

DENTAL ZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

#2.24 – Prophylaxe

STUDIE // SEITE 012

Tägliche Mundhygiene – was lernen wir aus bevölkerungsbasierten Studien?

BVD AKTUELL // SEITE 034

Nachbericht: Branchentreff rückt die dentale digitale Zukunft in den Fokus

HERSTELLERINFORMATION // SEITE 042

Produkttest: Ätzen, füllen und bonden mit nur einem Material

You've got the

POWER

Profitieren Sie
von den **KaVo**
POWER DEALS:
01.06. – 30.06.2024.*

Alle **MASTERtorque**
Turbinen nur jetzt
für je **775,- €**
mit 59% Rabatt**

Alle **EXPERTtorque**
Turbinen nur jetzt
für je **560,- €**
mit mindestens 56% Rabatt**



* Die Aktionspreise gelten ausschließlich auf Einzelinstrumente, nicht auf Bundles und sind nicht kombinierbar mit anderen Aktionen. Die angegebenen Aktionspreise verstehen sich zzgl. MwSt. und beziehen sich auf die Listenpreise von KaVo Dental gegenüber dem Fachhandel. Listenpreise des Fachhandels bleiben hiervon unberührt. Dem Fachhandel steht es frei, ob und in welcher Form er an der Aktion teilnimmt.

** auf den aktuellen KaVo Listenpreis.

PRÄVENTION ZAHLT SICH AUS!



Im Februar 2024 wurde das Economist Impact White Paper *Time to put your money where your mouth is: addressing inequalities in oral health* im Auftrag der European Federation of Periodontology (EFP) veröffentlicht. Das Paper untersucht die eskalierende Belastung durch Parodontitis und Karies, hebt die kritischen Zusammenhänge zwischen diesen beiden Krankheiten hervor und schlägt einen kombinierten Ansatz vor, um die oralen und systemischen Gesundheitsergebnisse der Bevölkerung anzugleichen.

In Deutschland ist bei der Bekämpfung von Mundgesundheitsproblemen, insbesondere von Karies und Parodontalerkrankungen, die Konzentration auf die zahnmedizinische Vorsorge von großer Wichtigkeit. Diese Aufmerksamkeit ist von entscheidender Bedeutung in einem Land, das trotz seines fortschrittlichen Gesundheitssystems und der im Vergleich zu anderen Nationen besseren Ergebnisse bei der Mundgesundheit mit hohen Kosten für zahnärztliche Behandlungen zu kämpfen hat.

Ein niedriger sozioökonomischer Status korreliert mit einer höheren Krankheitsprävalenz, was die Bedeutung gezielter Präventionsmaßnahmen unterstreicht. Darüber hinaus verschärfen kommerzielle Faktoren, einschließlich der Vermarktung von zuckerhaltigen Lebensmitteln, die Herausforderungen für die Mundgesundheit, sodass umfassende Strategien erforderlich sind, die diese Ursachen angehen. Das White Paper unterstreicht die Kosteneffizienz solcher Maßnahmen. Durch die Konzentration auf vorgelagerte Maßnahmen kann Deutschland die Inzi-

denz von Mundkrankheiten und die damit verbundenen Behandlungskosten weiter senken.

So zeigt das Paper auf, dass über einen Zeitraum von zehn Jahren durch präventive Ansätze erhebliche Kosten eingespart werden können. Zwar werden keine konkreten Zahlen zur Kapitalrendite genannt, aber die Studie verdeutlicht, dass Investitionen in präventive Maßnahmen zu erheblichen Kosteneinsparungen und Gesundheitsvorteilen für die gesamte Bevölkerung führen könnten.

Kurz gesagt: Prävention klingt nicht nur gut, sondern zahlt sich aus, und zwar in mehrfacher Hinsicht.



Zum
Economist Impact
White Paper

Dr. Lisa Hezel

Niedergelassene Zahnärztin in eigener Praxis (Magdeburg) | DG PARO-Spezialistin für Parodontologie® | Mitglied des Öffentlichkeitsausschusses bei der European Federation of Periodontology (EFP)

INHALT

AKTUELLES

- 006 Im Auftrag der Zukunft:
Personelle Verstärkung beim BVD

3M Symposium 2024 zu Zahnmedizin im Wandel
- 007 dent.talents. by Henry Schein und
Fleming starten Digitalpartnerschaft

BLZK startet Instagram-Kanal MissionZFA
- 008 Über 1.000 Unternehmen bestätigen
Teilnahme an der IDS 2025
- 010 „Wir hören zu“: Ergebnisse der DMG Praxis-Umfrage

Erfolgreiche infotage FACHDENTAL
in Leipzig und München

PROPHYLAXE

- 012 Tägliche Mundhygiene –
was lernen wir aus bevölkerungsbasierten Studien?
// STUDIE
- 020 Fluoridlack für alle Kinder unter sechs Jahren hilft,
ECC zu vermeiden
// STATEMENT
- 022 Prophylaxe ja, aber bitte mit System
// ÜBERBLICKSARTIKEL
- 026 Konsequente Interdentalpflege und
ihre Bedeutung für die Mundgesundheit
// HERSTELLERINFORMATION
- 028 Prophylaxe: Nutzen Sie das Potenzial Ihrer Praxis
// PRAXISKONZEPT
- 030 Automatisierte Prothesenreinigung für
optimale Mundhygiene
// HERSTELLERINFORMATION

UMSCHAU

- 034 Nachbericht: Branchentreff rückt
die dentale digitale Zukunft in den Fokus
// BVD AKTUELL
- 038 ADDE feiert 60. Geburtstag: Gäste aus ganz Europa
treffen sich zur Jubiläumsveranstaltung in Wiesbaden
// BVD AKTUELL
- 040 100 Jahre Individualität gefertigt in Deutschland
// FIRMENJUBILÄUM
- 042 Produkttest:
Ätzen, füllen und bonden mit nur einem Material
// HERSTELLERINFORMATION
- 044 Vertrieb innovativer Dentaltechnologie:
W&H Deutschland feiert 60. Jubiläum
// PORTRÄT
- 046 Anwenderfreundlicher, schneller, designstärker –
Dürr Dental launcht zwei neue Röntgengeräte
// HERSTELLERINFORMATION
- 048 Der entscheidende Unterschied:
Zahnaufhellung mit Opalescence Go™
// ERFAHRUNGSBERICHT
- 050 kununu & Co.: Was ist auf Arbeitgeber-
bewertungsportalen erlaubt – und was nicht?
// RECHT

BLICKPUNKT

- 054 IMPRESSUM/
INSERENTENVERZEICHNIS

FOR THE ORAL HYGIENE HEROES.



Jetzt von den get it Aktionsangeboten profitieren!

NSK
Create it

Simple Action, Dual Performance

Varios Combi Pro

Ultraschall × Pulverstrahl



NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0
E-MAIL: info@nsk-europe.de

FAX: +49 (0)6196 77606-29
WEB: www.nsk-europe.de

IM AUFTRAG DER ZUKUNFT: PERSONELLE VERSTÄRKUNG BEIM BVD

Nachdem der diesjährige Branchentreff erst wenige Tage zurückliegt und der Verband mit einer imposanten Veranstaltung in Stuttgart aufwartete, geht es in gleicher Dynamik weiter: Der BVD verkündet die zukünftige Unterstützung der Geschäftsführung durch Branchenkenner Marcus Hoffmann.

Das Jahr 2024 steht für den Bundesverband Dentalhandel e.V. auch weiterhin im Zeichen der Neuausrichtung und einer intensiven strategischen Arbeit in Richtung Zukunft. Dabei im Fokus: Die bereits im letzten Jahr gestartete konsequente Ausrichtung aller Verbandsaktivitäten auf die Bedürfnisse seiner Mitglieder. Hierzu trägt im nächsten Schritt die Verstärkung des Geschäftsführungsteams durch den externen Berater und Branchenkenner Marcus Hoffmann bei. Die Zusammenarbeit startete im Mai. Hoffmann unterstützt den BVD als Projektmanager bei der Konzeption, der Begleitung und der Umsetzung verschiedener strategischer und operativer Maßnahmen.

Personelle Verstärkung als Investition in die Zukunft

Präsident Jochen G. Linneweh freut sich, in Marcus Hoffmann den optimalen Kandidaten für die Weiterentwicklung des

BVD gefunden zu haben: „Im Rahmen seiner langjährigen Tätigkeit für die Unternehmen Dentsply Sirona und KaVo haben wir Herrn Hoffmann als kompetenten, kreativen und umsetzungsstarken Partner des Fachhandels kennengelernt. Ihm sind gleichermaßen die grundlegenden Bedürfnisse des Handels und der Dentalindustrie sehr gut vertraut, weshalb wir sicher sind, dass er die ideale Person für diese Aufgabe ist.“

Mit dieser Maßnahme bringt der Vorstand des BVD seine Überzeugung zum Ausdruck, mit weiteren Projekten und Initiativen den Nutzen für alle Mitglieder nochmals steigern zu können. Damit verbunden ist die Absicht und die Einladung, die Zusammenarbeit zwischen den ordentlichen und den kooperativen Mitgliedern des BVD zu intensivieren – für eine zeitgemäße, zukunftssträchtige Verbandskultur und nachhaltige Weiterentwicklung.

Bestens gerüstet für anspruchsvolle Aufgaben und Ziele

Marcus Hoffmann blickt selbstbewusst auf die neue Aufgabe und sieht darin viel Potenzial: „Im Rahmen meiner mehr als 20-jährigen Tätigkeit in der Dentalbranche habe ich die feste Überzeugung gewonnen, dass eine faire Partnerschaft



auf Augenhöhe zwischen dem dentalen Fachhandel und der Industrie die beste Form der Marktbearbeitung darstellt, weil nur dadurch die optimale Versorgung der zahnärztlichen Praxen und der zahntechnischen Betriebe gewährleistet ist. Deshalb fiel es mir leicht, mich für diese Aufgabe begeistern und gewinnen zu lassen.“ Nach der initialen Einarbeitung in die Prozesse und Strukturen des BVD wird Marcus Hoffmann zeitnah in die Begleitung der laufenden Projekte einsteigen.

www.bvdental.de

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 Sol-

ventum 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.

www.3mdeutschland.de



DENT.TALENTS. BY HENRY SCHEIN UND FLEMING STARTEN DIGITALPARTNERSCHAFT

Henry Schein Dental Deutschland kooperiert im Bereich Praxisgründungen mit Fleming, einem Spezialisten für smarte Finanzlösungen und modernes Banking. Mit der Digitalkooperation bietet Henry Schein Praxisübernehmern und Neugründern einen noch schnelleren und einfacheren Zugang zur idealen Finanzierungslösung. Der Finanzdienstleister Fleming hat sich mit seiner Plattform auf die besonderen Anforderungen im Heilberufesektor spezialisiert und ermöglicht durch den Einsatz modernster Finanztechnologie eine rein digitale Abwicklung von Finanzierungsanträgen. Bankbesuche vor Ort gehören somit der Vergangenheit an.

Unter dem Namen dent.talents. hat Henry Schein ein umfassendes Beratungsangebot für den zahnmedizinischen Nachwuchs entwickelt. Die Leistungen für Praxisgründer reichen von der Beratung bei der Entwicklung des Praxiskonzeptes über die Objektsuche bis zur Planung und Ausstattung der ersten eigenen Praxis. Durch die Kooperation mit Fleming wird dieses Angebot um smarte und bedarfsgerechte Finanzdienstleistungen für angehende Praxisinhaber erweitert.

Die Vorteile für Praxisgründer auf einen Blick:

- **Verfügbarkeit rund um die Uhr:** Im Gegensatz zu traditionellen Banken mit eingeschränkten Öffnungszeiten bietet Fleming einen 24/7-Service und persönliche Beratung per Videocall.
- **Leistungsstarke Partner:** Nach Aufbereitung der notwendigen Informationen übernimmt die Plattform die Abwicklung der Kreditanträge mit namhaften Partnerbanken.
- **Zugang zu spezialisierten Finanzlösungen:** Fleming bietet maßgeschneiderte Finanzierungsoptionen, darunter Praxisfinanzierungen mit KfW- und anderen Förderdarlehen und klassische Betriebsmittelfinanzierungen, die speziell auf die Bedürfnisse von Zahnärztinnen und Zahnärzten zugeschnitten sind.
- **Einfache und schnelle Prozesse:** Finanzierungsanträge können dank der digitalen Plattform von Fleming jederzeit und überall eingereicht werden, mit direktem Feedback und persönlicher Expertenberatung.
- **Schnelle Kreditentscheidungen:** Eine Rückmeldung über die Finanzierbarkeit



eines Vorhabens erfolgt über Fleming innerhalb von zwei Tagen, was den Gründern ermöglicht, schnell mit ihren Projekten voranzukommen.

Die Kooperation mit Fleming steht nicht nur für die Erweiterung der Dienstleistungen, sondern auch für einen Paradigmenwechsel in der Finanzierung von Praxisgründungen. Über die Praxisbörse und die Website denttalents.de erhalten Kunden neben umfassender Beratung und Expertise in der Praxisgründung direkten Zugang zu den Leistungen von Fleming. Weitere Informationen finden Sie unter denttalents.de/gruenden/praxisfinanzierung/ oder Sie kontaktieren uns unter dent.talents@henryschein.de.

www.denttalents.de

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 Kon-

gress 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.

www.blzk.de



ÜBER 1.000 UNTERNEHMEN BESTÄTIGEN TEILNAHME AN DER IDS 2025

In weniger als einem Jahr kommt die gesamte Dental-Community zur 41. Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln zusammen. Bereits jetzt meldet die Messe für den 25. bis 29. März 2025 einen überzeugenden Anmeldestand: Aktuell haben über 1.000 Unternehmen aus 52 Ländern ihre Teilnahme am größten Forum der internationalen Dentalbranche bestätigt, darunter die internationalen Marktführer. Mit diesem positiven Zwischenstand und einer hohen Wiederbuchungsrate knüpft die IDS 2025 an die Erfolge der vergangenen Veranstaltungen an und untermauert ihre Position als zentrale Plattform für Innovationen und Geschäftsentwicklungen in der globalen Dentalindustrie.

Neben einer großen Beteiligung aus Deutschland stellen derzeit Frankreich, Italien, die Republik Korea, die Schweiz, Spanien und die USA die stärksten internationalen Ausstellerbeteiligungen. Ihre Teilnahme zugesagt haben außerdem zahlreiche ausländische Gruppenbeteiligungen, beispielsweise aus Argentinien, Australien, Brasilien, Bulgarien, China, Hongkong, Israel, Italien, Japan, Korea, Singapur und den USA.

Das bereits jetzt angemeldete Teilnehmerfeld steht für die Diversität und hohe Qualität der Aussteller, die im kommenden Jahr auf der Messe vertreten sein werden und das gesamte Spektrum der dentalen Welt abbilden. Die Besucher erwarten eine Fülle an Innovationen in den Kölner Messehallen, denn auf der IDS gewähren die Unternehmen Einblicke in die neuesten technologischen Entwicklungen sowie aktuellen Forschungsergebnisse und zeigen zukunftsweisende Trends auf. Neben der vollumfänglichen Präsentation von Produkten und Services der Dentalindustrie reicht das gezeigte Spektrum von analogen und digitalen Lösungen für den zahnmedizinischen und zahntechnischen Bereich bis hin zu einer Vielzahl von Dienstleistungen, einschließlich fortschrittlicher Informations-, Kommunikations- und Organisationstechnologien. Die IDS 2025 wird die Hallen 1, 2, 3, 4, 5, 10 und 11 des Kölner Messegeländes mit einer Brutto-Ausstellungsfläche von rund 180.000 Quadratmetern belegen. Das optimal gestaltete Hallenlayout mit vier Zugängen für die Besucher ermöglicht einen idealen Rundlauf über die gesamte

Dental-Schau und bietet somit maximale Sichtbarkeit für die ausstellenden Unternehmen. Insbesondere die Halle 1 wird 2025 über eine zusätzliche Passage direkt aus dem Eingang West angebunden und ist dadurch für die Besucher besser zu erreichen.

Interessierte Hersteller haben nach wie vor die Möglichkeit, sich auf der IDS-Website für die IDS 2025 anzumelden und ihre Produkte und Dienstleistungen vor Top-Entscheidern aus Zahnärzteschaft, Zahntechniker-Handwerk, Fachhandel, Bildung und Industrie vorzustellen.

Das Anmeldeformular ist unter <https://www.ids-cologne.de/fuer-aussteller/aussteller-werden/aussteller-anmeldung/> erreichbar.

Alle Fragen und Anliegen rund um die Anmeldung und darüber hinaus können per E-Mail unter IDS@koelnmesse.de oder telefonisch unter +49 221 821-2086 an das Team der Koelnmesse gerichtet werden.

www.ids-cologne.de



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

„WIR HÖREN ZU“: ERGEBNISSE DER DMG PRAXIS-UMFRAGE



Welchen Herausforderungen stehen Zahnärzte gegenüber, was ist ihnen beruflich besonders wichtig? Das wollte DMG mit einer Praxis-Umfrage herausfinden. Auf einer hierfür eingerichteten Website konnten die Teilnehmer offen mitteilen, was sie bewegt. Die Antworten hat DMG jetzt ausgewertet, die wichtigsten Ergebnisse aufbereitet und veröffentlicht.

Bessere Vergütung, weniger Bürokratie

Auch wenn die Umfrage nicht repräsentativ ist, zeichnen die Antworten doch ein recht aufschlussreiches Stimmungsbild. Die größte Herausforderung ist für über ein Drittel der Befragten die adäquate Bezahlung der eigenen Arbeit. Als Gründe hierfür werden vor allem unbefriedigende Vergütungen, steigende Kosten und realitätsferne gesetzliche Vorgaben genannt.

Auf Platz zwei: zu viel Papierkram, durch den sich viele gegängelt fühlen. „Weniger Bürokratie“ ist auch der Spitzenreiter

bei der Frage „Wenn Sie einen Wunsch für Ihren Arbeitsalltag frei hätten – welcher wäre das?“

Mehr Infos zu den Umfrageergebnissen finden Sie im Newsbereich der DMG Homepage auf dmg-dental.com

Wie geht es jetzt weiter?

Florian Breßler, Leiter der Unternehmenskommunikation bei DMG: „Auf die geäußerten Wünsche und Herausforderungen wollen wir, soweit möglich, konkret eingehen und idealerweise Hilfestellung im Rahmen unserer Möglichkeiten leisten. Das soll vor allem auch jenseits von Produktlösungen geschehen, zum Beispiel durch spezielle Fortbildungsangebote oder Kooperationen mit Verbänden.“

DMG

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

www.messe-stuttgart.de



Nächste Termine

infotage FACHDENTAL 2024:

Stuttgart: 18. und 19. Oktober

Frankfurt
am Main: 8. und 9. November

DAS ORIGINAL

AIRFLOW® PROPHYLAXIS MASTER

AIR-FLOWING® mit AIRFLOW® MAX = Laminar Flow, patentierte Technologie.
Gleichmässiger AIRFLOW® PLUS Pulververbrauch über 40 Minuten lang. Hohe Ersparnis*.
PIEZON® PS für alle Fälle. Perfekte lineare Schwingungen. Keine Schäden am Zahn und
Zahnfleisch. **Absolut einmalig.**



*ZUR STUDIE



STUDIE // Vorliegende Studienergebnisse erweitern die Evidenz der langfristigen Vorteile der Verwendung von Hilfsmitteln zur Zahnzwischenraumreinigung sowie von elektrischen Zahnbürsten.

TÄGLICHE MUNDHYGIENE – WAS LERNEN WIR AUS BEVÖLKERUNGSBASIERTEN STUDIEN?

Clemens Walter / Berlin, Thomas Kocher, Birte Holtfreter / Greifswald

Einleitung

Die oralen Erkrankungen Parodontitis und Karies verursachen etwa 60% des Zahnverlustes in Deutschland (Glockmann et al., 2011). Dabei ist zu berücksichtigen, dass der Zahnverlust aus der Sicht des Pa-

tienten die wichtigste Folge von Zahn-erkrankungen darstellt (Steele et al., 2004) und somit aus dieser Perspektive unbedingt vermieden werden sollte. Aktuelle Daten deuten nun darauf hin, dass die Mundgesundheit in Deutschland sich in den letzten Jahrzehnten erheblich ver-

bessert hat (Micheelis et al., 1999; Micheelis et al., 2006; Schutzhold et al., 2013; Schutzhold et al., 2015; Jordan et al., 2016; Schwendicke et al., 2018; Jordan et al., 2019; Schwendicke et al., 2020). So hat die Zahnzahl in den beiden Altersgruppen der Deutschen Mundgesundheitsstudien (DMS) als auch in den Studies of Health in Pomerania (SHIP) deutlich zugenommen (Abb. 1). Unter Berücksichtigung der aktuellen demografischen Entwicklungen und der ansteigenden Prävalenz (funktionell) bezahnter Personen ist jedoch insgesamt mit einem zunehmenden Behandlungsbedarf, insbesondere parodontaler Erkrankungen, zu rechnen.

Supragingivale Biofilmauflagerungen, dentale Plaque, sind die Hauptursachen für Parodontitis und Karies (Loe et al., 1965; Marsh et al., 2008) (Abb. 2). Der Grundpfeiler der Parodontitis- und Kariesprophylaxe ist demzufolge die sorgfältige und vor allem regelmäßige Entfernung dieser Beläge idealerweise unterstützt durch die Verwendung fluoridhaltiger Zahnpasten (Tonetti et al., 2015; Walsh et al., 2019).

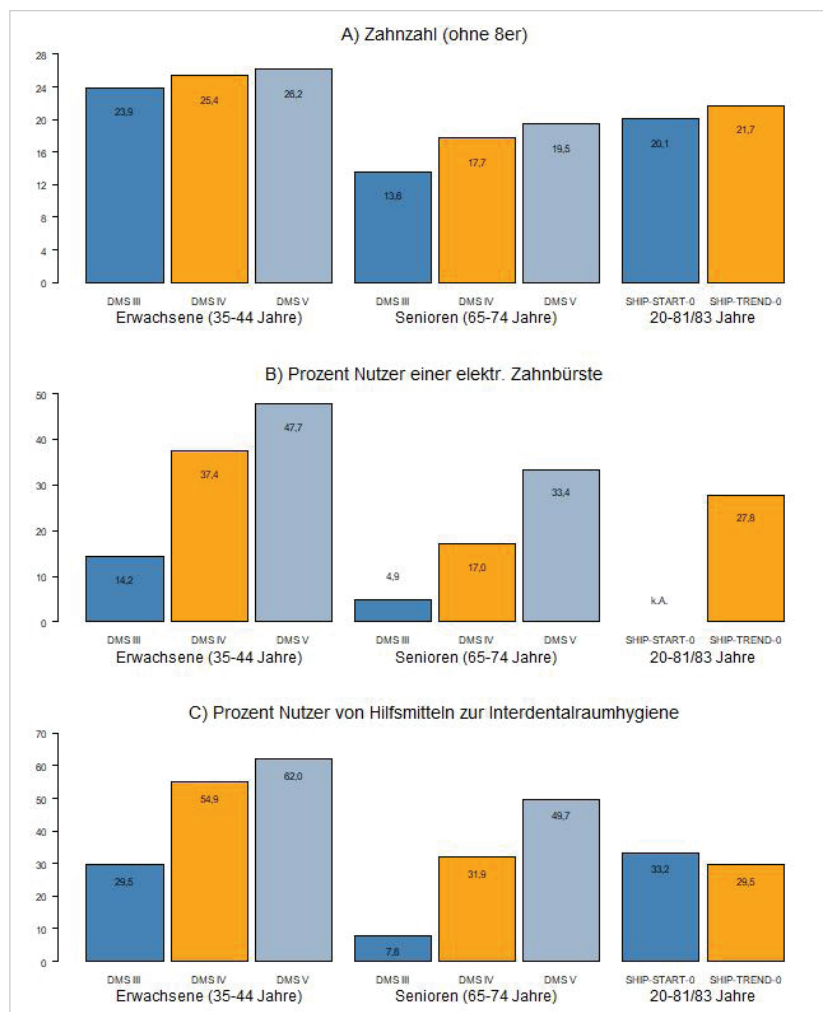


Abb. 1: Veränderung A) der Zahnzahl (ohne 8er), B) des prozentualen Anteils der Nutzer einer elektrischen Zahnbürste und C) des prozentualen Anteils der Nutzer von Hilfsmitteln zur Interdentalraumhygiene in den Deutschen Mundgesundheitsstudien (DMS III–V) und den Studies of Health in Pomerania (SHIP-START-0 und SHIP-TREND-0). Abkürzung: k.A., keine Angaben. Quellen: Pitchika et al., 2019; Pitchika et al., 2021 und unpublizierte Daten.

Häusliche individuelle Zahnpflege

Für die tägliche Mundhygiene steht eine Vielzahl an Produkten, darunter Hand- und elektrische Zahnbürsten, Zahnseide und Floss, Zahnzwischenraumbürstchen sowie verschiedene Zahnpasten und Mundspüllösungen zur Verfügung (Abb. 3). Die Handzahnbürste ist dabei am weitesten verbreitet. Sowohl für die Hand- wie auch die elektrische Zahnbürste ist für eine effektive Anwendung die Beherrschung einer entsprechenden Putztechnik erforderlich, um Plaque wirksam zu entfernen. Elektrische Zahnbürsten sind im Vergleich meist etwas einfacher zu handhaben. Interessant ist aber, dass nur wenige Studien ihre Langzeitwirksamkeit dokumentiert haben, obwohl sie seit Jahrzehnten auf dem Markt sind (Dörfer et al., 2016; Pitchika et al., 2019). Unabhängig von der Verwendung einer Hand- oder elektrischen Zahnbürste ist es so, dass Zähneputzen allein mit diesen Hilfsmitteln nicht ausreicht, da die Zahnzwischenräume so nicht adäquat zu reinigen sind und daher weitgehend unberührt gelassen werden (Lindhe et al., 1967; Ciancio et al., 1992). Daher besteht die Empfehlung, weitere Reinigungshilfen speziell für die Zahnzwischenraumpflege wie Mundduschen, Zahnstoher, Zahnseide, Floss oder Zahnzwischenraumbürstchen zur Vorbeugung von Parodontitis und Karies in das Repertoire aufzunehmen (Abb. 3). Unter diesen Produkten ist die Zahnseide am bekanntesten und am weitesten verbreitet. Sie hat sich durch einige In-vitro- (Smith et al., 1986) und klinische Studien als durchaus wirksam erwiesen (Mwatha et al., 2017; Graziani et al., 2018). Ein systematischer Vergleich der Literatur zu Hilfsmitteln zur Interdentalraumpflege legt allerdings nahe, dass die Verwendung von Zahnzwischenraumbürstchen wohl die effektivere Methode zur Entfernung von Plaque im Zahnzwischenraum ist (Sälzer et al., 2015; Kotsakis et al., 2018). Aktuellere systematische Übersichtsarbeiten zeichnen demgegenüber ein differenziertes Bild und ordnen die Evidenz zur Wirksamkeit von Zahnseide und Zahnzwischenraumbürstchen von eher schwach bis moderat und zudem mit klinisch unbedeutenden Effektgrößen ein. Darüber hinaus werden neben Reduktion der gingivalen Blutung und/oder Plaqueentfer-

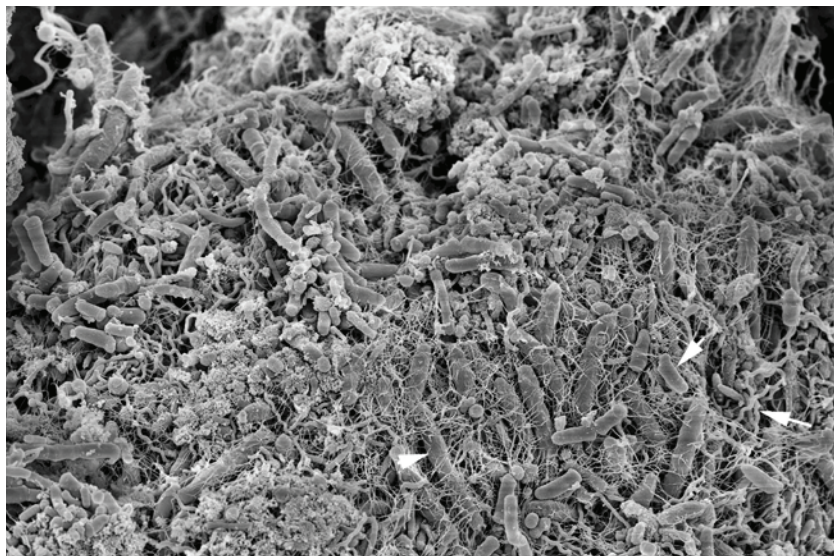


Abb. 2: Rasterelektronenmikroskopische Aufnahme eines oralen Biofilms. Die Abbildung zeigt die enorme Formenviaries oraler Bakterien. Eine extrazelluläre Matrix aus Exopolysacchariden umgibt dabei die Mikroorganismen. Diese besondere Struktur stellt einen Schutz dar und „sorgt“ unter anderem dafür, dass antimikrobielle Wirkstoffe oder Bestandteile des Immunsystems die eingeschlossenen Bakterien nur sehr eingeschränkt oder auch gar nicht erreichen können. Die therapeutische Relevanz liegt daher darin, dass ein oraler Biofilm durch die häusliche Mundhygiene regelmäßig mechanisch zerstört werden muss, um ein Gleichgewicht zwischen der Wirtsabwehr und dem mikrobiellen Reiz herzustellen (zur Verfügung gestellt von C. Schaudinn, Robert Koch-Institut, Berlin).

nung keine weiteren patientenrelevanten Endpunkte wie z.B. proximale Karies, Parodontitis oder Zahnverlust berichtet (Amarasena et al., 2019; Worthington et al., 2019). Nichtsdestotrotz hat sich, wohl auch bedingt durch die redundanten Empfehlungen durch Zahnärzte und Industrie, die Verwendung von elektrischen Zahnbürsten (von 14,2 auf 47,7% bei 35–44-Jährigen und von 4,9 auf 33,4% bei 65–74-Jährigen in der DMS; 27,8% in SHIP-TREND; Abb. 1b) und Interdentalraumhygienehilfsmitteln (von 29,5 auf 62,0% bei 35–44-Jährigen in der DMS; aber von 33,2 auf 29,5% in den SHIP Studien; Abb. 1c) in den letzten 17 Jahren (zumindest in den deutschlandweiten DMS-Studien) kontinuierlich erhöht (Jordan und Micheelis, 2016). Es ist daher von übergeordneter zahnmedizinischer und gesundheitsökonomischer Bedeutung zu klären, inwiefern die Verwendung elektrischer Zahnbürsten und Hilfsmitteln zur Zahnzwischenraumpflege Vorteile für breite Teile der Bevölkerung in Bezug auf relevante Studienendpunkte und nach längeren Beobachtungszeiträumen hat.

Epidemiologische Studien

Hier kommen jetzt die Daten aus den großen epidemiologischen Studien in den Fokus des Interesses. In diesen Studien werden repräsentative Stichproben, welche die Gesamtbevölkerung oder Teile daraus abbilden, hinsichtlich sozialer, medizinischer oder individueller Parameter analysiert. Im Rahmen einer Längsschnitts- oder wiederholten Querschnittsstudie werden dabei zu unterschiedlichen und zuvor definierten mehrjährig auseinander liegenden Zeitpunkten empirische Untersuchungen durchgeführt. So lassen sich dann etwaige bevölkerungsbasierte Veränderungsprozesse über große Beobachtungszeiträume sichtbar machen. Solche Studien liefern regelmäßig wissenschaftlich und klinisch bedeutsame Ergebnisse, sie erfordern allerdings auch enorme finanzielle und personelle Ressourcen. Diese vielschichtige Datenerfassung erlaubt es aber, im Rahmen einer entsprechenden Fragestellung etwaige begleitende Einfluss- und Risikofaktoren in komplexen

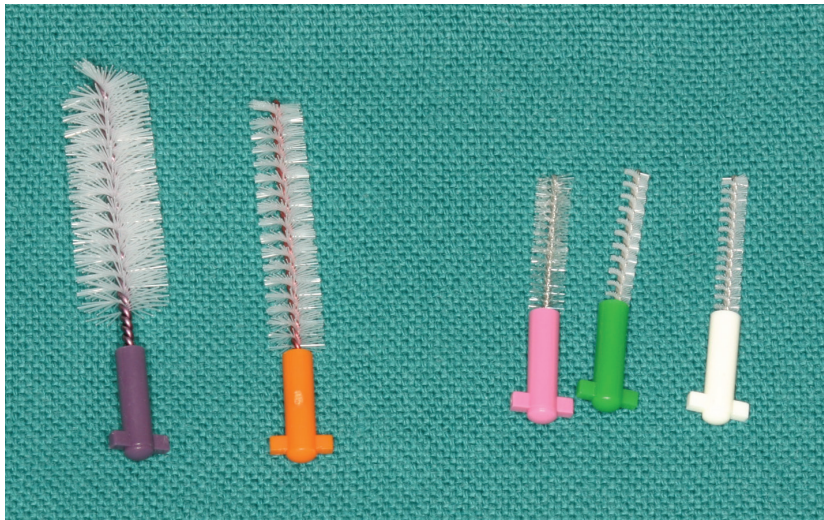


Abb. 3: Zahnzwischenraumbürstchen unterschiedlicher Größe. In aller Regel lässt sich im Rahmen der individuellen Unterweisung zur täglichen Mundhygiene für jeden Interdentalraum das passende Bürstchen finden. Dabei ist einerseits darauf zu achten, den Patienten nicht zu überfrachten und maximal drei unterschiedliche Zahnzwischenraumbürstchen zu empfehlen. Andererseits wird die Größe dabei durch die Länge der Borsten und nicht den Durchmesser des Trägerdrahtes definiert. Insbesondere bei engen Interdentalräumen besteht andernfalls die Gefahr, durch eventuell dicke, starre Borstenträgerdrähte eine Schädigung der Zähne zu verursachen.

statistischen Modellen adäquat zu berücksichtigen. In Deutschland laufen derzeit gleich mehrere große epidemiologische Studien, die auch zahnmedizinische Parameter erfassen. Das sind zum einen die querschnittlichen Deutschen Mundgesundheitsstudien (DMS I–VI), die seit 1989 repräsentative Angaben zur Mundgesundheit in Deutschland liefern.

Zum anderen gibt es das Projekt Studies of Health in Pomerania (SHIP), welches in Nordostdeutschland seit 1997 Daten zu sozialen und beruflichen Lebensumständen, gesundheitsbeeinträchtigenden Verhaltensweisen sowie einer Vielfalt von psychischen und körperlichen Funktionsstörungen und Erkrankungen erhebt (Abb. 4). Inzwischen umfasst

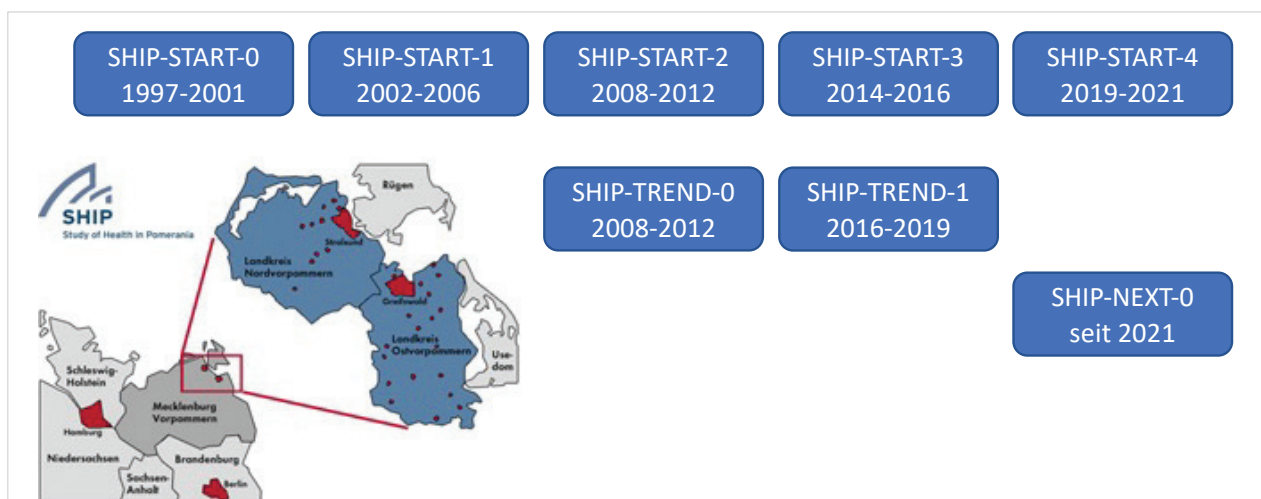
SHIP drei Kohortenstudien, die im Abstand von etwa 10 Jahren mit einer Basisuntersuchung begonnen und bislang eine entsprechend unterschiedliche Anzahl an Folgeuntersuchungen abgeschlossen haben: SHIP-START, SHIP-TREND und SHIP-NEXT (Volzke et al., 2022).

Klinisch relevante Daten aus bevölkerungsbasierten deutschen Studien zur Wirksamkeit von Mundhygieneprodukten

In einer Serie von aktuell fünf Arbeiten basierend auf den Daten der epidemiologischen Studien DMS und SHIP analysierten Wissenschaftler unter Führung der Universität Greifswald den Einfluss von unterschiedlichen Mundhygieneprodukten auf die orale Gesundheit. So wurden die Effekte der Verwendung elektrischer Zahnbürsten und die Effekte der Anwendung von Hilfsmitteln zur Interdentalraumpflege auf die parodontale Gesundheit, die Karieserfahrung und den Zahnverlust untersucht (Pitchika et al., 2019; Pitchika et al., 2021; Pitchika et al., 2022; Sager et al., 2023; Holtfreter et al., 2024). Die wichtigsten Erkenntnisse aus diesen recht anspruchsvollen Studien sollen hier in chronologischer Reihenfolge möglichst verständlich dargestellt werden.

Pitchika et al., 2019: Probanden der SHIP-START Studie wurden über den

Abb. 4: Das Study of Health in Pomerania Projekt: Studienregion und Untersuchungswellen. Quelle: Volzke et al., 2022



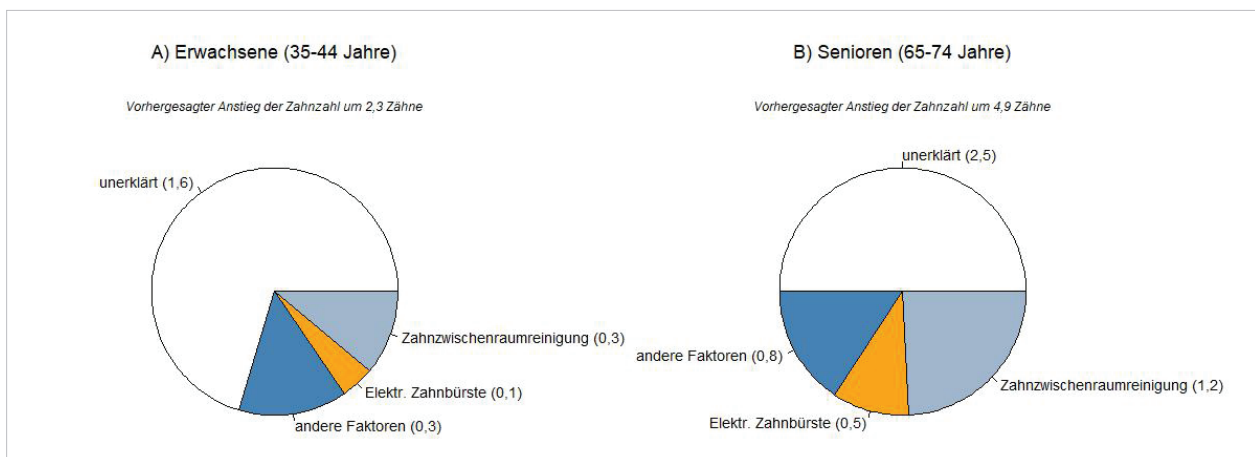


Abb. 5: Erklärung der Veränderung der Zahnzahl (ohne 8er, ohne Zahnlose) zwischen DMS III und DMS V durch die zunehmende Nutzung einer elektrischen Zahnbürste, die zunehmende Nutzung von Hilfsmitteln zur Interdentalraumhygiene sowie die Veränderung anderer Faktoren für Erwachsene und Senioren. „Andere Faktoren“ umfassen Alter, Geschlecht, Schulbildung, Region, Rauchstatus, Zahnputzhäufigkeit, Verwendung von Mundspülungen, Häufigkeit der Zahnarztbesuche, Ursache für Zahnarztbesuche, mundgesundheitsbezogene Selbstwirksamkeit; nur Erwachsene: Selbstangabe einer Parodontaltherapie; nur Senioren: Diabetes mellitus. Quelle: Pitchika et al., 2022

Zeitraum von 11 Jahren mit klinischen Untersuchungen und Interviews systematisch beobachtet. Gesamthaft konnten die Daten von 2.819 Probanden mit einem Durchschnittsalter von $52,1 \pm 14,4$ Jahren mittels unterschiedlicher statistischer Modelle und unter Berücksichtigung bekannter Co-Faktoren ausgewertet werden. Probanden, die elektrische Zahnbürsten benutzten, waren demnach jünger (46,3 Jahre) als solche, die eine Handzahnbürste (53,4 Jahre) verwendeten. Der Anteil an elektrischen Zahnbürstennutzern nahm über den Untersuchungszeitraum kontinuierlich von 18,3 auf 36,9% zu. Die durchschnittliche Sondierungstiefe und der durchschnittliche Attachmentlevel nahmen signifikant weniger zu in der Gruppe der elektrischen Zahnbürstennutzer, verglichen mit Handzahnbürstennutzern. Elektrische Zahnbürstennutzer hatten eine um 17% geringere Kariesprogression und verloren signifikant weniger Zähne (19,5%).

Pitchika et al., 2021: In dieser Studie wurde anhand der Daten der DMS III (1997), DMS IV (2005) und DMS V (2014) untersucht, inwieweit der Wandel in der Häufigkeit der Nutzung elektrischer Zahnbürsten und von Hilfsmitteln zur Zahnzwischenraumpflege (Zahnseide, Zahnstocher, Zahnzwischenraumbürstchen) die Veränderungen in Bezug auf die erfassten

dentalen Kenngrößen zwischen den drei Untersuchungszeitpunkten erklärt. Den Untersuchungen lagen dabei Probandenzahlen zwischen 1965 (DMS IV) und 2022 (DMS V) zugrunde. Zwischen 1997 und 2014 erhöhte sich die Anzahl der Nutzer elektrischer Zahnbürsten bei Erwachsenen von 14,2 auf 47,7% und bei Senioren von 4,9 auf 33,4%. Ähnlich verlief die Entwicklung des Nutzerverhaltens bei Hilfsmitteln zur Zahnzwischenraumreinigung und zeigte bei Erwachsenen eine Erhöhung von 29,5 auf 62,0% und bei Senioren von 7,8 auf 49,2%. Parallel zu diesen Entwicklungen stieg die Anzahl kariesfreier gesunder Zahnflächen bei Erwachsenen und Senioren von 69,2 bzw. 31,2 Flächen in DMS III auf 107,8 bzw. 80,6 Flächen in DMS V an. Die Anzahl Zähne erhöhte sich zwischen 1997 und 2014 bei Erwachsenen von 23,9 auf 26,2 und bei Senioren von 13,6 auf 19,5 Zähne. Demgegenüber nahm die mittlere Sondierungstiefe zu. Die Zunahmen der prozentualen Nutzung der oben genannten Mundpflegeprodukte erklärten einen erheblichen Anteil der Veränderungen der mittleren Sondierungstiefe, der erhöhten Anzahl kariesfreier gesunder Oberflächen und der Zunahme der Zahnzahl von DMS III zu DMS V. Die anteiligen Beiträge an den Gesamtveränderungen durch Zahnzwischenraumbürstchen waren – im Vergleich zu elektrischen

Zahnbürsten bei den Senioren ausgeprägter als bei den Erwachsenen. Beispielsweise stieg die Anzahl der Zähne zwischen DMS III und DMS V bei Senioren um 4,5 an, wovon den elektrischen Zahnbürsten 0,49 und den Hilfsmitteln zur Zahnzwischenraumpflege 1,25 zugeschrieben wurde. Beim Vergleich von DMS IV und V lag eine Steigerung der Zahnzahl von 1,7 vor. Davon entfielen 0,25 Zähne anteilig auf die elektrischen Zahnbürsten und 0,48 auf die Nutzung von Zahnzwischenraumbürstchen.

Pitchika et al., 2022: In dieser Studie wurden die möglichen Einflussfaktoren auf die Veränderung der Zahnzahl über mehrere wiederholt durchgeführte Querschnittsstudien in drei europäischen Populationen aus zwei Ländern analysiert. Hierfür standen die deutschen Querschnittsdaten aus DMS III und V sowie SHIP-START-0 und SHIP-TREND-0 zur Verfügung. Dazu kamen die Daten aus der schwedischen Jönköping Studie von 2003 und 2013. Demnach wurden die dentalen und sozialen Entwicklungen über mehr als 10 Jahre (DMS: 17 Jahre, SHIP: 11 Jahre und Jönköping: 10 Jahre) bei Probandenzahlen zwischen 407 (Jönköping 2003) und 3.323 (SHIP-START-0) ausgewertet. In allen drei Studien nahm die Anzahl der Zähne zwischen den Untersuchungen zu (DMS: +2,3 [Erwachsene], +4,9 [Senioren], SHIP:

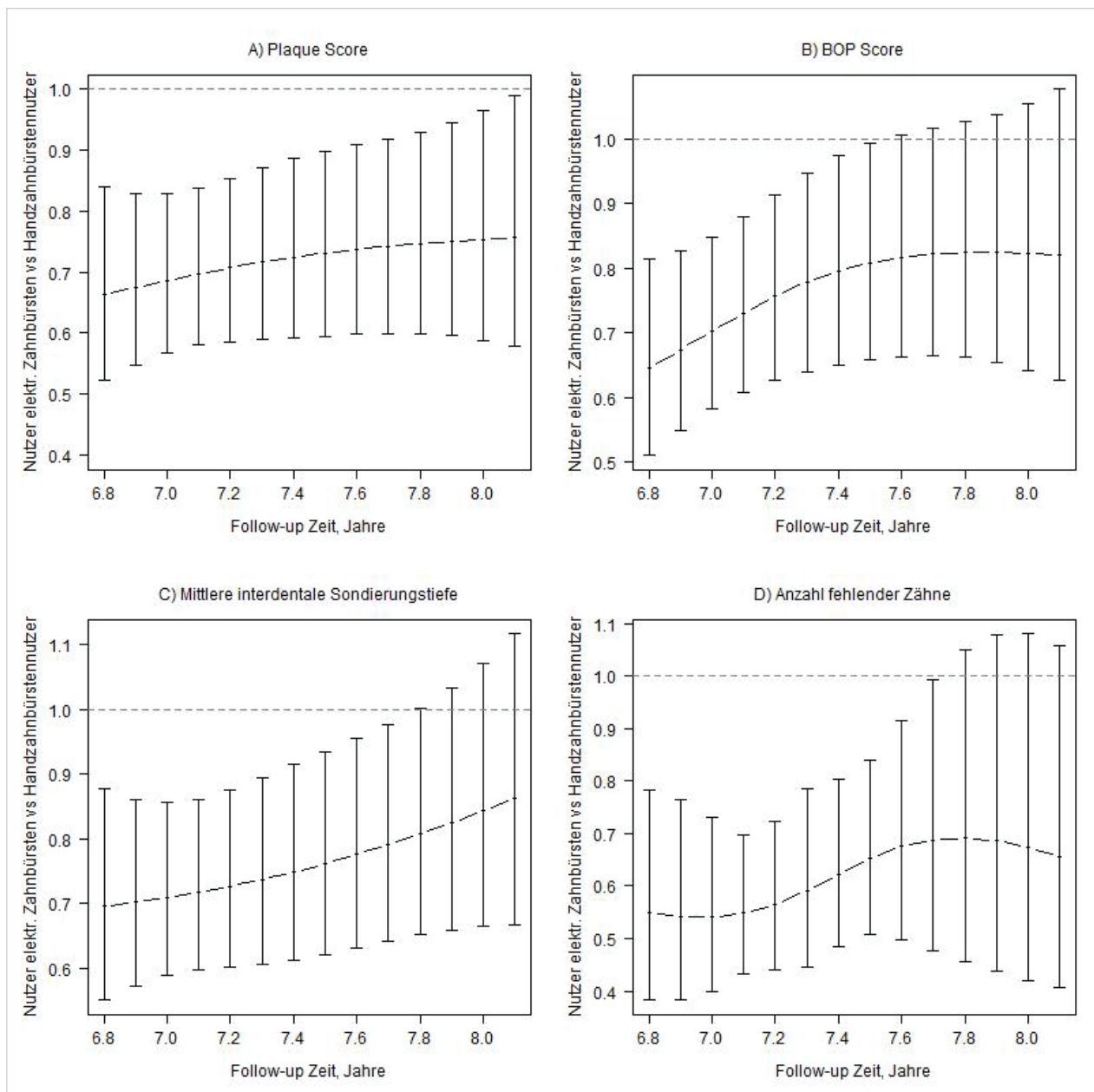


Abb. 6: Für Kofaktoren adjustierte Odds Ratios aus ordinalen logistischen Modellen für den Vergleich von Nutzern elektrischer Zahnbürsten mit Handzahnbürstennutzern. Dargestellt sind die Kontrastschätzer (für die unterschiedlichen Follow-up-Zeiten durch eine Linie verbunden) mit den dazugehörigen 95% Konfidenzintervallen. Der Nulleffekt (entspricht einem nicht signifikanten Unterschied zwischen beiden Gruppen) ist durch die horizontale gestrichelte Linie bei 1,0 gekennzeichnet. Ein protektiver Effekt der Nutzung elektrischer Zahnbürsten ist vorhanden, wenn Kontrastschätzer als auch Konfidenzintervall unterhalb der Nulleffekt-Linie liegen. Abkürzung: BOP, Blüten nach Sondieren (Bleeding on Probing). Quelle: Sager et al., 2023

+1,7, Jönköping: +1,0). Die wichtigste Erkenntnis aus diesen drei repräsentativen wiederholten Querschnittsstudien war, dass Bildung der wichtigste protektive Faktor für Zahnverlust war. Darüber hinaus trug ein sensibler und aufmerksamer Umgang mit der oralen Gesundheit, wie Häufigkeit des Zähneputzens,

Verwendung einer elektrischen Zahnbürste (erklärter Anteil von 0,1 Zähnen bei Erwachsenen und 0,5 Zähnen bei Senioren) und Zahnzwischenraumreinigung (erklärter Anteil von 0,3 Zähnen bei Erwachsenen und 1,2 Zähnen bei Senioren) oder auch die Häufigkeit von Zahnarztbesuchen in beiden deutschen

Kohorten zur Vermeidung von Zahnverlust bei (Abb. 5).

Sager et al., 2023: Die Auswertung der Daten von 2.214 Probanden aus SHIP-TREND zeigte die Effekte der Benutzung elektrischer Zahnbürsten auf unterschiedliche klinische parodontale Kenngrößen. Im Vergleich zur Anwendung von Handzahnbürsten

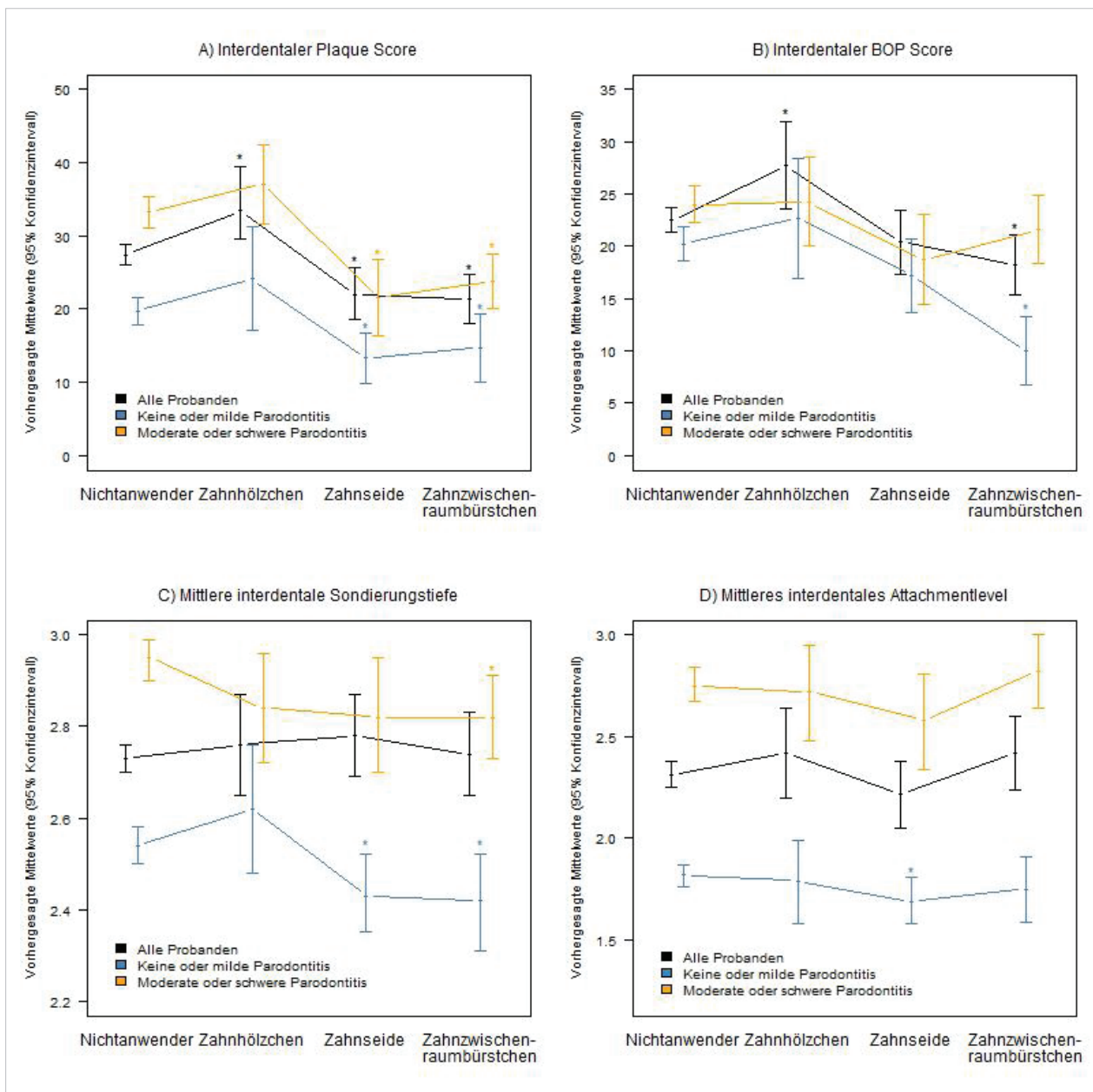


Abb. 7: Für Kofaktoren adjustierte vorhergesagte Mittelwerte (mit 95 % Konfidenzintervallen) für A) den interdenatalen Plaque Score, B) den interdenatalen BOP Score, C) die mittlere interdenatale Sondierungstiefe und D) das mittlere interdenatale Attachmentlevel für Nichtanwender interdenataler Hilfsmittel, Zahnholzchennutzer, Zahnseidennutzer und Zahnezwischenraumbürstchennutzer (x-Achse) anhand von Längsschnittdaten der Study of Health in Pomerania (SHIP-TREND-0 und SHIP-TREND-1). Die vorhergesagten Mittelwerte wurden für alle Probanden (schwarz) als auch stratifiziert nach dem Parodontalstatus (blau: keine oder milde Parodontitis; orange: moderate oder schwere Parodontitis; bestimmt anhand der Centers for Disease Control and Prevention [CDC]/American Academy of Periodontology [AAP] Fallklassifikation) ermittelt. Die generalisierten linearen Modelle wurden adjustiert für die Basisstudienwerte für die Outcomevariable, Alter, Geschlecht, Schulbildung, Haushaltsäquivalenzeinkommen, Rauchstatus, Body Mass Index, bekannter Diabetes mellitus, Hämoglobin A1c, Zahnputzhäufigkeit, Zahnarztbesuche innerhalb der letzten 12 Monate, Nutzung elektrischer Zahnbürsten, physische Aktivität und Parodontaltherapie innerhalb der letzten 5 Jahre. Abkürzung: BOP, Bluten nach Sondieren (Bleeding on Probing). * p < 0.05 versus Nichtanwender. Quelle: Holtfreter et al., 2024

bürsten war die Nutzung elektrischer Zahnbürsten vorteilhaft für reduzierte Plaque- und Blutungswerte, mittlere (interdentale) Sondierungstiefen, den Prozent-

satz an Stellen mit Sondierungstiefen ≥ 4 mm und den mittleren Attachmentlevel (siehe auch Abb. 6). Darüber hinaus hatten die Nutzer elektrischer Zahnbürsten bei den

Nachuntersuchungen weniger fehlende Zähne im Vergleich zu Handzahnbürstennutzern. Besonders ausgeprägte Wirkungen wurden bei ≥ 50 -jährigen Probanden

beobachtet. Hinsichtlich der Kariesprogression wurden keine wesentlichen Unterschiede zwischen den Versuchsgruppen nachgewiesen.

Holtfreter et al., 2024: In dieser Arbeit wurden die 7-Jahres Follow-up-Daten von SHIP-TREND von 2.224 Probanden hinsichtlich des Effektes der Zahnzwischenraumreinigung, das heißt der Verwendung von Zahnhölzchen, Zahnseide oder Zahnzwischenraumbürstchen, auf dentale und parodontale Parameter analysiert. Die Verwendung von Zahnseide bzw. Zahnzwischenraumbürstchen führten zu 5–6% geringeren interdentalen Plaque-Werten, zu 3–5% niedrigeren interdentalen Blutungswerten und zu 0,05 mm niedrigeren mittleren Sondierungswerten (Zahnseide) im Vergleich zu Probanden, die keine Hilfsmittel zur Zahnzwischenraumpflege verwendeten (Abb. 7; schwarze Werte). Die Verwendung von Zahnseide reduzierte die Rate der Zahnextraktionen um 29% im Vergleich zu Nichtanwendern. Positive Effekte auf die Kariesprogression konnten demgegenüber nicht nachgewiesen werden. Betrachtete man die Ergebnisse stratifiziert nach der Centers for Disease Control and Prevention (CDC)/American Academy of Periodontology (AAP) Fallklassifikation (Abb. 8; blaue und orange Werte), zeigte sich folgendes Bild: Zahnseide und Zahnzwischenraumbürstchen reduzierten den interdenta-

len Plaque Score, den interdentalen BOP Score, die mittlere interdental Sondierungstiefe und das mittlere interdental Attachmentlevel bei Teilnehmern ohne oder mit leichter Parodontitis als auch bei Teilnehmern mit moderater oder schwerer Parodontitis.

Klinische Schlussfolgerungen

Die Datenlage bezüglich der Vor- und Nachteile der Benutzung unterschiedlicher Zahnbürsten und/oder Hilfsmitteln zur Zahnzwischenraumpflege ist in Bezug auf Parodontitis- und Kariesprogression sowie Zahnverlust nach wie vor sehr heterogen. Hinzu kommt ein Mangel an großen Studien mit relevanten Beobachtungszeiträumen. Klare wissenschaftlich fundierte Schlussfolgerungen ließen sich daher bisher nicht ableiten (Yaacob et al., 2014; Amarasena et al., 2019; Worthington et al., 2019). Bis dato basierte die zugrunde liegende Evidenz auch weitgehend auf klinischen Vergleichsstudien. Gemein ist diesen Arbeiten neben häufig sehr kurzen Beobachtungszeiträumen bei überschaubaren Probandenkollektiven eine enorme Heterogenität der untersuchten Produkte und verwendeten Gingiva- oder Plaque-Indices. Zahnverlust – als der übergeordnete Endpunkt von Studien zu Therapie oder Prävention oraler Erkrankungen – ist

zudem in derartigen Studien wegen der kurzen Studiendauer nicht adressierbar.

Die hier vorliegenden Langzeitdaten aus zwei bevölkerungsrepräsentativen Studien schaffen nun mehr Klarheit (Pitchika et al., 2019; Pitchika et al., 2021; Pitchika et al., 2022; Sager et al., 2023). Sie zeigten in großen Populationen klare Vorteile der Benutzung elektrischer Zahnbürsten im Vergleich zu Handzahnbürsten. Allerdings wurde hier nicht zwischen unterschiedlichen elektrischen Zahnbürsten differenziert. In aller Regel werden elektrische Zahnbürsten nach ihrem Wirkmechanismus und der daraus abzuleitenden Putztechnik differenziert. Während bei Produkten mit oszillierend-rotierenden Borstenbewegungen eher eine Technik, die jeden einzelnen Zahn berücksichtigt anzuwenden ist, ist bei Modellen, die auf der Schalltechnologie mit horizontalen Borstenbewegungen basieren, auch die Reinigung mehrerer Zähne gleichzeitig möglich. Gemein ist beiden Typen, dass der Nutzer die unterschiedlichen Zahnflächen, das sind die Kauflächen, die Außen- und Innenseiten sowie gegebenenfalls auch die mesialen und distalen Flächen, separat ansprechen muss. Aus der Grundlagenforschung ist ferner bekannt, dass sich elektrische Zahnbürsten in ihrem Wirkungsgrad hinsichtlich einer Biofilmentfernung mit oder ohne Borstenkontakt deutlich unterscheiden (Schmidt et al., 2017, 2019). Im Rahmen der Mundhygiene-

Abb. 8a und b: Parodontal vorgeschädigtes Gebiss eines 25-jährigen Patienten (a) und parodontal gesunde Verhältnisse bei einer 18-jährigen Patientin (b). Für die Entscheidung zur Empfehlung von Zahnseide oder Zahnzwischenraumbürstchen ist die Weite des Interdentalraumes und die Ausdehnung der Interdentalpapillen von maßgeblicher Bedeutung. Bei dem Patienten in Abbildung 8a liegt eine schwere parodontale Erkrankung mit einer aufgefächerten Oberkieferfront vor. Hier würden Zahnzwischenraumbürstchen passender Größe die richtige Wahl für eine adäquate Zahnzwischenraumreinigung darstellen. In Abbildung 8b hingegen sind die Interdentalräume geschlossen mit vollständigen Interdentalpapillen. Es ist davon auszugehen, dass hier eine Reinigung mit Zahnzwischenraumbürstchen traumatisierend für die Weichgewebe wäre. Daher wäre die schonende Anwendung von Zahnseide oder eventuell Superfloss geeigneter.



instruktion sollten sich etwaige Empfehlungen daher auf gut untersuchte Zahnbürsten mit wissenschaftlich belegtem Nutzen fokussieren.

Die Vorteile elektrischer Zahnbürsten reichen jedoch nicht, um gesunde orale Verhältnisse zu etablieren. Es braucht zusätzliche Hilfsmittel zur Reinigung der Zahnzwischenräume (Lindhe et al., 1967; Ciancio et al., 1992). Bezüglich der Anwendung von Hilfsmitteln zur Zahnzwischenraumreinigung wurden in den hier zitierten bevölkerungsbasierten Langzeitstudien klare Vorteile gegenüber dem Verzicht auf Zahnseide oder Zahnzwischenraumbürstchen gezeigt (Pitchika et al., 2021; Pitchika et al., 2022; Holtfreter et al., 2024). Ähnlich positive Effekte, insbesondere bezüglich der Retention von Zähnen oder der Vermeidung von Zahnverlust konnten auch in anderen Studien gezeigt werden (Kressin et al., 2003; Marchesan et al., 2018; Marchesan et al., 2020).

Die zahnärztliche Empfehlung für Zahnseide oder Zahnzwischenraumbürstchen hängt dabei von der Größe der zu reinigenden Zahnzwischenräume, der Adhärenz und den manuellen Fähigkeiten des Patienten ab, die jeweilige Technik auch korrekt anzuwenden (Abb. 3 und 8). Mit Zahnseide sollte der Approximalraum gereinigt werden, wenn die Interdentalpapillen primär gesund und die Zahnzwischenräume geschlossen sind. Wichtig ist, dass die Zahnseide nur durch den Kontaktpunkt horizontal hin- und herbewegt, dann an die mesiale und distale Approximalfläche adaptiert wird und diese Flächen durch mehrere Auf- und Abbewegungen der Zahnseide gesäubert werden. Das ist technisch vor allem in den distalen Bereichen der Zahnbögen recht anspruchsvoll und sollte mit dem Patienten geübt werden. Liegen hingegen interdental schon parodontale Schäden und ein Verlust der Interdentalpapillen vor, so kann in der Regel ein Zahnzwischenraumbürstchen geeigneter Größe hin- und herbewegt werden, ohne dabei die Gingiva zu traumatisieren. Zahnzwischenraumbürstchen sind in diesen Fällen einfacher zu handhaben und somit wesentlich effektiver als Zahnseide. Außerdem können durch Zahnzwischenraumbürstchen konkave Zahnoberflächen, wie beispielsweise die Mesialflächen der ersten oberen Prämolaren, besser gereinigt werden. Nicht klar definiert, bezogen auf das Alter der Patientinnen und

Patienten, ist der Zeitpunkt einer Empfehlung für Hilfsmittel zur Zahnzwischenraumreinigung. Bei Heranwachsenden mit den für diese Entwicklungsperiode spezifischen Herausforderungen (Pubertät, kieferorthopädische Apparaturen) sollten hier zuvorderst das individuelle Gesundheitsbewusstsein und die aktuelle Notwendigkeit berücksichtigt werden. Bei Erwachsenen sollte einer Empfehlung zur regelmäßigen zielgerichteten Reinigung der Zahnzwischenräume nichts entgegenstehen.

Zusammenfassend konnte durch die vorliegenden Studien die Evidenz für die langfristigen Vorteile der Verwendung von Hilfsmitteln zur Zahnzwischenraumreinigung sowie elektrischer Zahnbürsten wesentlich erweitert werden. Beide Pro-

duktgruppen sollten den Patientinnen und Patienten zur täglichen Anwendung empfohlen werden.

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

CLEMENS WALTER

Aßmannshauer Straße 4–6
14197 Berlin
walter.clemens@yahoo.com

ANZEIGE

DS Core
Wir sorgen für Ihre Vernetzung.
Damit Sie für Ihre Patienten
sorgen können.

DS Core sorgt mit seinem umfassenden Lösungsangebot dafür, dass Sie effizient, vernetzt und mit einer 360°-Integration zwischen Praxis und Labor arbeiten können. Dank verbesserter Prozesse können Sie und Ihr Team wertvolle Zeit sparen und sich auf das konzentrieren, was am wichtigsten ist: Ihre Patienten.

Wir verstehen Sie. Lassen Sie uns gemeinsam daran arbeiten.

Erfahren Sie mehr unter dentsplysirona.com/ds-core
#DSCoreverbindet

STATEMENT // Die Deutsche Gesellschaft für Kinderzahnmedizin (DGKiZ) befürwortet, dass die Fluoridlackanwendung bei Kindern bis zum vollendeten sechsten Lebensjahr demnächst von der gesetzlichen Krankenkasse bezahlt werden soll, und zwar unabhängig von bereits vorhandener Karies. Die DGKiZ begrüßt den Beschluss des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) hierzu als einen weiteren sinnvollen Schritt zur Eindämmung der frühkindlichen Karies (Early Childhood Caries; ECC).

FLUORIDLACK FÜR ALLE KINDER UNTER SECHS JAHREN HILFT, ECC ZU VERMEIDEN

Bislang gibt es für den Schutz des Milchgebisses mittels Applikation von Fluoridlack je nach Altersgruppe unterschiedliche Regelungen: Bis zum 33. Lebensmonat kann Fluoridlack bis zu zweimal pro Halbjahr appliziert werden. Zwischen dem 34. Lebensmonat und dem vollendeten sechsten Lebensjahr hingegen ist ein hohes Kariesrisiko Voraussetzung dafür, dass diese Fluoridierungsleistung weiterhin von der Kasse getragen wird. Diese Ungleichbehandlung der Altersgruppen soll nun durch den Beschluss des G-BA vom 18. Januar 2024 beendet werden. Alle Kinder bis zum Alter von sechs Jahren sollen demnächst Anspruch auf diese kariespräventive Leistung haben.

Die Ausweitung der Fluoridlackapplikation ist eine effektive, sichere und einfach durchzuführende kariespräventive Maßnahme, die zur Vermeidung von frühkindlicher Karies beitragen kann. Studien zeigen, dass die Zahngesundheit von Kindern unabhängig vom Kariesrisiko, das sich nach bereits vorhandener Karieserfahrung bemisst, von der Fluoridlackapplikation profitiert. Somit erscheint es widersinnig, die Karieserfahrung abzuwarten, um dann erst

präventiv tätig zu werden. „Für eine Primärprävention oder das mit Fluoridlack mögliche Stoppen einer Initialkaries ist es dann zu spät“, erläutert Prof. Ulrich Schiffner, Beirat Prävention der DGKiZ.

Frühkindliche Karies ist noch immer ein Problem

Während die Präventionsmaßnahmen der Kinderzahnmedizin bei Jugendlichen gefruchtet haben und ein deutlicher Kariesrückgang bei den 12-Jährigen über die letzten Jahrzehnte beobachtet werden konnte, stagniert die Kariesprävalenz bei den Sechs- bis Siebenjährigen auf einem relativ hohen Niveau von 1,73 dmf-t; nur 56,4% der Gebisse in diesem Altersspektrum sind kariesfrei und der Sanierungsgrad ist mit 42,5% nicht sanierter Zähne unbefriedigend. In der Altersgruppe der Dreijährigen sind bereits 13,7% von Milchzahnkaries betroffen (dmft 0,48). „Hier liegt der Sanierungsgrad mit 26,1% inakzeptabel niedrig, was mit akuten und chronischen Schmerzen, Infektionen, Appetit- und Schlaflosigkeit einhergehen kann“, sagt Prof. Katrin Bekes, Präsidentin der DGKiZ. Für diese Kinder bedeutet dies eine deutliche Einschränkung ihrer Lebensqualität. „Problematisch ist zudem, dass sich in diesem jungen Alter ein solches Kariesgeschehen kaum ambulant im Wachzustand behandeln lässt.“

Um die frühkindliche Karies einzudämmen, wurden bereits einige Schritte unternommen: von der Einführung der drei Frühuntersuchungen ab dem Alter von sechs Monaten (FU 1a-c) im Jahr 2019, über die praktische Anleitung der Betreu-

ungspersonen zur Mundhygiene beim Kind (FU Pr) und die oben genannten Fluoridlackanwendungen zur Zahnschmelzhärtung (FLA) bis hin zu den ersten gemeinsamen Empfehlungen von Zahnmedizinerinnen und -medizinern sowie Kinderärztinnen und -ärzten zur Fluoridanwendung in 2021, die u.a. die Verwendung von Zahnpasta mit 1.000 ppm Fluorid ab zwölf Monaten beinhalten.

Gezielte Anwendung in der Praxis

Von der regelmäßigen Fluoridlackapplikation profitieren insbesondere die Kleinkinder, bei denen das Zähneputzen der Eltern die Plaque nur ungenügend entfernt oder die bereits Initialkaries aufweisen. „Bei diesen Kindern ist die viermal jährliche Fluoridlackanwendung in besonderem Maße anzustreben“, sagt Prof. Schiffner. „Das Fluoroserisiko steigt dadurch nicht an, denn der Lack wird in kleinen Mengen gezielt an die Stellen mit dem höchsten Kariesrisiko aufgetragen.“ Diese Stellen sind bei sehr jungen Kindern die Frontzähne, die hinsichtlich einer Saugerflaschenkaries gefährdet sind, und bei Kindern mit vollständigem Milchgebiss eher die Milchmolaren. „Die Fluoridierungen sollten in etwa gleichmäßig über das Jahr verteilt werden, denn dann ist der präventive Effekt am größten“, empfiehlt Prof. Schiffner.

Quelle: Deutsche Gesellschaft für Kinderzahnmedizin



© Stanislaw Mikulski – stock.adobe.com

#whdentalde



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

office.de@wh.com

wh.com



Stark und robust.

Die neue Synea Power Edition.



Jetzt zum
Aktionspreis.
Mehr Infos:



synea
POWER EDITION

Mehr Power für die härtesten Anforderungen.

Mehr Drehmoment, längere Nutzungsdauer, einfacheres Handling – mit der neuen Synea Power Edition präsentiert W&H die ideale Lösung für ein besonders herausforderndes Anwendungssegment: Die Bearbeitung von hochfesten Materialien wie Zirkon. Ob als Vision- oder Fusion-Modell, die modernen Hochleistungshandstücke machen Ihr Handstücksortiment komplett.

ÜBERBLICKSARTIKEL // Das Wissen um eine tatsächlich funktionierende Prophylaxe ist heute erfreulicherweise Allgemeingut geworden. Insbesondere die Air-Flow-Technik mit niedrigabrasiven Pulvern hat sich hier vielerorts als Goldstandard für das Biofilmmangement etabliert. Neben dem richtigen Equipment liegt die Herausforderung oftmals in der korrekten systematischen Umsetzung. Im vorliegenden Beitrag stellen die Autoren die Systematik ihres Praxisprophylaxekonzepts vor.

PROPHYLAXE JA, ABER BITTE MIT SYSTEM

Dr. Nadine Strafela-Bastendorf, Dr. Klaus-Dieter Bastendorf/Eislingen

Einleitung

Die oralen Erkrankungen Karies und Parodontitis gehören zu den häufigsten Erkrankungen weltweit.^{1,2} Beide haben multifaktorielle Ursachen. Primär sind es aber biofilminduzierte Erkrankungen der oralen Hart- und/oder Weichgewebe.³ Da die Ursachen weitgehend bekannt sind, ist eine ursachenbezogene Prävention möglich. Die modernen Prophylaxe-Konzepte basieren mehr oder weniger alle auf den Arbeiten von Axelsson und Lindhe.⁴⁻⁷

Die wissenschaftlichen Ergebnisse ihrer Arbeiten zeigen, dass Mundgesundheit ein Leben lang möglich ist. Axelsson/Lindhe zeigten in ihren bahnbrechenden Arbeiten auch, wie das höchste Ziel der oralen Medizin, die natürlichen Zähne und den Zahnhalteapparat lebenslang in einem gesunden, funktionell akzeptablen und schmerzfreien Zustand zu erhalten, gelingen kann. Die modernen Prophylaxe-Konzepte basieren auf zwei Säulen: den Maßnahmen der häuslichen und professionellen Mundhygiene. Auch alle

klinischen Protokolle des systematischen Ablaufs der Prophylaxe-Sitzungen gehen auf die Arbeiten von Axelsson und Lindhe bzw. ihrer Recall-Stunde zurück (Abb. 1). Nach mehr als 50 Jahren seit der Veröffentlichung der Arbeiten von Axelsson/Lindhe ist es dringend notwendig, dass neue systematische Prophylaxe-Protokolle erarbeitet werden. Diese neuen Protokolle müssen wissenschaftliche Erkenntnisse und technische Fortschritte der letzten 50 Jahre berücksichtigen. Neue Erkenntnisse der Ätiologie³ erfordern neue Ziele und neue Hilfsmittel. Früher stand die Entfernung der harten Ablagerungen mit Handinstrumenten im Vordergrund. Heute steht das Biofilmmangement, die Substanzschonung, der Patienten- und der Behandlerkomfort mit modernen Hilfsmitteln (AIRFLOW, Ultraschallinstrumente wie PIEZON/PS) im Fokus. Auch wird die Bedeutung oraler Entzündungen für die Allgemeingesundheit immer deutlicher.⁸ Auch dies muss in den neuen Protokollen berücksichtigt werden.

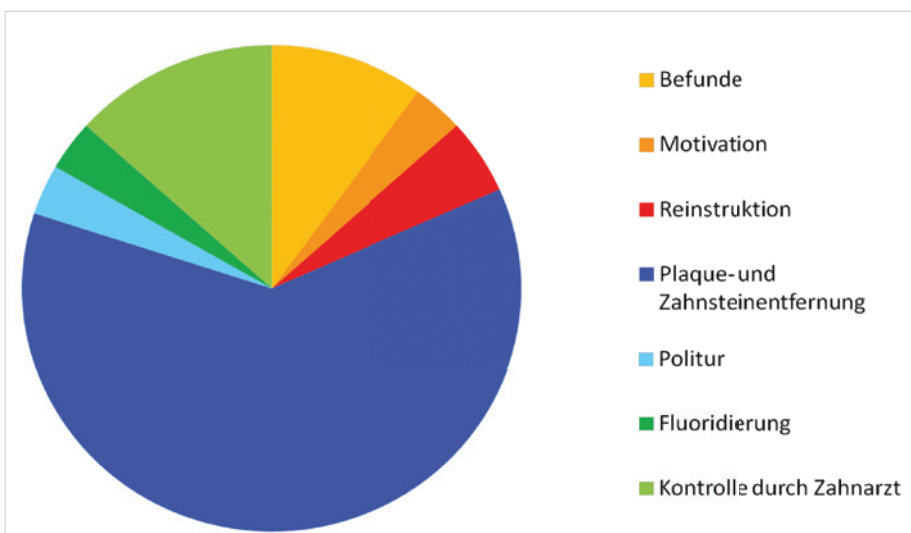


Abb. 1: Recall-Stunde nach Axelsson/Lindhe.

Anforderungen an systematische Prophylaxe-Protokolle

A. 2019 haben die European Federation of Periodontology (EFP) und die European Organisation for Caries Research (ORCA) ein Konsensuspapier erarbeitet und veröffentlicht.⁹ Der Inhalt dieser Veröffentlichung lässt sich wie folgt zusammenfassen:

1. Prävention von Karies und Parodontitis steht im Vordergrund
2. Validierte Diagnostik von Karies und Parodontitis
3. Beseitigung bzw. Kontrolle bestehender Risikofaktoren (lokal und allgemein)
4. Individuelle Aufklärung über lebenslange häusliche Mundhygiene (OHI)
5. Individuelle adäquate Karies- und PA-Therapie
6. Individuelle Erhaltungstherapie mit der üblichen Vorgehensweise (PMPR)

B. Die Anforderungen an die orale Medizin nach den 4 P.-Kriterien (im Sinne der Industrie 4.0.-Kriterien) sind:

1. **Prädiktiv:** Die Behandlung soll idealerweise zu vorhersagbaren Ergebnissen in Kombination mit wirkungsvollen, kausalen Strategien der Prävention führen.
2. **Präventiv:** Mithilfe gezielter Präventionsmaßnahmen kann in der oralen Medizin die Voraussetzung geschaffen werden, um die natürlichen Zähne und den Zahnhalteapparat lebenslang in einem gesunden Zustand zu erhalten und damit auch mehr Lebensqualität zu haben.
3. **Personalisiert:** Personalisierte orale Medizin bedeutet, dass wir unseren Patienten, die für sie beste individuelle, risikoorientierte, altersspezifische Prophylaxe bieten.
4. **Partizipativ:** Partnerschaft zwischen Patienten und dem Praxisteam ist die Grundlage, um gemeinsame Gesundheitsziele zu erreichen.

Systematische Prophylaxe-Protokolle

1. Professionelle Zahnreinigung (PZR)

Die PZR ist kein systematisches Prophylaxe-Protokoll. Sie ist ein Teil der systematischen Recall-Stunde, nämlich die

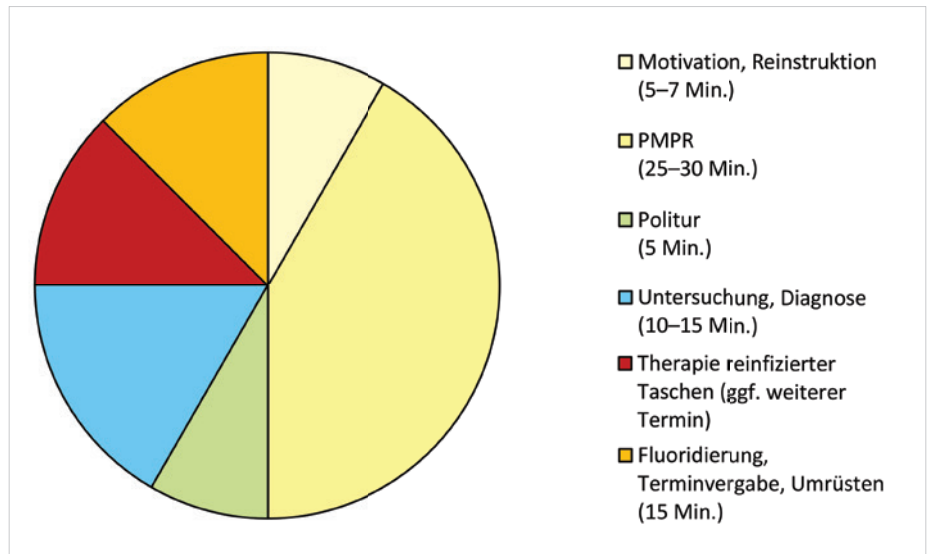


Abb. 2: Unterstützende Parodontitistherapie (UPT).

laut Axelsson und Lindhe sogenannte „aktive Intervention“ (Plaque-/Zahneinertfernung und Politur). Die PZR ist eine wissenschaftlich anerkannte, hochwirksame Präventions-Einzelleistung in der Parodontologie.¹⁰ Sie ist ein wesentlicher Bestandteil aller gängigen systematischen Prophylaxe-Ablaufprotokolle.

2. Unterstützende Parodontitistherapie (UPT)

Die UPT ist eine lebenslange Begleittherapie für Patienten, die bereits an Parodontitis erkrankt waren. Das Ergebnis einer Parodontitistherapie lässt sich nur dann dauerhaft stabilisieren, wenn sich der Patient im Anschluss langfristig dem Programm einer unterstützenden Parodontitistherapie (UPT; Synonyme: unterstützende parodontale Therapie; Parodontale Erhaltungstherapie: PET) unterzieht. Die UPT ist die 4. Stufe der heutigen parodontalen Behandlungsstrategie.^{11,12}

- Stufe 1: Kontrolle des supragingivalen Biofilms und Risikominimierung
- Stufe 2: Subgingivale Instrumentierung (grundsätzlich für alle Parodontitispatienten)
- Stufe 3: Chirurgische Therapie (nur für Parodontitispatienten mit residualen pathologischen Taschen, zum Beispiel Vertikal- und Furkationsdefekten)
- Stufe 4: Unterstützende PAR-Therapie (UPT)

Die UPT leitet sich von der Recall-Stunde nach Axelsson/Lindhe ab und folgt ebenfalls einem strengen zeitlichen Raster (standardisierter Ablauf). Das klinische Protokoll der UPT (Abb. 2) umfasst folgende Schritte:¹¹

1. Remotivation und Reinstruktion der häuslichen Mundhygiene der Patienten.
2. Supra- und subgingivale professionelle Belagentfernung (PMPR)
3. Politur
4. Untersuchung und Diagnose
5. Subgingivale Instrumentierung
6. Fluoridierung und Terminvergabe

3. Guided Biofilm Therapy (GBT)

Bei der GBT handelt es sich um ein indikationsorientiertes, systematisches, modulares Präventions- und Therapieprotokoll. Die GBT wurde von der Firma EMS in Nyon, der Swiss Dental Academy (SDA), das ist das Fortbildungsinstitut der Firma EMS, Hochschulen und Praktikern erarbeitet.¹³ Die Ziele der GBT sind, effektive Reinigungsleistung mit maximaler Substanzschonung, maximalem Patienten- und maximalem Behandlerkomfort in Einklang zu bringen (Abb. 3).

Die GBT ist sowohl bei Neupatienten als auch bei Patienten in der Erhaltungstherapie einsetzbar. Die GBT ist bei gesunden (Prävention) und kranken Patienten (Erst- und Erhaltungstherapie:



Abb. 3: Guided Biofilm Therapy (GBT).

Karies, Gingivitis, Parodontitis, periimplantäre Mukositis und Periimplantitis) universell anwendbar.

Die acht Schritte (Module) der GBT sind:

1. Infektionsschutz, Anamnese und Befunde erheben und dokumentieren
2. Biofilm durch Anfärben sichtbar machen und Plaque-Index erheben und dokumentieren
3. Information, Instruktion und Motivation zur häuslichen Mundhygiene, zur Ernährungslenkung und zu unterstützenden chemischen Mundhygiene-Produkten
4. Gezielte Biofilmentfernung mit AIRFLOW PLUS Pulver supragingival und subgingival bis 4 mm
5. Gezielte Biofilmentfernung mit PERIOFLOW PLUS Pulver subgingival von 4 bis 9 mm
6. Gezielte Entfernung von supra- und subgingivalem Zahnstein mit Piezon-Ultraschall
7. Qualitätskontrolle einschließlich einer abschließenden Diagnostik durch den Zahnarzt
8. Individuellen, risikoorientierten Recall-Termin vereinbaren

Die wesentlichen Änderungen gegenüber den alten Protokollen sind, dass der supragingivale Biofilm immer angefärbt wird. Dann folgt die Entfernung von supra- und subgingivalem Biofilm und Verfärbungen mit AIRFLOW PLUS und/oder PERIOFLOW PLUS, dann erst erfolgt das gezielte Entfernen verbliebener harter Ablagerungen mit Ultraschall (PIEZON NO PAIN/PS).

Zusammenfassung

Zusammengefasst können die folgenden Punkte als Checkliste zur Überprüfung der in der Praxis zur Anwendung kommenden systematischen Prophylaxe-Protokolle dienen:

- Handelt es sich um ein präventives systematisches Protokoll?
- Sind alle Teilschritte evidenzbasiert?
- Basiert das Protokoll auf einer individuellen, risikoorientierten Anamnese, Befunderhebung und Diagnostik (Personalisation)?
- Ist die häusliche Mundhygiene individuell – Information, Instruktion und

Motivation (Personalisation/Partizipation)?

- Ist das professionelle Biofilm- und Zahnstein-Management individuell (Personalisation)?
- Ist das Protokoll modular: Lässt es sich an die Bedürfnisse der Patienten anpassen (Personalisation/Partizipation)?
- Ist das Protokoll universell anwendbar: Karies, Gingivitis, PAR, periimplantäre Mukositis, Periimplantitis, komplexe Fälle auch von der Allgemeingesundheit her (Personalisation/Partizipation)?
- Kann das Protokoll in allen Altersgruppen angewendet werden (Personalisation/Partizipation)?
- Ist das Protokoll sowohl für die Prävention als auch die Therapie geeignet?
- Kommen moderne, effektive, substanzschonende, patienten- und behandlerfreundliche Hilfsmittel zum Einsatz?

Die GBT erfüllt alle geforderten Kriterien. Sie basiert auf den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen und technischen Fortschritten. Das klinische Protokoll der GBT ist ein indikationsorientiertes, systematisches, modulares Präventions- und Therapieprotokoll. Sie basiert auf einer individuellen Diagnose und Risikobewertung, um gezielt (geführt) optimale Ergebnisse mit einem Höchstmaß an Effizienz, Substanzschonung und Patienten- und Behandlerkomfort zu erreichen. Die GBT ist universell in Prävention und Therapie aller biofilminduzierten oralen Erkrankungen einsetzbar und ein ausgezeichnetes Protokoll, um die Ziele einer modernen oralen Medizin (4 P) zu erreichen.

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

DR. NADINE STRAFELA-BASTENDORF
DR. KLAUS-DIETER BASTENDORF

Gäirenstraße 6
73054 Eisligen
info@bastendorf.de
www.strafela-bastendorf.de

Dentale Druckluft erfüllt spezifisch dentale Anforderungen



Dentale Druckluft vs. medizinische Druckluft

Seit zwei Jahren gibt es endlich eine europäische Norm für dentale Druckluft: die ISO 22052. Mit normkonformen Kompressoren ist die Zahnarztpraxis auf der sicheren Seite – damit für die Behandlung am Patienten die geeignete Luftqualität zur Verfügung steht.

Ölfrei, trocken und hygienisch muss dentale Druckluft sein. Ist sie „feucht“, kann sie mittelfristig zur Korrosion der Luftmotoren an der Behandlungseinheit führen und direkt den Behandlungserfolg gefährden. Feuchtigkeit und Öl im Druckluftsystem begünstigen die Vermehrung schädlicher Keime und beeinträchtigen die Effektivität der adhäsiven Befestigung von Kompositen und Keramik. Auch ist ein adäquates Retentionsmuster bei Anwesenheit von Öl kaum exakt zu präparieren.

Darum werden seit knapp 60 Jahren Kompressoren für die Zahnmedizin angeboten, die Druckluft unter Verzicht auf jegliche Ölschmierung produzieren. Bei zeitgemäßen Kompressoren gleiten die Kolben auf einem speziellen Compound-Werkstoff über die Zylinderlaufbahnen.

Daran wird deutlich: Dentale Druckluft stellt spezifische Anforderungen. Sie sind im Kapitel 5.3 der europäischen Norm ISO 22052 definiert.

Daneben gibt es schon lange dentalfremde Bestimmungen aus angrenzenden Fachgebieten, namentlich im Europäischen Arzneibuch. Ein Vergleich schärft das Urteilsvermögen dafür, was dentale Druckluft im Kern ausmacht.

Beispielsweise definiert die Europäische Pharmakopöe für medizinische Druckluft genau einzelne gasförmige Bestandteile, wie etwa den Kohlendioxid- und Kohlenmonoxidgehalt. Denn diese Luft soll im Falle eines Falles zur Beatmung eines kollabierten Patienten eingesetzt werden können. Auch wird im Allgemeinen ein atmosphärischer Taupunkt von -46 °C gefordert. Dies ist aber nur für eine Lagerung in Pressluftflaschen unter hohem Druck nötig (200 bar, wie in einer Pressluftflasche für Taucher). Für vor Ort erzeugte Druckluft (z. B. mit einem Kompressor) gilt nach der Europäischen Pharmakopöe jedoch ein Taupunkt von nur -22 °C , was fast genau dem Wert nach ISO 22052 entspricht (-21 °C).

Fazit für die Praxis: Der Maßstab für dentale Druckluft ist die ISO 22052. Die teilweise höheren Anforderungen medizinischer Druckluft ergeben keinen tatsächlichen Mehrwert für die Zahnarztpraxis. Für sie erweist sich dagegen eine Klassifizierung des Kompressors als Medizinprodukt der Klasse IIa nach der Medizinprodukte-Verordnung (EU 2017/745) als zusätzlicher Pluspunkt (z.B. Silver Airline, Dürr Dental, Bietigheim-Bissingen).

Mehr unter www.duerrdental.com

HERSTELLERINFORMATION // Interdentalbürsten sind eine wichtige Ergänzung zur herkömmlichen Zahnbürste bei der häuslichen Mundhygiene.

KONSEQUENTE INTERDENTALPFLEGE UND IHRE BEDEUTUNG FÜR DIE MUNDGESUNDHEIT

Parodontale Erkrankungen sind nach wie vor weitverbreitet.¹ Unbehandelt sind sie die häufigste Ursache für vermeidbaren

Zahnverlust. Im Mund kommt es zu Knochenabbau und Implantate können sich infizieren. Mehr noch, auch im gesamten

Körper können sie erhebliche Auswirkungen auf die Allgemeingesundheit haben: Sie stehen im Zusammenhang mit Diabetes mellitus sowie Herz-Kreislauf- und rheumatischen Erkrankungen.² Auch bei Patienten mit Nierenerkrankungen kann sich eine Parodontitis negativ auf den Allgemeinzustand auswirken.³ Es kommt darauf an, parodontale Entzündungen mittels Plaquekontrolle zu reduzieren, damit auch weniger Parodontalkeime im Körper zirkulieren (Bakteriämie, Aspiration). Wie lässt sich das erreichen?



Konsequente Mundhygiene – ein Muss

Eine zentrale Rolle für die Gesundheit von Zähnen und Zahnfleisch nimmt die konsequente Mundhygiene ein. Neben der regelmäßigen professionellen Zahnreinigung (PZR) in der Praxis ist das vor allem auch die tägliche häusliche mechanische Zahnpflege.⁴ Die Zahnbürste reinigt dabei aber nur etwa 60 Prozent des Zahnes und kann die Zahnzwischenräume nicht erreichen. Dafür haben sich besonders Interdentalbürsten⁵, wie sie von TePe in verschiedenen Ausführungen erhältlich sind, bewährt. Interdentalbürsten sind die optimale Wahl für die gründliche Reinigung zwischen den Zähnen, da ihre umlaufenden Borsten bis zu 40 Prozent mehr Zahnfläche erreichen können als beim Zähneputzen allein. Damit sind sie besonders effektiv bei der Entfer-

* Der Beitrag in dieser Rubrik stammt vom Anbieter und spiegelt nicht die Meinung der Redaktion wider.



nung von Plaque zwischen den Zähnen. Für die richtige Anwendung und vor allem die Größe für jeden Zahnzwischenraum gilt es mit dem Patienten im Rahmen der PZR zu besprechen – denn je besser ein Patient informiert ist, desto besser die Compliance.

Interdentalreinigung – ein Handgriff, der sich lohnt

Die **Interdentalbürsten von TePe** werden in Zusammenarbeit mit der Zahnärzteschaft und auf Basis klinischer Erfahrungen entwickelt. Sie sind in leicht wiedererkennbaren farbcodierten ISO-Größen von 0 bis 8 erhältlich, passend für enge und weite Zahnzwischenräume, denn jeder Zahnzwischenraum und jeder Anwender sind individuell. In der Regel benötigt eine Person zwei oder drei unterschiedliche Größen, manchmal auch mehr. Der Griff der TePe Interdentalbürsten ist kurz und handlich. Gleichzeitig lässt sich die Schutzkappe ideal als Griffverlängerung nutzen. Zum Schutz von Zahn- und Implantatoberflächen ist der Metalldraht kunststoffummantelt. Der Bürstenhals kleinerer Größen (pink, orange, rot, blau) ist biegsam – für eine verbesserte Zugänglichkeit und erhöhte Lebensdauer. TePe Interdentalbürsten sind für Patienten entweder sortenrein oder auch im praktischen Mix Pack erhältlich, das verschiedene Größen in einer Packung enthält. Die Produkte sind für Kon-

sumenten in Apotheken, Drogerien sowie im Lebensmitteleinzelhandel und online erhältlich.

Interdentalbürsten für besondere Bedürfnisse

Menschen mit besonders empfindlichem Zahnfleisch oder sensiblen Zahnhälsen können auf die besonders weichen **TePe Interdentalbürsten Extra Soft** vertrauen. Für eine einfache Handhabung und einen leichteren Zugang zu schwer erreichbaren Zahnzwischenräumen, z. B. zwischen den hinteren Backenzähnen, wurden die **TePe Angle™ Interdentalbürsten** entwickelt. Sie zeichnen sich durch einen langen Griff und abgewinkelten Bürstenkopf aus. Der lange, flache Griff bietet dabei einen festen und ergonomischen Halt. Der Griff zur Interdentalbürste von TePe ist übrigens nicht nur zahn-, sondern auch umweltfreundlicher, denn das komplette Sortiment wird, so wie fast alle Produkte von TePe, mit nachwachsenden Rohstoffen hergestellt.

Schon gewusst?

TePe stellt Ihnen auf Wunsch kostenlos verschiedene Broschüren zur Unterstützung bei der Patientenaufklärung bereit,

darunter zum Beispiel eine Broschüre rund um das Thema Interdentalreinigung, die Sie unter +49 40 570123-0 einfach bestellen können.

- 1 Fünfte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS V) – Kurzfassung, Institut der Deutschen Zahnärzte im Auftrag von Bundeszahnärztekammer und Kassenzahnärztlicher Bundesvereinigung.
- 2 <https://www.kzbv.de/pressemitteilung-vom-29-9-2023.1790.de.html#> (Abruf am 13.02.24).
- 3 Sharma P et al. Association between periodontitis and mortality in stages 3-5 chronic kidney disease: NHANES III and linked mortality study. *J Clin Periodontol* 2016;43: 104–113.
- 4 <https://www.bzaek.de/service/positionen-statements/einzelansicht/wechselwirkungen-zwischen-mundgesundheits-und-allgemeingesundheit.html> (Abruf am 13.02.24).
- 5 Sekundo, C., Frese, C. Interdentalraumhygiene. *Hilfsmittel und Techniken. Prophylaxe Journal* 2019;4;6ff.

TEPE D-A-CH GMBH

Langenhorner Chaussee 44 a
22335 Hamburg
Tel.: +49 40 570123-0
Fax: +49 40 570123-190
kontakt@tepe.com
www.tepe.com

* Der Beitrag in dieser Rubrik stammt vom Anbieter und spiegelt nicht die Meinung der Redaktion wider.

PRAXISKONZEPT // Welches medizinische Ziel verfolgt eine Zahnarztpraxis mit der Prophylaxe? Die Antwort auf diese Grundsatzfrage hilft dabei, Umsatzpotenziale zu definieren und auszuschöpfen.

PROPHYLAXE: NUTZEN SIE DAS POTENZIAL IHRER PRAXIS

Prophylaxe ist die beste Medizin – auch in der Mundgesundheit. Umfragen zeigen, dass die große Mehrheit der Bevölkerung von den Vorteilen der Prävention überzeugt ist. Mit einer auf Vorsorge und Zahnerhalt fokussierten Patientenansprache wecken Praxisinhaber positive Gefühle und bauen Vertrauen auf.

Doch in der Realität nutzt nur ein kleiner Teil aller Patienten regelmäßig präventive Maßnahmen wie die professionelle Zahnreinigung. Ein Fokus auf präventive Ansätze und regelmäßige Prophylaxe ist also im Interesse Ihrer Patienten – und zugleich im Interesse der Praxis, denn ein durchdachtes Prophylaxe-Kon-

zept erhöht die Patientenbindung, und eine gut ausgelastete Prophylaxe-Abteilung ist ein wichtiger Umsatzbringer.

Wenn die präventive Zahnmedizin ein wichtiges Aushängeschild einer Praxis ist, dann sollte es das Ziel sein, möglichst viele Patientinnen und Patienten regelmäßig zur Prophylaxe zu sehen. Der Blick geht also nicht auf die Auslastung der vorhandenen Kapazitäten, sondern auf die Patiententreue.

Für eine Praxis mit Prophylaxe-Schwerpunkt liegt das realistische Potenzial bei etwa 80 Prozent der Patienten, die zur professionellen Zahnreinigung erscheinen.

5 Tipps für eine optimale Auslastung in der Prophylaxe

Was genau ist nötig, um das Prophylaxe-Potenzial einer Praxis dauerhaft zu heben, also die Prophylaxe-Abteilung auszulasten und die Umsätze zu steigern – oder diesen Bereich sogar zu erweitern? Mit diesen Fragen beschäftigt sich das Henry Schein-Team intensiv. Eine Erkenntnis dabei: Wichtig ist ein Prophylaxe-Konzept, das in das Praxiskonzept integriert ist. Es geht also nicht nur um ein Nachjustieren bei der Patientenkommunikation und der Außendarstellung der Leistungen.

In der nachfolgenden Aufstellung hat das Henry Schein-Team fünf grundlegende Tipps zusammengestellt, wie jede Zahnarztpraxis ihr Prophylaxe-Konzept optimieren kann.

- 1. Richtige Kommunikation:** Prophylaxe besteht zu einem großen Teil aus Beratung, Information, Aufklärung, Motivation und Instruktion. Schulen Sie sich und Ihr Team entsprechend und investieren Sie Zeit in jede Interaktion, um die Patienten zu sensibilisieren.
- 2. Hohe Fachkompetenz:** Arbeiten Sie mit für die Prophylaxe ausgebildetem Fachpersonal. Regelmäßige Weiterbildungen zu modernen Verfahren und Produktneuheiten sollten selbstverständlich sein.
- 3. Flexible Termine:** Machen Sie es Ihren Patienten einfach, zur Prophylaxe in Ihre Praxis zu kommen. Kurzfristige Termine sind ebenso beliebt wie Abendtermine. Bei mehreren Prophylaxe-



Experten ist ein Schichtsystem sinnvoll, z. B. von 7 bis 20 Uhr. Führen Sie für zeitlich flexible Patienten eine Warteliste. Wird kurzfristig ein Termin frei, kontaktieren Sie diese telefonisch.

4. **Prophylaxe-Raum:** Integrieren Sie die Prophylaxe in das räumliche Konzept der Praxis. Die Ausstattung sollte hochwertig und ansprechend sein. Dies unterstreicht beim Patienten den Wert der Behandlung. Ist ein eigener Raum nicht zu realisieren (z.B. kleine Einzelpraxis), definieren Sie feste Prophylaxe-Zeiten (z.B. Dienstagnachmittag ist Prophylaxe-Zeit).
5. **Recall für die Patientenbindung:** Machen Sie Patienten zu Stammkunden, die gern zur Prophylaxe kommen. Führen Sie ein automatisches Recall-System ein. Diese Investition wird sich lohnen. Und vereinfachen Sie die Terminvereinbarung durch automatische Terminvorschläge sowie die Möglichkeit der Terminbuchung über ein Online-Tool und via E-Mail.

Flexibles Kombi-Gerät für die Prophylaxe-Behandlung

Je besser die Prophylaxe ausgelastet ist, um so wichtiger ist es, dass die Technik im Praxisalltag unkompliziert und verlässlich funktioniert. Mit diesem Wissen wurde das Ultraschall- und Pulverstrahlreinigungsgeschäft Ulticlean UC500L entwickelt.

Das Allround-Gerät von B.A. International deckt ein breites Indikationsspektrum ab, ermöglicht eine sichere supra- und subgingivale Reinigung und Zahnsteinentfernung und entlastet das Praxisteam mit einer blitzschnellen automatischen Reinigung. Sehr positives Feedback gibt es aus den Praxen auch zur einfachen Bedienung per Touch-Display, dem durchdachten Fußschalter und der flexiblen Wasserversorgung.

Umfassender Service für reibungslose Abläufe im Praxisalltag

Beim Einsatz des Ulticlean UC500L profitieren Zahnarztpraxen von einem umfangreichen Serviceangebot aus einer

Hand. Von der individuellen Beratung durch Experten bis hin zu schnellen Reparaturen in der hauseigenen Werkstatt in Kassel – alles ist darauf ausgerichtet, die Arbeit im Prophylaxe-Bereich so reibungslos wie möglich zu gestalten.

- **Ansprechpartner:** Ein Expertenteam für Kleingeräte berät telefonisch zu allen Fragen rund um das Gerät.
- **Wartung:** Regelmäßige Wartungen durch erfahrene Servicetechniker sichern die verlässliche Funktionalität eines Prophylaxe-Geräts. Mit Abschluss eines Wartungsvertrags wird das Wartungsmanagement vereinfacht und das Praxisteam zuverlässig entlastet.
- **Reparatur:** Die Techniker der Kleingeräte-Werkstatt von Henry Schein kennen die Prophylaxe-Geräte sehr gut und beheben Defekte schnell und zuverlässig.
- **Mietgeräte:** Wenn ein Prophylaxe-Gerät plötzlich ausfällt, gewartet oder repariert wird, kann ein Mietexemplar bereitgestellt werden, damit die Behandlungen reibungslos fortgeführt werden können.
- **Zubehör:** Gerät, Pulver, Zubehör – Sie bekommen alles aus einer Hand.

Investition in die Leistungsfähigkeit Ihrer Prophylaxe-Abteilung

Überzeugend auch das Preis-Leistungs-Verhältnis. Geringe laufende Kosten durch wettbewerbsfähige Preise für Verbrauchsmaterial und Zubehör sorgen dafür, dass sich die Investition schnell amortisiert. Das Kombi-Prophylaxe-Gerät wird bereits mit umfangreichem Zubehör geliefert. Das praktische Cart-System und weiteres Zubehör können separat erworben werden, um das Arbeiten noch hygienischer und effizienter zu gestalten. Die Ulticlean-Prophylaxe-Pulver sind perfekt auf das Gerät abgestimmt und tragen zu niedrigen laufenden Kosten bei.

Das Henry Schein-Team berät Sie gerne, wie Sie Ihr Prophylaxe-Potenzial erhöhen können

Für die Beratung steht Ihnen das Team unter fastlane@henryschein.de oder unter 0800 1234856 zur Verfügung.



Umsatzpotenzial mit Prophylaxe-Rechner ermitteln

Sie wollen sich selbst einen Eindruck darüber verschaffen, wie stark Sie Ihre Prophylaxe-Umsätze steigern können? Nutzen Sie dafür einfach den Rechner von Henry Schein Dental. Sie brauchen nur wenige Angaben einzutragen – und schon sehen Sie Ihr zusätzliches Umsatzpotenzial.



Zum Prophylaxe-Rechner

HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

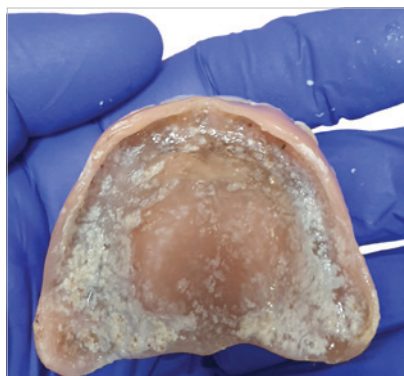
Monzastraße 2a
63225 Langen
www.henryschein-dental.de



HERSTELLERINFORMATION // Die Prothesenpflege ist eine wichtige zahnmedizinische Prophylaxemaßnahme. Der Artikel gibt einen Überblick über die Notwendigkeit einer professionellen Prothesenpflege in der Zahnarztpraxis und beschreibt ein nahezu komplett autonomes Verfahren, das sich im Praxisalltag sehr gut bewährt. Vorgestellt wird das Reinigungsverfahren mit mechanisch-chemischem Wirkprinzip (SYMPRO, Renfert).

AUTOMATISIERTE PROTHESENREINIGUNG FÜR OPTIMALE MUNDHYGIENE

Die Bedeutung einer professionellen Prophylaxe zur Erhaltung der gesunden Mundflora und zur Vorbeugung entzündlicher Erkrankungen ist allgemein anerkannt. Allerdings wird oft die Relevanz



einer sorgfältigen Prothesenpflege vernachlässigt, obwohl gerade hier besondere Vorsicht geboten ist. Eine unzureichende Prothesenreinigung kann weit mehr als nur offensichtliche Probleme wie Verfärbungen und unangenehmen Geruch verursachen. Sie kann tiefgreifende Auswirkungen auf die Funktionsfähigkeit des Zahnersatzes und die Gesundheit des Patienten haben.²⁻⁵ Besonders betroffen sind ältere oder vorerkrankte Patienten, die herausnehmbaren Zahnersatz tragen und aufgrund motorischer Einschränkungen Schwierigkeiten bei der Reinigung haben. Die daraus resultierenden hartnäckigen Beläge sind mit den üblichen Hygienemaßnahmen nur schwer zu entfernen, was die Not-

wendigkeit einer professionellen Prothesenpflege unterstreicht.

Unzureichende Prothesenreinigung und die Folgen

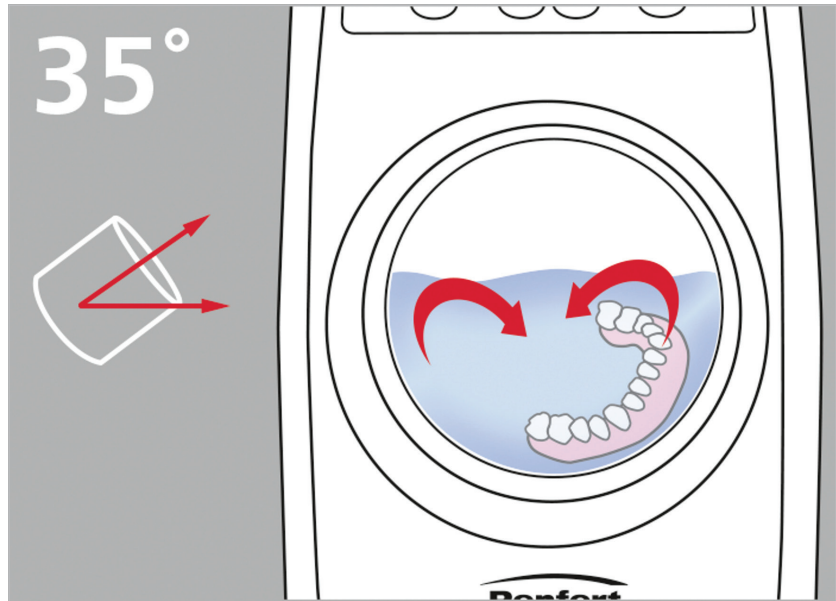
Technische Komplikation

Es besteht ein klarer Zusammenhang zwischen der Reinigung von Zahnersatz und dessen Langlebigkeit, Funktionsfähigkeit und Ästhetik. Ähnlich wie bei natürlichen Zähnen entwickelt sich bei mangelhafter Mundhygiene auf Prothesenoberflächen ein Biofilm. Dieser Biofilm, bestehend aus Bakterien und Pilzen, verändert sich im Laufe der Zeit und führt zu unangenehmen Gerüchen, Verfärbungen und Zahn-

steinbildung. Solche hartnäckigen Beläge beeinträchtigen den korrekten Sitz und Halt des Zahnersatzes und können zu Passungenauigkeiten und schmerzhaften Druckstellen führen.

Beeinträchtigung von Mundgesundheit

Die Prothesenreinigung ist auch für die Mund- und Allgemeingesundheit des Patienten unerlässlich. Häufig beherbergt der Biofilm auf Prothesen potenziell gefährliche Mikroorganismen, die chronische Infektionen auslösen können.^{6,7} Die Menge dieser Mikroorganismen steht in direktem Zusammenhang mit dem Auftreten von Läsionen der Mundschleimhaut.⁸ Zudem beeinflusst der Biofilm das gesamte Mikrobiom der Mundhöhle und kann die Entstehung von Karies und Parodontitis an vorhandenen Restzähnen beschleunigen.^{7,9} Außerdem kann eine unzureichende Prothesenhygiene zu einer chronischen atrophischen Candidiasis führen, die als Prothesenstomatitis bekannt ist.^{8,10} Diese bei Prothesenträ-



gern häufig auftretende Erkrankung kann zwar mit Antimykotika behandelt werden, wird aber ohne kontinuierliche Dekontamination und hygienische Pflege der Prothese wahrscheinlich wieder auftreten.¹¹

Zusammenhang mit der Allgemeingesundheit

Die Mundgesundheit wiederum ist mit der Allgemeingesundheit verknüpft. Orale Erkrankungen können weitreichende Auswirkungen auf den Körper haben. So kann

ANZEIGE

#1 IN DER PROFESSIONELLEN ZAHNAUFHELLUNG WELTWEIT

Opalescence™
tooth whitening systems



30+ Jahre Erfahrung

100 Millionen strahlende Lächeln

50+ Industriepreise für die Zahnaufhellung



f i n BLOG de.ultradent.blog

ERFAHREN SIE MEHR AUF ULTRADENTPRODUCTS.COM

© 2024 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.



beispielsweise eine unzureichende Prothesenhygiene das Infektionsrisiko erhöhen, da sich pathogene Keime auf den Prothesen ansiedeln und in Atemwege und/oder Magen gelangen. Dies begünstigt unter Umständen schwerwiegende systemische Erkrankungen.^{4,8,12,13} Durch eine gute Prothesenpflege und adäquate Mundhygienemaßnahmen lässt sich dieses Risiko deutlich reduzieren. Insbesondere bei Patienten mit Vorerkrankungen sollte daher der Prothesenreinigung erhöhte Aufmerksamkeit geschenkt werden.

Effizient und effektiv: Prothesenaufbereitung mit optimierter Nadelgeometrie

Aufgrund all dieser Aspekte ist es naheliegend, eine professionelle Prothesenaufbereitung in der Zahnarztpraxis anzubieten. Doch wie erfolgt die Prothesenreinigung am besten? Oft führt

eine alleinige Anwendung von Ultraschallbädern nicht zum zufriedenstellenden Ergebnis. Es könnte das Dentallabor eingebunden und der Zahnersatz mit rotierenden Werkzeugen gereinigt werden. Allerdings ist das zeitaufwendig und verursacht Kosten. Alternative ist die schnelle, gleichwohl gründliche Prothesenaufbereitung in der Zahnarztpraxis. Es ist bekannt, dass die Auswahl der Reinigungsmethode signifikanten Einfluss auf die Aktivität des Prothesen-Biofilms hat.¹

Unterschieden werden kann zwischen einem

- mechanischen Reinigungsprozess,
- chemischen Reinigungsprozess oder
- kombinierten Reinigungsprozess.

Grundsätzlich wird die Kombination aus mechanischer und chemischer Prothesenaufbereitung als wirkungsvoller angesehen als der rein mechanische Prozess.¹ Genau für diese effektive Hybridreinigung steht das Prothesenreinigungsggerät SYMPRO von Renfert. SYMPRO reinigt die Prothese mit feinen Metallnadeln, die durch ein rotierendes Magnetfeld bewegt werden und in Kombination mit Reinigungsflüssigkeiten arbeiten. Das Magnetfeld sorgt dafür, dass die Nadeln Ablagerungen auf der Prothesenoberfläche schonend entfernen und so die chemische Reinigung unterstützen.

SYMPRO (Renfert) im Praxisalltag

Mit SYMPRO können alle Arten von Verunreinigungen an herausnehmbarem Zahnersatz gereinigt werden – von leichten Verfärbungen bis hin zu hartnäckigem Zahnstein. Die Kombination aus

mechanischer Reinigung mit Metallnadeln und der chemischen Wirkung des Reinigungsmittels (help:ex plaque, Renfert) ist hoch effektiv. Dabei ist SYMPRO einfach in der Anwendung und reinigt die Prothese in einem nahezu vollautomatischen Prozess innerhalb von 10 bis 20 Minuten, abhängig vom Verschmutzungsgrad. Durch die wirkungsvolle hygienische Aufbereitung lassen sich nicht nur Lebensdauer, Funktion und Ästhetik des Zahnersatzes optimieren. Auch die Mund- und Allgemeingesundheit des Prothesenträgers und das Wohlbefinden werden positiv beeinflusst. Gleichzeitig lässt sich mit SYMPRO die Wirtschaftlichkeit der Praxis steigern und die Patientenbindung durch einen erstklassigen Prophylaxe-Service erhöhen.

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

ANZEIGE

RENFERT GMBH

Untere Gießwiesen 2
78247 Hilzingen
www.renfert.com

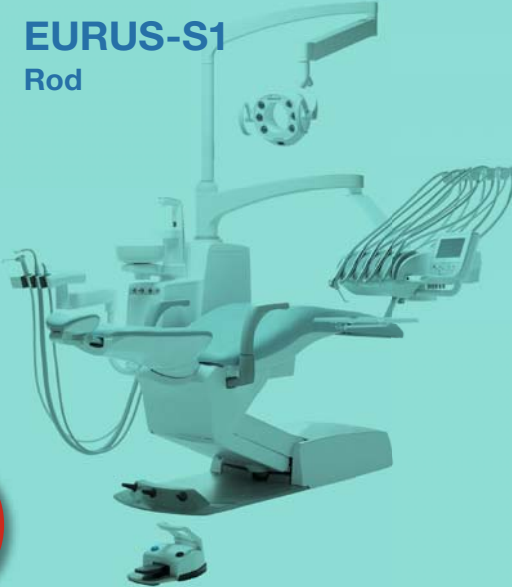
* Der Beitrag in dieser Rubrik stammt vom Anbieter und spiegelt nicht die Meinung der Redaktion wider.

EURUS-S1
Holder



Mehr
Infos auf
Seite 57

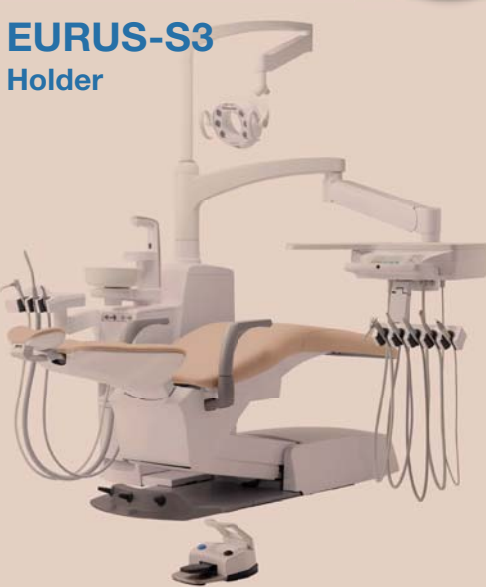
EURUS-S1
Rod



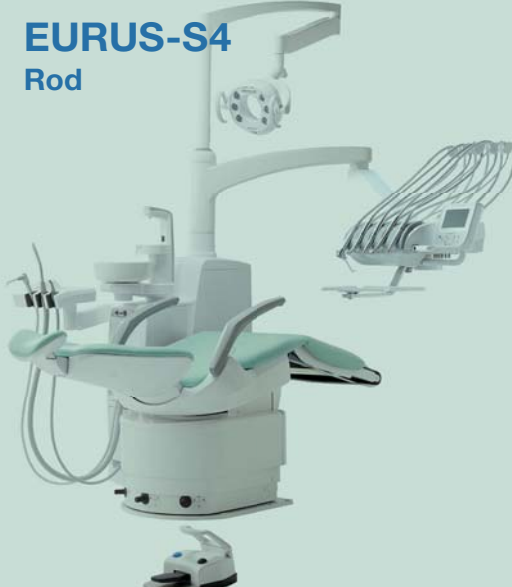
EURUS-S1
Cart



EURUS-S3
Holder



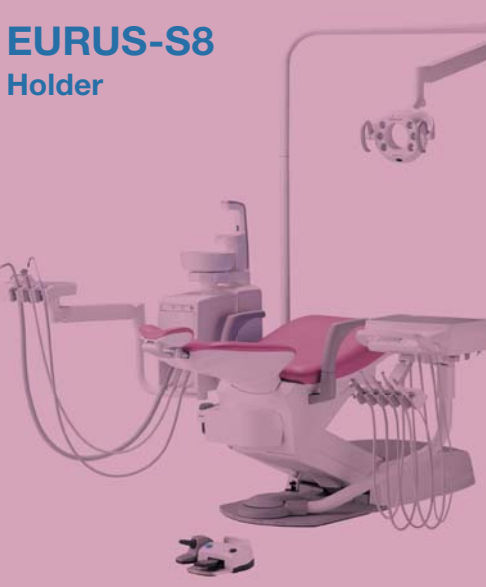
EURUS-S4
Rod



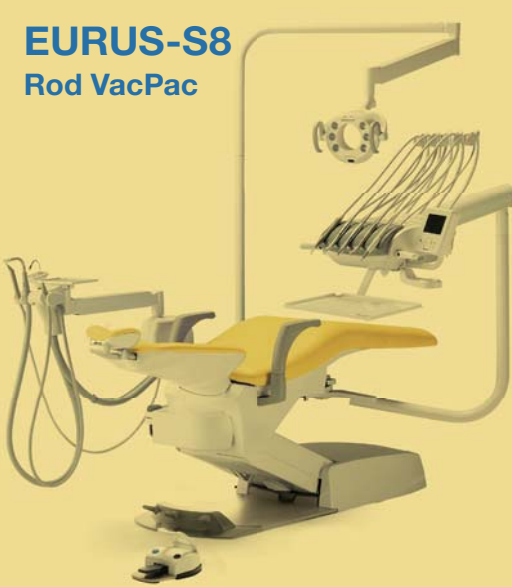
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne
Speifontäne



BVD AKTUELL // Entscheidungsträger sowie Multiplikatoren aus Dentalindustrie und Fachhandel trafen sich anlässlich des BVD-Branchentreffs am 22. und 23. April in Stuttgart. Auch bei der diesjährigen Ausgabe standen der persönliche Austausch, nachhaltige Begegnungen und impulsgebende Vorträge im Fokus.

NACHBERICHT: BRANCHENTREFF RÜCKT DIE DENTALE DIGITALE ZUKUNFT IN DEN FOKUS

Der Blick in das Auditorium des diesjährigen BVD-Branchentreffs eröffnete eine Teilnehmerzahl der Superlative – rund 150 Gäste reisten nach Stuttgart, der Tagungssaal war bis auf den letzten Platz gefüllt. Diese – verglichen mit dem Vorjahr – erneute Interessensteigerung erfreute **Jochen G. Linneweh**, Präsident des Bundesverband Dentalhandel e.V., ebenso wie die teilnehmenden Nicht-BVD-Mitglieder unter den Gästen. Diese waren der Einladung nach Stuttgart gerne gefolgt, um sich einen Eindruck über die aktuellen Verbandsaktivitäten und potenziellen Mehrwerte zu verschaffen. Schließlich sei in den letzten zwölf Monaten viel passiert, so Linneweh, angefangen beim neuen Messekonzept, dem Artikelpass, über die Modernisierung der DENTALZEITUNG bis hin zum Techniker ausweis. Ein harmonischer Umgang miteinander und Respekt fürei-

inander – darauf komme es innerhalb der Dentalfamilie an –, egal, ob Mitglied oder nicht.

Erfolgsstreben ohne Qualitäts- einbußen als Maßgabe für alle Marktteilnehmer

Als Multiplikator und Indikator des BVD-Branchentreffs ist er zur festen Größe geworden und gab auch in diesem Jahr einen authentischen Einblick in aktuelle Themen: **Prof. Dr. Christoph Benz**, Präsident der Bundeszahnärztekammer. In seinem Grußwort thematisierte er gegenwärtige Transformationsprozesse in der Zahnmedizin auf verschiedenen Ebenen, darunter die Amalgam-Debatte und die generelle Präventionspolitik. Mit dem Fazit „Wir sind genau richtig aufgestellt“ gab Benz Einblicke in eine seit 2009 fort-

laufende Studie zur zahnärztlichen Versorgungslage. Es bräuchte weder mehr noch weniger Zahnärzte, um den tatsächlichen Bedarf zu decken. Positiv sprach er sich für die umfassende Präventionsorientierung aus – dies sei genau das, was die Patienten heute wünschen. Schlechter als geplant laufe es hingegen mit dem Gesetz für die ambulante Versorgung, so Benz. Auch hier gab er Einblicke in die derzeitigen Hürden und unterstrich, warum der „Hauszahnarzt“ die wichtigste Stellschraube für den Patienten ist und bleibe – MVZ-Diskurs hin oder her.

Nach Benz ergriff ein weiterer Branchenkenner das Wort: **Klaus Bartsch** in seiner Funktion als Vizepräsident des VDZI. Er nahm in seinem Grußwort das Schwerpunktthema KI zum Anlass, um über Ansätze der Umsetzung im Zahntechniker-Handwerk zu sprechen. Für Bartsch steht dabei fest, dass „digital“ nicht ohne „ana-

Abb. 1: Der BVD-Branchentreff 2024 fand in Stuttgart statt. Rund 150 Gäste nahmen an der Veranstaltung teil. **Abb. 2:** Beste Stimmung: BVD-Präsident Jochen G. Linneweh (links) und Stefan Heine (Henry Schein).





Abb. 3: Prof. Dr. Christoph Benz richtete motivierende Worte an die Teilnehmer. **Abb. 4:** (v.l.n.r.) Klaus Bartsch (VDZI), Lars Johnson (MULTIDENT), Jochen G. Linneweh. **Abb. 5:** Dominique Deschietere (Generalsekretär ADDE) reiste aus Belgien an und berichtete den Gästen über die derzeitigen Aktivitäten des europäischen Dachverbandes. **Abb. 6:** Prof. Dr. Thomas Druyen und Dr. Rahild Neuburger nahmen das Thema KI im Gesundheitswesen genauer unter die Lupe.

log“ funktionieren. Zuerst einmal müsse die Zahntechnik händisch in größter Qualität erlernt und spezifiziert werden, bevor digitale Systeme überhaupt greifen können – wie in jedem Handwerk. Das Zahntechnik-Handwerk sei dabei der beste handwerkliche Beruf überhaupt, so Bartsch – ein leidenschaftliches Credo, was auch Linneweh als gelernter Zahn-techniker mit ähnlicher Begeisterung unterstreichen kann.

Möglichkeiten von KI im zahnmedizinischen Kontext

Über KI im Gesundheitswesen sprachen nachfolgend **Prof. Dr. Thomas Druyen** (Soziologe und Professor an der psychologischen Fakultät der Sigmund Freud

PrivatUniversität in Wien) sowie **Dr. Rahild Neuburger** (Leiterin der Forschungsstelle für Information, Organisation und Management an der School of Management der Ludwig-Maximilians-Universität München). Die Conclusio: Künstliche Intelligenz sei kein Feind, sondern im besten Fall ein effizienter Freund – auch in allen Führungsfragen.

Die sich anschließende Podiumsdiskussion nahm diesen neuen Freud genauer unter die Lupe und betrachtete KI aus unterschiedlichen Perspektiven. Neben Druyen und Neuburger kamen **Tobias Lehner** (Dentsply Sirona) und **Joachim Feldmer** (Henry Schein) zu Wort. Die Moderation übernahm **Jörg Linneweh** (dental bauer). Die zentrale Fragestellung der Podiumsdiskussion beschäftigte sich mit den durch die Politik geschaffenen

Rahmenbedingungen, um KI in den Unternehmen erfolgreich zu nutzen. Wie genau dies aussehen kann, wurde anhand verschiedener Unternehmenseinblicke aufgezeigt. Die Schlussfolgerung dabei: Viele Unternehmen nutzen KI bereits und haben begonnen, diese Art von Technik in ihre Prozesse zu implementieren – im Rahmen ihrer jeweiligen rechtlichen Möglichkeiten.

Bedrohungslage durch Cyberangriffe ernst nehmen – BVD bietet Lösungen

Im zweiten Teil des Branchentreff-Montags referierte **Dr. Alexander Schellong** zum Thema Cybersicherheit. Diesen Ausführungen schloss sich ein Vortrag von Jochen



7



8



9



10

Abb. 7: Auch in der Podiumsdiskussion wurden das Thema KI facettenreich beleuchtet. **Abb. 8:** Dr. Alexander Schellong gab Einblicke in das Thema Cybersicherheit. **Abb. 9:** Alexander Wehrle (links; Vorstandsvorsitzender des VfB Stuttgart) führte den Branchentreff-Montag zum sportlichen Ausklang. Gunnar Fellmann (Mitte; Henry Schein). **Abb. 10:** Heiko Wichmann (dental bauer).

G. Linneweh und BVD-Vizepräsident **Stefan Heine** an – die BVD-Branchenlösung für bestmögliche Cybersicherheit wurde präsentiert und anhand eines aktuellen Falls anschaulich beleuchtet. Gemeinsame Lösungen finden, auch in Krisensituationen, Zuverlässigkeit, ein aktives gelebtes Miteinander – dies sei in den gegenwärtigen Zeiten mit all ihren digitalen Herausforderungen erforderlich und erfolgstragend, so Linneweh.

Credo: One dental voice

Dass der BVD nicht nur Multiplikator auf Länderebene ist, sondern auch international von Bedeutung, wurde im Grußwort der ADDE (Association of Dental Dealers in Europe) deutlich. **Dominique Deschietere** (Generalsekretär) reiste aus Belgien

an und berichtete den Gästen über die derzeitigen Aktivitäten des europäischen Dachverbandes. Rund 40 Jahre war Deschietere im dentalen Fachhandel tätig und hatte verschiedene Funktionen inne, daher wisse er nur zu gut, dass „one dental voice“ zähle. Je mehr Kraft der Dachverband habe, desto ernster werde er politisch genommen und in europäischen Angelegenheiten gewichtet. Dies betreffe aktuelle Debatten rund um Amalgam ebenso wie die jüngsten Themenbereiche Datenschutz/Datensicherheit und Digitalisierung. Viele der BVD-Mitglieder sind auch international tätig – der Wiedertritt des BVD in die ADDE im Jahr 2023 freue ihn daher noch immer ganz besonders.

Nach diesen imposanten Worten fand der erste Tagungstag sportlichen Ausklang. Hierfür sorgte **Alexander Wehrle**

(Vorstandsvorsitzender des VfB Stuttgart), der einen Blick über den Tellerrand in eine ganz andere Branche – mit jedoch ähnlichen Herausforderungen – gab, gefolgt von einer abendlichen Stadionführung mit sich anschließender dort stattfindender Abendveranstaltung.

Einblicke in die BVD-Leistungsmerkmale an Tag zwei

Konkret wurde es am zweiten Veranstaltungstag: Der BVD stellte Ergebnisse der jüngsten Arbeitsgruppen vor und unterstrich die Relevanz für den Markt. Zielsetzung der aktuellen BVD-Projekte und Initiativen sei es laut Linneweh, den Nutzen für alle Mitglieder nochmals zu steigern und zukunftsfähig zu bleiben.



Abb. 11: Stefan Kreutzer (SPEIKO) stellte den digitalen Artikelpass vor. Abb. 12: Fitim Mehmeti (Timly Software AG) präsentierte den neuen digitalen BVD-Technikerausweis. Abb. 13: Führen mit Herz, Hirn und Humor – Wolfgang Walter Wulle sprach über Neuro-Leadership.

Zunächst hatte **Fitim Mehmeti** (Mitgründer und CSO der Timly Software AG) das Wort und stellte den digitalen BVD-Technikerausweis vor. Wie genau funktioniert dieser, welchen Mehrwert bietet der Pass und wie gestalten sich Schulung und Pflege der erworbenen Qualifikationen? Mehmeti bot Antworten auf all dies und zeigte den exemplarischen Workflow rund um das Neuprodukt auf. Dabei sei der BVD-Technikerausweis ein ideales Produkt zur Selbstdisziplin, was QM betrifft, so Jochen G. Linneweh, denn ab sofort obliege es den Teilnehmern, entsprechende Standards zu setzen und deren Umsetzung nachzuhalten. Dies sei ein Benefit für alle mit Blick auf eine bewertbare Qualität der Zusammenarbeit – vom Hersteller bis zum Zahnarzt. Die Digitalisierung macht auch im Bereich Datenbanken nicht Halt, so ist es

den Fachhändlern in den letzten Jahren gelungen, eine digitale Datenbank für Artikelstammdaten aufzubauen. **Stefan Kreutzer** (SPEIKO) stellte den Gästen das Projekt „Artikelpass“ vor und veranschaulichte die dahinterliegenden Prozesse. Die Vorteile der digitalen Stammdaten seien effiziente Abläufe, nur ein anzuliefernder Artikelstamm für alle Fachhändler, Transparenz und Schnelligkeit im Falle von Aktualisierungsbedarf. Zielsetzung in diesem Jahr ist es laut Kreutzer, das Produkt weiter zu kommunizieren und möglichst viele Interessenten zu generieren. Der digitale Artikelpass sei ein wichtiger Schritt einer zeitgemäßen Digitalisierung.

Es folgte der letzte Vortrag des Branchentreffs 2024: Führen mit Herz, Hirn und Humor – **Wolfgang Walter Wulle** sprach über Neuro-Leadership.

BVD-Branchentreff 2025 in Hamburg

Die Veranstaltung schloss am Dienstagmittag und hat seinen Gästen reichlich Input rund um die Themen KI und Cybersicherheit an die Hand gegeben. Jochen G. Linneweh bedankte sich in seinen Schlussworten für das Potenzial des diesjährigen Branchentreffs und gab sogleich auch einen Ausblick auf 2025: Der BVD-Branchentreff wird am 12. und 13. Mai in Hamburg stattfinden.

Fotos: © OEMUS MEDIA AG

Video-Rückblick
BVD-Branchen-
treff 2024



Abb. 14 und 15: Impressionen der Stadionführung.





BVD AKTUELL // Die ADDE, Association of Dental Dealers in Europe, feiert in diesem Jahr ihr 60-jähriges Bestehen. Dass die Jubiläums-Feierlichkeiten in Deutschland – und noch dazu in Hessen – stattfinden, ist dabei nicht ganz zufällig gewählt, denn die Idee eines europäischen Dachverbandes für alle Belange des dentalen Fachhandels wurde im Jahr 1964 in Frankfurt am Main geboren.

ADDE FEIERT 60. GEBURTSTAG: GÄSTE AUS GANZ EUROPA TREFFEN SICH ZUR JUBILÄUMSVERANSTALTUNG IN WIESBADEN



BVD-Präsident Jochen G. Linneweh, der auch Vizepräsident der ADDE ist, blickt mit Vorfreude auf das am 14. Juni stattfindende Event: „Für die ADDE, aber auch für den BVD ist es wichtig, einen solchen Geburtstag in einem angemessenen Rahmen zu feiern. Unser Anliegen ist es, unseren Gästen einen Ausblick auf die Zukunft der Dentalbranche im Allgemeinen und des

Dentalfachhandels im Besonderen zu geben und nicht in der Vergangenheit zu verharren.“

BVD richtet Feierlichkeiten aus

Die operative Organisation der Jubiläums-Feierlichkeiten übernimmt der BVD. Ebenso agiert der BVD seit seinem Wiedereintritt in die ADDE im letzten Jahr als wichtiger strategischer Partner, sodass unter seiner Mitwirkung u.a. die modernisierte Über-



arbeitung des jährlich erscheinenden Survey als maßgebliches Trendbarometer der Entwicklung des Dentalmarkts auf europäischer Ebene erfolgte. Der Grund für das große Engagement liegt auf der Hand: Viele Themen, die den dentalen Fachhandel in Deutschland betreffen, werden heute in Europa entschieden. Die Mitwirkung und Initiative in verschiedenen Projekten sehen die Verantwortlichen daher als selbstverständlich und erforderlich, um zukunftsfähig zu bleiben.

Festakt und Ausblick auf die Zukunft der Dentalbranche

Die Teilnehmenden der Jubiläumsveranstaltung sind geladene Gäste aus den europäischen Dentalverbänden, der Dentalindustrie und dem Dentalhandel. Diese erwartet u.a. ein in die Zukunft gerichteter Vortrag von Freddie Sloth-Lisbjerg. Der dänische Zahnarzt ist seit 2021 Präsident des CED, dem Dachverband von 33 nationalen Zahnarztverbänden aus 31 europäischen Ländern. Rechtsanwältin Maaike Visser aus der Kanzlei FAROS stellt den

aktuellen Stand der europäischen Gesetzgebung vor, der für die Dentalbranche relevant ist, und gibt einen Ausblick auf die zukünftigen Planungen. Robert Lorenz, Senior Manager Product Marketing & Development bei Dentsply Sirona, wird über die Bedeutung und Anwendung von künstlicher Intelligenz in der Dentalindustrie berichten. Auch Prof. Dr. Christoph Benz, Präsident der Bundeszahnärztekammer, ist geladen und wird ein Grußwort beisteuern.

Eingerahmt werden die festlichen Aktivitäten von obligatorischen Verbandsitzungen. Neben dem fachlichen Input sowie dem Festakt am Abend erwartet die Gäste auch ein ausgewogenes Rahmenprogramm mit Gelegenheit für reichlich Austausch und Networking.

Über die ADDE

Die ADDE ist die Association of Dental Dealers in Europe und vertritt den Dentalfachhandel auf der europäischen Bühne. Im Mittelpunkt steht der Austausch über technische, rechtliche, um-

welt- und sozialpolitische Themen. Darüber hinaus gehören zu den zentralen Aufgaben der ADDE auch die Interessenvertretung in den Organen der EU sowie die laufende aktuelle Information der Mitglieder über Entwicklungen und Planungen in Brüssel. Vertreten in der ADDE sind zwölf nationale Mitgliedsverbände.

Quellen: bvdental.de, adde.info

ANZEIGE

An advertisement for NSK dental equipment. It features a handpiece and a dental unit. The text includes the NSK logo with the tagline 'Create it', the phrase 'get it!' in large orange letters, and 'NSK Aktionsangebote' below it. A QR code is located in the bottom left corner of the ad.

FIRMENJUBILÄUM // Mit Stolz blickt das mittelständische Familienunternehmen ULTRADENT auf seine 100-jährige Erfolgsgeschichte zurück. Die Manufaktur für Behandlungseinheiten ist seit den 1940ern stets am „Zahn der Zeit“ ...

100 JAHRE INDIVIDUALITÄT GEFERTIGT IN DEUTSCHLAND

Julia Wartekin/Köln

Als Hans Ostner mit viel Pioniergeist das Unternehmen 1924 in München gründet, folgt er bereits den Werten, die für ULTRADENT bis heute verbindlich sind: technische Erfindungen auf Basis von Tradition und Erfahrung mit dynamischem Erfindergeist. Schnell werden seine damaligen Produkte, von Hand-Warmluftbläsern über Mundlampen und Kauter bis hin zu transportablen Schalttafeln, bekannt und erfolgreich. Mit seinem technischen, unternehmerischen und kaufmännischen Talent baut er Schritt für Schritt sein Unternehmen auf und bringt im Laufe der Jahrzehnte zahlreiche Innovationen auf den Dentalmarkt. Darunter die erfolgreichste Behandlungseinheit der Nachkriegszeit. Mit seinen Erfolgsprodukten legt der Gründer Hans Ostner den Grundstein für Kontinuität, Beständigkeit und eine hohe Wertorientierung des Dentalunternehmens.

Heute stehen mit Ludwig Ostner, dem Neffen des Gründers, und seinem Sohn Ludwig Johann Ostner zwei Geschäftsführergenerationen an der Spitze des Unternehmens, die das Beste aus handwerklicher Herstellung mit modernster Hightech-Kompetenz verbinden. ULTRADENT bekennt sich in der dritten Generation zu den Vorteilen der Manufaktur-Herstellung und fertigt nach wie vor in München auf einer Produktionsfläche von derzeit 6.000 Quadratmetern.

Auch der intensive, persönliche Kontakt zu den Zahnärzten, Kieferorthopäden und Kieferchirurgen, deren fachliche Bedürfnisse bereits Hans Ostner in den Fokus gerückt



Impressionen zum Firmenjubiläum gibt es in der **Bildergalerie.**

Getreu dem Jubiläums-Slogan „100 Jahre ULTRADENT – 100 Jahre Individualität gefertigt in Deutschland“ feierte das Unternehmen im April seinen runden Geburtstag in der Bayerischen Produktionsstätte.

hatte, ist bis heute maßgebend für die Produktentwicklung. So ist die Konfigurierung der Behandlungseinheiten nach individuellen Praxisbedürfnissen ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal der Manufaktur. Im Laufe der Jahre sind ein umfassendes Multimediasystem, das Erfolgsmodell E-matic und erfolgreiche Design-Editionen entwickelt sowie entscheidende Schritte in Richtung Nachhaltigkeit gemacht worden.



Im Video gibt es einen ausführlichen Blick auf die beeindruckende Firmengeschichte!





PLU°LINE

MEINE MARKE



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



HERSTELLERINFORMATION // Die Familienzahnarztpraxis Dr. Ronge im nordrhein-westfälischen Grevenbroich setzt auf eine umfassende zahnmedizinische Betreuung für Patienten aller Altersgruppen. Dabei vereint sie fortschrittliche zahnmedizinische Techniken mit einer persönlichen Behandlung, um stets die bestmögliche zahnärztliche Versorgung zu gewährleisten. Bei restaurativen Behandlungen hat sich seT PP des Herstellers SDI als zuverlässiger Allrounder behauptet – ein Fallbeispiel.

PRODUKTTEST: ÄTZEN, FÜLLEN UND BONDEN MIT NUR EINEM MATERIAL

Dr. Alexander M. Ronge, ZÄ Kristijana Knezic / Grevenbroich

Ein Patient, männlich, 51 Jahre alt, stellte sich in unserer Praxis mit weitgehender Zerstörung der klinischen Kronen der Zähne 45, 46 und 47 vor. Als weitere Indikation lag eine erforderliche Wurzelkanalbehandlung der Zähne 45 und 46 vor, die im Vorfeld der Restauration erfolgreich durchgeführt wurde. Die nachfolgende Bildstrecke zeigt die prothetische Versorgung von 45 und 46 mit gegossenen Stiften und monolithischen Keramikronen drei Monate nach WBK.

Vorbereitung von Zahn und Restauration: schnell, einfach und wirtschaftlich

Schon lange arbeiten wir in unserer Praxis mit dem Kunststoffzement seT PP von SDI –

auch in diesem Fall. Dabei handelt es sich um ein Fluoride freisetzendes, selbstätzendes, selbsthaftendes, dual aushärtendes Material. seT PP wurde zum Zementieren von indirekten Restaurationen mit Keramik, Metall oder Komposit für Inlays, Onlays, Kronen, Brücken, Stifte, Schrauben sowie Veneers entwickelt.

Zunächst gilt es, die richtige Farbe für seT PP auszusuchen. Dann erfolgt die Entfernung des Provisoriums – die Präparation muss gründlich von jeglichem Befestigungszement gereinigt werden. Das Provisorium sollte dabei ausschließlich mit einem Zement befestigt werden, der kein Eugenol enthält. Im nächsten Schritt wird der Sitz der Restauration probiert. Der Zahn wird anschließend erneut mit Wasser gereinigt und getrocknet, sollte aber nicht austrocknen. Der Hersteller emp-

fehlt in Fällen, bei denen die Pulpa geschützt werden muss, einen festhärten Kalziumhydroxid-Liner vor dem Einsetzen zu benutzen. Wasserstoffperoxid, Desensibilisierer, Desinfektionsmittel, Blutstiller, Versiegler oder ähnliche Stoffe sollten nicht verwendet werden, weil deren Rückstände die Haftung und die Aushärtung behindern können. Die Restauration sollte ebenfalls gründlich gereinigt und gemäß den Angaben des Herstellers vorbereitet werden.

Vorbereitung des Materials: „easy to use“ als Qualitätsmerkmal

seT ist sowohl in Kapseln für die händische Anmischung als auch in der Auto-mix-Spritze erhältlich (seT PP). Wir erach-

Abb. 1: Gipsmodell mit gegossenen Stiftaufbauten der Zähne 45 und 46. **Abb. 2:** Präparation der Zähne 45, 46, 47. **Abb. 3:** Demonstration des abgewinkelten Mischaufsatzes von seT PP.



* Der Beitrag in dieser Rubrik stammt vom Anbieter und spiegelt nicht die Meinung der Redaktion wider.



Abb. 4: Applizierung des Materials. **Abb. 5:** Einsetzen der gegossenen Stiftaufbauten in Regio 45 und 46. **Abb. 6:** Mühelose Entfernung der Zementüberschüsse mittels zahnärztlicher Sonde.

ten die Automix-Spritze als komfortabler in der Anwendung. Im ersten Schritt muss hierzu die Verschlusskappe entfernt werden. Etwa 2–3 mm des Materials werden dann auf ein Mischpad aufgetragen und entsorgt, damit ein genaues Mischverhältnis erreicht wird. Dann wird der Mischaufsatz an der Spritze befestigt, fertig.

Applikation von seT PP: ideale Fließfähigkeit bei nur geringer Materialschicht

1. Die bearbeiteten Flächen vor Kontamination mit oralen Flüssigkeiten schützen.
2. seT PP gleichmäßig auf alle zu klebenden Oberflächen der Restauration und des Zahns auftragen. Es sollten keine Lentulo-Spiralen zur Eingabe des Zements in Wurzelkanäle benutzt werden, da diese die Aushärtung stark beschleunigen können. Um Luftblasen zu vermeiden, sollten die Stifte leicht vibriert werden, während sie in den Wurzelkanal eingeführt werden.
3. Die Restauration einsetzen und 30 Sekunden abwarten, bevor mit der Härteleuchte bestrahlt wird.
4. Überschüssiges Material nach 2 Sekunden Lichthärten oder 2 Minuten nach dem Beginn des Anmischens abnehmen. Wenn der überschüssige Zement mit einem Schwammpelet oder Ähnlichem entfernt wird, sollte eine geringe Menge überschüssiges Material übrig gelassen werden, nachdem die Restauration eingesetzt wurde. Sofort danach das überschüssige Material

entweder kurz Lichthärten oder zum Selbsthärten mit Glyzerin gel versiegeln.

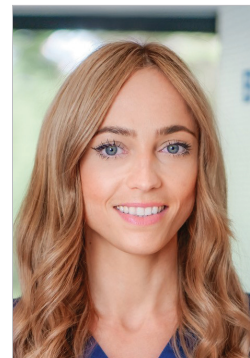
5. Gründlich Lichthärten, um die Aushärtung zu beschleunigen (mindestens 20 Sekunden pro Oberfläche). Bei Komposit und Keramik kann seT PP durch die Restauration lichtgehärtet werden.
6. Die Ränder polieren.

Fazit

Wir schätzen seT PP aufgrund seiner vielseitigen Einsetzbarkeit: von der Befestigung von keramischen Restaurationen sämtlicher Art wie Inlays, Inlay, Kronen, Brücken bis hin zur Befestigung von Glasfaserstiften und gegossenen Stiftaufbauten. Der Zement ist auch sehr gut einsetzbar, um ältere Restaurationen nach Sekundärkaries und Stiftaufbau wieder zu befestigen. Ebenso unkompliziert zeigt sich das Material in seiner Verarbeitung: es lässt sich zielgenau dualhärtend polymerisieren, Überschüsse können sehr einfach entfernt werden, zudem ist es röntgenopak – sollte doch einmal ein Zementrest übersehen worden sein. Ein weiterer Pluspunkt ist die große Farbpalette (erhältlich in den Farben A1, A2, OA3, Transluzent und Weiß-opak). seT PP sorgt somit in allen Belangen für eine sehr gute Ästhetik. Auch die sehr gute mechanische Langzeitstabilität und Biokompatibilität aufgrund des Verzichts auf Bisphenol A und HEMA ist für uns ein klarer Mehrwert. Wir möchten seT PP im Praxisalltag nicht mehr missen und sprechen gerne unsere Empfehlung aus.



DR. ALEXANDER M. RONGE



ZÄ KRISTIJANA KNEZIC

ZAHNARZTPRAXIS DR. ALEXANDER M. RONGE

Belmener Weg 1
41515 Grevenbroich
zahn@drronge.de
www.drronge.de

SDI GERMANY GMBH

Hansestraße 85
51149 Köln
www.sdi.com.au/de-de/

PORTRÄT // In Bad Reichenhall gibt es aktuell Grund zur Freude: Was im Jahr 1964 als erste Vertriebsorganisation der W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH begann, jährt sich nun zum 60. Mal.

VERTRIEB INNOVATIVER DENTALTECHNOLOGIE: W&H DEUTSCHLAND FEIERT 60. JUBILÄUM

Die Erfolgsgeschichte von W&H Deutschland begann im Jahr 1964: Am 30. März wurde die Deutschland-Niederlassung als erste Tochter der W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH gegründet. Getragen von der Grundidee der Expansion, stand vor allem die Vereinfachung von Zollformalitäten im Vordergrund. Anfänglich wurden die W&H-Produkte von zwei Mitarbeitern mit Festvertrag und zwei freien Handelsvertretern vertrieben.

Start mit kleinem Produktportfolio – deutsche Wende brachte den Durchbruch

Ließ man sich zunächst in kleinen Räumen in Laufen nieder, musste durch erste Erfolge schon nach kurzer Zeit eine größere

Lagerfläche angemietet werden. Im Jahr 1984 wurden dann die ersten eigenen Räumlichkeiten bezogen. Das gesunde Wachstum hatte die Implementierung eines offiziellen Außendienstes zur Folge – sowohl das Produktportfolio als auch das Team von W&H Deutschland entwickelten sich organisch. Das Produktangebot war in den Anfängen auf Hand- und Winkelstücke mit Slip Joint-Anschluss und Hängebohrmaschinen ausgerichtet. Bedingt durch die Deutsche Einheit verbuchte W&H Deutschland innerhalb kurzer Zeit eine rapide Erhöhung der Auftragseingänge. Von nun an konnte die Betreuung der Partner sowie der deutschlandweite Service intensiviert werden.

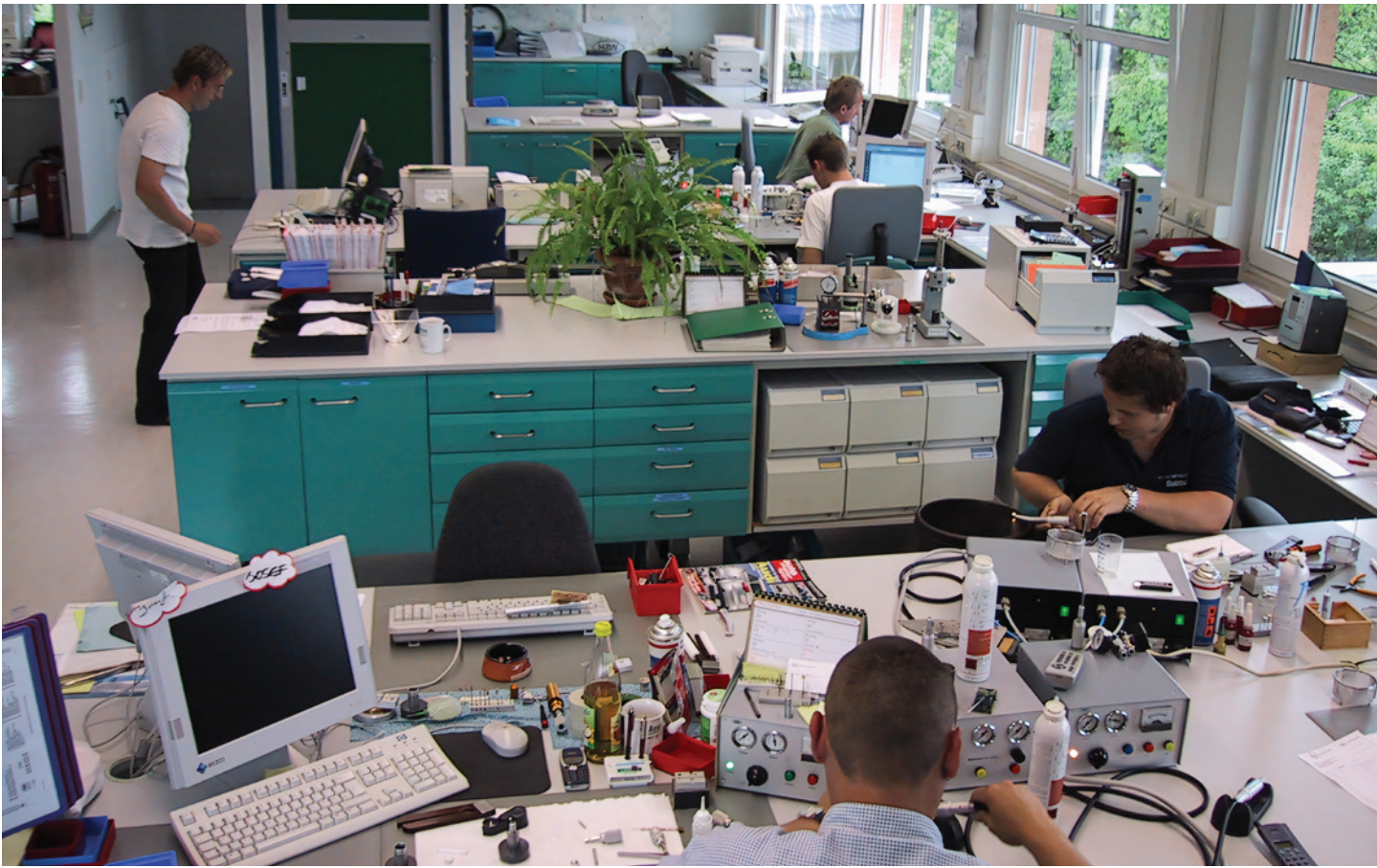
Immer in Bewegung bleiben – geschichtlich und in der Produktentwicklung

Im Jahr 2005 sorgte eine neue Hygienrichtlinie für sehr erfolgreiche Jahre. So

rückte das Reinigungs- und Pflegegerät Assistina 301 angesichts der neuen gesetzlichen Vorgaben in den Fokus. Mit der Einführung des Lisa-Sterilisators gelang es W&H zusätzlich, den ersten ausschließlichen Klasse-B-Sterilisator international in der Dentalbranche einzuführen. Heute ist W&H Komplettanbieter im Segment Praxishygiene. Zeitgleich mit den Innovationen im Bereich Hygiene machte W&H mit Produkten für Implantologen und Oralchirurgen auf sich aufmerksam und ist hier heute ebenfalls vollständiger Lösungsanbieter. Hervorzuheben sind der Chirurgiemotor Implantmed (Markteinführung 2001), das Piezomed (Markteinführung 2013) sowie das digitale Cloudsystem ioDent[®], das technisch auf der IDS 2019 vorgestellt wurde. Auf kompromisslose Qualität setzt W&H auch beim Service. Der Name W&H ProService steht dabei für maximale Servicequalität in der Medizintechnik und bietet mit einem weltweiten Netzwerk an professionellen Servicepartnern das Beste für Kunden und Patienten.



W&H Deutschland feiert Jubiläum: Am 30. März 1964 wurde die Deutschland-Niederlassung als erste Tochter der W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH gegründet. © W&H



Ein Blick in die technische Werkstätte im damaligen Firmengebäude in Laufen. © W&H

Ob einfache Wartung oder umfassende Reparatur: Mit W&H ProService garantiert das Unternehmen die zuverlässige Funktionalität und zertifizierte Sicherheit der Produkte.

Und heute? W&H Deutschland setzt weiter auf Expansionskurs

Der Fokus von W&H Deutschland liegt heute in der landesweiten Betreuung und Beratung des Dentalhandels, von Zahnarztpraxen sowie Universitätskliniken. „Neben der hohen Innovationskraft ist es insbesondere der Faktor Mensch, der unseren Erfolg kontinuierlich begleitet. Die Beziehungen zu unseren Kunden und Handelspartnern sind sehr eng und basieren auf langjährigen gesunden Fundamenten – das Miteinander steht im Fokus“, so Stefan Rippel (Geschäftsleitung Marketing & Vertrieb für Österreich und Deutschland) über den

Stellenwert von Partnerschaften als Indikator für stetiges Unternehmenswachstum. „Aktuell besteht das Vertriebsteam von W&H Deutschland aus sieben Außendienstmitarbeitern, die auf maximale Kundennähe setzen und damit im bewussten Kontrast zur heutigen Schnelllebigkeit und Anonymität am Dentalmarkt stehen. Aus diesem Grund sind wir auch starker Partner in Sachen Fortbildung. Gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern ist es uns gelungen, im Jahr 2023 mehr als 100 Hands-on-Workshops auf die Beine zu stellen – ähnliche Zahlen haben wir auch in diesem Jahr zum Ziel. Darüber hinaus konzentrieren wir uns auf die Erweiterung neuer Geschäftsfelder“, führt Rippel aus.

Auf diese sowie alle kommenden Entwicklungen der W&H-Gruppe darf man gespannt sein. Denn fest steht: Mit dem einzigartigen technologischen Wissen und einer konsequenten Produktent-

wicklung setzt der Dentalproduktehersteller immer wieder innovative Standards am Weltmarkt.

W&H DEUTSCHLAND GMBH

Ludwigstraße 27
83435 Bad Reichenhall
Tel.: +49 8651 904244-0
www.wh.com



HERSTELLERINFORMATION // An der S-Pan-Technologie aus dem Hause Dürr Dental schätzen Anwender insbesondere die hohe Nutzerfreundlichkeit: Aus einer Vielzahl paralleler Schichten werden automatisch diejenigen Bildbereiche selektiert, die der tatsächlichen Anatomie des Patienten am besten entsprechen. Zwei dieser Röntgengeräte erfuhren jetzt einen Relaunch unter Einbeziehung von neuester Software, AI- und Cloud-Systematik.

ANWENDERFREUNDLICHER, SCHNELLER, DESIGNSTÄRKER – DÜRR DENTAL LAUNCHT ZWEI NEUE RÖNTGENDERÄTE

Mit dem VistaPano S und dem VistaPano S Ceph profitieren Praxen bereits von zahnärztlicher Röntgentechnologie mit herausragender Bildschärfe und durchdachtem Workflow. Beide Panorama-röntgengeräte haben nun jeweils einen Nachfolger aus der Dürr Dental-Entwicklungsabteilung erhalten.

Hohe Standards setzt der Hersteller dabei wieder bei Bildschärfe und der

VistaSoft Imaging Suite. Darüber hinaus überzeugen die Nachfolger der beliebten Produkte mit neuen Features bei den Themen Bedienerfreundlichkeit und Design.

So verfügen sowohl der VistaPano S 2.0 als auch der VistaPano S Ceph 2.0 über ein großzügiges 8-Zoll-Touch-Display aus Glas, das nicht nur leicht zu desinfizieren ist, sondern auch eine intuitive Bedienung

ermöglicht. Der Schnellscan-Modus des VistaPano S 2.0 erstellt zudem eine vollständige Panoramaaufnahme innerhalb von nur sieben Sekunden. Völlig neue Möglichkeiten, moderne Röntgengeräte in das individuelle Farbkonzept der Praxis zu integrieren, bietet die Funktion „Ambient Light“ mit dem kompletten RGB-Farbraum von 65.536 Farben, die außerdem für entspannte Patienten sorgt.

Weniger ist mehr, heißt es hingegen beim VistaPano S Ceph 2.0. Durch den Wegfall der Sekundärblende und dem in ein Gehäuse integrierten Sensor entfallen sämtliche beweglichen Teile in Patientennähe, sodass die Positionierung vereinfacht wird und Wiederholungsaufnahmen durch Patientenkontakt vermieden werden. Das System in der neuen Ausführung hat die Höhenverstellung ergonomisch im Sensorgehäuse integriert, ein weiterer Pluspunkt für die Bedienerfreundlichkeit. Ceph-Aufnahmen erstellt das VistaPano S Ceph 2.0 in unter zwei Sekunden. Eine Zeitspanne, die das Risiko für Bewegungsunschärfen merklich minimiert. Gerade bei jungen Patienten stellt die Kombination von kurzer Scanzeit und geringer Strahlendosis einen erheblichen Vorteil dar.

Die Nachfolgegeräte VistaPano S 2.0 und VistaPano S Ceph 2.0 sind weitere Beispiele für Dürr Dental-Entwicklungen im Sinne effizienter Abläufe im Praxisalltag, die auch hohe Ansprüche beim Produktdesign erfüllen.



DÜRR DENTAL SE

Höpfigheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen

ANZEIGE

Rebilda® DC fluorescent

SICHTBAR FÜR DEN ZAHNARZT – UNSICHTBAR FÜR DEN PATIENTEN

- **Fluoresziert unter UV-A Licht:** Sehr gute Sichtbarkeit von Überschüssen und Aufbaugrenzen, auch tief subgingival
- **Ästhetisch:** Dentinfarbenes Material
- **Dualhärtend:** Anwendung auch im Wurzelkanal für das Einkleben von Wurzelstiften (z.B. Rebilda Post)
- **Einfaches Handling:** Beschleifbar wie Dentin, perfekte Adaption (fließfähig)



ERFAHRUNGSBERICHT // Zahnaufhellungsprotokolle können ebenso komplex sein wie die Auswahl des passenden Aufhellungsprodukts. Wünschen sich Patienten mit verfärbten Zähnen eine flexible, bequeme und unkomplizierte kosmetische Zahnaufhellung, so ist in unserer Praxis Opalescence Go das Mittel der Wahl.

DER ENTSCHEIDENDE UNTERSCHIED: ZAHNAUFHELLUNG MIT OPALESCENCE GO™

Sara Jalili / Oslo, Norwegen

Die Gründe dafür sind einfach und selbst-erklärend: Das Zahnaufhellungsgel mit 6% Wasserstoffperoxid ist gebrauchsfertig, direkt aus der Packung. Seine Handhabung ist einfach und zuverlässig. Die Tragezeiten sind kurz und die Ergebnisse herausragend. Opalescence Go Whitening ist für nahezu alle Patienten ideal geeignet, sofern nicht zu viele Restaurationen im Frontzahnbereich vorliegen, welche natürlich nicht aufgehellt werden können.

Wir erhalten regelmäßig und häufig positives Feedback von glücklichen Patienten, deren Lächeln dank Opalescence Go weißer und strahlender geworden ist. Die Opalescence Go Kits enthalten zehn vorgefüllte UltraFit™ Trays mit je zehn Stück für den Ober- und Unterkiefer (Abb. 1). Die Patienten können die Schienen ganz einfach in den Mund einsetzen und die Zahnaufhellung kann sofort beginnen (Abb. 2).

Vor dem Beginn der Whitening-Behandlung führen wir bei unseren Patien-

ten eine professionelle Zahnreinigung durch, um Flecken, Plaque und oberflächliche Verfärbungen zu entfernen. Im Anschluss daran erhalten die Patienten in der Praxis eine Einweisung in die korrekte Anwendung des Opalescence Go Zahnaufhellungsgels:

1. Nach dem Zähneputzen sollten die UltraFit Trays 60 bis 90 Minuten lang getragen werden.
2. Nach der Einweisung in unserer Praxis kann die Aufhellungsbehandlung zu

Abb. 1: Opalescence Go Whitening Kit mit zehn vorgefüllten UltraFit Trays. **Abb. 2:** Patientin mit eingesetzten UltraFit Trays.



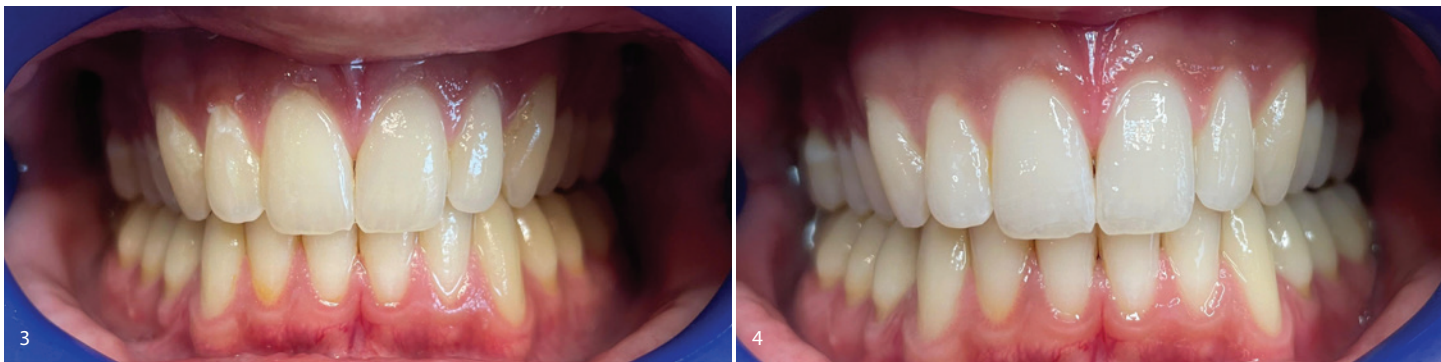


Abb. 3 und 4: Vor und nach der Zahnaufhellung mit dem Opalescence Go Whitening Gel.

Hause fortgesetzt werden. Dabei wird in der Regel eine Schiene pro Tag verwendet, bis das gewünschte Ergebnis erreicht ist. Normalerweise genügen dafür fünf bis zehn Schienen.

3. Dank seiner PF-Formel (Kaliumnitrat und Fluorid) ist das Opalescence Zahnaufhellungsgel sehr schonend. Sensibilitäten treten äußerst selten auf. In diesen Fällen können während und nach der Behandlung fluoridhaltige Lacke oder Gele eingesetzt werden.

Bleiben UltraFit Trays nach dem Erreichen des gewünschten Ergebnisses übrig, können diese im Kühlschrank aufbewahrt und für eine schnelle Auffrischung zu einem späteren Zeitpunkt verwendet werden.

Das Opalescence Go Whitening Kit enthält außerdem Opalescence Zahnauf-

hellungscreme, welche dazu beitragen kann, die helle Zahnfarbe dauerhaft zu erhalten.

Die Abbildungen 3 und 4 zeigen einen 24-jährigen Patienten vor und nach der Zahnaufhellung mit Opalescence Go. Der Patient war mit dem großartigen Ergebnis nach sieben Tagen und mit seinem neuen, natürlichen Lächeln sehr zufrieden. Die drei übrigen Trays kann er bei Bedarf später verwenden.

Das Opalescence Zahnaufhellungssystem ist bereits seit Jahrzehnten erhältlich. Es ist bei Patienten und Anwendern gleichermaßen bekannt.

Opalescence Whitening Produkte sind ausschließlich in Zahnarztpraxen erhältlich. Dies trägt dazu bei, das Vertrauen unserer Patienten zu gewinnen.



SARA JALILI
Zahnärztin
Ensjø Zahnklinik
Oslo, Norwegen

ULTRADENT PRODUCTS GMBH

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

ANZEIGE

**Dentale
Schreibtalente
gesucht!**

Sie können schreiben?
Kontaktieren Sie uns.
dentalautoren.de

© svetsazi - stock.adobe.com

OEMUS MEDIA AG

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



RECHT // Darf auf einem Arbeitgeberbewertungsportal jeder eine Bewertung abgeben? Können Unternehmen die Einträge verbieten? Und welche Aussagen sind überhaupt erlaubt? Die Arbeitsrechtskanzlei Wittig Ünalp erklärt, was Unternehmen beim Umgang mit Online-Bewertungsportalen wie kununu beachten müssen.

KUNUNU & CO.:

WAS IST AUF ARBEITGEBERBEWERTUNGSPORTALEN ERLAUBT – UND WAS NICHT?

Wer darf auf Bewertungsportalen Unternehmen bewerten? Die Guidelines der Arbeitgeberportale besagen, dass nur Personen Bewertungen abgeben dürfen, die für das betreffende Unternehmen arbeiten, dort gearbeitet haben oder sich dort beworben haben. Pro Unternehmen können üblicherweise maximal zwei Bewertungen verfasst werden – eine für den Bewerbungsprozess und eine für das Arbeitsverhältnis. Die Praxis zeigt jedoch, dass die Einhaltung dieser Richtlinien nicht immer gewährleistet ist. Denn die Einträge erfolgen in der Regel anonym. Insofern können auch Außenstehende pro-

blemlos Bewertungen abgeben. Oder eine Person verfasst mit verschiedenen Identitäten mehrere Einträge. Die Plattformen versprechen aber, mithilfe von Algorithmen und manueller Überprüfung gegen derartige „Fake-Bewertungen“ vorzugehen.

Kann eine Bewertung vertraglich ausgeschlossen werden?

Klauseln im Arbeitsvertrag, die die Bewertung des Unternehmens auf einem Internetportal verbieten, dürften nach

der Einschätzung der Arbeitsrechtskanzlei Wittig Ünalp rechtlich nicht haltbar sein. „Aber natürlich sind Vereinbarungen über die externe Kommunikation generell möglich“, sagt Nils Wigger, Fachanwalt für Arbeitsrecht bei Wittig Ünalp. Wenn das Arbeitsverhältnis endet, können solche Vereinbarungen zum Beispiel Inhalt des Aufhebungsvertrags, des Abwicklungsvertrags oder eines gerichtlichen Vergleichs sein. Darin können sich beispielsweise die Vertragsparteien gegenseitig verpflichten, von rufschädigenden Äußerungen abzusehen. Für die rechtssichere Formu-



© jenny on the moon - stock.adobe.com

lierung empfiehlt es sich, eine Fachanwältin oder einen Fachanwalt für Arbeitsrecht hinzuzuziehen.

Welche Aussagen sind in einer Bewertung erlaubt?

Auf Bewertungsplattformen müssen die Nutzerinnen und Nutzer sowohl die Richtlinien des Anbieters als auch das geltende Recht beachten. kununu verbietet beispielsweise persönliche Informationen über andere Personen, die Verbreitung von Unwahrheiten, Beleidigungen und Schmähkritik.

Die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer können aber ihren subjektiven Eindruck vom Unternehmen teilen, selbst wenn dieser negativ ist. „Das fällt unter die Meinungsfreiheit“, sagt Nils Wigger. Ein Kommentar wie „Ich habe mich im Unternehmen nicht wohlfühlt“ ist somit erlaubt. Nicht von der Meinungsfreiheit geschützt sind jedoch Äußerungen, die objektiv falsche Tatsachen beinhalten. Die Äußerung „Das Unternehmen XY bietet keine Firmenbenefits an“ wäre beispielsweise nicht erlaubt, wenn das Unternehmen in Wirklichkeit solche Leistungen vorsieht.

Können Unternehmen die Einträge löschen lassen?

Die Plattform kununu betont, dass Bewertungen grundsätzlich nicht gelöscht werden, um den authentischen Charakter der Website zu erhalten. Unternehmen können aber Verstöße gegen die Richtlinien des Portals sowie rechtswidrige Beiträge melden. Nach einer Überprüfung durch die Plattform werden diese Beiträge gegebenenfalls entfernt. Dabei kann es hilfreich sein, dem Anliegen mit einem anwaltlichen Schreiben Nachdruck zu verleihen. Auf jeden Fall ist präzise zu schildern und zu belegen, warum bestimmte Behauptungen falsch sind. „Falls die Bewertungsplattform nicht angemessen reagiert, können weitere rechtliche Schritte eingeleitet werden“, erklärt Nils Wigger. „Niemand muss Beleidigungen oder falsche Behauptungen auf sich sitzen lassen – auch nicht auf Arbeitgeberbewertungsportalen.“

Ruhe bewahren

Selbst wenn die Kritik noch so ungerechtfertigt ist – Nils Wigger rät zur Besonnenheit. „Unternehmen sollten nicht unbedacht auf Bewertungen reagieren. Eine

impulsive und emotionale Antwort kann den Schaden noch erhöhen“, so seine Erfahrung.

WITTIG ÜNALP NORD RECHTSANWALTSGESELLSCHAFT MBH

Domshof 18–20
28195 Bremen
Tel.: +49 421 3362310
kontakt@ra-wittig.de
www.ra-wittig.de

ANZEIGE



MEHRWERT- EXPERTIN

TYPISCH VERTRIEBSLEITERIN IM DENTAL-
HANDEL: IM VERBAND WIRD SIE NOCH BESSER.

Für die Vertriebsleitung und Geschäftsführung der im BVD organisierten Dentalhandels-Unternehmen ist der Verband Thinktank und Netzwerk zugleich. In Arbeitskreisen und bei Fortbildungen wird Fachwissen aktualisiert. Im Austausch mit den Marktpartnern werden Produkte und Lösungen optimiert. Unabhängig und kompetent. Eine sichere Bank für Zahnarzt und Labor.

Einer der vielen Vorteile Ihres BVD.
Mehr darüber hier: bvdental.de

DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



NEUES SCHIENENMATERIAL: FREEPRINT® SPLINTMASTER TAFF & FLEX

DETAX zählt zu den weltweit führenden Herstellern dentaler Verbrauchsmaterialien. Das mittelständische Medizintechnikunternehmen entwickelt, produziert und vertreibt seit über 70 Jahren biokompatible Silikone, lichthärtende Komposite und 3D-Druckkunststoffe für medizinische und technische Anwendungen. Als innovativer Spezialist der Polymerchemie bietet DETAX seinen Kunden ein hochwertiges und umfassend MDR-zertifiziertes Produktportfolio und positioniert sich als Vorreiter im hochdynamischen Umfeld medizinischer 3D-Druckmaterialien. Die neueste Innovation: FREEPRINT® SPLINTMASTER – 3D-Hochleistungspolymer zum Druck von flexiblen therapeutischen Schienen. Dieses Material vereint Funktionalität, Mechanik und Individualität in der zahnärztlichen Schienentherapie. Der klar-transparente Kunststoff zeichnet sich durch eine ultimative Schlagzähigkeit aus und ist in zwei Flexibilitätstufen erhältlich, TAFF & FLEX. Schienen aus FREEPRINT® SPLINTMASTER sind biokompatibel, verfärbungsstabil, geruchs- und geschmacksneutral. Das Material ist frei von MMA,



THF-MA und TPO. FREEPRINT® SPLINTMASTER ist ein unter der EU-MDR registriertes Medizinprodukt der Klasse IIa, hat eine US FDA 510(k) Zulassung und Health Canada Klasse II Lizenz. Das neue Material ist für alle gängigen Drucker und Belichtungsgeräte validiert. Die Validierungsliste unter DETAX.com wird kontinuierlich um qualifizierte Drucksysteme erweitert. Die

erstklassigen Eigenschaften der mechanischen Stabilität und oralen Resistenz bieten Indikationen auf höchstem Niveau, für Patienten und Behandler!

DETAX GMBH

Tel.: +49 7243 510-0

post@detax.com

www.detax.com

GLAS ODER SILIKON?

Ganz klar Silikon. kristall PERFECT A70 ist das zurzeit transparenteste A-Silikon im Dentalbereich in der Härteklasse Shore A70, so der auf Dentalsilikone spezialisierte Hersteller Müller-Omicron aus Lindlar. Neben dem Einsatz als Bissregistrierematerial erfreut sich das Material einer immer größer werdenden Beliebtheit in der Anwendung als Silikonschlüssel bei Seiten- und Frontzahnrestaurierungen mit lichthärtenden Kompositen.



Das glasklare Silikon bietet eine perfekte visuelle Kontrolle und eine hohe Lichtdurchlässigkeit für eine sichere Polymerisation durch die transparente Abformung hindurch. Der Einsatz von kristall

PERFECT A70 erleichtert und verkürzt den Fertigungsprozess. Für Anwender, die ein softeres, elastischeres Material bevorzugen, steht die Variante mit einer Endhärte von A50 zur Verfügung. Darüber hinaus leistet der Anwender ganz automatisch einen aktiven Beitrag zum Schutz des Klimas und der Umwelt. Das Material wird mit den kurzen NT-Mixing Tips verarbeitet, welche in der Herstellung weniger Kunststoff verbrauchen und in denen weniger ungenutztes Silikon (~28%) verbleibt. Win-win für alle! Mehr Infos auf: www.mueller-omicron.de

MÜLLER-OMICRON GMBH & CO. KG

Schlosserstraße 1

51789 Lindlar



BLICKPUNKT *

ANZEIGE

EINFACH UND SICHER ZU EINEM STRAHLENDEN LÄCHELN

Opalescence Go™ ist mit 6% Wasserstoffperoxid die professionelle Alternative zu frei verkäuflichen Zahnaufhellungsprodukten. Die gebrauchsfertigen UltraFit™ Trays können direkt aus der Packung eingesetzt werden. Sie passen sich der Zahnreihe ideal an und sitzen während der Tragezeit (60–90 Minuten) sicher und komfortabel. Alle Opalescence Zahnaufhellungsgele enthalten Kaliumnitrat und Fluorid, um den Zahnschmelz zu stärken und Zahnempfindlichkeiten zu reduzieren. Der hohe Wasseranteil schützt zudem vor Dehydrierung und einem Nachdunkeln des Aufhellungsergebnisses. Erhältlich ist das Produkt ausschließlich über Zahnarztpraxen und ermöglicht somit sichere, effektive und professionelle Ergebnisse. Nach einer ersten Einweisung in der Praxis kann die Behandlung dann bequem zu Hause fortgeführt werden. Ob die Schienen nun am Schreibtisch, unter der Dusche, beim Sport oder auf dem Weg zur Arbeit getragen werden – Opalescence Go™ passt in jeden Alltag. Weitere Informationen zu Ultradent Products finden Sie unter ultradentproducts.com oder auf Facebook, Instagram sowie LinkedIn.

opalescence.de



ULTRADENT PRODUCTS GMBH

Tel.: +49 2203 3592-15

www.ultradentproducts.com

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Garantiert ohne Alkohol

Eine Mundspülung für alle Anwendungen.

Gebrauchsfertige, alkoholfreie Spülösung zur Reinigung und Pflege der Mundhöhle sowie der Zahnfleischtaschen, auch für Ultraschallgeräte geeignet. Alprox reduziert die Vitalität von Parodontosebakterien, beseitigt Plaque und schützt vor Zahnstein, ohne die Zähne zu verfärben – all das ohne negativen Einfluss auf die Wirkung von Reinigungs- und Desinfektionsmitteln in der Absauganlage.



ALPRO[®]
ALPRO MEDICAL GMBH

ATTRAKTIVE ANGEBOTE IN DER GET IT!-AKTION

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.

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.

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

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

NSK EUROPE GMBH

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

ZAHNFLEISCHSCHUTZ SYSTEM LINDERT ZAHNFLEISCHBLUTEN

Nach zweiwöchiger Anwendung des meridol® ZAHNFLEISCHSCHUTZ Systems (Zahnpasta und Mundspülung) stellten 95 Prozent der Studienteilnehmer eine Reduzierung des Zahnfleischblutens fest, 89 Prozent bemerkten eine Linderung von Beschwerden wie Rötungen oder Schmerzen.¹ Über die Hälfte der Anwender mit gelegentlichem Zahnfleischbluten spürte schon nach wenigen Tagen eine Verbesserung. Wie in einer vorausgegangenen klinischen Studie² konnten die Anwender (90 Prozent) während und nach der Nutzung der Mundspülung keine Anzeichen für Zahnverfärbungen feststellen. Zahnpasta und Mundspülung wurden als sanft zum Zahnfleisch empfunden. Die Mehrheit der Befragten möchte die Zahnpasta (98 Prozent) sowie die Mundspülung (86 Prozent) weiterhin anwenden.¹ Im getesteten meridol® ZAHNFLEISCHSCHUTZ

System wirken Aminfluorid und Zinklaktat zusammen, um eine effektive antibakterielle Wirksamkeit zu liefern. Die weiterentwickelte Zahnpasta ist seit 2023 im Handel. Sie bietet eine klinisch erwiesene 12-fach erhöhte Reduktion von Plaque, dem Hauptverursacher von Gingivitis.³



CP GABA GMBH

Tel.: +49 40 7319-0125
www.cpgabaprofessional.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 Arztischvarianten 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 Kilogramm, die Knickstuhlmodelle zudem durch einen vereinfachten Ein- und Aus-

stieg. 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.

BELMONT TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Tel.: +49 69 506878-0
www.belmontdental.de



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



KAVO DENTAL GMBH

Tel.: +49 7351 56-0
www.kavo.com



PERFEKTE „ZAHNPFLEGE TO GO“

Kaugummi ist ein wahres Multitalent: Er bietet Genuss und eine Mini-Auszeit für einen frischen Kopf. Eine aktuelle Umfrage bestätigt: 1 52 Prozent der Deutschen greifen zum Stressabbau häufig oder gelegentlich zu einem Kaugummi. Sie fühlen sich damit entspannter, fokussierter und leistungsfähiger. Als regelmäßiges Ritual trägt das Kauen dazu bei, Stress zu reduzieren.² Auch Zahnärzte können auf den positiven Kaeffekt setzen und nervösen Patienten vor einem Termin einen zuckerfreien Kaugummi empfehlen. Das Kauen lindert zudem Mundtrockenheit und ist ideal zur täglichen Mundhygiene zwischendurch. Es regt den Speichelfluss an, spült Nahrungsreste aus der Mundhöhle, neutralisiert zahnschädliche Plaquesäuren und trägt zur Remineralisierung der Zahnschubstanz bei.³ Zuckerfreier Kaugummi ist deshalb in der medizinischen Leitlinie zur Kariesprophylaxe der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ)⁴ fest etabliert – neben zweimaligem Zähneputzen und einem geringen Zuckerkonsum gehört das Kauen zur täglichen Zahngesundheitsvorsorge.

„Zahnpflege to go“

Wrigley Oral Healthcare Program unterstützt den Trend mit liebevoll gestalteten EXTRA®-Samples. Enthalten ist ein Mini-Pack mit zwei Dragees und Prophylaxe-Tipps.

Unter www.wrigley-dental.de können Praxen dieses Angebot exklusiv bestellen.



WRIGLEY ORAL HEALTHCARE PROGRAM

Tel.: +49 89 665100

www.wrigley-dental.de

3D-SCANNER: HIGH PERFORMANCE MIT MINI-PC UND TOUCHSCREEN

Intraoral 3D-Scanner

FUSSEN
by orangedental



Fussen S6000, mit Kabel

Fussen S6500, mit Kabel

Fussen S7000, wireless

orangedental
premium innovations

Der Intraoral 3D-Scanner FUSSEN S6000 by orangedental hat sich mittlerweile etabliert und ist ein wichtiger Teil des Chairside-Workflows. Durch konsequente Weiterentwicklung kann orangedental nun die High-Performance-Modelle S6500 und S7000 vorstellen. Die Scangeschwindigkeit wurde mit 20–25 FPS (je nach FOV der Scanspitze) mehr als verdoppelt. Zudem sorgt die neue ScanFlex Software mit vielen KI-Funktionen für schnelle, perfekte Scans mit höchster Präzision und natürlicher Farbechtheit. Das Scanfild wurde vergrößert, und es steht ebenfalls eine kleinere Scanspitze für Kinder zur Verfügung. Der FUSSEN S6500 mit einem kompakten, leichten (220 g) Handstück ist kabelgebunden, und der FUSSEN S7000 hat ein Wireless-Handstück sowie vier Akkus für den kabellosen Einsatz. Durch die VDDS-Schnittstelle zur mitgelieferten byzz® Nxt Software werden die Scanner

komfortabel in den Praxisablauf und den digitalen Workflow integriert. Weitere Informationen oder ein persönliches Preisangebot gibt es über das Dentaldepot oder den direkten Kontakt zu orangedental!

ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG

Tel.: +49 7351 47499-0

info@orangedental.de

www.orangedental.de



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 herstellerekonforme 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



SPRING-EDITION DES W&H GOODIEBOOKS RÜCKT INSTRUMENTE IN DEN 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 für die konkreten Angebote ins neue Booklet geschaut!

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.

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.



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

W&H DEUTSCHLAND GMBH

Tel.: +49 8651 904244-0
www.wh.com

DIGITAL DENTISTRY SHOW • WIR ZEIGEN DIE ZUKUNFT DER ZAHNHEILKUNDE

ARENA BERLIN
28 & 29 JUNI 2024

DIGITAL DENTISTRY SHOW

VERPASSEN SIE
+ NICHT DAS FESTIVAL
DER DIGITALEN
ZAHNHEILKUNDE
IN BERLIN

JETZT KOSTENFREI ANMELDEN

WWW.DDS.BERLIN

WWW.DDS.BERLIN



in Zusammenarbeit mit



Digital
Dentistry
Society

DIGITAL DENTISTRY SHOW • WIR ZEIGEN DIE ZUKUNFT DER ZAHNHEILKUNDE

DIREKTE UND INDIREKTE RESTAURATIONEN: FORTBILDUNG FÜR EIN TECHNIK-UPDATE



Prof.
Dr. Roland
Frankenberger

Kurs

Echte Zahnerhaltung:
Es geht heute viel mit
Komposit
– aber nicht alles!

Kompositrestorationen im Front- und Seitenzahnbereich als Basis, ohne die Vorteile von Teilkronen und Veneers aus Keramik außer Acht zu lassen: Das ist das Thema einer Fortbildungsveranstaltung

von Dentsply Sirona unter der Leitung von Prof. Dr. Roland Frankenberger, Direktor Abteilung Zahnerhaltungskunde an der Philipps-Universität Marburg. Unter dem Motto „Es geht heute viel mit Komposit,

aber nicht alles“ vermitteln Hands-on-Module, wie durch das Einhalten fundamentaler Regeln bei Adhäsion, Aufbau, Präparation und Befestigung hervorragende Ergebnisse bei beiden Techniken nicht dem Zufall überlassen bleiben.

Im Modul 1 geht es um direkte Kompositrestorationen, u.a. mit Tricks für nahezu unsichtbare Frontzahnrestorationen, im Modul 2 stehen indirekte Restaurationen aus Keramik im Mittelpunkt. Kurstermine, für die eine Anmeldung möglich ist:

21. und 22.6.2024, Würzburg;
5. und 6.7.2024, Marburg;
16. und 17.8.2024, Herne

Die Veranstaltung wird mit
16 CME-Punkten (nach BZÄK und
DGZMK) bewertet.

DENTSPLY SIRONA DEUTSCHLAND GMBH

Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
www.dentsplysirona.com

UNIVERSELLE SPÜLLÖSUNG FÜR SAUBERKEIT UND FRISCHE



Nur wenige Augenblicke im Mund reichen der alkoholfreien Mundspüllösung Alprox von ALPRO MEDICAL, um ihre volle Wirkung zu entfalten: Ob Reinigung und Pflege der Mundhöhle während und nach der PA-Behandlung, der Zahnfleischtaschen nach der Zahnsteinentfernung, zur Spülung des Wurzelkanals oder Anwendung nach Extraktionen – die universell einsetzbare Spüllösung ist sowohl für den täglichen Einsatz als auch zur Verwendung in Mundspül- und Ultraschallgeräten geeignet. Für die einfache Dosierung aus den erhältlichen 300-Milliliter- bzw. 1-Liter-Flaschen sorgt die beigelegte

Alprox-Kappe. Die Mundspülung schützt vor Plaque sowie Zahnstein und sorgt mit ihrem feinen Pfefferminzaroma für frischen Atem. Schon wenige Milliliter der unverdünnten Lösung spülen pathogene Mikroorganismen in der Mundhöhle – insbesondere Bakterien, die Zahnbelag, Zahnfleischentzündungen und Mundgeruch verursachen – einfach weg. Zurück bleibt nichts als Frische und Sauberkeit – und die beginnt dank Alprox im Mund.

ALPRO MEDICAL GMBH

Tel.: +49 7725 9392-0
www.alpro-medical.de



ENTDECKEN SIE DAS POTENZIAL DER GBT

Entdecken Sie den Gamechanger in der oralen Prophylaxe mit dem E-Book „100 klinische GBT Fälle“. Diese neue Ausgabe baut auf dem Erfolg der beiden vorherigen Ausgaben auf und bietet eine neue Sammlung klinischer Fälle, welche die Wirkung des GBT-Protokolls (Guided Biofilm Therapy) eindrucksvoll demonstrieren.

Entdecken Sie ein breites Spektrum an klinischen Fällen von renommierten Behandlern aus aller Welt. Von Nordamerika bis Europa, von Asien bis Australien veranschaulicht dieses E-Book die Wirkung der GBT in der ganzen Welt. Erforschen Sie die Vielseitigkeit des Prophylaxeprotokolls, das eine Bandbreite von Anwendungen abdeckt:

- Ästhetik, Restaurationen und Prothesen
- Kinderzahnheilkunde und GBT
- Alterszahnheilkunde und GBT
- Zahnpflege und GBT
- Medizinisch beeinträchtigte Patienten

Um den Komfort zu unterstreichen, den das GBT-Protokoll den Patienten bietet, enthält jeder Fall ein Feedback des Patienten nach der Behandlung.

Lassen Sie sich diese Gelegenheit nicht entgehen, um zu lernen, zu wachsen und in Ihrer Praxis etwas zu bewirken.

Machen Sie den ersten Schritt – laden Sie Ihr E-Book jetzt herunter und revolutionieren Sie Ihren Ansatz zur oralen Prophylaxe mit GBT.



Hier geht's zum gratis E-Book Download

E.M.S. ELECTRO MEDICAL SYSTEMS S.A.

clinical@ems-ch.com

www.ems-company.com



DAS MODERNE ZAHNAUFHELLUNGSSYSTEM MIT LED-TECHNOLOGIE FÜR ZU HAUSE

SDI Limited freut sich, die Einführung von Pola Light bekannt zu geben: ein fortschrittliches Zahnaufhellungssystem, das die preisgekrönte Aufhellungsformel von Pola mit einem LED-Mundstück kombiniert, welches die Aufhellung beschleunigt. Das Pola Light-System wird mit Pola Day 6% Wasserstoffperoxidgel geliefert.

Pola Light ist einfach und komfortabel mit einer Behandlungsdauer von nur 20 Minuten pro Tag zu Hause anzuwenden. Die Gele wirken schnell und entfernen dank ihrer Zusammensetzung Langzeitverfärbungen in

nur fünf Tagen. Dank hoher Viskosität und neutralem pH-Wert sorgen die Gele für den höchsten Patientenkomfort bei einem Zahnaufhellungssystem für zu Hause. Die einzigartige Mischung schonender Zusatzstoffe und der hohe Wasseranteil verringern Empfindlichkeiten.

Das Pola LED-Mundstück deckt beide Zahnbögen ab und hat eine Universalgröße, es ist keine Praxisbehandlung und keine individuelle Schiene notwendig: zeitsparend für Patient und Zahnarzt in hochwertig gestalteter Verpackung. Ein Pola Light Kit enthält:

- 1 x Pola LED-Mundstück
- 4 x 3 g Pola Day-Zahnaufhellungsspritzen
- 1 x USB-Ladekabel
- 1 x Bedienungsanleitung mit Zahnfarbschema

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



SDI GERMANY GMBH

Tel.: +49 2203 9255-0

www.sdi.com.au

STUMPFAUFBAU- UND WURZELSTIFTBEFESTIGUNG MIT AKTIVIERBARER FLUORESCENZ

Mit dem dualhärtenden Stumpfaufbau- und Wurzelstiftbefestigungssystem auf Kompositbasis Rebuilda DC fluorescent bringt VOCO ein neues Mitglied der Rebuilda-Familie auf den Markt. Rebuilda-Präparate sind seit Jahrzehnten weltweit erfolgreich etabliert und genießen insbesondere durch die dentinähnlichen Eigenschaften ein großes Vertrauen in den Zahnarztpraxen. Die bisherigen Farben Dentin, Weiß und Blau werden nun durch eine fluoreszierende Variante ergänzt. Es ist das einzige Material für den Stumpfaufbau und die Befestigung von Wurzelstiften mit aktivierbarer Fluoreszenz. Unter UV-A-Licht fluoresziert das Material so intensiv, dass Überschüsse und Aufbau Grenzen selbst tief subgingival exzellent zu erkennen sind. Gleichzeitig profitiert der Patient von einer natürlichen Optik, denn Rebuilda DC fluorescent ist unter



Tageslicht dentinfarben und eignet sich damit optimal für höchsthetische Verordnungen.

VOCO GMBH

Tel.: +49 4721 719-0
www.voco.dental

ALLES ANDERE ALS EINSEITIG

Mit dem neuen MyLunos Duo® Kombigerät präsentiert Dürr Dental das neueste Mitglied der Produktfamilie des Lunos® Prophylaxesystems. Das neue Standgerät ermöglicht eine umfassende Zahnreinigung bei hochflexibler und bedarfsgerechter Anwendung je nach Patientenfall. Besonders vielfältig reichen die Einsatzbereiche von der supra- und subgingivalen Konkrement- und Zahn-

steinentfernung durch Ultraschall bis hin zur Entfernung von Verfärbungen und Biofilm mit dem Pulverstrahl. Das MyLunos Duo® vereint gleich mehrere Funktionen in nur einem Gerät, die sich schnell und intuitiv ansteuern lassen. Die vielfältigen Anwendungs- und Einstellmöglichkeiten bieten dem Be-

handler einen großen Spielraum in der Auswahl der Therapiemethoden. Während einer Prophylaxesitzung kann je nach Bedarf zwischen supra- und subgingivaler Pulverstrahlanwendung über die Funktionen „Supra“ und „Perio“ umgestellt werden. Hierfür stehen zwei verschiedene Düsen zur Verfügung, die sich jeweils um 360° drehen lassen. Dies ermöglicht einen leichteren Zugang zu schwer erreichbaren Stellen im Patientemund. Die Marke Lunos® von Dürr Dental steht für aufeinander abgestimmte Produkte, eingebunden in ein System. Für nahezu alle Arbeitsschritte der Prophylaxebehandlung bietet Lunos® Geräte, Verbrauchsmaterialien und sinnvolles Zubehör – alles aus einer Hand. Weitere Informationen unter: www.lunos-dental.com



DÜRR DENTAL SE
info@duerrdental.com
www.duerrdental.com

86,6 PROZENT WENIGER PLAQUE – NATUR-PERL-SYSTEM ROLLT BELÄGE SCHONEND WEG

Hocheffektive Reinigung und zugleich ultrasanfte Zahnpflege gelingt mit Pearls & Dents: Pflege-Perlen rollen Beläge sogar aus engsten Zwischenräumen weg, ohne dabei die Zahnhartsubstanz anzugreifen. Bestehende Plaque reduziert die medizinische Exklusiv-Zahncreme um 86,6 Prozent¹ – und das bei einem ultrasanften RDA-Wert² von 28. Optimale Kariesprophylaxe leistet das besondere Doppel-Fluorid-System.³

Die komplett abbaubaren Pflege-Perlen in Pearls & Dents sind weicher als die Zahnhartsubstanz, sie greifen diese oder das Dentin auch bei freiliegenden Zahnhälsen nicht an. Sie gelangen bis in die Zahnzwischenräume und verstecktesten Winkel und rollen Beläge einfach weg. Drei Mal tägliches Zähneputzen ist wegen des äußerst niedrigen RDA-Werts² von 28 problemlos ultrasanft möglich. Eine aktuelle klinische Anwendungsstudie bestätigt: Pearls & Dents reduziert bestehende Plaque um 86,6 Prozent bereits nach vierwöchiger Anwendung.¹ Pearls & Dents ist ideal für die tägliche, gesundheitsbewusste Zahnpflege für natürlich weiße Zähne: Selbst starke Verfärbungen, zu denen beispielsweise Raucher, Kaffee-, Tee- und Rotweingenießer neigen, beseitigt sie äußerst

schonend und hocheffektiv. Ebenso ideal ist sie bei Kronen, Implantaten, Brücken, Kunststofffüllungen und bei kieferorthopädischen Behandlungen mit zum Beispiel festsitzenden Spangen. Pearls & Dents wird über Apotheken, Zahnärzte und Prophylaxe-Shops vertrieben. Die UVP seitens Hersteller Dr. Liebe ist 7,24 Euro/100ml-Tube und 1,09 Euro/15ml-Tube.

In einem Kurzfilm unter www.pearls-dents.de ist das patentierte Reinigungsprinzip mit dem Natur-Perl-System sehr anschaulich visualisiert.

1 Dermatest Research Institute for reliable Results, Dr. med. G. Schlippe, Dr. med. W. Voss, „Klinische Anwendungsstudie unter dermatologischer und dentalmedizinischer Kontrolle“, Münster, 05.11.2021.

2 RDA-Wert (28) gemessen nach Messmethode „Züricher Modell“ (2021).

3 E. Kramer, „Das Konzept einer Amin- und Natriumfluorid enthaltenden Zahnpasta“, Pharmazeut Rundschau, 8/1995.



**DR. RUDOLF LIEBE NACHF.
GMBH & CO. KG**
Max-Lang-Straße 64
70771 Leinfelden-Echterdingen
Tel.: +49 711 7585779-11
service@drliebe.de
www.drliebe.de

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 ein-

fache 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

**HENRY SCHEIN DENTAL
DEUTSCHLAND GMBH**
Tel.: 0800 1400044
www.henryschein-dental.de

VERLAG

VERLAGSSITZ
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

VERLEGER

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

VORSTAND

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

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

PRODUKTIONSLEITUNG

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

ANZEIGENDISPOSITION

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

VERTRIEB/ABONNEMENT

abo@oemus-media.de

ART-DIRECTION/GRAFIK

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

HERAUSGEBER & REDAKTION

HERAUSGEBER

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

Erscheinungsweise Die DENTALZEITUNG erscheint 2024 mit 4 Ausgaben.
Preisliste vom 01.01.2024

PRÄSIDENT

Jochen G. Linneweh

CHEFREDAKTION

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

REDAKTION

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

Redaktionsanschrift siehe Verlagsitz

KORREKTORAT

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

DRUCK

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

DRUCKAUFLAGE

35.000 Exemplare (IVW 1/2024)

Bezugspreis:

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

Verlags- und Urheberrecht:

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

ANZEIGEN

ALPRO	55
Belmont	33
BVD	52, 53
DDS	61
dental bauer	41
Dentsply Sirona	19
Dürr Dental	25
EIZO	9
EMS	11
Henry Schein	59
KaVo	2
NSK	5, 32, 39, 51
orangedental	68
Ultradent Products	31
VOCO	47
W&H	21

BEILAGEN

Garrison	Booklet
SDI	Beilage
W&H	Beilage



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

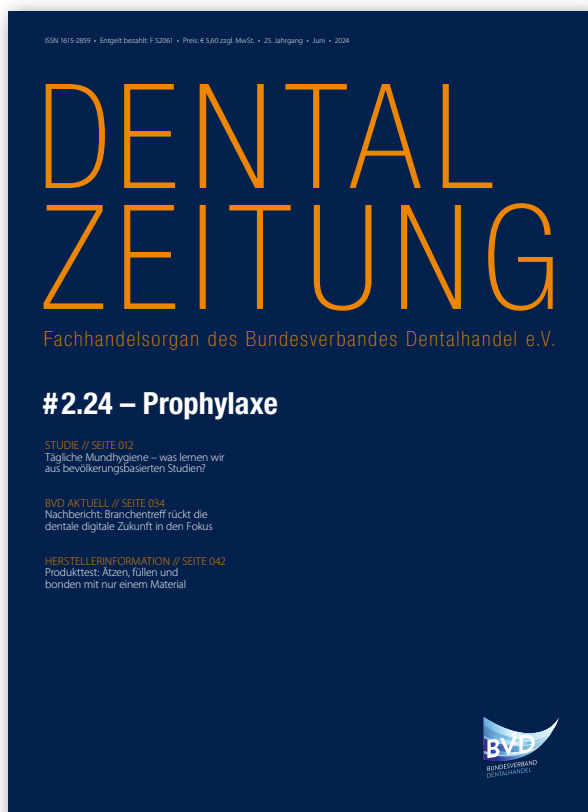
Mitglied der Informationsgemeinschaft
zur Feststellung der Verbreitung von
Werbeträgern e.V.



WISSEN, WAS ZÄHLT
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.



ABONNIEREN SIE JETZT!

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

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

Praxis _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

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

Datum _____

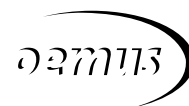
Unterschrift _____

OEMUS MEDIA AG

Abonnement-Service
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-201
Fax: +49 341 48474-290
abo@oemus-media.de
www.oemus.com

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

Unterschrift _____



FUSSEN/EASY Mill Chairside Trio

EASY Mill-Chairside Workflow – präzise, einfach, offen,
automatisch, erschwinglich, profitabel

Zwei TOP Innovationen:

Chairside Duo WET:

Automatischer Datentransfer **NEU**

PVS
(VDDS)

byzz® Nxt

Datenbank



Design

exocad

Chairside

Fertigung

Authorised Hexagon reseller of:
WORKNC DENTAL



Chairside Duo DRY:

EASY Mill



FUSSEN
by orangedental

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



EASY Mill4

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

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

- Alle gängigen Blockmaterialien



EASY Mill5

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

