und damit auch für eine hohe Compliance. Eine echte Besonderheit stellt die „Structure Light Technology“ dar. Dieser einzigartige Scanansatz ermöglicht es, vollständige 3D-Daten bereits mit einem Bild zu erfassen.



Jetzt mehr erfahren auf
[permadental.de!](http://permadental.de)

Permadental GmbH
Tel.: +49 2822 7133-0
www.permadental.de

Permadental unterstützt die Praxisteams aktiv bei der Implementierung digitaler Workflows und verwandelt den IOS so zu einem Türöffner für einen durchgängig digitalisierten Arbeitsablauf.

BPA-freies Komposit mit exzellenter Festigkeit und Ästhetik

Das neue BPA-freie Universalkomposit von SDI bietet leichte Modellierbarkeit, nicht klebrige Konsistenz, sehr hohe Röntgenopazität und verlässliche mechanische Eigenschaften. Über hundert Zahnärzte weltweit haben Luna 2 schon in einem speziellen „Prerelease“ klinisch genutzt und positiv bewertet. Zur Verbesserung der Farbtreue sorgt Luna 2 mit „Logical Shade Matching Technology“ und Chamäleon-Effekt für eine leichtere und exaktere Farbauswahl. Die Farben wurden mit Helligkeit als Priorität entwickelt und die Pigmente logisch ansteigend arrangiert; dies vereinfacht und beschleunigt die Abgleichung mit der VITA classical® Farbskala. Die Formulierung von Luna 2 überzeugt zudem durch lebensechte Transluzenz, Opaleszenz und Fluoreszenz. Den Patienten ermöglicht dies ästhetischere Füllungen, mit guter Politur und Verschleißfestigkeit für Langlebigkeit und hervorragende klinische Leistung. Darüber hinaus hat Luna 2 eine hohe Druckfestigkeit von 360 MPa, um auch starken Kaukräften standzuhalten, eine sehr hohe Biegefestigkeit von 130 MPa, um das Versagensrisiko in stark belasteten Bereichen zu verringern, und eine exzellente Röntgenopazität von 250 Prozent Al, um durch einen klaren Kontrast leicht und präzise erkennbar zu sein und so Diagnosen zu vereinfachen. Doch Luna 2 bietet nicht nur exzellente Festigkeit und Ästhetik, sondern ist auch BPA-frei – ein wichtiger Vorteil bei gesundheitsbewussten Patienten. Erhältlich ist Luna 2 in Spritzen und Complets (Einmaldosen) in zwölf Farben, inklusive einer inzisalen, zweier opaker und zweier Extra-Bleach-Farben. Luna 2 harmoniert gut mit Luna Flow – dem neuen fließfähigen Luna. Luna 2 ist eine australische Innovation von SDI.



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

Infos zum Unternehmen





KI-gestütztes Implantat-Ökosystem

DEXIS™, die Marke unter der bewährte Namen wie SOREDEX und INSTRUMENTARIUM jetzt bekannt sind, präsentiert eine vernetzte, KI-gestützte Plattform für digitale Implantatplanung – eine Kombination aus modernster Bildgebung (DVT & IOS), Diagnose und Behandlungsplanung bis zur Implantation – mit einem einzigen integrierten Toolset. Nachdem Ende 2023 bereits die neueste DVT-Generation, das OP 3D LX, mit einer Vielzahl von FOVs und kurzen Scanzeiten vorgestellt wurde, gibt DEXIS die nächste Innovation bekannt. Die neueste Version der intraoralen Scan-Software IS ScanFlow beinhaltet geführte Workflows und verbesserte KI-gestützte Tools, mit denen Anwender auch komplexe Scan-Situationen sicher meistern können. Der neue „Full Arch Implant“-Workflow beispielsweise, unterstützt Anwender dabei, Scandaten für Vollmundsanierungen zu erfassen und führt Schritt für Schritt durch den Prozess. Das Herzstück des Ökosystems bildet DTX Studio™ Clinic, die KI-gestützte Diagnose- und Behandlungsplanungssoftware. Sie ist das Bindeglied zur PVS und integriert alle bildgebenden Systeme. Als zentrale Verwaltung aller Patientenaufnahmen unterstützt sie den Anwender bei jedem Schritt des Implantationsprozesses mit einer Vielzahl von Tools wie z. B. dem automatischen Matching von DVT-Aufnahmen und intraoralen Scans.

Mehr Informationen
auf dexis.com

DEXIS

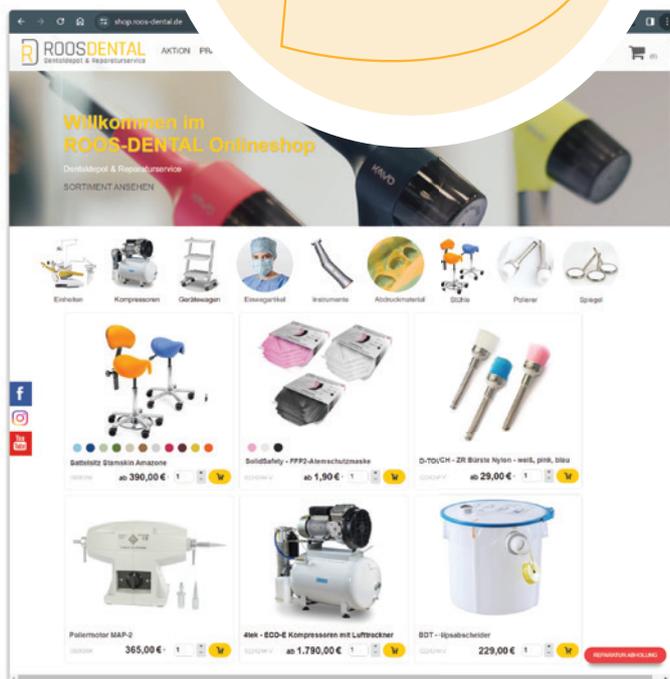
Tel.: +49 221 50085115
dexis.com

Dentalshopping, Beratung und Werkstatt in einem

ROOS DENTAL präsentiert sich über den Onlineshop als exzellente Plattform für hochwertige Produkte im Bereich der Zahnmedizin und bietet zudem einen umfassenden Service mit der hauseigenen, professionellen Werkstatt für Dentalgeräte, Winkelstücke und Turbinen an. Durch die kürzlich vorgenommenen Preisanpassungen ist der Einkauf jetzt noch interessanter. Der Dentalshop zeichnet sich durch ein umfangreiches Sortiment für Zahnarztpraxen und Dentallabore aus, welches Instrumente, Materialien und Geräte aller namhaften Hersteller umfasst. Die bedienerfreundliche Gestaltung der Oberfläche und die intuitive Navigation erleichtern den Einkauf. Kunden erhalten Unterstützung durch ausführliche Artikeltexte, aussagekräftige Produktbilder und vielfältige Anwendungsvideos. Das versierte Team von ROOS DENTAL steht zudem für Fragen zur Produktauswahl bereit und garantiert zeitnahe Lieferungen.

ROOS Dental GmbH & Co.KG

Tel.: +49 2166 99898-0
www.roos-dental.de



PRODUKTE HERSTELLERINFORMATIONEN

Der moderne, immer vielschichtiger werdende Praxisalltag erfordert ein modernes Praxisverwaltungssystem (PVS), das aktuellen Anforderungen entspricht und somit bei einem effizienten Praxismanagement, bei der Kommunikation und Behandlung von Patienten unterstützt und Arbeitsabläufe teilweise automatisiert. Ein gutes Beispiel: das Thema Erreichbarkeit. Eine gute Gesundheitsversorgung beginnt bei der optimalen Erreichbarkeit der Praxis durch eine flexible Online-Terminbuchung. Ist diese dann noch im PVS integriert, gehören hinderliche Medienbrüche der Vergangenheit an. Auch ein Online-Patientenportal erleichtert die Kommunikation und fördert die Patientenbindung. Mobile Anwendungen wie die digitale Anamnese oder Behandlungsplanung sind hilfreiche Ergänzungen in der Praxis und schaffen Freiräume für die Interaktion mit den Patienten. Das Praxisverwaltungssystem von LinuDent bietet auch nach der Implementierung einen „Rundum-sorglos-Service“, damit Praxismitarbeiter mehr Zeit für ihre Patienten haben.



Infos zum Unternehmen



PHARMATECHNIK
Data Basis für Ihre Apotheke

LinuDent
Praxissoftware für Zahnärzte · KFO

PRAXISVERWALTUNGSSYSTEM mit zeitgemäßen Features

**LinuDent - PHARMATECHNIK
GmbH & Co. KG**
Tel.: +49 8151 5507-812
www.linudent.de

ANZEIGE

CERAMIC IMPLANTS STATE OF THE ART

**3./4. MAI 2024
HAMBURG**

8TH ANNUAL MEETING OF

ISMI | INT. SOCIETY
OF METAL FREE
IMPLANTOLOGY



Premiumpartner:

SDS SWISS DENTAL
SOLUTIONS

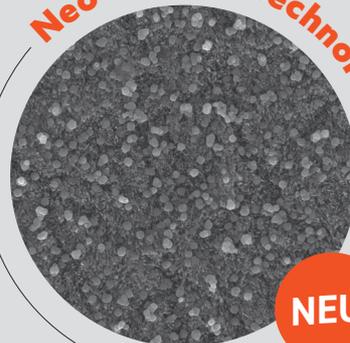
Nachhaltige, vegane Weiterentwicklung des Aminfluorids:

Neo-Aminex Technologie

Mikroskopische Aufnahmen der Zahnschmelzoberfläche, nachdem sie zwei Minuten einer 1.400 ppm Fluoridlösung bei einem pH-Wert von 4,5 ausgesetzt wurde. Der pH-Wert der Neo-Aminex Technologie fördert und erhält die schnelle Bildung von Kalziumfluorid-ähnlichen Strukturen auf der Zahnoberfläche. **Oben im Bild Neo-Aminex Technologie, unten Natriumfluorid.**

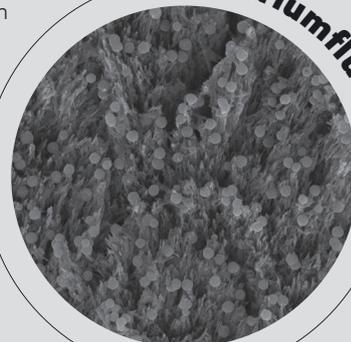
In der neuen Generation der elmex® und meridol® Zahnpasten und Mundspülungen kommt anstelle des Aminfluorids die neue Neo-Aminex Technologie zum Einsatz. Organische Aminbasen und Natriumfluorid sind hier als Einzelsubstanzen enthalten. Durch eine effizientere Produktionsweise können bis zu vier Prozent CO₂-Emissionen reduziert werden.¹ Alle Ausgangsstoffe sind zudem rein pflanzlichen Ursprungs. Über sechs Jahrzehnte hat sich das von CPGABA entwickelte Aminfluorid in der Kariesprävention bewiesen. Es erzeugt eine nachweislich stärkere Anlagerung von Kalziumfluorid auf der Zahnoberfläche als herkömmliche Fluoridzahnpasten.² Am Zahn zeigt die neue Neo-Aminex Technologie die bewährte Wirkung: Die organische Aminbase wird stark von der Zahnoberfläche angezogen und trägt dazu bei, dass das Fluorid an die Zahnschmelzoberfläche gelangt. Zugleich ermöglicht der pH-Wert der Formulierung eine effektive Bildung von Kalziumfluorid (CaF₂)-Globuli. Elektronenmikroskopische Aufnahmen zeigen eine dichte, vor Karies schützende CaF₂-Schicht an der Zahnoberfläche.³

Neo-Aminex Technologie



NEU!

Natriumfluorid



CP GABA GmbH • Tel.: +49 40 7319-0125 • www.cpgabaprofessional.de

Literatur



Endo-Turbo für sichere und zeitsparende WK-Aufbereitung

Der neue Cumdente Endo Turbo schließt offenbar eine große Lücke in der Wurzelkanal(WK)-Aufbereitung. Die Kombination aus WK-Aufbereitungsgerät und Ultraschallschwingung in einem Gerät ist gänzlich neu. Und der zusätzlich mögliche, überlagerbare Längs-Hub der Feile ist ein wahrlicher Turbo bei der Aufbereitung. Aufbereiten, infiziertes Material abtragen und schwingungsaktivierte Spülung zugleich bringt die höchstmögliche Effizienz bei der WK-Aufbereitung. Darüber hinaus wird der Biofilm an den Wänden regelrecht disruptiert. In Summe ergibt sich so ein großer Qualitätssprung in der WK-Therapie, verknüpft

mit einem großen Plus an Sicherheit und nachhaltig reduziertem Zeitaufwand. Und zuletzt Ultraschall und Feile alleine, ein ideales Instrument, um MTA-Zement am Apex des aufbereiteten Kanals einzubringen und zu kondensieren. Der Vertrieb erfolgt exklusiv durch:

Cumdente GmbH

Tel.: +49 7071 9755721 • info@cumdente.de
www.cumdente.de

Software für KI- unterstützte Erstellung von Kronen

MEDIT, ein führender Anbieter von intraoralen Scannern und Software, steht an vorderster Front der Revolutionierung des Softwareeinsatzes in der Zahnmedizin. Ihre Beta-version der ClinicCAD-Software erleichtert bereits die schnelle Durchführung verschiedener Prozesse zur Herstellung von Prothesen, darunter Inlays, Kronen, Gerüst-käppchen, zervikale Inlays und Veneers, alles innerhalb weniger Minuten. Das MEDIT ClinicCAD-Programm revolutioniert das Design von Prothesen mit einer benutzerfreundlichen Oberfläche, die es ermöglicht, in nur wenigen Minuten Restaurationen zu erstellen. Durch den Wegfall umständlicher Arbeitsschritte können auch Einsteiger unabhängig von ihrer Erfahrung effizient Zahnersatz herstellen. Der optimierte Prozess gewährleistet eine schnelle endgültige Version der Restauration und verbessert die Effizienz und Präzision in der zahnärztlichen Versorgung. Benutzer können frei auf die MEDIT LINK- und ClinicCAD-Software zugreifen. Die KI-Technologien von MEDIT zeichnen sich

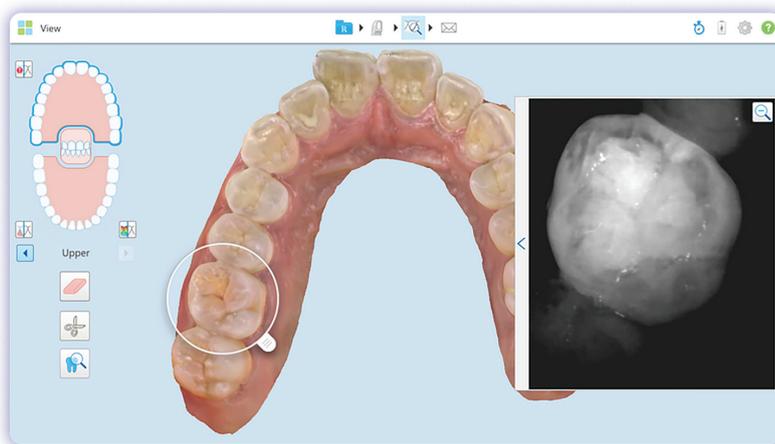


durch eine nahtlose Erkennung und Modifizierung der Zielzähne aus, sodass die geschaffenen Restaurationen problemlos an die umliegenden Zähne angepasst werden können. Für die Kronenerstellung identifiziert ClinicCAD nach dem Scannen den Zielzahn, was eine einfache Anpassung der Randlinie und die Auswahl einer Kronenform ermöglicht. Das System zeigt automatisch Biss-Kontaktpunkte an und deutet, falls erforderlich, auf Anpassungen hin. Nach Fertigstellung können Anwender die Daten für die Bearbeitung im Labor exportieren. MEDIT bietet kostenlose Online-Schulungskurse über die MEDIT Academy an.

Weitere Infos auf: www.medit.com/de

Quelle: MEDIT

Digitale Tools zur Datenerfassung und -auswertung



Dieses und weitere Webinare
aus der Digital Excellence Serie
finden Sie hier:



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

„Die Stärkung der Zahnarztpraxis mithilfe von KI und Diagnostik“ war das Thema eines kürzlich stattgefundenen Webinars der Digital Excellence Series von Align Technology. Prof. Falk Schwendicke und Dr. Ingo Baresel diskutierten dabei, wie künstliche Intelligenz (KI) Zahnärzte bei der Patientenbehandlung unterstützen und wie KI das Verständnis der Patienten für eine Behandlungsempfehlung ihres Zahnarztes erhöhen kann. Prof. Falk Schwendicke, Leiter der Zahnärztlichen Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie an der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) München und ein führender Experte für KI in der Zahnheilkunde, betonte, wie digitale Daten es Zahnärzten ermöglichen werden, eine in-

dividuellere Versorgung anzubieten – vom aktuellen einheitlichen Praxismodell hin zur personalisierten, präzisen, präventiven und patientenorientierten Versorgung. Für die Zahnmedizin hat Align Technology Align X-Ray Insights entwickelt, das als browserbasierte Software auf den Markt kommt und künftig in die Align™ Oral Health Suite auf ausgewählten iTero™ Intraoralscannern integriert werden soll. Align X-Ray Insights analysiert digitale Röntgenbilder mithilfe von KI, um Zahnpathologien zu diagnostizieren.

Mobile Arbeitsstation mit VR-Brille als Praxis-Upgrade

Der Dental Droid von D2D revolutioniert die digitale Zahnmedizin in Bezug auf Effizienz, Präzision, Hygiene und Benutzerfreundlichkeit. Die einzelnen Komponenten – Kart, iPad und VR-Brille – sind exakt aufeinander zugeschnitten und ermöglichen eine effiziente Nutzung ohne Kompromisse. Herzstück der mobilen Arbeitsstation ist der in das Kart eingebaute Rechner. Er arbeitet ohne Leistungsabfall mit sämtlichen gängigen zahnärztlichen Softwarelösungen und gewährleistet eine einfache Integration in bestehende Praxismanagementsysteme. Das bedeutet für Anwender einen reibungslosen Work- und Datenflow. Die offene Architektur des Systems sorgt für Flexibilität und Erweiterbarkeit mit zukünftigen Entwicklungen und Updates. Die Agilität des Karts gewährleistet räumliche Flexibilität, bietet eine hygienische Umgebung und jede Menge Platz für alle wichtigen Peripheriegeräte. Die intuitive Steuerung des Scanvorgangs erfolgt über das integrierte iPad. Es ist nicht nur ein praktisches Eingabegerät, sondern ermöglicht auch die kabellose Visualisierung von Scans und Daten. Die VR-Brille bietet nicht nur ein beeindruckendes „Pass through“-Erlebnis, sondern lässt Anwender direkt in die Zukunft der Zahnmedizin eintauchen. Außerdem ermöglicht sie die flexible Positionierung des Monitors im Raum und damit immer eine optimale Sicht für den Behandler, ohne auf Interaktion mit dem Patienten verzichten zu müssen.



Digital 2 Dental

dentaldroid@digital2dental.de

www.digital2dental.de/dental-droid

Intraoralkamera:

Höchste Bildschärfe und easy Handling

Die formschöne KaVo ProXam iCam zeichnet sich durch ihre Bildschärfe und Benutzerfreundlichkeit aus. Sie ist nicht nur leicht per Knopf sowie Fußanlasser zu bedienen, sondern bietet auch den praktischen Makromodus für Nahaufnahmen. Aber damit nicht genug: Die Patientenkommunikation und Bilddokumentation sind bei der KaVo ProXam iCam ebenfalls bestens gelöst. Sie ist nicht nur voll kompatibel mit den KaVo Patientenkommunikationssystemen KaVo CONNECTbase und KaVo CONEXIO, sondern darüber hinaus per KaVo TWAIN Schnittstelle als Stand-alone-Variante in weitere Softwarelösungen integrierbar. Zwei Kabellängen, 1,30 Meter für die Einheitenintegration und 2,50 Meter für die Stand-alone-Nutzung, bieten für alle Installationsvarianten die benötigte Flexibilität.



Die KaVo ProXam iCam auf einen Blick:

- Intraoralkamera mit hoher Tiefenschärfe
- Plug-and-play
- Makromodus für Nahaufnahmen
- Handliche Größe und geringes Gewicht
- Behandlungseinheiten-Integration oder Stand-alone-Anbindung
- Bedienung per Hand oder per Fußanlasser für eine stabile Halteposition
- Schutz vor Kontamination durch praktische Einwegschutzhüllen

Infos zum Unternehmen



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

OmniTaper EV-Implantat ab 2025 der Nachfolger vom Xive S

Dentsply Sirona bewertet sein Produktportfolio im Sinne eines klinisch relevanten Sortiments regelmäßig neu und sieht einen klaren Trend weg von der Flach-zu-Flach-Verbindung hin zur konischen Innenverbindung. Daher hat sich das Unternehmen entschieden, das Xive S-Implantat zum 31.12.2024 aus dem Sortiment zu nehmen. Eine Auswahl an prothetischen Komponenten zur Nachversorgung wird ebenso wie die bewährten patientenindividuellen CAD/CAM Atlantis-Lösungen weiterhin erhältlich sein. Für Xive S-Anwender steht mit dem OmniTaper EV-Implantat ein Produkt zur Verfügung, das die geschätzten Eigenschaften des Xive S-Implantats mit den Vorzügen der konischen EV-Implantat-Innenverbindung kombiniert. Aufgrund derselben Außengeometrie wie beim Xive-Implantat verfügt das OmniTaper EV auch über ActiveBone Control, eine Kombination aus knochenspezifischem Aufbereitungsprotokoll und knochenkondensierendem Gewindedesign. Dies ermöglicht eine sehr gute Primärstabilität. Somit kann das Implantat in nahezu allen klinischen Situationen verwendet werden.



Hier gibt es detaillierte
Informationen zum
OmniTaper EV-Implantat.



Infos zum
Unternehmen

Dentsply Sirona Deutschland GmbH
www.dentsplysirona.com

ANZEIGE

OSTSEE KONGRESS

10./11. MAI 2024
ROSTOCK-WARNEMÜNDE



**OEMUS
EVENT
SELECTION**

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 Döbbecke, Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller, Torsten R. Oemus

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

CHEFREDAKTION

Katja Kupfer (V.i.S.d.P.) Tel. +49 341 48474-327 kupfer@oemus-media.de

REDAKTIONSLEITUNG

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

REDAKTION

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

PRODUKTIONSLEITUNG

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

ANZEIGENDISPOSITION

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

ART-DIRECTION

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn Tel. +49 341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de

LAYOUT/SATZ

Fanny Haller Tel. +49 341 48474-114 f.haller@oemus-media.de
Frank Pham 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 1/2024)

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 Werbekauf

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2024 mit zwölf Ausgaben (davon zwei Doppelausgaben), 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 elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

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

Inserenten

UNTERNEHMEN

SEITE

3Shape	31
AERA	Titelklappe, 2
Asgard Verlag	10
Belmont Dental	27
Coltène/Whaledent	53
CPGABA	5
dent.apart	71
Dentsply Sirona	81
DEXIS	19
DGZI	85
EIZO	77
Hager & Werken	51
Heimerle + Meule	43
Henry Schein Dental	79
Hochschule Fresenius	67
ISAR Dental	63
KaVo	59
Komet Dental	7
Kuraray Europe	75
MEDIT	11
MULTIDENT	57
MULTIVOX	89
MV24	Beilage
NETdental	39
Nobel Biocare	34/35, Booklet
NSK Europe	Beilage
Permadental	108
PHARMATECHNIK	33
Plandent	21
ResMed	73
Rezeptionsdienste für Ärzte	17
ROOS Dental	Beilage
SDI Germany	Beilage
SPEIKO	23
Synadoc	55
teemfactor ARZ.dent	91
Ultradent Products	29
vhf camfacture	93
W&H	Titelpostkarte
ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft	83

Editorische Notiz

(Schreibweise männlich/weiblich/divers):

Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

GIORNATE VERONESI

OEMUS
EVENT
SELECTION

IMPLANTOLOGIE UND
ALLGEMEINE ZAHNHEILKUNDE

**HIER
ANMELDEN**

www.giornate-veronesi.info



**14./ 15. JUNI 2024
VALPOLICELLA (ITALIEN)**

permadental[®]
Modern Dental Group

PERMADENTAL.DE
0 28 22-71330



TRIO[®]
CLEAR

Das progressive Clear Aligner-System

Nutzen Sie die Vorteile eines Komplettanbieters.

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

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

PREISBEISPIEL

TOUCH-UP

899,- €*

für beide Kiefer

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

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

