

ZWVP

7+8.24



ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

#WELOVEWHATWEDO

SCHWERPUNKT
Zahnerhaltung |
Endodontie

/// 32

UND
DAS IST
ERST DER
ANFANG
www.welovewhatwedo.org

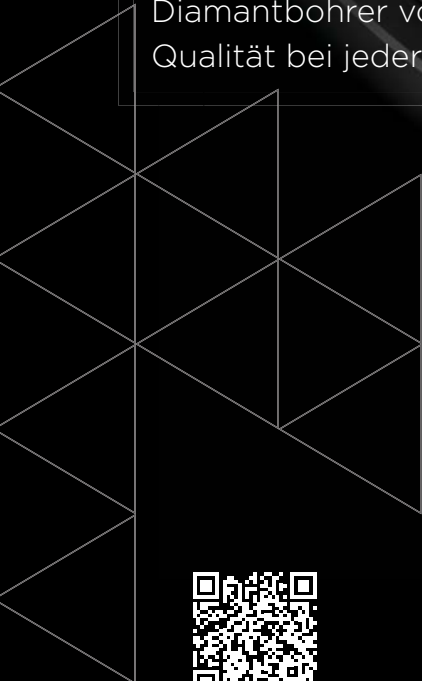


leistungsstark einfach hochtourig



Mit Highspeed- Performance zum Behandlungserfolg

Diamantbohrer von Mani: exzellente
Qualität bei jeder Umdrehung



www.mani.co.jp/en/



MANI

kurz gesagt:

[Themenschwerpunkt — Zahnerhaltung | Endodontie]



© Prostock-studio - stock.adobe.com

Unglücklicherweise, obwohl nach klinischen und röntgenologischen Kriterien die endodontische Therapie als erfolgreich zu bewerten ist, leiden einige Patienten weiterhin unter Schmerzen. Eine [...] Metaanalyse gibt die Prävalenz von persistierenden Schmerzen nach erfolgreicher Wurzelkanalbehandlung mit **5,3 Prozent** an [...]. Einer groben Hochrechnung anhand der Daten aus dem *KZBV-Jahrbuch 2023* zufolge, entwickeln somit in Deutschland knapp **170.000 Patienten pro Jahr persistierende Schmerzen**. Eine erschreckende Anzahl, und die betroffenen Patienten haben zumeist einen starken Leidensdruck. Diese Patienten müssen ernst genommen und ihnen muss geholfen werden.

_Prof. Dr. Edgar Schäfer

Das komplette Statement von Prof. Dr. Edgar Schäfer können Sie auf Seite 33 lesen.

Inhalt 7+8 — 2024

WIRTSCHAFT

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

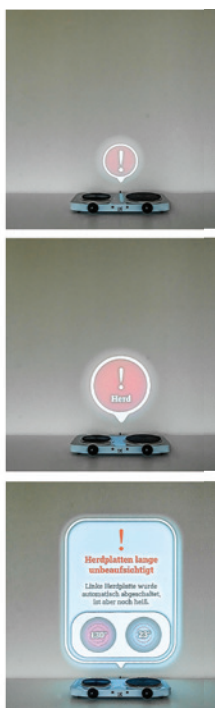
PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 10 Drei Fragen an ... Carolina van der Bosch
- 12 Praxisverkauf an Investoren: Wie ist der aktuelle Stand?
- 16 Zu wenig Ärzte in einer Gesellschaft des langen Lebens
- 18 **Augmented Living Spaces: Gezielte Teilhabeförderung für Ältere**
- 22 Q&A mit Dr. Carla Benz (Teil 6)
- 24 **ZWP meets DENTISTA:** „Ich bin stolz darauf, ein Teil dieser Gemeinschaft zu sein!“



18

Seite



Inhalt 7+8 — 2024

TIPPS

- 26 Gold kann mehr als Füllungen (Teil 1)
- 28 Ein Überblick: Steuern sparen in der Familienstiftung?
- 30 „Im BEMA steht das nicht drin!“



ZAHNERHALTUNG | ENDODONTIE

- 32 Fokus
- 36 Neuer Leitfaden zu Komposit als Restaurationsmaterial
- 40 Management von komplexen Wurzelkanalanatomien
- 46 Wurzelfüllungsmaterialien: Upgrade bei Eigenschaften und Analyse
- 50 Fallbeispiel für die orthograde, nichtchirurgische Revision
- 54 Praktische Tipps für eine souveräne Endo

ShortList — ZWP Designpreis 2023



© Olaf Mahlstedt

84

Seite



© Robert Kreschke - stockadobe.com

68

Seite

PRAXIS

- 58 Fokus
- 66 Im ZFA-Fieber: Mitreißende Events promoten Berufsbild und Teamgeist
- 68 **5 Kriterien für die perfekte Praxissoftware**
- 70 „Wir sind Fans der intuitiven Bedienung!“
- 72 „Mich entspannt die Planbarkeit der Ergebnisse sehr.“
- 74 Mit viel Herz und der passenden Software zum Erfolg!

DENTALWELT

- 76 Fokus
 - 78 75 Jahre Dreve: Viel erreicht und noch mehr vor!
 - 82 Eine Reise zu den Ursprüngen von Kuraray
 - 84 **Klein und fein: Historische Bausubstanz mit modernster Ausstattung**
 - 86 Paro-Stars SF10 und SF11
 - 88 Produkte
-
- 98 Impressum/Inserenten





Entwickelt,
um die Zähne
nicht zu
verfärben

Bekämpft die Ursache von Zahnfleischbluten und -entzündungen¹

Klinisch bestätigt:
Schnelle antibakterielle Wirkung²
Lang anhaltender Schutz³

9 von 10
Patient:innen bestätigen
weniger Zahnfleischbluten⁴

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



Gratis Muster
für Patient:innen
bestellen

meridol®

PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —



30 JAHRE OEMUS

WIR VERLEGEN DENTAL

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

Sandra Otto

Eventmanagement

Man nehme ein leidenschaftlich engagiertes Organisationstalent, mixe es mit dem professionellen OEMUS-Eventteam und kombiniere alles mit ausgewählten Veranstaltungslocations, spannenden Vorträgen und kompetenten Key-Speakern – fertig ist das Erfolgsrezept von OEMUSianerin Sandra Otto, seit 24 Jahren „Mrs. Veranstaltung“. Ihre Lieblingszutat im Job: der freundschaftliche Spirit im Team sowie zu langjährigen Referenten und Industriekunden. Vom Teilnehmermanagement über Payment bis hin zur wissenschaftlichen Programmplanung – nach der Veranstaltung ist bei ihr noch längst nicht Schluss, sondern schon wieder Hightime für das nächste Highlight im OEMUS-Eventkalender. Welch akribische Vorbereitung hinter jedem Termin steckt, welche Tabellen geführt, E-Mails verfasst, Badges gedruckt, Referenten gebrieft, Programmpunkte kommuniziert, Hürden überwunden und das Catering getimt werden müssen – von all diesen To-dos kann Sandra nicht nur ein Lied singen, sondern ihre ganz eigene Eras-Tour bespielen. Als Ausgleich zelebriert Sandra das „Zuhausesein“ mit entschleunigenden Outdoor-Aktivitäten mit Familie und Freunden sowie ihren künstlerischen Taschenkreationen.



WE
LOVE
WHAT
WE
DO.
ORG



Auf jedem Cover der ZWP im Jahr 2024 stellen wir ein Verlagsgesicht vor – die aktuelle Titelseite der ZWP 7+8/24 zeigt die passionierte OEMUSianerin Sandra Otto.

Porträt: © Katja Kupfer

TEAMWORK MACHT'S MÖGLICH: Fast 30 Kongressevents an 20 Wochenenden

Bei einer so großen Zahl an Events kommt es auf Detailtreue, langfristige Planung und viel Passion an. Und davon hat das OEMUS-Eventteam reichlich zu bieten.

Ob Regionalkongress, Event Selektion an schönen Orten oder große Jahrestagung – kein Event ist zu klein, kein Kongress zu groß, um nicht mit viel Professionalität vorbereitet, organisiert und realisiert zu werden. Und in der Zeit ohne Kongress kümmert sich das Team darum, dass auch das nächste Event ein großartiges Erlebnis für Teilnehmer, Referenten und die Industrie wird. Denn die Organisation einer perfekten Veranstaltung bedarf guter, gewissenhafter und langfristiger Vorbereitung.

Seit vielen Jahren ist Sandra nicht nur multifunktional einsetzbar und kann fast jeden Bereich in der Planung, Organisation, Durchführung und Nachbearbeitung abdecken. Ihr besonderes Augenmerk liegt in der Programmvorbereitung, der Referentenbetreuung, der finalen Abstimmung mit den Locations und Hotels und dem Controlling im Nachgang.

Alle Events aus der
Fortbildungssparte der
OEMUS MEDIA AG
finden sich hier:



OEMUS-Events-Credo: **Teamwork ist alles!**

ANZEIGE

ORBIS Prophylaxe-Paket

JETZT
50%
SPAREN!

Ihr persönlicher
10,00-€-Gutschein*:
GT1530AZ

JETZT
**UNSERE
EIGENMARKE
TESTEN UND
SPAREN!**

Art-Nr. 38 13 61

ORBIS Einmalzahnbrushen, blau, 100 Stück
ORBI-Fresh 5.000-ml-Praxisflasche
ORBIS Prophylaxe Polierer, blau, 24 Stück
ORBIS-Prophy Paste, blau, RDA250, 95-g-Tube
ORBIS-Prophy Powder Classic Cherry, 300 g
ORBIS Zahnreinigungsbürstchen mini, weiß, Nylon, 100 Stück



HIER SPAREN!



* Gutschein über 10,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 120,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutschein-codes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Der Gutscheincode ist vom 01.08.24 bis 31.08.24 für Sie gültig. Einlösung nur im NETdental Onlineshop. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt. Es gelten unsere AGB. Alle Preise in Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt., Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

netdental.de/orbis-aktion

NETdental

So einfach ist das.

Motive für Teilzeitarbeit

In Deutschland waren 2020 rund 9 Millionen Frauen und 2,4 Millionen Männer in Teilzeit beschäftigt, das bedeutet jede zweite erwerbstätige Frau und jeder achte Mann. Die Gründe für die Teilzeittätigkeit unterscheiden sich stark nach dem Geschlecht. Mehr als 40 Prozent der teilzeitbeschäftigten Frauen arbeiten aufgrund von persönlichen oder familiären Verpflichtungen nicht in Vollzeit. Dazu zählen vor allem die Betreuung von Kindern, Menschen mit Behinderung und Pflegebedürftigen. Dieses Motiv ist hingegen nur für jeden zehnten Mann ausschlaggebend. Bei den Männern ist die Teilnahme an einer Aus- oder Fortbildung der häufigste Grund für eine Teilzeiterwerbstätigkeit. Von großer Bedeutung für beide Geschlechter ist darüber hinaus der freiwillige Wunsch nach einer Teilzeitarbeit.

Quelle: demografie-portal.de



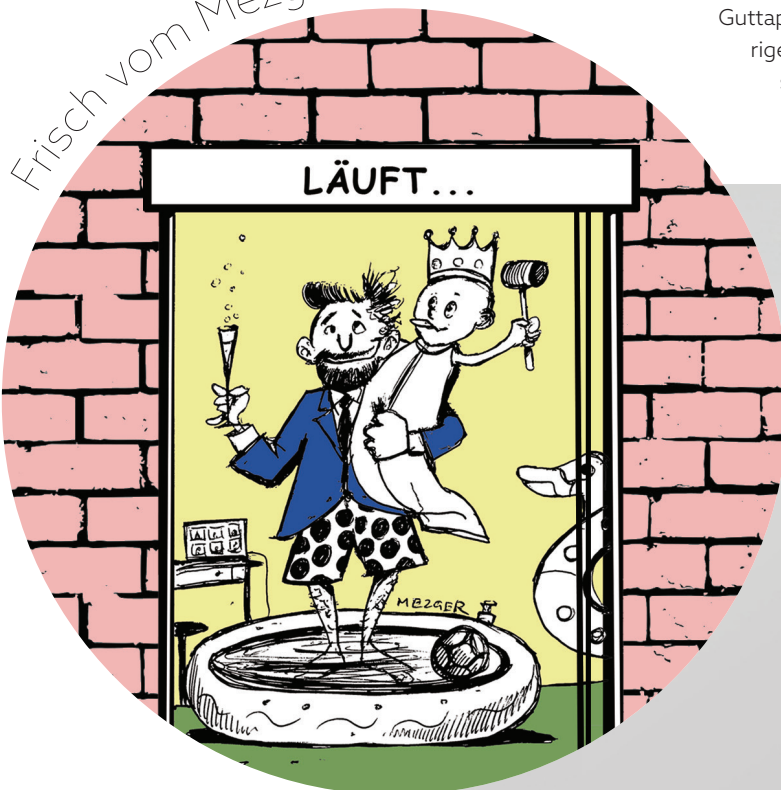
Foto: © Mariia Korneeva, Stift: © MK, Mock-up: © Peter – stock.adobe.com

Richtigstellung



Im Fachartikel „Minimalinvasive Kinderkrone: Ein konservativer Ansatz für die Restauration von Kinderzähnen“ in der ZWP 6/24 hatte sich ein Fehler eingeschlichen. Die im Beitrag beschriebene Verwendung von Guttapercha bei der endodontischen Versorgung einer vierjährigen Patientin gilt gemeinhin als kontraindiziert. Vielmehr sollten hierfür resorbierbare Materialien zur Anwendung kommen. Im vorliegenden Fall verweist der Autor in seiner Korrektur auf den Einsatz einer resorbierbaren Paste auf Kalziumhydroxidbasis mit Jodoform. Der vollständige Anwenderbericht von Dr. Desigar Moodley kann im E-Paper der ZWP 6/24 nachgelesen werden.

Frisch vom Metzger



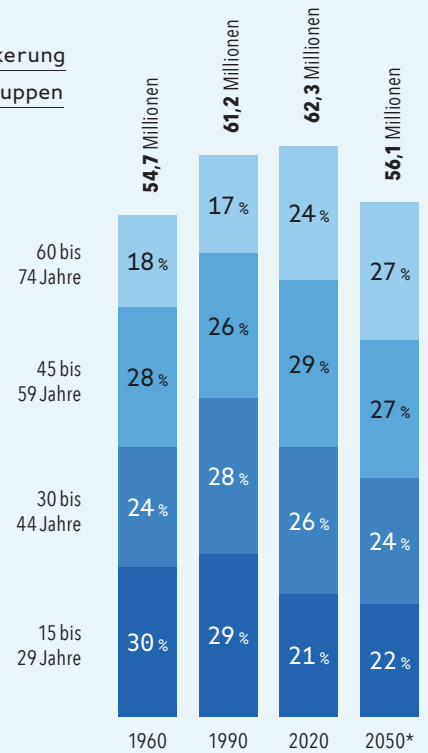
Hier geht's zum
E-Paper.



Die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter von 15 bis 74 Jahren ist in Deutschland nach 1950 kontinuierlich gewachsen und erreichte 2005 mit rund 64 Millionen Personen einen Höchststand. Der anschließende demografisch bedingte Rückgang wurde durch die Bereinigung der Einwohnerzahlen im Rahmen des Zensus 2011 deutlich verstärkt, sodass heute nur noch 62,3 Millionen Frauen und Männer zur Erwerbsbevölkerung zählen. Trotz stetiger Zuwanderung aus dem Ausland wird sie voraussichtlich weiter schrumpfen. Entsprechend einer Bevölkerungsvorausberechnung könnten 2050 lediglich 56 Millionen Personen im erwerbsfähigen Alter sein – so wenige wie zuletzt 1968. Der Rückgang der Erwerbsbevölkerung wird begleitet von ihrer zunehmenden Alterung. So ist der Anteil der unter 30-Jährigen an der Erwerbsbevölkerung zwischen 1990 und 2020 von 29 auf 21 Prozent gesunken. Gleichzeitig ist der Anteil der über 60-Jährigen von 17 auf 24 Prozent gestiegen und wird weiterwachsen.

Quelle: demografie-portal.de

Erwerbsbevölkerung
nach Altersgruppen
1960–2050



Erwerbsfähige Bevölkerung schrumpft

Foto: © Zamurovic Brothers – stock.adobe.com

Es läuft – gelinde gesagt:



94

Prozent
der Zahn-
ärzte ...

... sehen infolge von Bürokratielast und einer praxisuntauglichen Digitalisierung ihre Zeit für die Patientenversorgung eingeschränkt. Dies geht aus einer aktuellen Umfrage der KZBV hervor. Sie fordert daher erneut die Politik auf, zum einen bürokratische Aufgaben auf das Nötigste zu reduzieren, und zum anderen müssen digitale Prozesse die Arbeit in den Praxen der niedergelassenen Zahnärzte endlich erleichtern.

Quelle: KZBV

ANZEIGE

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

DER Kommentar

Abrechnung? Ohne Haken!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

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

* 2050: 14. koordinierte Bevölkerungsvorausrechnung, Variante 2

Datenquelle: Statistisches Bundesamt; Berechnung: Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung

Bild in Anlehnung der Bildlizenz: CC BY-ND 4.0 (Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung)

DREI FRAGEN AN ...

Mit ihren dann 37 Jahren ist Carolina van der Bosch bei ihrem Amtsantritt das bisher jüngste Mitglied des hauptamtlichen Vorstandes.



Carolina van der Bosch

[KZV Hessen]

Ab Januar 2025 setzt sich der dann neue Vorstand der KZV Hessen wie folgt zusammen: Stephan Allroggen (Vorstandsvorsitzender), Carolina van der Bosch (Bild, stellvertretende Vorsitzende) und Dr. Niklas Mangold (ebenfalls stellvertretender Vorsitzender).

ZWEI ...

Wie sehen Sie Ihre weibliche Pionierrolle im Vorstand der KZV Hessen und welche Akzente möchten Sie setzen, um die Geschlechterdiversität und die sichtbare Beteiligung junger Zahnärztinnen in der Organisation zu fördern?

Ich finde es schade, dass die Tatsache, dass ich eine Frau bin, so sehr in den Fokus gestellt wird. Einer der Gründe dafür ist sicher der Umstand, dass es viel zu wenige weibliche Führungskräfte gibt. Auch die zahnärztliche Selbstverwaltung ist aktuell (noch) eine Männerdomäne. Sicher braucht es als „Pionierin“ ein gewisses Durchsetzungsvermögen und auch ein bisschen mehr Überzeugungskraft in einem männlich geprägten Umfeld. Ich sehe es auch als meine Verantwortung, eine gute Grundlage für alle nachfolgenden weiblichen Kolleginnen in der hauptamtlichen Selbstverwaltung zu schaffen. Diese Herausforderung nehme ich sehr gerne an, denn mir liegt viel an unserem zahnärztlichen Berufsbild. Wir stehen in den nächsten Jahren vor enorm großen Herausforderungen: Der demografische Wandel ist bereits heute – bisher vor allem in ländlichen Regionen – ein großes Thema, das uns in den kommenden Jahren sehr beschäftigen wird. Es ist erforderlich, den zahnärztlichen Beruf in der Niederlassung wieder attraktiver zu machen – und das vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels und einem nicht auskömmlich finanzierten Sozialsystem. Das ist herausfordernd und benötigt einen wachen Geist und neue Konzepte. Wo wir als Vorstand unmittelbar ansetzen können, ist die bürokratische Belastung, die unsere

EINS ...

Frau van der Bosch, Sie werden als erste Frau ab Januar 2025 stellvertretende Vorsitzende des Vorstandes der KZV Hessen sein. Welche Erfahrungen aus Ihrer bisherigen Tätigkeit als Vorstandsbeauftragte für Qualitätsförderung und -prüfung bei der KZV Hessen nehmen Sie in Ihre neue Funktion mit?

Aus meiner bisherigen Tätigkeit weiß ich vor allem, dass es für das Amt im Vorstand mehr braucht als nur zahnmedizinischen Sachverstand, wengleich dieser auch wichtig ist. Die zugrunde liegenden gesetzlichen Vorschriften und die politischen Gepflogenheiten sind sehr komplex und erfordern neben einer gewissen Affinität zu Gesetzestexten vor allem Erfahrung im Umgang und der Anwendung in unserem Bereich. Diese Erfahrung bringe ich bereits mit und kann sie mit Beginn meiner Tätigkeit als stellvertretende Vorstandsvorsitzende direkt anwenden. In meiner bisherigen Tätigkeit als Beauftragte des Vorstandes habe ich bereits vertrauensvoll mit dem amtierenden Vorstand zusammengearbeitet. Daher bin ich davon überzeugt, dass wir uns auch als zukünftig dreiköpfiges Vorstandsteam weiterhin gut ergänzen werden und im Sinne unserer Mitglieder die Zukunft der Zahnärzteschaft erfolgreich mitgestalten können.

Kolleginnen und Kollegen immer mehr ausgesetzt sind. Durchschnittlich verbringen sie bis zu 20 Prozent ihrer Arbeitszeit mit Bürokratie. Diese Zeit fehlt am Behandlungsstuhl! Die aktuellen politischen Bestrebungen und die fehlgeleitete Digitalisierung verunsichern gerade unseren potenziellen Nachwuchs noch zusätzlich. Es mangelt unseren Kolleginnen und Kollegen schlicht an Planungssicherheit. Wer sich für diesen Berufsweg entscheidet, möchte in die Versorgung und nicht mit Bürokratie vom Behandlungsstuhl an den Schreibtisch gezwungen werden. Der zahnärztliche Beruf wird zunehmend weiblicher: Rund zwei Drittel der Studienanfänger im Fach Zahnmedizin sind Frauen. Gerade wir Frauen bzw. Mütter – aber auch immer mehr Väter – möchten effizient arbeiten können, um unseren Beruf mit der Familie vereinbaren zu können. Dafür ist es wichtig, dass wir diese Interessen politisch vertreten und konstruktiv – an den wichtigen Stellen, aber auch maßgeblich – mit der Politik zusammenarbeiten.

DREI ...

Welche Ziele haben Sie sich in Ihrer neuen Funktion für Ihre Amtszeit gesetzt, um die Qualität und Effizienz der zahnärztlichen Versorgung in Hessen weiter zu verbessern?

Sinnvolle politische Entscheidungen brauchen unsere fachliche Expertise: Wir sollten bei Entscheidungen, die unseren Berufsstand betreffen, angehört und bei der Entscheidungsfindung berücksichtigt werden! Digitalisierung, die entlasten soll, muss durch uns ausreichend getestet sein und mitgestaltet werden! Nur so können wir alle gemeinsam mögliche Versorgungsdefizite eindämmen. Beim Bürokratieabbau geht es aber nicht nur um die zeitliche Entlastung, sondern auch um das fehlende Vertrauen in unseren Berufsstand. Qualitätsprüfung und -förderung in einem so verantwortungsvollen Beruf wie dem unsrigen sind wichtig. Es braucht aber auch das richtige Maß und moderne Umsetzungswege, die möglichst wenig Mehrbelastungen für unsere Praxen bedeuten. Ich sehe es auch als Aufgabe des Vorstandes, dem durch zahlreiche, oft praxisferne Gesetze, Bestimmungen und Sanktionsvorgaben mitschwingenden Generalverdacht gegen unsere Zahnärztinnen und Zahnärzte entgegenzuwirken. Misstrauen gegenüber unserem Berufsstand ist sicher kein Anreiz für die Entscheidung, diesen Beruf zu ergreifen und in die Niederlassung zu gehen. Ich hinterfrage alle Strukturen und Vorgänge, mit denen ich in meiner Tätigkeit für die Zahnärzteschaft konfrontiert bin, und versuche stets unter Einbeziehung aller Akteure und Aspekte, das Beste herauszuholen. Die KZV Hessen plant derzeit, die verpflichtende Befragung zum Qualitätsmanagement künftig online durchzuführen. Die Abfragesystematik wird dadurch deutlich intuitiver und zeitsparender sein – nicht nur für die Praxen, sondern auch für uns als Selbstverwaltung. Es ist unsere Verantwortung, mit den bestehenden Ressourcen sinnvoll umzugehen. Viele Dinge werden zwar auf Bundesebene entschieden, es gibt aber Spielräume, die wir trotz begrenzter Budgets und Ressourcen nutzen können und müssen. Das werde ich auch tun und so meinen Teil dazu beitragen, dass sich unsere zahnärztlichen Kollegen den bestehenden und zukünftigen Herausforderungen erfolgreich stellen können. Die Zukunft unseres zahnärztlichen Berufes mitzugestalten, war und ist meine Hauptmotivation. ■

für schmerzfreie Injektionen



CALAJECT™ hilft schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist ein intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokalanästhetika. Sogar palatinale Injektionen können so ausgeführt werden, dass der Patient keinen Schmerz spürt.

- Das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass Sie in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten können.
- Drei Injektionseinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre Anästhesie.
- Einfach und kostengünstig in der Anwendung - keine Mehrkosten für zusätzliche Einweg-Verbrauchsmaterialien.

Mehr Lesen

QR Code scannen
oder besuchen Sie
www.calaject.de



Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kurtgoldstein@me.com

 **RØNVIG** Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Daugaard • Tel.: +45 70 23 34 11
E-mail: contact@ronvig.com • www.ronvig.com

Praxisverkauf an Investoren:

Wie ist der aktuelle Stand?



Ein Beitrag von Dr. Tobias Witte

[RECHT]

Über kein Thema im Dentalmarkt wurde in den letzten Jahren so viel geschrieben und noch mehr diskutiert: Der Ankauf von Praxen durch Investoren. Im Jahr 2015 ermöglichten rechtliche Änderungen durch das GKV-Versorgungstärkungsgesetz die Gründung zahnärztlicher MVZ. Was folgte, war die Erschließung des Marktes durch Investorengruppen, die bereits spätestens seit Beginn des Jahres 2018 eine enorme und ab dann stetig ansteigende Präsenz im zahnärztlichen Praxisgeschehen entwickelten. Doch wie ist der Stand heute, knapp zehn Jahre nach erstmaliger Ermöglichung des Praxisverkaufs an Investoren? Der Beitrag entwirft ein aktuelles Bild.

Das Thema erhitzt nach wie vor auf der einen Seite so mancherlei Gemüt, auf der anderen Seite hat eine große Zahl an Zahnärzten von der Entwicklung stark profitiert. Nach wie vor fragen sich Praxisabgeber, ob es sich noch lohnt, Kontakt zu potenziellen Käufergruppen aufzunehmen, um die eigene Praxis vielleicht doch noch lukrativ in professionelle Hände abgeben zu können. Dabei hat sich in den letzten Jahren eine Menge getan: Die Coronapandemie war für viele Praxen ein Einschnitt und auch die institutionellen Anleger landauf, landab hatten mit der Pandemie zu kämpfen. Nicht wenige Gruppen verhängten einen viele Monate andauernden Ankaufstopp für neue Praxen und konzentrierten sich zunächst darauf, die eigene bis dahin aufgebaute MVZ-Gruppe mit Bordmitteln zu stärken. Der Krieg in der Ukraine und die damit im Zusammenhang stehende Zinsentwicklung führte zu weiteren Herausforderungen, für die von den Investorengruppen verfolgte sogenannte Buy-and-build-Strategie im dentalen Praxismarkt.



Infos zum Autor

Veränderte Preispolitik

Corona, Krieg, kriselnde Wirtschaftslage – manch eine im Aufbau befindliche MVZ-Kette hat dies nicht überlebt. Andere gingen gestärkt daraus hervor. Was alle institutionellen Käufergruppen im Dentalmarkt jedoch gemein hatten, war eine veränderte Preispolitik: Die Preise fielen. Bezahlten große, durchaus seriöse Investoren zu Beginn der Deregulierung im Dentalmarkt für sehr gute Praxen („Leuchttürme“) noch teilweise das Acht- bis Zwölfwache des durchschnittlichen bereinigten Jahresgewinns (in Einzelfällen auch mehr), so sind diese Faktoren rapide gesunken. Dennoch ist es bei ertragsstarken und auch ansonsten gut aufgestellten Praxen auch heute noch möglich, mit Faktoren grob zwischen drei und fünf immer noch einen wesentlich höheren Kaufpreis zu erzielen als beim klassischen Praxisverkauf an zahnärztliche Kollegen.

Praxiskauf mit stärkerer Differenzierung

Es werden also weiterhin Praxen gekauft, aber stärker ausdifferenziert, für realistischere Marktpreise und durch weniger Ketten. Auch zeigt sich, dass bestehende MVZ-Gruppen zunehmend den Fokus darauf legen, die vorhandenen regionalen Cluster zu stärken und auszubauen und nicht unbedingt bestrebt sind, Gebiete, in die deren Kette noch nicht durch Ankäufe vorgedrungen ist, neu zu erschließen.

Regulierungsideen

Grund dafür mögen auch die in der aktuellen politischen Diskussion stehenden Bestrebungen sein, die von Fremdkapital getragenen zahnärztlichen MVZ weiter gesetzlich zu regulieren. Dabei werden diverse Regulierungsaspekte kontrovers (und nicht nur im zahnärztlichen, sondern auch im humanmedizinischen Bereich) von unterschiedlichsten Playern im Gesundheitswesen – sei es die Bundes(zahn)ärztekammer oder die KV Bayern – diskutiert. Diese Regulierungsideen umfassen beispielsweise die Einführung eines MVZ-Transparenzregisters, die räumliche Beschränkung der Gründung von MVZ auf einen bestimmten Radius rund um das Trägerkrankenhaus (beispielsweise 50 km), das Erfordernis eines fachlichen Bezugs des Krankenhauses zu dessen MVZ, der Wegfall der Möglichkeit des Verzichts zugunsten der Anstellung im MVZ bis hin zur Begrenzung von Marktanteilen.



„Was sich [...] abzeichnet, ist die Tendenz zur Gründung kleinerer, lokaler MVZ-Gruppen vor Ort. So haben nicht nur von Fremdkapital getragene Investorengruppen die neuen gesetzlichen Möglichkeiten, die das Institut MVZ bietet, genutzt, sondern auch findige Vertragszahnärzte konnten nach und nach durch geschickte Expansion **kleinere Praxisimperien** aufbauen.“

Gegensprech- anlagen für Praxis & Labor



AKTION:
Alt gegen Neu!
Fragen Sie uns.

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

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

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

Rufen Sie uns an – wir beraten Sie gerne!

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

MULTIVOX®
SPRECHANLAGEN

Terminservice- und Versorgungsgesetz (TSVG)

Fakt ist, dass bereits in der Vergangenheit versucht wurde, das Fremdkapital im zahnärztlichen Bereich regulatorisch einzudämmen. Der Gesetzgeber nahm im sogenannten Terminservice- und Versorgungsgesetz (TSVG) die Sorgen mancher Kritiker teilweise auf. Von großen gesundheitspolitischen Diskussionen begleitet, trat das TSVG schließlich mit Geltung ab dem 11. Mai 2019 in Kraft. Dadurch wurde ein neuer Absatz in den hier maßgeblichen § 95 SGBV eingefügt, der eine Kompromisslösung darstellt. Grob zusammengefasst galt dabei als Grundregel: Investorengruppen, die über den Besitz eines Krankenhauses ihre MVZ-Gruppe aufbauen, können nur weitere zahnärztliche MVZ gründen, wenn der Versorgungsanteil, der vom Krankenhaus insgesamt gegründeten MVZ an der vertragszahnärztlichen Sollversorgung in dem jeweiligen Planungsbereich zehn Prozent nicht überschreitet. Bei Lichte betrachtet bleibt den MVZ-Gruppen so immer noch ein Potenzial von zehn Prozent aller Vertragszahnärzte vor Ort pro Krankenhaus. Dies ist so viel Potenzial, dass das TSVG keinen Investor tatsächlich abgeschreckt hat. Um einmal die realen Dimensionen zu verdeutlichen: Die Anzahl investorengeführter zahnärztlicher MVZ ist nicht genau bekannt, wird aber grob auf etwa 450 geschätzt – im gesamten Bundesgebiet. Zum Vergleich: Anfang letzten Jahres betrug die Gesamtzahl an Zahnarztpraxen in Deutschland grob 36.000.

Weitere Rechtsprechung steht noch aus

Was am Ende des Gesetzgebungsprozesses aus der Vielzahl an politisch diskutierten Maßnahmen zur weiteren Regulierung übrig bleibt und tatsächlich in geltendes Recht gegossen wird, bleibt abzuwarten. Möglicherweise bleibt auch bei dieser Reform nicht allzu viel übrig, da sich die Stimmen mehren, die eine noch weitergehende Regulierung des Marktes an dieser Stelle für teilweise verfassungswidrig erachten.



Natürlich ist der Verkauf der eigenen Praxis **keine rein ökonomische Entscheidung.**

Alternative zu Investorengruppen

Was sich bei alledem abzeichnet, ist die Tendenz zur Gründung kleinerer, lokaler MVZ-Gruppen vor Ort. So haben nicht nur von Fremdkapital getragene Investorengruppen die neuen gesetzlichen Möglichkeiten, die das Institut MVZ bietet, genutzt, sondern auch findige Vertragszahnärzte konnten nach und nach durch geschickte Expansion kleinere Praxisimperien aufbauen. Diese lokalen „Ketten“, meist in der Form einer sogenannten überörtlichen MVZ-Berufsausübungsgemeinschaft (MVZ-üBAG) organisiert, sind für Praxisabgeber eine echte professionelle Alternative zu den bundesweit agierenden Investorengruppen.

Fazit

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Probleme, die der Praxisverkauf an Investoren für viele Zahnärzte gelöst hat – sei es die schwierige Suche nach einem Nachfolger oder die Personalbeschaffung – nicht verschwunden sind. Und so ist auch der Verkauf der Praxis an institutionelle Anleger nach wie vor möglich und als solcher auch wirtschaftlich immer noch attraktiver als der klassische Verkauf an zahnärztliche Kollegen. Natürlich ist der Verkauf der eigenen Praxis keine rein ökonomische Entscheidung. Daher ist zu bedenken, dass sicher der ein oder andere Zahnarzt von Berichten über Investorengruppen, bei denen die Qualität leiden könnte – seien diese im Einzelfall zutreffend oder nicht –, abgeschreckt sein mag. Es gilt, eine differenzierte Entscheidung zu treffen. Wer sich dennoch dazu entschließt, an einen institutionellen Käufer zu verkaufen, muss heutzutage etwas genauer suchen, denn solche Käufer zu finden, ist schwerer geworden, aber bei Weitem noch nicht unmöglich.

ANZEIGE



JETZT ZUM SIEGER WECHSELN!

MIT DAMPSOFT AUF ERFOLGSKURS



Das Erlebnis für die Praxis

Lassen Sie sich von der Praxissoftware der Zukunft begeistern! Zum Start mit DS4 oder DS-Win sponsern wir Ihnen als Dankeschön ein Teamevent im Wert von 500 €.



Jetzt unverbindlich beraten lassen
und ins Siegerteam wechseln!
vertrieb@dampsoft.de | www.dampsoft.de/gewinnerteam

Zu wenig Ärzte in einer Gesellschaft des langen Lebens

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[ÄRZTEMANGEL] Die aktuelle Gesundheitspolitik und die zunehmenden Hürden in der Berufsausübung lassen viele Zahnärzte in den öffentlichen Protest gehen. Da stellt sich die Frage: Geht es eigentlich anderen medizinischen Berufszweigen ähnlich? Ja, natürlich! Beispielsweise den Hausärzten unter den Medizinerinnen. Auch sie sind jetzt schon, vor allem in kleinstädtischen wie ländlichen Kontexten, „Mangelware“. Laut Gesundheitsminister Karl Lauterbach wird sich daran gerade und zukünftig nichts ändern lassen. Wie die Vizepräsidentin der Bundesärztekammer, Dr. Ellen Lundershausen, das Ganze einschätzt, verrät unser exklusives ZWP-Interview mit ihr.



© Dr. Ellen Lundershausen

Frau Dr. Lundershausen, ein Hausarzttermin als Lottogewinn! Ist das die neue Wirklichkeit? Und was hat zu dieser gewissenmaßen „Sackgasse“ geführt?

Die Gleichsetzung von Arzttermin und Lottogewinn kann ich so nicht stehen lassen. Deutschland steht bei den Wartezeiten im internationalen Vergleich gut da. Fast Dreiviertel der Patienten erhalten auf Anfrage noch am selben oder am kommenden Tag einen Arzttermin, das belegen internationale Studien. Davon können Menschen in vermeintlichen Musterländern wie der Schweiz oder Schweden nur träumen. Aber um auf Ihre Frage zurückzukommen: Ja, in Deutschland gibt es einen Ärztemangel, der uns vor erhebliche Probleme stellt. Das liegt unter anderem daran, dass wir seit Jahrzehnten zu wenige Ärztinnen und Ärzte ausbilden. Noch in den späten 1980er-Jahren wurden in Ost- und Westdeutschland zusammen rund 14.000 Studienplätze pro Jahr angeboten. Heute sind wir bei rund 12.000 Studienplätzen. Das ist zu wenig in Anbetracht des steigenden Behandlungsbedarfs in einer Gesellschaft des langen Lebens. Erschwerend hinzu kommen neben der mangelnden Digitalisierung des Gesundheitswesens immer neue bürokratische Hürden und Dokumentationspflichten. Dadurch geht wertvolle ärztliche Arbeitszeit verloren, die wird dringend für die Patientenversorgung benötigen.

Dokumentationspflicht





Welche Rolle spielt in diesem Zusammenhang die Gesundheitskompetenz der Bürger?

Eine Stärkung der Gesundheitskompetenz und der Prävention kann ganz eindeutig einen Beitrag dazu leisten, die Versorgungssituation zu entschärfen. Die Menschen müssen in die Lage versetzt werden, fundierte Entscheidungen über ihre Gesundheit treffen zu können. Das erfordert eine umfassende Strategie, die sowohl die Aufklärung der Bevölkerung als auch strukturelle Anpassungen im Gesundheitssystem umfasst. Dazu gehört unter anderem der Zugang zu verlässlichen Informationen, Präventionsmaßnahmen am Arbeitsplatz oder die Förderung von Gesundheitsunterricht in Kitas und Schulen.

Wie viele Ärzte bräuchte es jetzt überhaupt in Zahlen, um den Mangel abzufedern?

Der Ärztemangel ist längst keine Prognose mehr, sondern vielerorts Realität, insbesondere in ländlichen Regionen. Seit dem Jahr 2018 hat sich die Zahl an niedergelassenen Ärztinnen und Ärzten um nahezu acht Prozent verringert. Über 5.000 hausärztliche Kassensitze sind unbesetzt, hinzu kommen weitere 1.000 Sitze in der fachärztlichen Versorgung. Das Zentralinstitut für die Kassenärztliche Versorgung geht bis 2030 von einem Mehrbedarf von bis zu 9.000 Haus- und Fachärzten pro Jahr aus.



„In den letzten Jahren hat sich in Anbetracht der ungelösten Probleme und der zahlreichen politischen Versäumnisse viel Frust in den Praxen aufgestaut. In Umfragen gibt jeder dritte niedergelassene Arzt an, dass er sich ausgebrannt fühlt.“

Dr. Ellen Lundershausen



Welche Rolle spielen dabei Medizinerinnen und Mediziner aus dem Ausland?

Ärztinnen und Ärzte aus dem Ausland sind aus der Patientenversorgung nicht mehr wegzudenken. Ohne ihre Arbeit sähe es in vielen Krankenhäusern und Praxen düster aus. Es wäre aber falsch, sich zur Sicherstellung der medizinischen Versorgung auf den Zugang aus dem Ausland zu verlassen. Wir müssen als moderne Wohlstandsgesellschaft schon in der Lage sein, unsere Ärztinnen und Ärzte selbst auszubilden.

Wie Zahnarztpraxen, so begeben sich auch vermehrt Hausarztpraxen in den öffentlichen Protest. Wobei der Tenor bei vielen Praxen lautet: Wir können nicht mehr! Wie empfinden Sie, auch als Fachärztin, die Lage und Befindlichkeiten der Hausärzte?

In den letzten Jahren hat sich in Anbetracht der ungelösten Probleme und der zahlreichen politischen Versäumnisse viel Frust in den Praxen aufgestaut. In Umfragen gibt jeder dritte niedergelassene Arzt an, dass er sich ausgebrannt fühlt. In den Krankenhäusern sieht es nicht besser aus. Die Politik muss diese Warnsignale endlich ernst nehmen. Ärztinnen und Ärzte haben die gesundheitliche Versorgung zusammen mit ihrem Praxispersonal seit vielen Jahren aufrechterhalten – häufig zulasten des eigenen Wohlergehens. Das kann nicht ewig so weitergehen. Wir sehen im Übrigen schon heute, dass die junge Ärztegeneration das nicht mehr so klaglos akzeptiert, sondern viel mehr Wert auf eine gute Work-Life-Balance legt. Ich finde, das ist auch ihr gutes Recht. ■

Streichhölzer: © Chones - stock.adobe.com

ANZEIGE

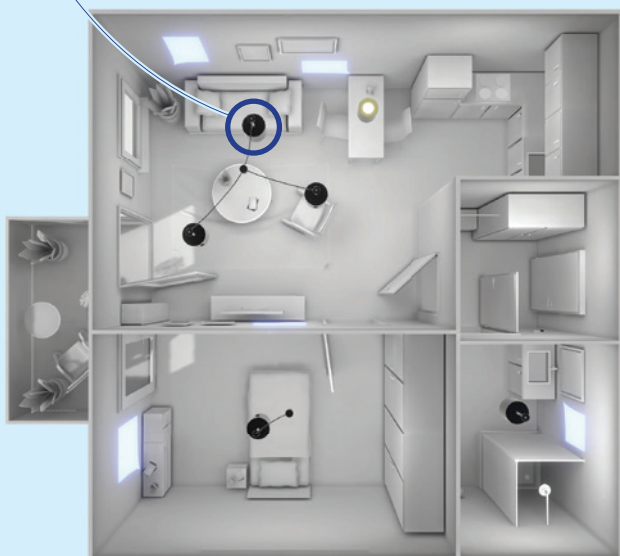
 **lege artis** **TOXAVIT** *DIE LETZTE RETTUNG*  www.legeartis.de



Innovationen made in Germany

Augmented Living Spaces: Gezielte Teilhabeförderung für Ältere

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



Das Projekt ALiS hat es aus über 100 Bewerbungen in die Top 5 Shortlist des IQ Innovationspreises Mitteldeutschland im Cluster Informationstechnologie geschafft und war im Projektzeitraum ein gefragter Gast auf Veranstaltungen wie dem Investforum Pitch-Day, dem TDG INNOVATION SUMMIT oder beim AR/XR-Meetup.

[INNOVATIONEN] Die Welt ist in den Brunnen gefallen: schreckliche Kriege im europäischen und angrenzenden Raum, steigende Kosten, wohin man schaut, ein tiefgreifender Fachkräftemangel, ein wackeliges Gesundheitssystem, welt- wie regionalpolitische Verunsicherungen – die Liste ließe sich leicht fortführen. Und doch passiert – ganz nebenbei – viel Gutes, viel Innovatives, gibt es Lichtblicke am Standort „made in Germany“. Und genau diesen Inhalten, dem Innovationsgeist und zuversichtlichem Blick nach Vorn, möchten wir in unserer Rubrik „OEMUS MEDIA AG × Lichtblicke“ nachgehen und dabei Ideen und Entrepreneure, Prozesse und Produkte, Tendenzen und vielversprechende Aussichten vorstellen. Ein Feelgood auf gehobenem Niveau. Wir starten mit einem Forschungsprojekt für eine digitale Gesundheitslösung im Bereich der Betreuung.

Augmented Living Spaces (ALiS) bezeichnen Räume, welche mittels spatialer Augmented Reality (AR)-Technologie aufgewertet werden. Im Gegensatz zu AR via Headsets (bspw. Microsoft HoloLens) wird das AR-Erlebnis für Nutzern mit Projektoren und Sensoren umgesetzt, welche die synthetischen Informationen – Bilder, Töne etc. – in den Raum projizieren und dynamisch anpassen.

Der Einsatz von AR-Technologien hat für die Stärkung der Selbstständigkeit älterer und kognitiv eingeschränkter Menschen ein hohes Potenzial. Das zeigen verschiedene Projekte, die bereits den Einsatz von AR in der Pflege erforschen. Die BMBF-Projekte „Pflegebille“ oder „Augmented Living“ ermöglichen beispielsweise durch die Nutzung von AR-Headsets das Anbringen virtueller Notizen in der Wohnung, bessere Kommunikationsmöglichkeiten via Videotelefonie oder die Routenführung in der eigenen Wohnung. Die Ergebnisse zeigen, dass dadurch sowohl Pflegekräfte als auch Pflegebedürftige und ältere Menschen in Szenarien des Lebensalltags unterstützt werden können. Diese Erfolge basieren jedoch durchgängig auf der Akzeptanz und Kompetenz im Umgang mit diesen Wearables. Dies ist jedoch nicht bei allen Menschen der Zielgruppe gegeben. So führen körperliche/medizinische Voraussetzungen wie kognitive Beeinträchtigungen oder die fehlende Bereitschaft, ständig eine AR-Headsets zu tragen, zu erheblichen Nutzungsproblemen.

Die Idee des Projektes ALiS hat genau an diesem Punkt angesetzt: durch die Nutzung von spatialer AR sollen diese Probleme umgangen und dennoch die Potenziale von AR in der Pflege und insbesondere in der Teilhabeförderung realisiert werden. In enger Zusammenarbeit mit der Zielgruppe (ältere und kognitiv eingeschränkte Menschen) sowie Praxispartnern aus der Wirtschaft wurden spezifische Szenarien für ALiS identifiziert und vielversprechende Unterstützungsszenarien getestet. Diese wurden als ALiS umgesetzt und im Vergleich zum Einsatz von AR-Headsets evaluiert.



Vieles landet leider in der Schublade!

„Innovationskraft und das Potenzial digitaler Gesundheitslösungen sind in Deutschland enorm ausgeprägt. Ich hatte letztes die Möglichkeit bei einem Schülerwettbewerb in den Klassenstufen 8 bis 11 zu Ausgründungsideen als Unterstützer teilzunehmen, und dort wurden teilweise Ideen zu Demenz-Apps und Ähnliches gepitched. Das heißt: Die Ideen sind da! Die Menschen zur Umsetzung sind es auch! Und vor allem auch die Personengruppen, die dann von diesen Lösungen profitieren. Zudem gibt es eine Vielzahl an Förderprogrammen durch den Bund oder die EU, bei denen höchst innovative Forschungsideen und -projekte umgesetzt werden. Das Problem ist nur, dass eine ebenso große Vielzahl wieder in der Schublade landet, weil der Schritt aus dem Forschungsprojekt heraus in die Wirtschaft meist unmöglich ist. Hier wäre auf jeden Fall noch genügend Platz, um coole und innovative Ideen so lange es geht zu fördern, weiterzuentwickeln und dann letztlich zur Marktreife zu bringen. Das klingt sehr nach Klischee, ist aber tatsächlich oft der springende Punkt, wenn es darum geht, die Brücke zwischen Theorie und Praxis zu schlagen.“

Martin Böhmer

ANZEIGE



Deckel auf – Spritze aufziehen – fertig!

SPÜLEN MIT ESD-SYSTEM

- ✓ **Einfach, sicher & direkt**
Aufziehen (ESD) mittels Luer-/ Luer-Lock-Spritzen
- ✓ **Hygienisch, sparsam & wirtschaftlich**
Keine Flecken durch Verschütten, nahezu ohne Produktverlust
- ✓ **In jede Flasche integriert**
Keine umständliche Installation nötig





© Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

Im Verlauf des Projekts wurde eine Vielzahl an Fokusgruppen durchgeführt, die einerseits Pflegekräfte und andererseits unsere Zielgruppe einbezogen. Dies ermöglichte es uns, eine Designtheorie zu entwickeln, auf deren Grundlage wir die technische Systemarchitektur und ein erstes Prototypszenario realisieren konnten. Durch die agil-iterative Entwicklung können wir eng mit unserer Zielgruppe deren individuell bedürfnisorientierte Anforderungen umsetzen und adäquat auf Änderungsvorschläge in den Zwischenevaluationen reagieren. Dabei ist es unser Ziel, ein ganzheitliches ALiS-System zu entwickeln, um die Autonomie der älteren und kognitiv eingeschränkten Menschen zu erhalten, ohne dabei aufdringlich, störend oder übergriffig zu sein.

INTERVIEW

mit Martin Böhmer

Herr Böhmer, in welchem Zeitraum lief Ihr Projekt und wer war daran beteiligt?

Das Forschungsprojekt ALiS lief von April 2021 bis Juni 2023 und wurde vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) über die „Translationsregion für digitalisierte Gesundheitsversorgung (TDG)“ gefördert. In der Summe hatte das Projekt ein Fördervolumen von etwa 335.000 EUR und wurde primär durch die Professur für Wirtschaftsinformatik, insbesondere Betriebliches Informationsmanagement von Prof. Stefan Sackmann an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, initiiert. Da die BMBF- und TDG-geförderten Forschungsprojekte immer auch einen Praxispartner be-

Die „Augmented Living Spaces“ sind Räume, die durch die SAR-Technologie aufgewertet werden. Die digitalisierte Gesundheitsversorgung wird für Nutzer mit Projektoren und Sensoren umgesetzt, die synthetische Informationen (Bilder, Töne etc.) in den Raum projizieren und dynamisch anpassen.

inhalten müssen, hatte sich der Lehrstuhl mit dem Hallenser Start-up DENKUNDMACH zusammengetan, welche die notwendige Multimedia-Design-Expertise in den Bereichen Augmented und Virtual Reality mitbringen konnten. So entstand ein kleines interdisziplinäres Projektteam. Ich war als Projektmanager für die wissenschaftliche Umsetzung (bspw. Konzeption, Evaluation, Publikationen) durch die MLU sowie projektübergreifende Veranstaltungen (Pitch-Days, Netzwerktreffen, Konferenzen) verantwortlich.

Was waren Ihre Projekt-Highlights?

Zu den Highlights des Projektes gehörten die verschiedenen Fokusgruppen, Diskussionsrunden und Evaluationen mit unserer Zielgruppe der älteren und kognitiv eingeschränkten Menschen. Vor allem zu Beginn des Projektes durften wir einen Tag in einer Demenz-WG wohnen und mit den Pflegern der Volkssolidarität sprechen, was nicht nur ausgesprochen interessant war, sondern uns auch sehr tiefe Einblicke in den Alltag dieser Menschen gegeben hat. Dabei war es eine sehr bewegende Erfahrung, zu sehen, wie unterschiedlich, teilweise einsam, aber doch selbstbestimmt der Alltag älterer und kognitiv eingeschränkter Menschen sein kann. Hier mussten wir auch öfter die Erfahrung machen, dass Dinge (vor allem Funktionalitäten, Designs etc.) für diese Menschen in einigen Fällen weniger hilfreich waren als wir uns das vorgestellt und erwartet haben. Aber auch zu sehen, wie offen und interessiert diese Zielgruppe sein kann, besonders wenn es an das Testen des ALiS-Systems ging, war ein sehr motivierender und bestätigender Anblick.

Gab es auch Durststrecken oder Ernüchterungen im Projektverlauf?

Es gab kaum große Hürden im Projektverlauf, da wir immer gut durch die TDG (vor allem in der Probandenakquise und für Netzwerkveranstaltungen) unterstützt wurden. Die größte Ernüchterung bzw. Hürde ist letztlich die Anschlussfinanzierung mit der wirtschaftlichen Verwertung.

Das ist ein Punkt, der durch die wirklich guten Ergebnisse des Projektes und die potenziellen Verwertungsmöglichkeiten (bspw. über Krankenkassen oder Health-Tech-Unternehmen) wehmütig macht. Vermutlich hätte man noch eher anfangen können, auf die Suche nach Verwertungsmöglichkeiten zu gehen, aber letztlich schärft sich die Ausrichtung des Projektes, mitsamt der Ergebnisse, erst zum Ende hin. ■





Höchste Qualität
für Ihre beste Performance.

KOMET. IN LOVE WITH BETTER.

question and answers



mit Dr. Carla Benz

[TEIL 6]



[Q&A] Wer macht schon gerne Fehler! Aber ohne Fehler kommen wir nicht durchs Leben, und am Ende sind sie Teil unserer Lernkurven. Wie sollten Praxisinhaber nun am besten mit eigenen Fehlern und den Fehlern anderer im Team umgehen? Unsere Autorin Dr. Carla Benz macht Vorschläge.

Auch die Sorge vor Bestrafung oder Tadel können das Begehen von Fehlern keineswegs minimieren.

Kürzlich lauschte ich einem Vortrag des Zahnarztes und Piloten Dr. Bernhard Saneke. Er referierte über die größten Fehlentscheidungen besonders herausragender Persönlichkeiten und deren Folgen. Die Konsequenzen von Fehlern können besonders in der Luftfahrt und in der Medizin schwerwiegend sein, weshalb sie unbedingt vermieden werden sollten.

Ich würde mich nicht als Expertin für das Fehler- bzw. Qualitätsmanagement in Zahnarztpraxen bezeichnen. Wohl aber als Expertin der zwischenmenschlichen Begegnung und Kommunikation, und wenn für das reibungslose Funktionieren eines Systems viele unterschiedliche Personen involviert sind, geht es im Wesentlichen um Beziehung und Kommunikation.



Infos zur Autorin

In der Luftfahrt (insbesondere in der Personenbeförderung) wurde auf die besonders tragisch turbulenten 1960er-Jahre (mit vielen Abstürzen und Unfällen) reagiert: Besonders die Kommunikationsstrukturen untereinander wurden auf Augenhöhe nivelliert. Dies bietet sich auch in unserem Berufsfeld an.

Die Vergangenheit hat gezeigt, dass auch die Sorge vor Bestrafung oder Tadel das Begehen von Fehlern keineswegs minimieren müssen. Dies trifft im Besonderen die heutige Generation der Arbeitnehmer. Sie sind sich ihrer Rechte vollumfänglich bewusst und können sich aufgrund des Fachkräftemangels ihren Arbeitsplatz aussuchen. Aus diesem Grund müssen auch in unserem Berufsfeld die Kommunikationsstruktur sowie das Beziehungsgefüge aktualisiert werden.

1. Das Vorleben

Der offene und kritische Umgang mit eigenen Fehlern spielt eine zentrale Rolle. Eine vermeintliche „Unfehlbarkeit“ des Chefs könnte nicht nur einschüchtern, sondern auch zu einer gewissen Verunsicherung des Teams führen. Diese Verunsicherung wiederum führt zu vermehrtem Fehlverhalten. Gehen Sie daher offen mit den eigenen Fehlern um und kommunizieren Sie Ihre eigene Strategie im Umgang mit dem Fehlverhalten. Dies baut nicht nur einschränkende Hierarchien ab, sondern fördert in erster Linie eine gewisse Bewunderung Ihrer menschlichen Größe – da jeder weiß, wie schwer es fällt, zu den eigenen Fehlern zu stehen.

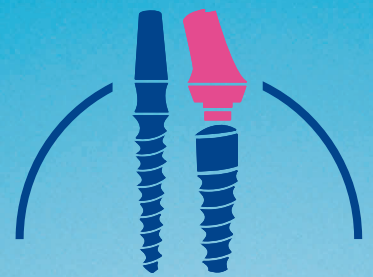
2. Die Konsequenzen

Die Konsequenzen eines Fehlverhaltens sollten nicht in Form von Rügen oder erhobenem Zeigefinger mittels verbaler Drohgebärden erfolgen.

Die Lösung im Umgang mit Fehlern liegt neben der Erstellung von klugen Organisationsstrukturen wie eindeutig definierten Zuständigkeitsbereichen, Listen und Standardvorgehensweisen (SOPs – Standard Operating Procedures) in der Gestaltung der Arbeitsumgebung:

- **Erzeugung des Gefühls von Sicherheit**
Wenn Ihre Mitarbeiter sich sicher fühlen, haben sie freie gedankliche Kapazitäten, um sich voll auf Ihre Aufgaben zu konzentrieren.
- **Erfolg nur als Team**
Als Teamleader gehört es zu Ihren Aufgaben, Ihren Angestellten vermitteln zu können, dass jeder noch so trivial erscheinende Arbeitsbereich zum Fortbestand des Praxiserfolges beiträgt. Hierzu stehen Ihnen nicht nur kommunikative Skills zur Verfügung, sondern auch besondere Vergütungsmöglichkeiten. Es geht im Wesentlichen um die Teilhabe der Mitarbeitenden am Erfolg der gesamten Praxis.

Spüren alle Beteiligten die eigene Mitverantwortlichkeit am Funktionieren des Systems, wird sich die Fehlerquote automatisch verringern.



KSI Bauer-Schraube

Das Original

Über 30 Jahre Langzeiterfolg



- **sofortige Belastung durch selbstschneidendes Kompressionsgewinde**
- **minimalinvasives Vorgehen bei transgingivaler Implantation**
- **kein Microspalt dank Einteiligkeit**
- **preiswert durch überschaubares Instrumentarium**

Das KSI-Implantologen Team freut sich auf Ihre Anfrage!

K.S.I. Bauer-Schraube GmbH
Eleonorenring 14 · D-61231 Bad Nauheim

Tel. 06032/31912 · Fax 06032/4507
E-Mail: info@ksi-bauer-schraube.de
www.ksi-bauer-schraube.de

„Ich bin stolz darauf, ein Teil dieser Gemeinschaft zu sein!“

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



© Dr. Susanne Fath

[FRAUEN IN DER ZAHNMEDIZIN]

Dr. Susanne Fath leitet gemeinsam mit Alexandra Habel den Dentista-Stammtisch in Berlin. Zuvor war sie langjährige Präsidentin des Verbandes. Warum Sie sich anfänglich für Dentista entschieden hat und sich weiter formgebend einbringt, verrät die Berliner Zahnärztin im Q&A.

Frau Dr. Fath, welche Themen bestimmen Ihren kollegialen Austausch im Berliner Netzwerk?

Wir pflegen einen regelmäßigen Austausch in einem eher kleinen, aber sehr stabilen Kolleginnenkreis. Einige der Kolleginnen sind in den Berliner Standesvertretungen aktiv, sodass wir auch recht viel über standespolitische Themen sprechen. Es kommen immer wieder junge Kolleginnen dazu, die erst kürzlich Mitglied bei Dentista geworden sind und einmal „hineinschnuppern“ wollen. Dann wird sich über die Arbeitsumfelder in den Praxen ausgetauscht, über Spezialisierungen oder über das Thema Neuniederlassung. Bei all dem kommen auch private Themen wie die Vereinbarung des Jobs mit Partner und Familie oder attraktive Freizeitangebote immer wieder zur Sprache.



Dentista e.V.
Infos zum Verband

Sie waren lange Zeit Dentista-Präsidentin, was waren Ihre Highlights in der bisherigen Verbandsarbeit und welche Hürden mussten Sie nehmen? Was halten Sie von der Neuausrichtung des Verbandes in den letzten Jahren?

Ich habe mich sehr früh der „Dentista-Idee“ einiger diesbezüglicher Pionierinnen, vor allem aus Berlin, angeschlossen. Denn mir fiel ein Widerspruch auf: Obwohl der Anteil der Frauen am zahnärztlichen Berufsstand kontinuierlich im Steigen begriffen war (und ist), waren in den Gremien der zahnärztlichen Standesvertretung fast nur männliche Kollegen vertreten. Mir war klar, dass sich die Rahmenbedingungen für die Berufsausbildung für Frauen, die ja oft auch Mütter sind, an vielen Stellen verändern mussten. Das aber, und noch vieles andere, sind Fragestellungen und Gestaltungsaufgaben, die von Männern natürlicherweise nicht oder einfach anders gesehen werden. Und außerdem war und bin ich der Meinung, dass auch Frauen als Freiberuflerinnen die standespolitische Verantwortung für ihren Berufsstand stärker – bzw. entsprechend ihres zahlenmäßigen Anteils daran – übernehmen müssen. Die ersten Jahre waren überwiegend dem Aufbau der Mitgliedschaften und der Vernetzung untereinander sowie mit unseren industriellen „Patern“ und den Standesorganen, vor allem der BZÄK, gewidmet. Dann wurde die Forderung nach mehr standespolitischem Engagement aus der Mitgliedschaft immer deutlicher. Dieses Ziel ist inzwischen erreicht worden, in mehreren Kammern auf

Landesebene existieren jetzt von Dentista Wahl- listen für die Delegiertenversammlungen, teilweise sitzen unsere Vertreterinnen mittlerweile auch in den Kammervorständen. In Berlin stellen wir sogar die Vizepräsidentin! Die Neuausrichtung des Ver- bandes begrüße ich sehr – die im Grunde aber gar nicht so neu ist, sie hat sich weiterentwickelt und den Bedürfnissen und Wünschen unserer Mitglie- der angepasst. Und ich zolle meinen Kolleginnen im aktuellen Dentista-Vorstand und der Leiterin der Geschäftsstelle großen Respekt und auch Bewun- derung, mit welchem Engagement und auch mit wie vielen innovativen Ideen sie das Programm weiterentwickeln und nach außen und in die Kol- leginnenschaft hinein darstellen. Das ist wirklich sehr bemerkenswert! Ich bin stolz darauf, ein Teil dieser Gemeinschaft zu sein!

Weitere Infos zu den Stammtischtreffen aller Regionalgruppen: info@dentista.de

Sie führen zusammen mit zwei weiteren Zahnärztinnen die Berliner Praxisgemeinschaft ZAHNTEAM38 und versorgen Patienten mit Schwerpunkt auf Paro und Prävention – wie sehen Sie aktuell die Machbarkeiten einer nachhaltigen Prävention und Parodontitisbehandlung?

Eine nachhaltige Prävention praktizieren wir für unsere Patienten in unserem separaten Prophylaxezentrum schon seit über 20 Jahren. Wir beschäftigen dort ausschließlich umfassend in Aufstiegsfort- bildung qualifizierte ZMPs und liquidieren auf GOZ-Basis. Das wird von den Patienten sehr gut angenommen und wir haben inzwischen ein großes Patientengut, die regelmäßig die PZR wahrnehmen und kaum noch andere Versorgungen benötigen. Darüber hinaus können wir so auch UPT-Leistungen sehr gut sicherstellen. Ihre Einführung in die neue PAR-Behandlungsstrecke im BEMA stellt natürlich für viele Patienten eine finanzielle Entlastung dar. Die Herausforderung besteht darin, diese Betreuungssysteme konsequent durchzuor- ganisieren und die Mitarbeiterinnen darin zu schulen. Und selbst- verständlich müssen alle Leistungen vollständig und sorgfältig er- bracht werden, um auch eine nachhaltige Wirkung zu erzielen. Denn diese Wirkung ist dann die beste Motivation für die Patienten, zum Beispiel auch nach Ablauf der zweijährigen BEMA-UPT-Phase weiter im Programm zu verbleiben. ■

ANZEIGE



DS CORE

SureSmile™ Simulator

Teilen Sie das neue Lächeln mit Ihren Patienten

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



Weitere Informationen unter:
dentsplysirona.com

**Dentsply
Sirona**

Gold kann mehr als Füllungen

[TEIL 1]

→ Gold übt seit Jahrtausenden eine besondere Faszination auf Menschen aus und gilt als Symbol für Reichtum und Stabilität. Die Faszination wird weiter beflügelt, wenn, wie in den letzten Monaten, der Goldpreis steigt. Das war nicht immer so: Nach einem Rekordhoch in 1980 mit ca. 600 EUR, mehr als halbierte sich der Goldpreis bis 2000. Seitdem kennt er, ein paar langjährigere Dips eingeschlossen, nur eine Richtung: nach oben. Im Jahr 2000 lag der Goldpreis bei rund 270 EUR, im Juni 2024 bei über 2.100 EUR je Feinunze. Dieser Trend verdeutlicht, dass man für eine Investition in Gold Sitzfleisch mitbringen muss und es als Beigabe zum Anlageportfolio dienen sollte.

Um zu verstehen, was den Wert von Gold ausmacht, hilft ein Blick auf die weltweite geförderte Menge. An Silber wurden bisher rund 1,7 Millionen Tonnen gefördert. Gold liegt dazu im Vergleich bei einer geschätzten weltweiten Gesamtmenge von gut 200.000 Tonnen. Würde man von dem globalen Edelmetall einen Würfel erstellen, hätte er eine Kantenlänge von ca. 22 Metern und würde damit noch locker unter den Eiffelturm passen. Diese Menge ist also sehr begrenzt, und das macht das seltene Metall zu einer attraktiven Anlage.

Was beeinflusst den Goldpreis?

Der Goldpreis ist in den letzten Monaten aus mehreren Gründen gestiegen. Hier sind einige der Hauptfaktoren:

Inflation: Die steigende Inflation in vielen Ländern hat dazu geführt, dass Investoren nach Möglichkeiten suchen, ihr Vermögen gegen den Wertverlust von Papierwährungen zu schützen. Gold hat historisch gesehen immer einen Wert gehabt und dient als Absicherung gegen Inflation.

Geldpolitik der Zentralbanken: Die expansive Geldpolitik vieler Zentralbanken, einschließlich niedriger Zinssätze und quantitativer Lockerung, hat die Attraktivität von Gold erhöht. Niedrige Zinsen verringern die Opportunitätskosten des Haltens von Gold, das keine laufenden Erträge abwirft.

Schwäche des US-Dollars: Gold wird in US-Dollar gehandelt, daher beeinflusst die Stärke des Dollars den Goldpreis. Ein schwächerer US-Dollar macht Gold für Investoren außerhalb der USA billiger und erhöht potenziell die Nachfrage.

Geopolitische Spannungen: Politische Unsicherheiten und geopolitische Spannungen, wie Konflikte oder Handelsstreitigkeiten, führen oft zu einem Anstieg des Goldpreises. Investoren suchen in solchen Zeiten nach stabilen Anlagen, um ihr Portfolio zu schützen.

Nachfrage aus Schwellenländern: Die Nachfrage nach Gold aus Schwellenländern wie Indien und China spielt eine große Rolle. In diesen Ländern wird Gold kulturell als wertvoll angesehen und in großen Mengen zu Schmuck oder als Anlage gekauft.

Marktstimmung und Spekulation: Die Marktstimmung und spekulative Investitionen können ebenfalls den Goldpreis beeinflussen. Wenn viele Investoren aufgrund von Unsicherheiten oder positiven Prognosen auf steigende Goldpreise setzen, kann dies den Preis weiter nach oben treiben.



Infos zur Autorin

Sabine Nemeč,
Dipl.-Wirtsch.-Ing.

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



Technik ist einfach

... mit den Technik-Profis



**Reparatur
direkt vor Ort!**

Damit Ihre Geräte schnell
wieder funktionieren.

2018-073-10266 Stand: 26.01.2023

Ein Überblick:

Steuern sparen in der Familienstiftung?

Viele unternehmerische Zahnärzte überlegen, wie sie ihre Praxis in eine Holding-Struktur eingliedern können, und stoßen dabei immer wieder an berufsrechtliche Grenzen. Gleichzeitig besteht der Wunsch nach finanzieller Sicherheit – gerade in Krisenzeiten mit ungewisser Zukunft. Die Errichtung einer Familienstiftung kann dabei ein Weg sein, das Vermögen der Familie zu schützen.

Familienstiftung – was ist das überhaupt?

Der Bundesfinanzhof (BFH) definiert wie folgt: Eine Familienstiftung liegt vor, wenn es der Familie nach der Satzung ermöglicht wird, das Stiftungsvermögen, soweit es einer Nutzung zu privaten Zwecken zugänglich ist, zu nutzen und die Stiftungserträge an sich zu ziehen. Mit anderen Worten: Die Familie soll also von der Stiftung finanziell profitieren.

Steuerliche Vorteile

Wenn eine Kapitalgesellschaft (z. B. GmbH) Ausschüttungen an eine Familienstiftung ausgibt, werden diese nur mit 0,75 % versteuert. Voraussetzung ist, dass diese mit 10 % oder mehr beteiligt ist. Darüber hinaus werden Gewinne aus Aktienhandel ebenfalls nur mit 0,75 % besteuert. Im Vergleich: Die übliche Abgeltungssteuer beträgt – je nach Bundesland und Kirchensteuer – zwischen 26,375 und 27,995 %. Alle anderen Kapitaleinkünfte, wie Zinsen o. Ä., werden mit 15,825 % besteuert.

Christian Erbacher, LL.M.

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



©Julian Hochgesang – unsplash.com

Achtung: Erbersatzsteuer

Zu beachten ist die Erbersatzsteuer: Alle 30 Jahre fällt automatisch Erbschaftssteuer an, weil der Gesetzgeber alle 30 Jahre einen Erbfall fingiert.

Keine Wegzugbesteuerung

Die Wegzugbesteuerung nach § 6 AStG kann vermieden werden, wenn Anteile an einer GmbH an eine Stiftung übertragen werden.

Fazit

Dieser Tipp soll lediglich einen ersten Überblick über das Thema Stiftung geben. Gerade im Praxisalltag gehen komplexe Beratungsthemen oft unter und werden aus Zeitgründen verschoben. Hier sollte – zum Wohl der Familie – priorisiert werden.



Lyck+Pätzold.
healthcare.recht
Infos zum Unternehmen



Infos
zum Autor

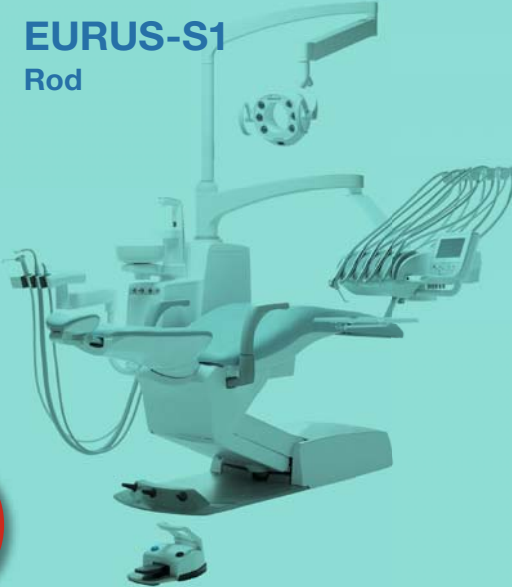


EURUS-S1
Holder



Mehr
Infos auf
Seite 88

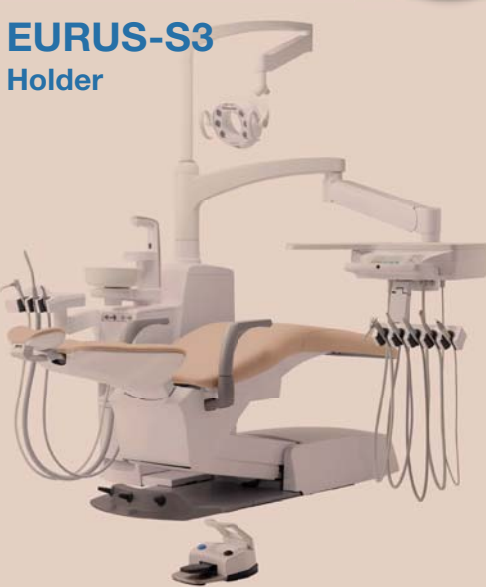
EURUS-S1
Rod



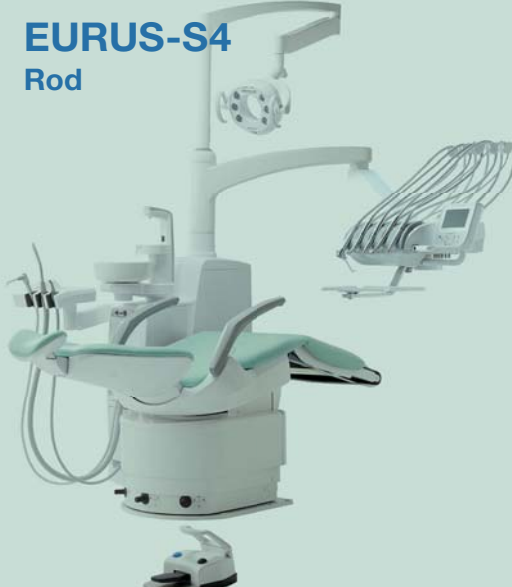
EURUS-S1
Cart



EURUS-S3
Holder



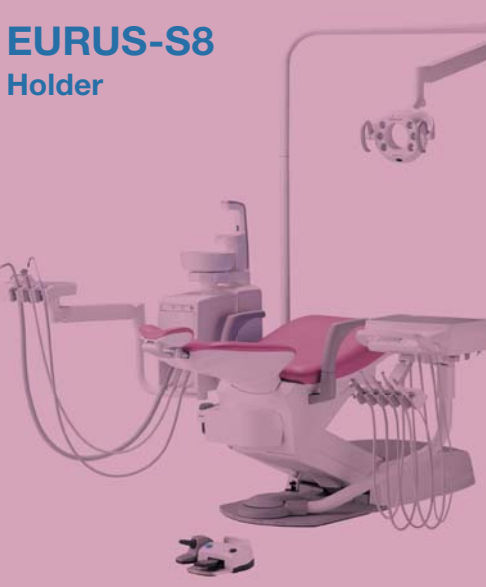
EURUS-S4
Rod



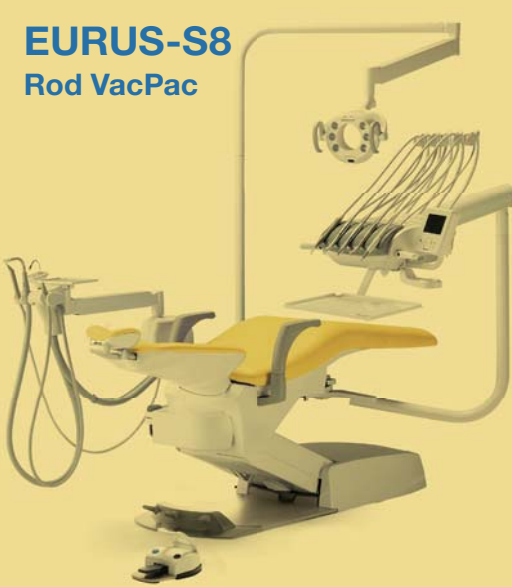
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne
Speifontäne



„Im BEMA steht das nicht drin!“



„Im BEMA steht doch nicht, dass ich diese Leistung nicht abrechnen darf“ – so wurde mir erstaunt bei der Beratung zu einer anstehenden Wirtschaftlichkeitsprüfung entgegnet. Nun schützt Unwissenheit nicht vor Honorarkürzung, wie der nachstehende Auszug aus dem Einladungsschreiben vermuten lässt:



Infos zur
Autorin



Infos zum
Unternehmen

„Zur Prüfung (Prüfungszeitraum der Quartale IV/2022 und I/2023) sind mitzubringen:

- alle Karteikarten
- alle zu den genannten Patientinnen und Patienten gehörenden Röntgenaufnahmen einschließlich der zur Röntgenleistung dokumentierte Befunde
- alle Befundungen wie z. B. 01 Status, 04 Status etc.
- ggf. erstellte Arztbriefe oder sonstige Befundunterlagen

Zur Vorbereitung auf das Prüfungsgespräch geben wir Ihnen bekannt, dass insbesondere folgende Positionen mit Ihnen besprochen werden sollen:

- 8/Vipr

Wir weisen darauf hin, dass der so dargestellte Inhalt des Gesprächs die Auffälligkeiten nach dem jetzigen Verfahrensstand darstellt und daher nicht abschließend und nicht verbindlich ist. Aus dem Gespräch können sich ggf. weitere Fragen zur Abrechnung ergeben. Eine Beschränkung auf die genannten Positionen oder Fälle besteht daher nicht. Bitte denken Sie daran, dass in der Karteikartendokumentation neben den abgerechneten Leistungen, die der Prüfungsstelle bereits vorliegen, die von Ihnen erhobenen Befunde, die im Einzelfall durchgeführten Maßnahmen und die sonstigen Besonderheiten des Behandlungsfalls, die die Notwendigkeit und Zweckmäßigkeit der Erbringung der Leistungen begründen, enthalten sein müssen.“

Die mir vorgelegte Behandlungsdokumentation in den 40 angeforderten Karteikarten war an vielen Stellen nicht plausibel, da häufig nicht klar dargelegt wurde, warum Leistungen der Kasse berechnet werden. Im Rahmen dieses Artikels beschränke ich mich auf die Sensibilitätsprüfung, die Anlass für das Prüfbegehren war.

So waren in einem Patientenfall bei der eingehenden Untersuchung einige Zähne als kariös dokumentiert worden (Befund „c“ an 16, 26, 46). Diese Zähne wurden auf Vitalität geprüft, und in der 01-Sitzung wurde die erste Füllung am Zahn 16 gelegt. Eine weitere Füllung erfolgte drei Wochen später, und die Vitalität des Zahns 26 wurde erneut geprüft und abgerechnet. Auch in anderen Behandlungsfällen wurde ähnlich vorgegangen.

Die Sensibilitätsprüfung als diagnostische Maßnahme sollte nur einmal bereits im Rahmen der 01-Untersuchung vorgenommen werden. Eine

mehrfache Wiederholung ohne stichhaltige Begründung führt regelmäßig zu Problemen bei einer Wirtschaftlichkeitsprüfung. So ist bei der Erhebung des 01-Befunds bereits erkennbar, ob ein Zahn überkront werden muss. Eine weitere Sensibilitätsprüfung vor der definitiven Überkronung kann nur dann wirtschaftlich und notwendig sein – wie das Sozialgericht Hannover in einem Urteil vom 22.5.1985 feststellte –, wenn als Begründung dokumentiert wird, dass die initiale Sensibilitätsprüfung keine Prognose erlaubte, dass der geprüfte Zahn bis zur Überkronung vital bleibt. Auch nach pulpaerhaltenden Maßnahmen sind laut Konsultationsrichtlinie zusätzliche Sensibilitätsprüfungen gefordert, denn die Nr. 8 der Richtlinie lautet:

„In der konservierenden Behandlung hat die Erhaltung der vitalen Pulpa Vorrang. Bei Erhaltung der Zähne durch Methoden der Pulpaüberkappung und Wurzelkanalbehandlung soll in angemessenen Zeitabständen eine klinische und ggf. eine Sensibilitätsprüfung bzw. röntgenologische Kontrolle des Heilerfolges durchgeführt werden.“

In diesen Fällen sollte man in der Dokumentation „Sens. gem. Rili“ aufführen, wobei als angemessener Zeitabstand etwa ein halbes Jahr anzusetzen ist. Ausnahmefälle sind Befundveränderungen, forcierte Fremdeinwirkung auf den Zahn oder diagnostische Maßnahmen vor Endodontie/PAR-Behandlung, vor Überkronung. Solche Ausnahmefälle waren aber in den mir vorliegenden Karteikartendokumenten nirgends dokumentiert. In meinen Online-Seminaren gehe ich ausführlich auf solche Themen ein – weitere Informationen finden Sie unter: www.synadoc.ch

Synadoc AG

Gabi Schäfer

Tel.: +41 61 5080314

kontakt@synadoc.ch

www.synadoc.de



Bisher profitieren nur ca. 10 % der Kinder von elmex® gelée¹ - Sie können das ändern



1x WÖCHENTLICH

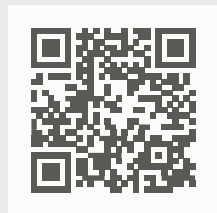


Bei Ausstellung einer Verschreibung bis zum 18. Lebensjahr zu 100% erstattungsfähig*



CP GABA FORTBILDUNGSPLATTFORM

- ▶ Kostenlos
- ▶ CME Zertifiziert
- ▶ Live & On-demand
- ▶ Interaktiv



Jetzt anmelden **NEU**

<https://learn.cpgabaprofessional.de/de>

elmex® gelée 1,25 % Dentalgel. Zusammensetzung: 100 g elmex® gelée enthalten: Aminfluoride Dectaflur 0,287 g, Olaflur 3,032 g, Natriumfluorid 2,210 g (Fluoridgehalt 1,25 %), gereinigtes Wasser, Propylenglycol, Hyetellose, Saccharin, Apfel-Aroma, Pfefferminz-Aroma, Krauseminzöl, Menthon-Aroma. Anwendungsgebiete: Zur Kariesprophylaxe; therapeutische Anwendung zur Unterstützung der Behandlung der Initialkaries und zur Behandlung überempfindlicher Zahnhälse. Gegenanzeigen: Nicht anwenden bei Überempfindlichkeit gegen einen der Inhaltsstoffe, Abschilferungen der Mundschleimhaut, fehlender Kontrolle über den Schluckreflex, bei Kindern unter 3 Jahren und bei Knochen- und/oder Zahnfluorose. Nebenwirkungen: sehr selten: Exfoliation der Mundschleimhaut, Gingivitis, Stomatitis, Rötung, Brennen oder Pruritus im Mund, Gefühlosigkeit, Geschmacksstörungen, Mundtrockenheit, Schwellung, Ödem, oberflächliche Erosion an der Mundschleimhaut (Ulkus, Blasen), Übelkeit oder Erbrechen, Überempfindlichkeitsreaktionen. Dieses Arzneimittel enthält Aromen mit Allergenen. Bei entsprechend sensibilisierten Patienten können durch Pfefferminzaroma und Krauseminzöl Überempfindlichkeitsreaktionen (einschließlich Atemnot) ausgelöst werden. Nicht über 25 °C lagern. Packungsgrößen: 25 g Dentalgel (apothekenpflichtig); 38 g Dentalgel (verschreibungspflichtig); 215 g Klinikpackung (verschreibungspflichtig). CP GABA GmbH, 20097 Hamburg. Stand: April 2023.

¹ Durchschnittlicher jährlicher Abverkauf in Packungen von elmex® gelée 38g in deutschen Apotheken (IQVIA Eigenanalyse, Juli 2018 bis Aug 2021) vs. Anzahl der in Deutschland lebenden Kinder und Jugendlichen im Alter zwischen 6 und 17 Jahren (Statista 2020).
* Bitte „Individualprophylaxe nach § 22 SGB V“ auf Kassenrezept notieren.



PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —



Neuer Leitfaden zu Komposit als Restaurationsmaterial



© Dr. Laurens Intert

Seite_50

Fallbeispiel für die orthograde, nichtchirurgische Revision



© Dr. Friederike Listander

Seite_54

Praktische Tipps für eine souveräne Endo

Jahrbuch Endodontie 2024: Alles, was man wissen kann/sollte/muss

Mit der bereits 11. und zugleich letzten Auflage des „klassischen“ *Jahrbuch Endodontie* legt die OEMUS MEDIA AG ein umfassend aktualisiertes Kompendium zum Thema Endodontie vor. Renommiertere Autoren aus Wissenschaft, Praxis und Industrie widmen sich den Grundlagen sowie weiterführenden Aspekten der Zahnerhaltung und geben Tipps für den Praxisalltag. Außerdem stellen relevante Anbieter ihre Produkte und Servicekonzepte vor. Thematische Marktübersichten ermöglichen einen schnellen und aktuellen Überblick über Geräte, Materialien, Instrumente und Technologien. Präsentiert werden in diesem Zusammenhang bereits eingeführte Produkte sowie Neuentwicklungen. Zusätzlich vermittelt das *Jahrbuch Endodontie* Aktuelles und Wissenswertes zu Abrechnungs- und Rechtsfragen sowie zu Fortbildungsangeboten, Fachgesellschaften und Berufspolitik.



Hier geht's zum E-Paper.



Hier geht's zur aktuellen EJ-Ausgabe.

Aktuelles *Endodontie Journal* jetzt lesen!

Das viermal im Jahr erscheinende *Endodontie Journal* richtet sich an alle auf die Endodontie spezialisierten Zahnärzte im deutschsprachigen Raum. Fachleser erhalten quartalsweise durch anwenderorientierte Fallberichte, Studien, Marktübersichten und komprimierte Produktinformationen ein regelmäßiges medizinisches Update aus der Welt der Endodontie. Gleichzeitig geben aktuelle Berichte über das Veranstaltungs- und Fortbildungsgeschehen Einblicke in die neuesten Aktivitäten der am Endodontiemarkt beteiligten Zahnärzte, Fachgesellschaften und Institutionen.

© COLTENE

Persistierende Schmerzen – das Schreckgespenst in der täglichen Praxis

Prof. Dr. Edgar Schäfer

Präsident der Deutschen
Gesellschaft für Endodon-
tologie und zahnärztliche
Traumatologie e.V. (DGET)

Universitätsklinikum Münster

Leiter Zentrale Inter-
disziplinäre Ambulanz



© Prof. Dr. Edgar Schäfer



Infos zur Person

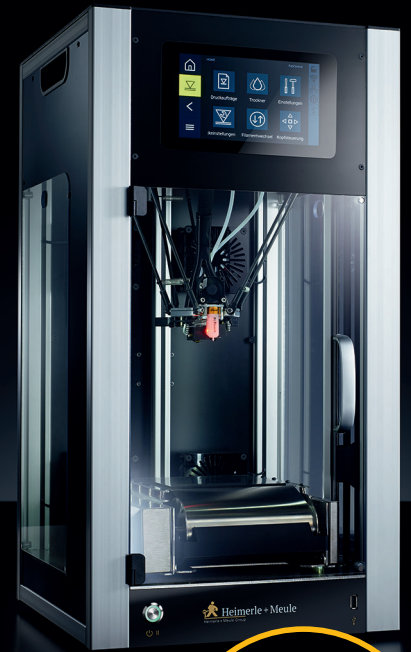
Eine Metaanalyse belegt, dass 50 Prozent aller Erwachsenen weltweit mindestens einen Zahn mit einer apikalen Parodontitis haben. Mit bewährten endodontischen Therapiekonzepten können wir diese Zähne mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit erfolgreich behandeln, die Patienten von ihren Beschwerden befreien und den Zahn langfristig erhalten. Wie singt Adel Tawil „So soll es sein, so kann es bleiben“ – wirklich? Haben wir bislang alle klinischen Szenarien hinreichend adressiert? Ehrlich gesagt, (noch) nicht.

Unglücklicherweise, obwohl nach klinischen und röntgenologischen Kriterien die endodontische Therapie als erfolgreich zu bewerten ist, leiden einige Patienten weiterhin unter Schmerzen. Eine weitere Metaanalyse gibt die Prävalenz von persistierenden Schmerzen nach erfolgreicher Wurzelkanalbehandlung mit 5,3 Prozent an, wobei dieser Wert als untere Grenze anzusehen ist, da die Mehrzahl der Studien die Prävalenz mit über 7 Prozent beziffert. Einer groben Hochrechnung anhand der Daten aus dem *KZBV-Jahrbuch 2023* zufolge, entwickeln somit in Deutschland knapp 170.000 Patienten pro Jahr persistierende Schmerzen. Eine erschreckende Anzahl, und die betroffenen Patienten haben zumeist einen starken Leidensdruck. Diese Patienten müssen ernst genommen und ihnen muss geholfen werden.

Die DGET hat sich daher dieser Problematik angenommen und in interdisziplinärer Kooperation mit der Deutschen Migräne- und Kopfschmerzgesellschaft e.V. (DMKG) und der Deutschen Schmerzgesellschaft e.V. mit ihrem Arbeitskreis Mund- und Gesichtsschmerzen eine Arbeitsgruppe unter Federführung von Herrn Dr. Dr. Sanner gebildet. Ziel ist es, den Kollegen fundierte Informationen zum Erkennen, zur Diagnostik und zu möglichen Behandlungsstrategien dieser persistierenden Schmerzen an die Hand zu geben. Das Schreckgespenst soll zukünftig seinen Furcht einflößenden Effekt verlieren – wir Zahnärzte müssen und können den betroffenen Patienten kompetent helfen. Die DGET möchte Sie dabei unterstützen. Wir werden Sie auf dem Laufenden halten.

FilaPrintM

Die Revolution unter den 3D-Druckern!



JETZT!
Eldy Plus®
auch zum
Drucken!

Ihre Vorteile mit dem FilaPrintM von Heimerle + Meule:

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



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

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



Prof. Dr. Sebastian Paris,
neuer Präsident der DGZ.

„Zahnerhaltung ist Teamarbeit“

[INTERVIEW] Mit den Vorstandswahlen auf der Mitgliederversammlung der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung e.V. im Juni 2024 in Leipzig ist Prof. Dr. Sebastian Paris turnusgemäß an die Spitze des Vorstandes der Gesellschaft gerückt. Welche Ziele in neuer Funktion der langjährige Leiter der Abteilung für Zahnerhaltungskunde und Präventivzahnmedizin der Charité Berlin im Auge hat, verrät das kurze Interview.

Nächste Termine in der DGZ-Verbund- Vortragsreihe

Hydraulische Kalzium- silikatzemente in der Zahnheilkunde

(Prof. Dr. Till Dammaschke)

Mittwoch
18. September 2024
20 Uhr

Registrierungslink
über www.dgz-online.de
anfordern

Kariesbehandlung: Von noninvasiv bis mikroinvasiv

(Prof. Dr. Hendrik Meyer-Lückel)

Mittwoch
23. Oktober 2024
20 Uhr

Registrierungslink
über www.dgz-online.de
anfordern

Prof. Paris, herzlichen Glückwunsch zu Ihrer Wahl zum neuen Präsidenten der DGZ! Welche konkreten Projekte, die von Ihren Vorgängern begonnen wurden, möchten Sie in Ihrer neuen Rolle fortsetzen bzw. vertiefen und weiterentwickeln?

Meine Vorgänger im Amt haben in den letzten Jahren einige wichtige Weichen gestellt, um die DGZ noch attraktiver für ihre Mitglieder zu machen. Hierzu zählt unsere Online-DGZ-Verbund-Vortragsreihe, bei der namhafte Referenten mittwochabends aktuelle Themen aus der Zahnerhaltung beleuchten. Mit der Juniorspezialisierung und dem Habilitandenforum haben wir zwei Formate etabliert, die sich speziell an Mitarbeiter an den Hochschulen richten. Im DGZ-Perspektivforum können sich junge Mitglieder in die DGZ einbringen und die Fachgesellschaft aktiv mitgestalten. Diese Angebote werden wir sicher weiterentwickeln.

Welches zentrale Vorhaben haben Sie sich für Ihre Amtszeit als DGZ-Präsident gesetzt?

Ich habe mir zum Ziel gesetzt, die DGZ noch relevanter für Kolleginnen und Kollegen in der Praxis zu machen. Zahnerhaltung mit all ihren Facetten macht heute einen Großteil des Behandlungsalltags in den meisten Praxen aus. Für all die dabei anfallenden fachlichen Fragestellungen wollen wir als DGZ wissenschaftlich fundiert und praxisbezogenen Lösungen anbieten – auf Kongressen, Fortbildungen und als Forum zum kollegialen Austausch.

Wie möchten Sie im Sinne der Mitglieder die Zusammenarbeit mit Partnergesellschaften wie der DGPZM, DGR²Z und DGET intensivieren?

Wir arbeiten bereits heute sehr intensiv zusammen, gestalten gemeinsame Kongresse und Fortbildungen und treffen uns im Vorstand mindestens einmal monatlich. Über unsere Homepage DGZ-online haben wir einen gemeinsamen Web-Auftritt und auch die Online-Vortragsreihe wird von den Verbundgesellschaften gemeinsam organisiert. Denn fest steht: Zahnerhaltung ist eben Teamarbeit und braucht einen lebendigen Diskurs und konstruktive Schnittstellen. ■

Weitere Infos auf: www.dgz-online.de

Das Interview hat Marlene Hartinger geführt.

ENDO GUT,
ALLES GUT!

FÜR JEDEN TAG
UND ALLE FÄLLE:

DIE NEUEN EDGE
UTOPIA™ FEILEN



EDGEENDO®

**5+1 Aktion:
jetzt scannen
und sparen!**



Die neue Endofeilen-
Generation von EdgeEndo®.
Jetzt im Shop verfügbar
unter henryschein-dental.de

Exklusiv im Vertrieb von

 HENRY SCHEIN®
DENTAL

Erfolg verbindet.

Neuer Leitfaden zu Komposit als Restaurationsmaterial

Ein Beitrag von Dr. Esra Kosan



Literatur



Infos zur Autorin

[QUALITÄTSSICHERUNG] Das lang ersehnte Update der S1-Handlungsempfehlungen 083-028 „Komposit im Seitenzahnbereich“ aus dem Jahr 2016 wurde in diesem Mai durch die AWMF (Arbeitsgemeinschaft der Wissenschaftlichen Medizinischen Fachgesellschaften e.V.) veröffentlicht. Die Berliner Zahnärztin Dr. Esra Kosan von der Charité hat an der neuen Leitlinie mitgewirkt und gibt im Folgenden einen Überblick über die Neuerungen.

Die neue S3-Leitlinie 083-028 *Direkte Kompositrestaurationen an bleibenden Zähnen im Front- und Seitenzahnbereich* bietet einen wissenschaftlich fundierten und durch Experten ausgearbeiteten Leitfaden für die Anwendung von Komposit als Restaurationsmaterial. Federführende Gesellschaften waren die DGZ (Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung e.V.) und die DGZMK (Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde e.V.). Die Leitlinie wurde unter der Leitung von Prof. Dr. Diana Wolff (UKHD, Direktorin der Poliklinik für Zahnerhaltungskunde) als Vertreterin der DGZ und Priv.-Doz. Dr. Dietmar Weng als Vertreter der Arbeitsgemeinschaft für Oral- und Kieferchirurgie der DGZMK (AGOKi) koordiniert und durch insgesamt 27 mandatierte Experten konsentiert.

S3	Evidenz- und Konsensusbasierte Leitlinie	Repräsentatives Gremium, systematische Recherche, Auswahl, Bewertung der Literatur, strukturierte Konsensfindung
S2e	Evidenzbasierte Leitlinie	Systematische Recherche, Auswahl, Bewertung der Literatur
S2k	Konsensusbasierte Leitlinie	Repräsentatives Gremium, strukturierte Konsensfindung
S1	Handlungsempfehlungen von Expertengruppen	Konsensfindung in einem informellen Verfahren



Tab. 1: Leitlinien-Stufenklassifikation nach Systematik.

(Quelle: <https://www.awmf.org/regelwerk/stufenklassifikation-nach-systematik>)

Was ist neu?

Zunächst handelt es sich bei der neuen Leitlinienfassung um eine S3-Leitlinie, die im Vergleich zur ersten Fassung nicht nur eine Handlungsempfehlung von Experten darstellt.

S3-Leitlinien zeichnen sich durch zwei wichtige Aspekte aus (Tab. 1). Zum einen muss eine Evidenz vorliegen. Um dies zu gewährleisten, erfolgt eine systematische Literaturrecherche sowie die Auswahl und Bewertung der Literatur. Letztere dient dazu, die methodische Qualität der Evidenz zu beurteilen. Dafür empfiehlt die AWMF diverse kalibrierte Instrumente (zum Beispiel Cochrane Risk of Bias Tool, GRADE Methodik). Anschließend wird die Evidenz in einem tabellarischen Bericht zusammengefasst und dient damit als Grund-

lage für den Konsens. Dieser stellt die zweite Voraussetzung einer S3-Leitlinie dar. Die strukturierte Konsensfindung erfolgt in Begleitung einer neutralen Moderation. Dabei haben die beteiligten Fachgesellschaften ein zuvor festgelegtes Stimmrecht. Ziel dieser Konsensuskonferenz ist, zu jeder formulierten Empfehlung einen Evidenz- bzw. Empfehlungsgrad festzulegen.

Ausgeweitete Fragestellung auf Frontzähne

Inhaltlich wurde die Fragestellung der Leitlinie von einer reinen Versorgung der Seitenzähne auf die Versorgung von Frontzähnen ausgeweitet (Black-Klassen I-V). Ziel der neuen Leitlinie war es, das Überleben und das qualitative Outcome von direkten Kompositrestaurationen im Front- und Seitenzahnbereich im Vergleich zu direkten und indirekten alternativen Versorgungen auf Basis der derzeit verfügbaren Evidenz zu bewerten. Daraus ergibt sich ein völlig neues Spektrum für die Empfehlungen.

Die wichtigsten Neuerungen auf einen Blick:

Empfehlungen	Konsens	Empfehlungsgrad
Kompositrestaurationen können für die direkte Versorgung bei Klasse I- und II-Kavitäten verwendet werden.	Starker Konsens*	Empfehlung offen
Als Alternative zu Komposit kann in spezifischen Indikationsbereichen (u. a. kleinere Kavitätengrößen, eingeschränkte Mitarbeit, erhöhtes Kariesrisiko) Glasionomerzement für die direkte Versorgung bei Klasse I- und II-Kavitäten an bleibenden Zähnen verwendet werden.	Starker Konsens	**
Indirekte Kompositinlays sollten nicht für Klasse I- und II-Kavitäten angewendet werden, sofern diese mit direkten Kompositrestaurationen versorgt werden können.	Starker Konsens	Empfehlung
Sofern Klasse I- und II-Kavitäten nicht mit direkten Kompositrestaurationen zu versorgen sind, können als Alternative indirekte Keramikrestaurationen oder Gussmetallrestaurationen angewendet werden.	Starker Konsens	Empfehlung offen
Kompositrestaurationen können bei Kavitäten mit Höckerersatz im Seitenzahnbereich angewendet werden.	Starker Konsens	Empfehlung offen
Indirekte Kompositrestaurationen können bei Kavitäten mit Höckerersatz im Seitenzahnbereich angewendet werden, insbesondere bei spezifischen Einflussfaktoren auf Zahn-, Mund- oder Patientenebene (z.B. eingeschränkte Compliance, schlechte Zugänglichkeit, komplexe funktionelle Rehabilitation u. a.).	Starker Konsens	**

* Zustimmung von >95% der Teilnehmer.
 ** Hierbei handelt es sich aufgrund der geringen Evidenz um eine rein konsensbasierte Empfehlung.



Zur Restauration von Defekten der Klassen III und IV sollen direkte Kompositmaterialien zur Anwendung kommen.	Starker Konsens	Starker Empfehlungsgrad
Zur permanenten Restauration von Defekten der Klassen III und IV sollten Glasionomerezemente nicht zur Anwendung kommen.	Starker Konsens	**
Für Zahnformkorrekturen im Frontzahnbereich sollen direkte Kompositmaterialien zur Anwendung kommen.	Starker Konsens	Starker Empfehlungsgrad
Zur Zahnformkorrektur im Frontzahnbereich sollen wann immer möglich zahnhartsubstanzschonende direkte Vorgehensweisen bevorzugt werden, als Alternative können indirekte Keramikveneers zur Anwendung kommen.	Starker Konsens	**
Für Restaurationen der Klasse V können bei Gewährleistung adäquater Kontaminationskontrolle und Adhäsivtechnik direkte Kompositmaterialien zur Anwendung kommen.	Starker Konsens	Empfehlung offen
Als Alternative zu Komposit können zur Restauration von Defekten der Klasse V Glasionomerezemente/modifizierte Glasionomerezemente zur Anwendung kommen.	Starker Konsens	Empfehlung offen
Werden direkte Kompositrestaurationen zur Restauration von Klasse V-Defekten verwendet, sollten 2-Schritt-Self-Etch-, 3-Schritt-Etch-and-Rinse-Adhäsivsysteme oder Universaladhäsive zur Anwendung kommen.	Starker Konsens	Empfehlung

Tab. 2: Tabelle zur Darstellung der neu konsertierten Empfehlungen unter Angabe des Empfehlungsgrades.

* Zustimmung von >95% der Teilnehmer.

** Hierbei handelt es sich aufgrund der geringen Evidenz um eine rein konsensbasierte Empfehlung.

Berücksichtigung diverser Anwendungsaspekte

Neben der Fragestellung über die Versorgungsmaterialien hat sich die Leitliniengruppe auch mit der Frage beschäftigt, welche Formen der Kariesexkavation, der Trockenlegung, Matrizen-technik und Adhäsivtechnik, Lichtpolymerisation sowie Ausarbeitung und Politur bei direkten Kompositrestaurationen im Front- und Seitenzahnbereich nach aktuellem wissenschaftlichen Kenntnisstand Anwendung finden sollen. Dazu wurden auf Grundlage einer systematischen Literaturempfehlung, jedoch ohne Evidenzbewertung, konsensbasierte Empfehlungen formuliert. Ein evidenzbasierter Empfehlungsgrad ist daher auch nicht enthalten.

Empfehlungen	Konsens
Sowohl selektive als auch non-selektive Kariesexkavationsverfahren können eingesetzt werden. Bei pulpanahen Dentinläsionen sollte eine einzeitige selektive Kariesentfernung der schrittweisen oder non-selektiven Kariesentfernung vorgezogen werden.	Starker Konsens*
Sowohl eine relative als auch eine absolute Trockenlegung können erfolgreich zur Kontaminationskontrolle bei direkten Kompositrestaurationen an bleibenden Zähnen eingesetzt werden. Eine Kontaminationskontrolle mit Kofferdam (absolute Trockenlegung) könnte sich langfristig positiv auf die Lebensdauer der Restaurationen auswirken.	Starker Konsens
Sowohl Metall- als auch Kunststoffmatrizen können zur suffizienten Approximalkontaktgestaltung verwendet werden.	Starker Konsens
Zur optimalen Kontaktpunktgestaltung und Überschussvermeidung sollte für Klasse II-Restaurationen eine anatomisch vorgeformte Teilmatrize in Kombination mit einem Keil und Ringsystem bevorzugt werden.	Starker Konsens
Zur langfristigen Verbesserung der Schmelzrandqualität und Vermeidung von Randverfärbungen sollte der Schmelz bei allen direkten Kompositrestaurationen mit Phosphorsäure geätzt werden.	Starker Konsens
2-Schritt-Self-Etch-, 3-Schritt-Etch-and-Rinse-Adhäsivsysteme oder Universaladhäsive sollten für direkte Kompositrestaurationen bevorzugt werden.	Starker Konsens
Lichtpolymerisation ist ein entscheidender Faktor für den klinischen Erfolg von Kompositrestaurationen. Relevant sind hierbei die korrekte Handhabung (z.B. Polymerisationsrichtung, Abstand, Durchmesser des Lichtkegels), die eingebrachte Energie (Leistung × Zeit) und die Opazität und Farbe des Komposits.	Starker Konsens
Bulk-Fill-Komposite können bis zu einer Tiefe von 4mm mit Polymerisationsgeräten entsprechender Leistung sicher auspolymerisiert werden.	Starker Konsens
Zur Oberflächenvergütung und Reduktion der Plaqueanlagerung sollte eine Politur der Kompositrestauration erfolgen.	Starker Konsens

Tab. 3: Tabelle zur Darstellung der neu formulierten Statements bzw. Handlungsempfehlungen.

* Zustimmung von >95% der Teilnehmer.



Fazit

Die neue S3-Leitlinie hat viele bereits bekannte Ergebnisse klinischer Studien auf den Prüfstand gestellt und wichtige Punkte zusammengefasst, die im klinischen Alltag bei der Planung von Kompositrestaurationen im Seiten- und Frontzahnbereich unterstützen sollen.



Management von komplexen Wurzelkanalanatomien

[FACHBEITRAG] Zuverlässig auf die Arbeitslänge zu kommen und enge, gekrümmte oder sehr lange Wurzelkanäle sicher aufbereiten zu können – das ist der Wunsch jeden Behandlers und zugleich die besondere Herausforderung. Der folgende Artikel soll zeigen, dass mit dem richtigen Feilensystem an der Hand solche schwierigen Anatomien gut und einfach handelbar sind.

Patientenfall Nr. 1

Abb. 1: Zahn 16 mit fünf Kanälen.

Ein Beitrag von Dr. Ana Lechner

Das Ziel jeder endodontischen Behandlung ist es, die Wurzelkanäle optimal zu reinigen und ihnen die anatomisch korrekte Form zu geben, bevor die Kanäle desinfiziert werden und zum Schluss eine randständige und dichte Wurzelfüllung eingebracht wird.

Für anatomische Abweichungen gewappnet

Die Reinigung und Ausformung der Wurzelkanäle stellt den Zahnarzt vor besondere Herausforderungen, vor allem dann, wenn die Anatomie der Wurzelkanäle bestimmte Abweichungen von der erwarteten Norm darstellt. Zu den häufigsten Schwierigkeiten gehören kalzifizierte Wurzelkanäleingänge sowie sehr enge und stark gekrümmte Wurzelkanäle.

Um diesen anatomischen Schwierigkeiten gerecht zu werden, braucht der Behandler ein zuverlässiges Werkzeug, das heißt ein Feilensystem, das aufgrund der Materialbeschaffenheit und der Anwenderfreundlichkeit leicht und sicher zu bedienen ist.

Auf dem Dentalmarkt gibt es aktuell unzählige Feilensysteme, die sich in Bezug auf die Form der Feilen, ihre Konizität, Schneidleistung, Bruchsicherheit und auch die Art der Bewegung voneinander unterscheiden. Für den Generalisten ist es sehr schwierig, die Unterschiede und Einsatzbereiche der einzelnen Systeme nachzuvollziehen oder gar selbst auszuprobieren.

Im Folgenden möchte ich anhand von Fallbeispielen meine Kriterien für die Wahl der richtigen Feilen darlegen und vor allem bildlich begründen.

Gründe für Instrumentenbrüche

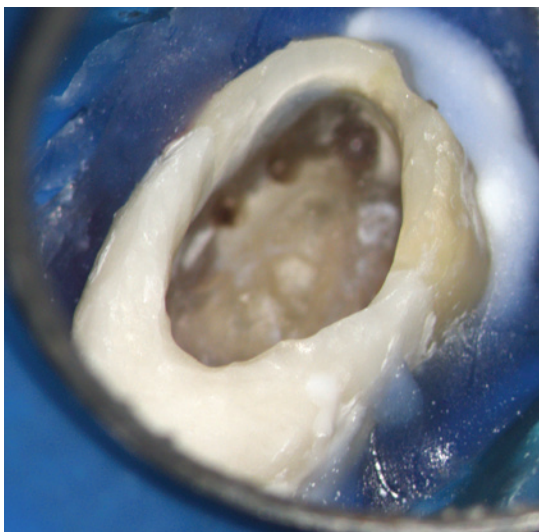
Eine der häufigsten Komplikationen bei der Aufbereitung der Wurzelkanäle ist ein Instrumentenbruch. Es gibt drei Hauptgründe, warum ein Instrument frakturiert:

1. Der Kanal besitzt eine Krümmung, die wir weder im Röntgenbild gesehen noch ertastet haben.
2. Der Kanal ist zu eng für die gewählte Feile.
3. Die Legierung der Feile ist zu starr oder zu wenig elastisch.

Durch eine hier dargestellte standardisierte Vorgehensweise und zuverlässige Abfolge der manuellen und maschinellen Feilen kann der Behandler das Risiko der Instrumentenfraktur auf ein Minimum senken. Das in den vorgestellten Behandlungsfällen benutzte Feilensystem (EdgeTaper Platinum®, EdgeEndo) ermöglicht durch eine fortschrittliche Hightech-Legierung und kluges Feilendesign eine sehr gute Elastizität und reduziert dadurch die Bruchgefahr deutlich.

Krümmungsdiagnostik

Um eine komplizierte, dreidimensionale oder eine scharfe Krümmung eines Wurzelkanals zu erkennen, gibt es verschiedene Möglichkeiten. Die zuverlässigste Methode ist hier natürlich eine DVT-Aufnahme, die uns den zu behandelnden Zahn in allen Dimensionen genau darstellt. Liegt ein solcher Befund vor, können wir entsprechend der Anatomie ein passendes Feilensystem auswählen. Für den Alltag ist diese Methode nicht praktikabel, da wir weder standardmäßig bei jeder Wurzelbehandlung ein DVT erstellen noch unzählige Feilensysteme in den Schubladen liegen haben wollen. Deshalb müssen wir uns auf eine andere Art der Krümmungsdiagnostik verlassen. Das bedeutet, den Kanal vorsichtig manuell mit Handfeilen und maschinell mit speziellen Gleitpfad-Feilen zu ertasten und zu Beginn der Behandlung zu erforschen.



Patientenfall Nr. 1

Abb. 2: Zahn 16 – mesiale Kanalanatomie.

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



Deutsche Gesellschaft
Für Implantologie

38. DGI-Kongress
Risiken. Misserfolge.
Lerngeschenke.
28. - 30.11.2024 in Dresden

Infos und Anmeldung:
www.dgi-kongress.de

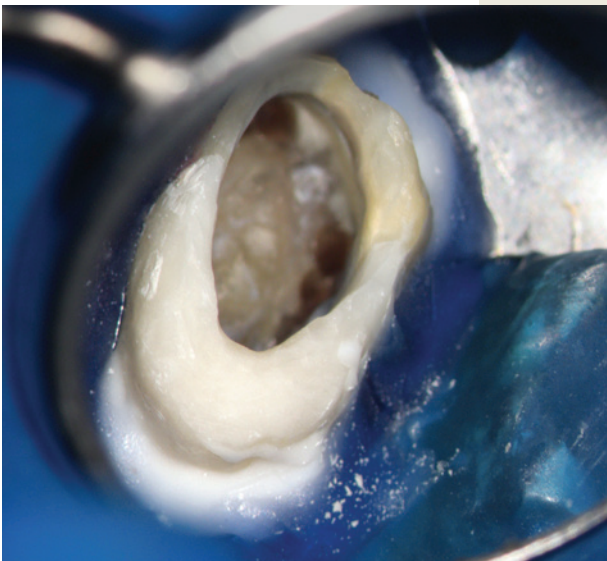


Implant expo[®]
the dental implantology exhibition
INTERNATIONALE FACHMESSE
IN DER IMPLANTOLOGIE 2024

29. - 30. November 2024 in Dresden
parallel zum 38. Kongress der DGI
www.implantexpo.com

Diesen ersten Schritt bezeichnet man als Gleitpfad-Erstellung. Bevor wir mit der maschinellen Präparation des Gleitpfads starten, wird jeder Wurzelkanal mit einer K-Feile ISO 10 (oder kleiner) oder C-Pilot-Feile vorsichtig sondiert. Dieser Schritt wird im Wechsel mit Spülungen mehrmals wiederholt, bis wir uns am Apex befinden und die Arbeitslänge erreicht haben (elektrometrische Längenmessung notwendig). Um den Wurzelkanal nicht zu verlagern und auch keine Stufen zu erzeugen, empfiehlt es sich, nach diesem ersten manuellen Schritt zu einer maschinellen Aufarbeitung des Gleitpfads zu wechseln. Notwendig ist ein Gleitpfad-Feilensystem mit besonders hoher Biegsamkeit, damit die Feilen dem Verlauf des Wurzelkanals optimal folgen. Beim verwendeten Feilensystem beträgt die Größe der Feilenspitze ISO 19 und beginnt bei Taper .02, vergrößert sich dann über 16 mm auf Taper .06. Von Vorteil ist ein sehr gutes taktiles Feedback, das Feilen mit besonders ruhiger Laufart geben. Nach meiner Erfahrung empfiehlt sich für ein optimales taktiles Gefühl eine Geschwindigkeit von 300 bis 350/min und ein Drehmoment von 2 Ncm.

Nach der röntgenologischen Überprüfung und Bestimmung der Arbeitslängen der Wurzelkanäle wechselt man auf maschinelle Aufbereitung mit dem gewählten Feilensystem.



Patientenfall Nr. 1

Abb. 3: Zahn 16 – mesiale und distale Kanäle.

Patientenfall Nr. 1

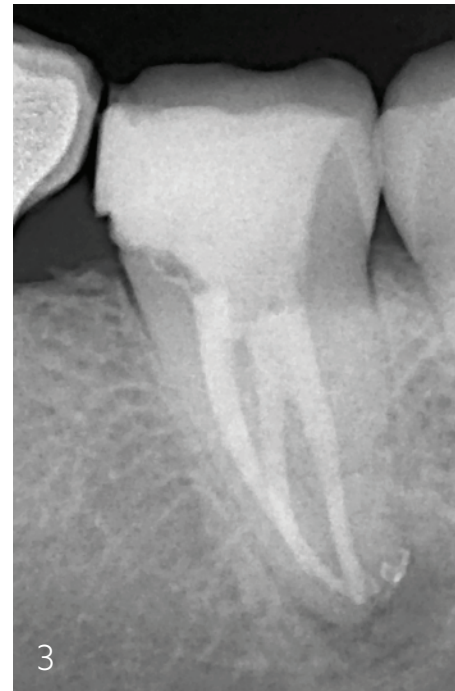
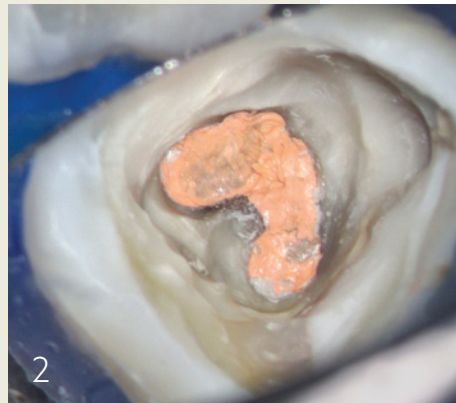
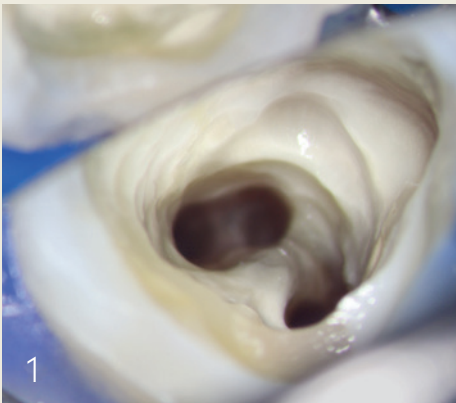
Bei diesem Patientenfall handelt es sich um den Zahn 16, der fünf Wurzelkanäle aufweist. Mesial findet sich hier eine Konfiguration aus drei einzelnen Wurzelkanälen. Diese Anatomie ist sehr selten und bedeutet, dass jeder einzelne Wurzelkanal sehr eng ist. In der Regel weisen die mesialen Kanäle der ersten oberen Molaren auch eine starke Krümmung auf. Bei solch engen Wurzelkanälen ist es besonders wichtig, zunächst eine sehr

► gute Aufbereitung des ersten koronalen Drittels zu gewährleisten, damit die Feilen einen besseren Spielraum im Kanal haben und durch die Friktion im oberen Kanal Drittel nicht zu sehr zusätzlich beansprucht werden. Für eine solch anspruchsvolle koronale Aufbereitung eignen sich optimal Feilen mit hoher Konizität im oberen Bereich der Feile sowie mit einem sehr biegsamen Feilenkörper (hier verwendet: SX-Feile, EdgeTaper Platinum). Die feine Instrumentenspitze folgt sehr zuverlässig dem Kanalpfad. Die kurze Form dieses Instruments verhindert, dass die Feile zu tief in den Kanal hineingleitet und dadurch zu viel Dentin im koronalen Drittel abträgt und ermöglicht zügig die Herstellung eines sehr guten Zugangs auch zu besonders engen Wurzelkanälen, wie in diesem Patientenfall gezeigt.

Die erste Feile ist im oberen Kanal Drittel von stark gekrümmten oder sehr langen und engen Wurzelkanälen starker Friktion ausgesetzt. Besonders flexible Feilen können durch ihre Eigenschaften den Widerstand verringern und zügig in das untere Drittel des Wurzelkanals gleiten, das vereinfacht den Zugang zu tieferen Bereichen. Zugleich wird bei geringerem Widerstand die Bruchgefahr einer Feile deutlich reduziert. Ein weiterer Vorteil der verwendeten Feilen ist die höhere Eindringtiefe der Desinfektionsspülung in den Wurzelkanal, dies verbessert die Wirksamkeit der Kanalspülungen bereits am Anfang der Kanalaufbereitung. Je intensiver und tiefer die Wirkung der Desinfektionsmaßnahme schon zu Beginn der Behandlung ist, desto zuverlässiger ist sie. Dies erhöht zugleich den Erfolg der Gesamtbehandlung. ■

Patientenfall Nr. 2

Ein guter koronaler Zugang zu den Wurzelkanälen ist auch für die Aufbereitung von besonderen Kanal anatomien relevant. Dazu gehören c-förmige Kanal konstellationen, die manchmal bei zweiten unteren Molaren vorzufinden sind. Dies veranschaulicht der zweite Patientenfall. Die Entfernung von überschüssigem Dentin und eine gute Darstellung des Kanaleingangs sind wichtige Voraussetzungen, um die Verbindungs-isthmen zwischen den einzelnen Kanälen richtig



Patientenfall Nr. 2

Abb. 1: Zahn 37 – c-förmiger Kanal nach Aufbereitung.
Abb. 2: Wurzelfüllung des c-förmigen Kanals.
Abb. 3: Röntgenaufnahme Zahn 37.

zu erkennen. Die Aufbereitung der Isthmen kann dann mit Mounce-Bohrern oder mit Ultraschallfeilen erfolgen.

Die weitere Aufbereitung der Wurzelkanäle folgt der festgelegten Reihenfolge des Tapersystems und wird in der Crown-Down-Technik durchgeführt. Die vom Hersteller für die verwendeten Feilen (EdgeTaper Platinum von EdgeEndo) empfohlene optimale Geschwindigkeit beträgt 400/min mit einem Drehmoment von 4 Ncm. Diese Parameter fallen im Vergleich zu anderen Feilensystemen deutlich höher aus. Die Drehgeschwindigkeit und das entsprechend höhere Drehmoment führen zu mehr Effizienz der Behandlung. Hintergrund ist die spezielle Legierung und metallurgische Wärmebehandlung der Feilen, die in einer erhöhten Bruchsicherheit resultiert. ■


Material mit Memory-Effekt

Weiterer Vorteil dieser wärmebehandelten, sogenannten martensitischen Feilen: Die Anatomie des Kanals bleibt erhalten, da die Feile bei der Formgebung passiv dem Kanal folgt. Der Memory-Effekt des Materials sorgt dafür, dass die Formgebung beibehalten wird und die Feile nicht „zurückspringt“. Somit können auch starke, dreidimensionale Kanalkrümmungen wie in dem dritten Patientenfall sicher aufbereitet werden.

Die Reihenfolge der Instrumente kann intuitiv erfolgen, da die farbliche Markierung der Feilen den ISO-Größen der Handinstrumente entspricht (von Lila bis Schwarz), sodass Verwechslungen vermieden werden können. Auch für die Assistenz ist die Kennzeichnung gut nachvollziehbar.

Jede Feile hat ihre eigene Aufgabe – vom Aufbereiten des koronalen Drittels über den mittleren Teil des Kanals bis zum Ausformen des Apex. Die Feilen können mit einer kurzen, tupfenden Einwärtsbewegung und einer


ANZEIGE



#mithydroxylapatit

SPEIKO MTA Zement mit Hydroxylapatit:

- Endodontischer Reparaturzement
- Wiederverschließbar, mit Löffel dosierbar und dadurch so ökonomisch
- Aus Reinstchemikalien
- Biologisch verträglich, schwermetallfrei
- Hervorragende Abdichtung



SPEIKO MTA Zement
SPEIKO MTA Cement
SPEIKO MTA Ciment

Pulver hellgrau
Powder light-grey
Poudre gris clair

Neue Rezeptur
Mit Hydroxylapatit

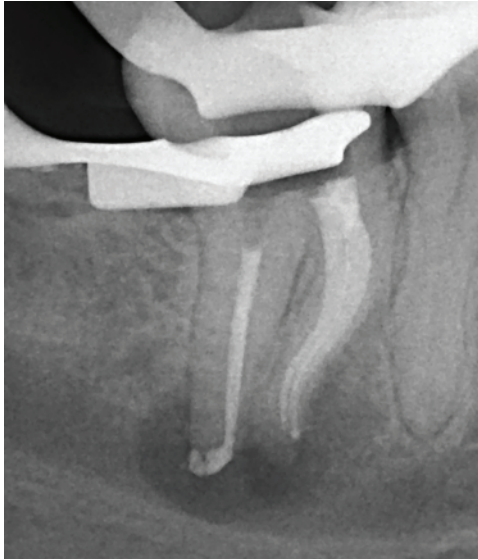
XXXXXX e 2g

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

bürstenden Auswärtsbewegung verwendet werden. Eine übermäßige Druckausübung nach apikal ist jedoch zu vermeiden. Nach einer bis zwei Einwärtsbewegungen, die jeweils etwa eine Sekunde dauern, sollte eine Spülung des Wurzelkanals erfolgen. Durch die Auswärtsbewegung ist eine Reinigung auch von unregelmäßig geformten Wurzelkanälen möglich.



Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen



Patientenfall Nr. 3

Abb. 1: Zahn 46.

Patientenfall Nr. 3

Häufig ist der Zugang zu den mesialen Kanälen, insbesondere zum mesiobukkalen Kanal der unteren Molaren aufgrund der geringen Mundöffnung oder sehr stark mesial liegendem Kanaleingang besonders erschwert. Exemplarisch steht dafür der dritte Patientenfall. In solchen Situationen ist es von großem Vorteil, wenn die Feilen vorgebogen werden können.

Eine weitere hilfreiche Eigenschaft ist in dieser Situation eine große Konizität am Apex, die in diesem Fall wahlweise 7, 8 oder 9 Prozent beträgt. Dadurch erhöht sich die Wirksamkeit der Kanaldesinfektion in der apikalen Region sowie die Chance auf eine chemische Aufbereitung des apikalen Deltas.

Für noch mehr Effizienz im Behandlungsalltag sorgen Papier- und Guttaperchaspitzen, die an die verwendeten Feilengrößen angepasst sind. So entfällt ein mühseliges, zeitintensives Anpassen der Spitzen auf die aufbereitete Kanal- und Apex-Größe. Entspricht auch die Konizität der jeweiligen Feile, ermöglicht dies ein effektives, schnelles Trocknen der Kanäle und eine optimale Kongruenz zwischen dem Guttapercha-Point und der Kanalwand. ■

Fazit

Ob eine starke Krümmung der Wurzelkanäle vorliegt, ist vor dem Beginn einer Wurzelbehandlung und ohne das Vorliegen einer DVT häufig diagnostisch noch nicht genau ermittelbar. Die individuelle Anatomie der Wurzelkanäle kann erst nach dem Erstsondieren, nach dem Anlegen eines Gleitpfads und dem Anfertigen einer Röntgen-Messaufnahme festgestellt werden.

Deshalb ist es wichtig, ein zuverlässiges und sicheres Feilensystem zur Hand zu haben, welches sich nicht nur für einfache, sondern auch für kompliziertere Kanäle mit schwierigem Zugang sehr gut eignet. Ein Feilensystem, das aus mehreren Feilen besteht, die mit mehreren Durchmessern und Konizitäten arbeiten, ist dafür sehr wichtig, soll aber den Behandler und die Assistenz nicht überfordern. Ein einfaches, farbliches Markierungssystem ermöglicht die intuitive Auswahl der darauffolgenden Feile. Bestmögliche Biegsamkeit bei zugleich reduzierter Bruchgefahr bieten Feilensysteme aus fortschrittlichen, wärmebehandelten Metallen.

Über das EdgeTaper Feilensystem von EdgeEndo

Das rotierende Feilensystem EdgeTaper Platinum erlaubt selbst bei kritischen Kanalformen eine sichere und leichte Aufbereitung mit einem hohen Maß an taktilem Gefühl. Durch die FireWire®-Wärmebehandlung bieten die Nickel-Titan-Feilen verbesserte Stärke und Flexibilität. So können die EdgeTaper Platinum Feilen auch bei gekrümmten Wurzelkanälen angewendet werden (inklusive 90°-Krümmungen).

Zum Gesamtkonzept des EdgeTaper Platinum Feilensystems gehören Papier- und Guttaperchaspitzen, die auf die jeweilige Feilengröße abgestimmt sind.

Als Sealer für das EdgeEndo Feilensystem wird ein biokeramischer Pulpcanal Sealer empfohlen. Die Fließfähigkeit des Sealers ist hervorragend. Eine unkomplizierte Anwendung ohne Anmischen, die Volumenzunahme nach Abbindung und die herausragende Biokompatibilität des Sealers machen ihn zu einem sehr empfehlenswerten Material.

Die minilu Academy live im minilu Wonderland:

Geballte Fortbildung fürs gesamte Praxisteam

am 13. & 14. September in Düsseldorf



Freitag, 13.09.24	
Keynotes	
Uhrzeit	Thema
09-10	Prophylaxe-Vortrag und MyLunos Demo mit Dürr Dental
10-11	Tipps zur PAR-Abrechnung mit Michaela Prins, Dental Angels
11-12	Mundhygiene mit Dr. Ralf Seltmann & TePe
12-13	Recruiting als Schlüssel zum Erfolg mit Maik Ganzer, Dentalfreund
13-14	Nachhaltigkeit in der Zahnarztpraxis mit Birgit Schlee
14-15	Dental Hygienist – Die Zukunft der Zahnmedizin mit Prof. Dr. Plugmann, SRH
15-16	Neues zum Thema Wurzelkaries mit Prof. Dr. Roland Frankenberger & GC
16-17	Auswege aus der Budgetierung mit Melanie Diwisch, Dental Angels
17-18	Social Media Marketing mit Ivoclar

Workshops	
Uhrzeit	Thema
09-11	Notfallmanagement in der Zahnarztpraxis mit Dr. Kristina Gärtner
11-12	Bleaching Workshop mit Ivoclar
12-13	Tooth Gems – mehr Glitzer für dich mit Ivoclar
14-15	Fit in der Praxis und schmerzfrei durch den Praxisalltag mit Dr. Ben Baak
15-16	Bleaching Workshop mit Ivoclar
16-17	Tooth Gems – mehr Glitzer für dich mit Ivoclar
17-18	Bleaching Workshop mit Ivoclar

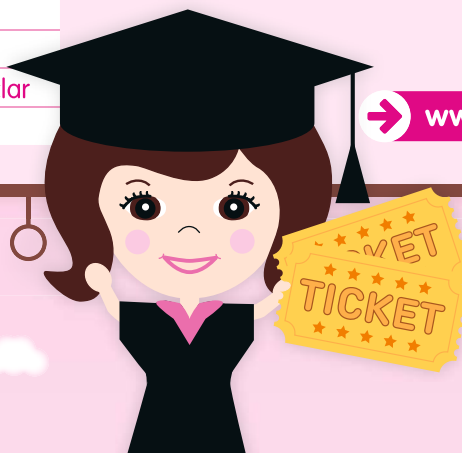
Samstag, 14.09.24	
Keynotes	
Uhrzeit	Thema
09-10	Dental Hygienist – Die Zukunft der Zahnmedizin mit Prof. Dr. Plugmann, SRH
10-11	Individualität und Einsatzbereiche der Handinstrumente mit Birgit Schlee & Young Innovations
11-12	Be your own Superhero mit Ali Mahlodji
12-13	Stressmanagement & Selbstfürsorge mit Nanni Glück & Ivoclar
13-14	Der Theken-Talk mit den Dental Angels
14-15	Aufstiegchancen als ZFA mit Sabrina Reitz
15-16	Prophylaxe-Vortrag und MyLunos Demo mit Dürr Dental

Workshops	
Uhrzeit	Thema
09-11	Notfallmanagement in der Zahnarztpraxis mit Dr. Kristina Gärtner
11-12	Kein Workshop – ab zur Main Stage!
12-13	Bleaching Workshop mit Ivoclar
13-14	Kein Workshop – ab zur Main Stage!
14-15	Bleaching Workshop mit Ivoclar
15-16	Tooth Gems – mehr Glitzer für dich mit Ivoclar

Plätze ggf. begrenzt.
Änderungen vorbehalten.

➔ www.pink15.de/festival

Bis zu
16
CME



Sicher dir jetzt vorteilhafte Gruppenrabatte!
<https://miniluswonderland.ticket.io/abc2gwdg/>

15
minilu.de
Ein Jahr voller Geschenke

Wurzelfüllungsmaterialien: Upgrade bei Eigenschaften und Analyse

Ein Beitrag von Jacqueline Krempels

[FACHBEITRAG] Die Berliner Zahnärztin Jacqueline Krempels kombiniert ihren Behandlungsalltag mit Lehre- und Forschungszeiten. Dabei liegt ihr Fokus auf der Endodontie und unter anderem auf dem Thema „3D-Analyse von Wurzelfüllungsmaterialien im Hinblick auf apikale Poreneinschlüsse“. Was genau den Forschungsgegenstand ausmacht, zeigt der folgende Beitrag.

Für eine erfolgreiche endodontische Behandlung ist die Entfernung von Mikroorganismen durch eine wirksame Aufbereitung, Desinfektion und Obturation des Wurzelkanalsystems erforderlich. Apikale Hohlräume innerhalb der Wurzelfüllung werden als potenzielle Wege für Substrat und Vermehrungsraum für Bakterien angesehen, die Entzündungsreaktionen hervorrufen und zum Versagen der Wurzelkanalbehandlung führen können.

Flüssigkeits- und bakteriendichte Wurzelfüllung

Daher soll eine vollständige, dauerhaft flüssigkeits- und bakteriendichte Wurzelfüllung den Raum ausfüllen, der für ein mögliches Bakterienwachstum notwendig wäre, sowie den Zutritt von Nährstoffen aus der periapikalen Gewebeflüssigkeit als auch die Penetration intrakanalärer Toxine verbliebener Keime nach außen unterbinden. Damit soll eine Anlagerung an das gesunde periradikuläre Gewebe ermöglicht werden.

Die Häufigkeit und Menge von Hohlräumen innerhalb einer Wurzelfüllung ist sehr variabel und wird von der Qualität der Wurzelkanalaufbereitung, dem Behandler, der Fülltechnik, der Konsistenz des Füllmaterials sowie von den anatomischen Strukturen des Kanals beeinflusst. Obwohl die Beziehung zwischen apikalem Leakage in vitro und dem klinischen Erfolg der endodontischen Therapie noch nicht abschließend geklärt ist, belegen klinische Daten, dass die Prognose einer Wurzelkanalbehandlung bei einer homogenen Wurzelfüllung in einem Bereich von 0 bis 2 Millimetern vor dem röntgenologischen Apex positiv beeinflusst wird.

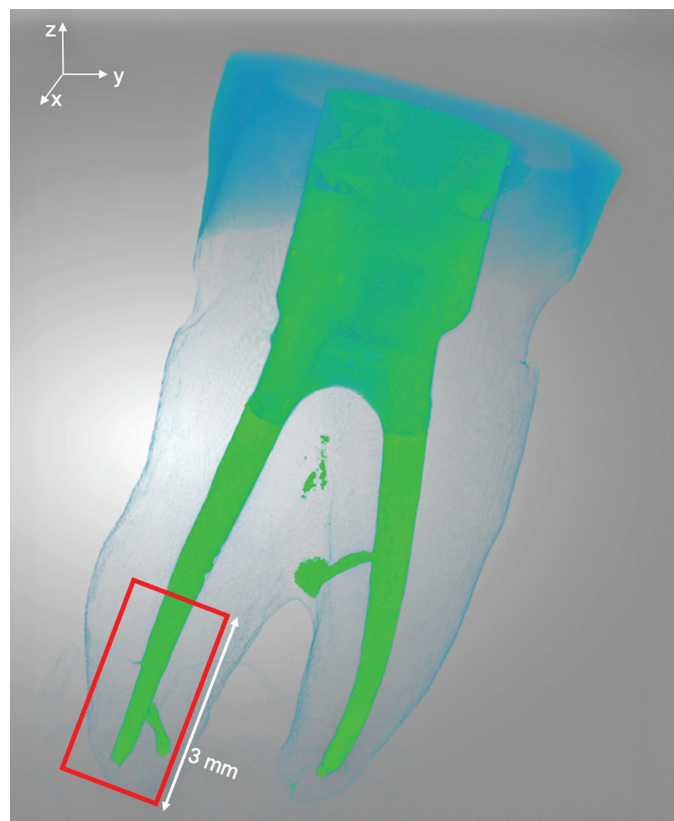
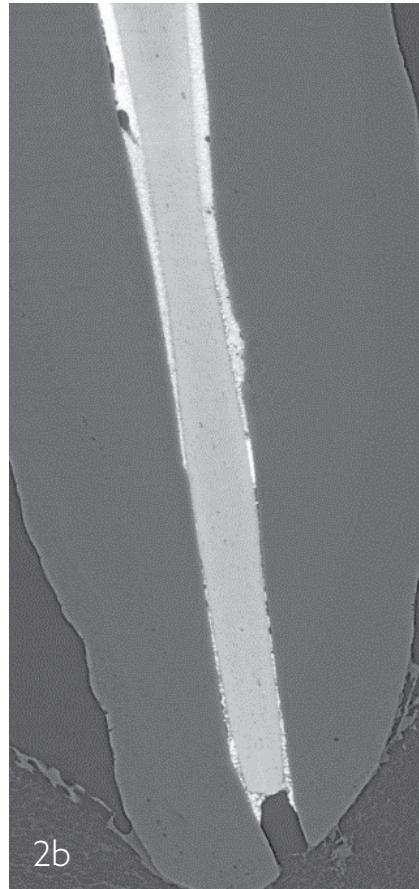
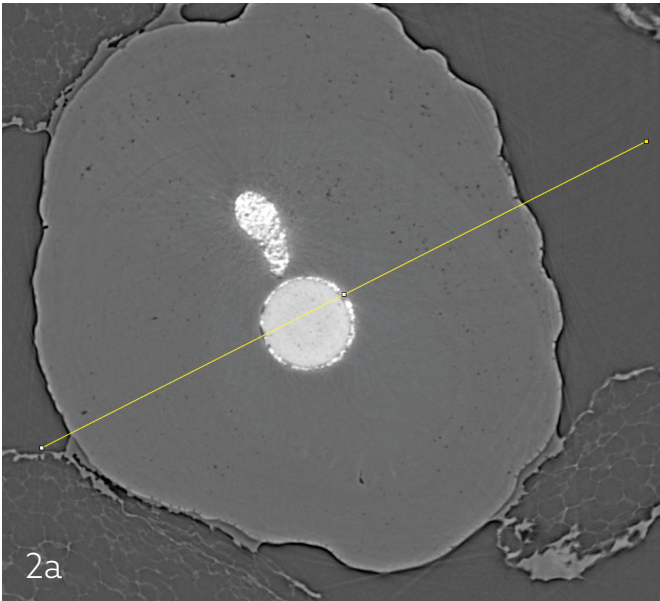


Abb. 1: Gesamtansicht eines Datensatzes am Beispiel eines endodontisch behandelten zweiwurzeligen Prämolars.



Optimale Eigenschaften von Wurzelfüllungsmaterialien

Experten sind sich einig, dass Wurzelfüllungsmaterialien, insbesondere Wurzelkanalfüllpasten (Sealer) biokompatibel, dimensionsstabil, versiegelungstauglich, unempfindlich und unlöslich gegenüber Gewebeflüssigkeiten als auch bakteriostatisch, röntgenopak und revidierbar sein sollten. Zusätzlich sollten sie eine adäquate Abbindezeit und ein ausreichendes Fließverhalten aufweisen, um offene Dentintubuli, kleine Hohlräume, Unebenheiten, Isthmen und Verzweigungen des Wurzelkanalsystems auszufüllen. Klinisch sind insbesondere eine geringe Löslichkeit und die langfristige Dimensionsstabilität entscheidend, da eine Auflösung zur Freisetzung von Bestandteilen führen kann, die das periapikale Gewebe reizen und eine dauerhafte bakteriendichte Versiegelung des Wurzelkanals

Abb. 2a und b: Apikaler Bereich des Datensatzes im Quer- (a) und Längsschnitt (b).

ANZEIGE

Vertrauen
beginnt
mit



Wir sind Ihr verlässlicher Partner rund um die hygienische Sicherheit in Ihrer Praxis.

AKKREDITIERT UNABHÄNGIG INNOVATIV



www.valitech.de

Valitech
VALIDATION SERVICES



Lernen Sie unsere Autorin kennen:

Frau Krempels, welche Versorgungsmöglichkeiten bestimmen Ihren Behandlungsalltag und wie sind Sie zur Charité Berlin gekommen?

In der Abteilung für Zahnerhaltung, Präventiv- und Kinderzahnmedizin ist mein Behandlungsalltag von präventiven und restaurativen Maßnahmen geprägt. Dazu gehören insbesondere Kontrolluntersuchungen, Therapieplanungen, direkte und indirekte Restaurationen sowie endodontische Behandlungen unter mikroskopischer Vergrößerung. Nach meinem Studium an der Philipps-Universität Marburg war ich zunächst als Assistentenzahnärztin in einer zahnärztlich-oralchirurgischen Gemeinschaftspraxis in Kirchhain tätig. Die Weitergabe von erlerntem Fachwissen und praktischen Fähigkeiten bereitet mir schon immer große Freude und wurde zu dieser Zeit durch eine Übungsleitertätigkeit als Volleyballtrainerin gestärkt. Im Rahmen meiner Dissertation unter Priv.-Doz. Dr. Roggenendorf begeisterte mich die endodontologische Forschung, sodass eine Stelle als Zahnärztin und wissenschaftliche Mitarbeiterin durch die Fusion von Behandlung, Lehre und Forschung eine ideale Kombination für mich darstellte. Dabei bietet die Charité – Universitätsmedizin als Standort mit ihren vielfältigen Forschungsmöglichkeiten einzigartige Voraussetzungen für herausragende Wissenschaft.

Wie sind Sie auf Ihr Referatsthema „3D-Analyse von Wurzelfüllungsmaterialien im Hinblick auf apikale Poreneinschlüsse“ gestoßen und was reizt Sie daran?

Prof. Dr. Kerstin Bitter und Prof. Dr. Paul Zaslansky zeigten mir in meiner Anfangszeit an der Charité μ CT-Scans von gefüllten Wurzelkanälen, deren detailgetreue Darstellung mich sofort faszinierte. Daraufhin bemühte ich mich sehr intensiv darum, einen KI-gestützten Ablauf zu entwickeln, um die abgebildeten Phasen zu segmentieren. Durch die ansprechenden, farbenreichen Darstellungsoptionen und die Vorzüge der vielfältigen Erweiterungsmöglichkeiten begeistere ich mich nach wie vor für die dreidimensionale Analyse und freue mich über die Fortschritte in der langfristigen Qualitätsbeurteilung zahnmedizinischer Verfahren und Materialien.

Jacqueline Krempels



© Jacqueline Krempels

durch die Bildung von Lücken beeinträchtigen können. Die Wurzelkanalfüllung besteht primär aus einem (semi-)soliden Material (in der Regel Guttapercha) in Kombination mit einem Sealer, der den Spalt zwischen dem (semi-)soliden Material und der Wurzelkanalwand ausfüllt. Das Standardpräparat ist bisher ein epoxidharzbasierter Sealer mit Guttapercha als Kernmaterial.

3D-Analyse von Wurzelfüllungsmaterialien vs. herkömmliche Analysemethoden

Herkömmliche Analysemethoden zur Bewertung des apikalen Leakage von Wurzelfüllungen sind die lineare Farbstoffpenetration sowie Sektionierung und Analyse durch mikroskopische Vergrößerung. Diese Methoden sind meist destruktiv und können durch die Partikelgröße und Penetrationskapazität der kompatiblen Marker oder durch die vorangegangene Spaltung der Wurzel und weitere unkontrollierte Störfaktoren beeinflusst werden.

Aktuell ist die non-destruktive dreidimensionale Bildgebung die favorisierte Methode zur Analyse der Qualität von Wurzelfüllungen. Sie ermöglicht eine hochgenaue, reproduzierbare und zuverlässige Visualisierung des gesamten 3D-Objekts sowie der einzelnen Bestandteile und erlaubt eine direkte Berechnung der Volumina von Wurzelfüllungsmaterialien und Hohlräumen mithilfe Software-basierter Arbeitsschritte, die durch die Zuhilfenahme von künstlicher Intelligenz vereinfacht werden können. Die Daten liegen digital vor und ermöglichen eine quantitative und qualitative Analyse des anatomisch heterogenen Kanalraums in jeder beliebigen Ebene über mehrere Zeitabschnitte, sodass diese auch zur Untersuchung der langfristigen Dimensionsstabilität bzw. der Degradation von endodontischen Füllmaterialien genutzt werden können. Die 3D-Analyse ist erweiterbar durch 3D-gedruckte temperaturbeständige Zahnreplikate, simulierte periapikale Feuchtigkeit, orale Alterungsprozesse mit thermischen Zyklen und weitere Variablen wie bakterielle Kontamination.



Infos zur Autorin

BEI UNS DÜRFEN SIE MEHR ERWARTEN!



Factoring- und Abrechnungsqualität vom Marktführer in der zahnärztlichen Privatliquidation und zusätzlich alles für Ihre ideale Abrechnung!

Moderne Tools, professionelles Coaching und die DZR Akademie.
Mehr Informationen unter **0711 99373-4993** oder **mail@dzt.de**

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH



www.dzt.de

DZR

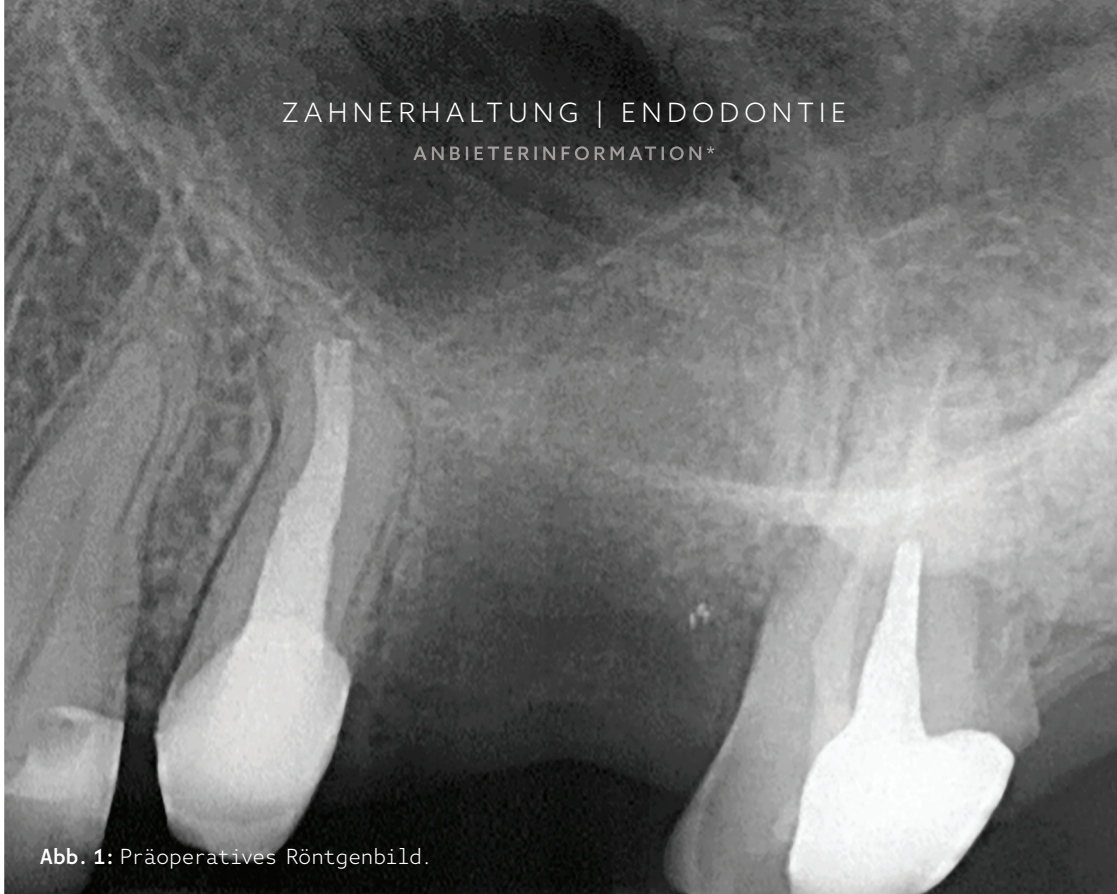


Abb. 1: Präoperatives Röntgenbild.

Komet Dental
Infos zum Unternehmen



Fallbeispiel für die orthograde, nichtchirurgische Revision

Ein Beitrag von Dr. Laurens Intert

[FALLBERICHT]

Endo-Revisionen stellen im Praxisalltag häufig eine Herausforderung dar. Bereits die Indikationsstellung für eine orthograde Revisionsbehandlung setzt in den meisten Fällen voraus, dass die Primärbehandlung durch den Vorbehandler nicht optimal durchgeführt wurde. Um eine erfolgreiche Revision mit langfristig guter Prognose durchzuführen, ist es wichtig, sich der potenziellen Schwierigkeiten bewusst zu sein und über die Fähigkeiten zu verfügen, diese zu meistern. Eine mögliche Vorgehensweise wird anhand des folgenden Fallbeispiels erläutert.

Eine 38-jährige Patientin stellte sich in unserer Praxis mit dem Wunsch vor, den prothetisch wichtigen Zahn 27 zu erhalten. Sie berichtete über periodisch auftretende leichte bis mittlere spontane Schmerzen sowie eine ausgeprägte Aufbissemphindlichkeit. Radiologisch zeigte sich eine apikale Aufhellung sowie zwei gefüllte Kanäle, die in dieser Projektion eher in der mesialen Hälfte des Zahnes lagen, was den Verdacht auf einen unbehandelten distalen Kanal nahelegte. In einem der Kanäle war ein gegossener Stiftkernaufbau zu erkennen (Abb. 1). Der Zahn wies keine pathologischen Sondierungstiefen auf und reagierte – wie zu erwarten – nicht auf die Vitalitätsprobe. Insbesondere beim axialen Perkussionstest berichtete die Patientin über eine mittelstarke Schmerzsensation. Die Palpation der umliegenden Gewebe verlief unauffällig. Bei der klinischen Untersuchung des Zahnes fiel neben einer mesialen Karies vor allem der gegossene Stiftkernaufbau okklusal und distal auf (Abb. 2). Risse waren auch unter dem Operationsmikroskop nicht erkennbar.

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

Diagnose und Therapieplanung

Nach der Analyse der Anamnese, der klinischen Untersuchung und der Röntgenbefunde ergab sich die Diagnose einer akuten apikalen Parodontitis. Als mögliche Herausforderungen wurden der gegossene Stiftkernaufbau sowie eine bisher unvollständige Erschließung des Wurzelkanalsystems identifiziert. Der Patientin wurde ein Therapieversuch unterbreitet, der die minimalinvasive Entfernung des gegossenen Stiftkernaufbaus und eine orthograde Wurzelkanalrevison mit anschließendem adhäsiven postendodontischen Aufbau in einer Sitzung vorsah. Nach Aufklärung über mögliche Risiken der Behandlung stimmte die Patientin der Therapie zu.

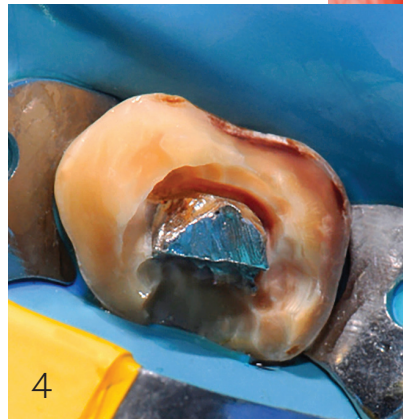
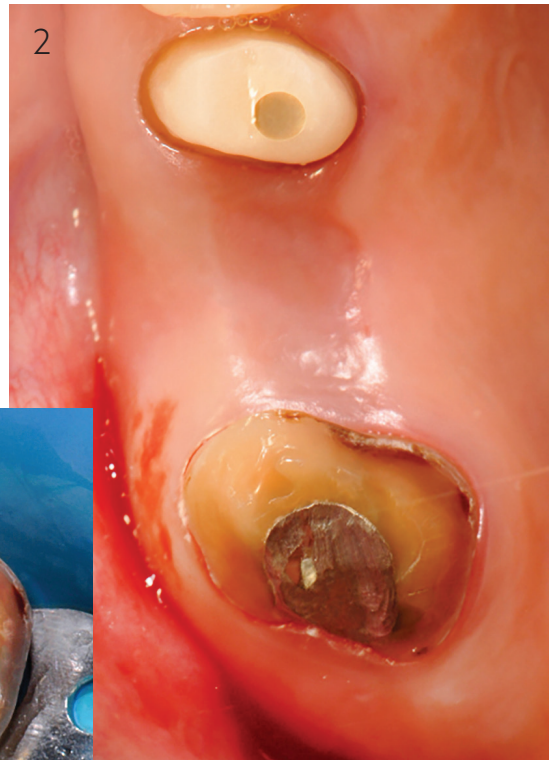


Abb. 2: Klinische Situation präoperativ.

Abb. 3: Kofferdamisolierung präoperativ.

Abb. 4: Zirkuläre Reduktion des gegossenen Stiftkernaufbaus.

Behandlung

Nach lokaler Anästhesie und Isolierung mittels Kofferdam (Abb. 3) war zunächst der gegossene Stiftkernaufbau mithilfe des Operationsmikroskops zu entfernen. Der erste Schritt bestand darin, seinen koronalen Anteil so weit zirkulär zu reduzieren, dass er bei der Applikation von Ultraschall frei schwingen und sich sukzessiv in seiner Verankerung lockern konnte (Abb. 4). Für diese Reduktion wurden frische Kronentrenner (H4MCL.314.010) verwendet. Mit der Applikation von Ultraschall und etwas Geduld konnte der Aufbau schließlich gelockert und entfernt werden (Abb. 5).

Neben dem palatinalen Kanal, in dem der Stiftaufbau verankert war, und dem mesiobukkalen Kanal bestätigte sich nach gezielter Suche mit dem EndoTracer (H1SML31.205.008) der Verdacht auf einen unbehandelten distobukkalen Kanal (Abb. 6). Darüber hinaus konnte ein zweiter mesiobukkaler Kanal dargestellt werden, der im koronalen Kanaldrittel mit dem anderen mesiobukkalen Kanal konfluierte. Die Guttapercha wurde in den koronalen zwei Dritteln der Wurzel mit der ReStart Feile (RE05L25.204.025) entfernt. Anschließend wurde mit K-Feilen manuell ein Gleitpfad bis ISO 10 präpariert. Dies minimiert das Risiko einer Stufenbildung sowie der Extrusion von Guttapercha und Debris bei der weiteren Präparation. Der Rest des alten Wurzelfüllmaterials wurde mit den reziprok arbeitenden Procodile Q Feilen 25.06 (PRQ6L25.204.025) und 35.05 (PRQ5L25.204.035) entfernt, welche gleichzeitig der Ausformung der Kanäle dienen. Mit diesen Feilen lässt sich insbesondere wegen des großen Spanraums und des großen Tapers sehr effektiv und sicher Guttapercha entfernen. Gleichzeitig wird durch ihre hohe Flexibilität das Risiko von Aufbereitungsfehlern wie Kanaltransport

Abb. 5: Entfernter gegossener Stiftkernaufbau.

5



„

„Die orthograde, nichtchirurgische Revisionsbehandlung ist bei apikaler Parodontitis bereits primär endodontisch behandelter Zähne die Therapieoption der ersten Wahl.“

tationen und Stufenbildung minimiert. Nach abgeschlossener Präparation erfolgte eine gründliche Desinfektion mit 5,25 % NaOCl und 17 % EDTA. Zusätzlich wurden die Spülungen mittels Schall und Ultraschall aktiviert. Die Wurzelfüllung erfolgte mit EasySeal (9978.000) und Guttapercha mittels warmvertikaler Kondensation (Abb. 7 und 8). Nachdem der Zahn sandgestrahlt wurde, erfolgte der postendodontische Aufbau mit einem Goldstandard-Adhäsivsystem sowie einem dualhärtenden Komposit. Die Patientin wurde mit der Bitte um eine zeitnahe prothetische Versorgung an den behandelnden Zahnarzt zurücküberwiesen.

Schlussfolgerung

Die orthograde, nichtchirurgische Revisionsbehandlung ist bei apikaler Parodontitis bereits primär endodontisch behandelter Zähne die Therapieoption der ersten Wahl. Entscheidende Voraussetzungen für die Indikationsstellung sind jedoch die Identifikation der Gründe für das Scheitern der Primärbehandlung sowie die Fähigkeit, diese Herausforderungen mit der richtigen Auswahl entsprechender Qualitätsinstrumente zu meistern, um eine suffiziente endodontische Therapie zu gewährleisten.

Hinweis: Alle im Beitrag genannten Produkte stammen aus dem Sortiment von Komet Dental.

Abbildungen: © Dr. Laurens Intert

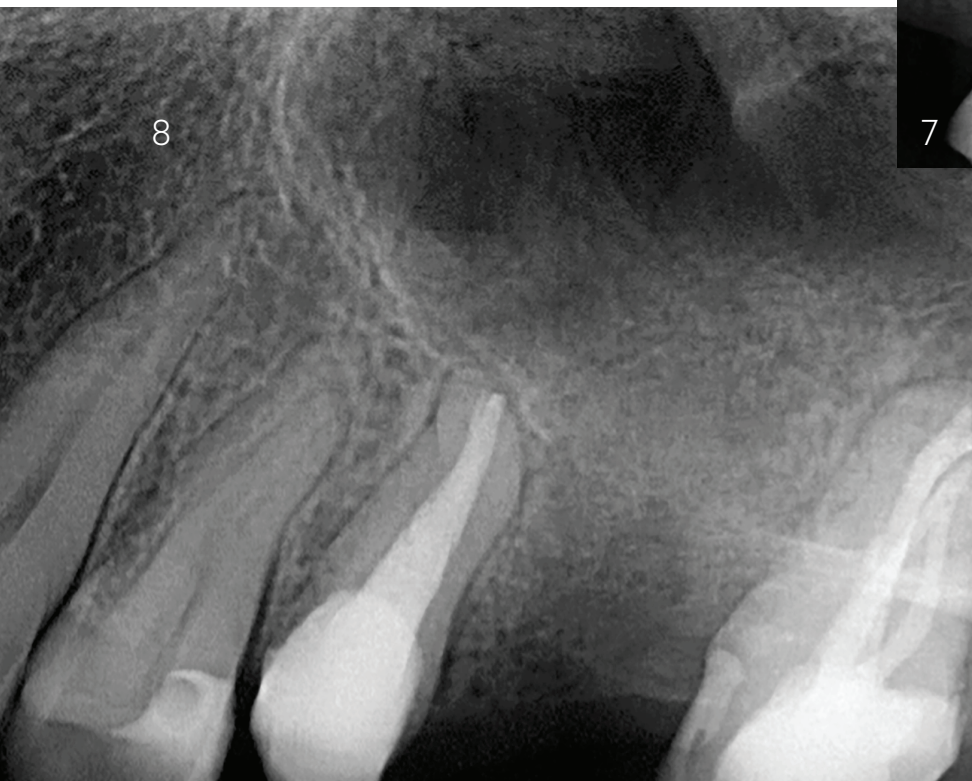
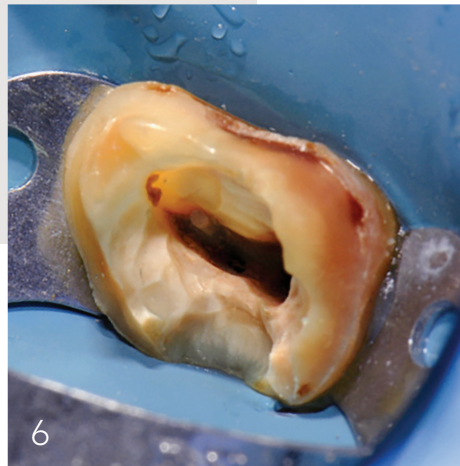


Abb. 6: Primäre Zugangskavität nach Entfernung des Stiftkernaufbaus.

Abb. 7: Röntgenkontrollaufnahme nach erfolgter Wurzelfüllung.

Abb. 8: Exzentrische Röntgenkontrollaufnahme nach erfolgter Wurzelfüllung.

NEU MIT NOVAMIN
NUR VON SENSODYNE



Einzigartiger Schutz vor Schmerzempfindlichkeit durch Dentinreparatur mit NovaMin

NovaMin bildet eine kristalline zahnschmelzähnliche Schutzschicht über freiliegendem Dentin, die härter ist als natürliches Dentin und bis tief in die Kanälchen reicht.^{*1-3}

EMPFEHLEN SIE DIE TOP-INNOVATION!

Sensodyne Clinical Repair mit 5 % NovaMin

Und helfen Sie Ihren Patient:innen, ihre Schmerzempfindlichkeit langanhaltend zu lindern.⁴

Jetzt registrieren
und kostenlose
Muster anfordern.



* in Labortests

Referenzen: 1. Earl J et al. J Clin Dent 2011; 22(Spec Iss): 68-73. 2. Haleon, Data on File 2024, Report QD-RPT-118201. 3. Mahmoodi B et al. J Biomed Mater Res 2021; 109: 717-722. 4. Hall C et al. J Dent 2017; 60: 36-43.

© 2024 Haleon oder Lizenzgeber. Marken sind Eigentum der Haleon Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG ist Teil der Haleon Unternehmensgruppe.

Praktische Tipps für eine souveräne Endo

Ein Beitrag von Dr. Friederike Listander

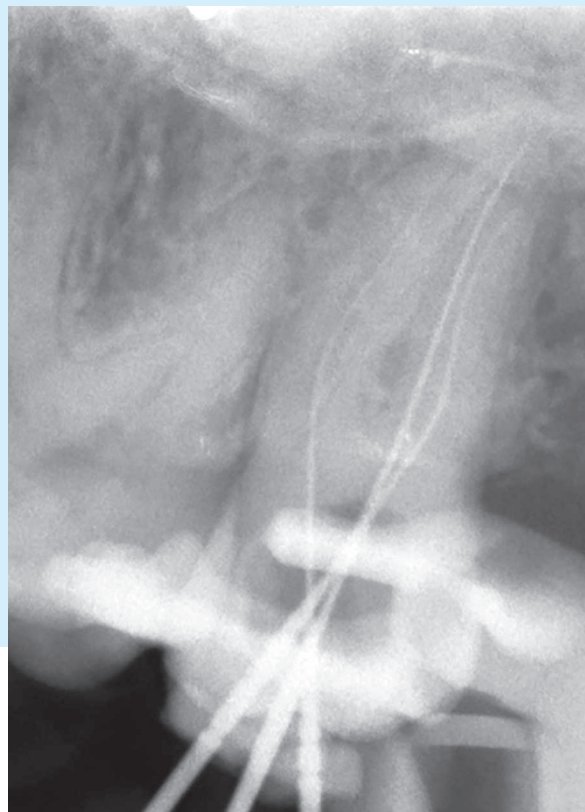


Abb. 1: Präoperatives Röntgenbild Zahn 27.

[FACHBEITRAG] Opener, Glider, Shaper und Finisher – für eine klassische Endo-Behandlung reicht oftmals ein kompaktes System an Nickel-Titan-Feilen, um reproduzierbare Ergebnisse bei der Aufbereitung der jeweiligen Wurzelkanalanatomie zu erzielen. Der folgende Patientenfall zeigt, wie durch geschickten Einsatz einer festen Sequenz an vorbiegbaren Feilen auch Zahnarztpraxen mit unregelmäßigen Endo-Fällen eine große Behandlungsroutine und -souveränität entwickeln. Zudem verrät Dr. Friederike Listander praktische Tipps zur Trocknung und Obturation von Wurzelkanälen.

Das Prinzip des maximalen Zahnerhalts ist zentraler Bestandteil unserer Praxisphilosophie. Aufgrund unseres breiten Leistungsspektrums nutzen wir im Alltag die Unterstützung modernster Technik in den unterschiedlichen Indikationsbereichen, um unseren Patienten die jeweils bestmögliche Therapie anzubieten. In der Endodontie bedeutet dies unter anderem eine automatisierte Aufbereitung unter Verwendung eines aktuellen Motors als Navigationshilfe sowie den Einsatz einer einprägsamen NiTi-Feilensequenz. Dies strukturiert Abläufe und sorgt bereits nach kurzer Zeit für eine intuitiv abrufbare, rasche Abfolge an Arbeitsschritten. Ein standardisiertes Behandlungsprotokoll minimiert einerseits potenzielle Fehlerquellen und erleichtert andererseits ein effektives Vorgehen, wie auch unser jüngster Endo-Fall widerspiegelt.

Abb. 2: Messaufnahme zur Längenkontrolle.



Der Fall: Irreversible Pulpitis Regio 27

Im Februar 2024 stellte sich eine 46-jährige Dame mit starken Schmerzen im linken Oberkiefer in unserer Praxis vor. Nach positiver Vitalitätsprobe, aber umso stärkerer Reaktion auf den Perkussionstest wurde in der Röntgendiagnostik eine irreversible Pulpitis an Zahn 27 bestätigt (Abb. 1). Die Patientin stimmte einer zweizeitigen Wurzelkanalbehandlung zu, welche direkt in derselben Sitzung angegangen wurde.

Nach der Oberflächenanästhesie und Betäubung des betroffenen Zahnes wurde zur Durchführung der Aufbereitung standardmäßig ein Kofferdam gelegt. Durch das zusätzliche Abdichten des Kofferdams mit flüssigem Kofferdam wurde dabei effektiv verhindert, dass Spülflüssigkeiten in den Rachen der Patientin liefen. Dies war auch deswegen von Vorteil, da die Behandlung durch eine geringe Mundöffnung zusätzlich erschwert war. Nach Eröffnung des Zahnes wurden die einzelnen Wurzelkanäle sondiert und unter dem Operationsmikroskop mit einer diamantierten Ultraschallschleifspitze erweitert. Die Bestimmung der jeweiligen Arbeitslängen erfolgte mithilfe eines Apex Locators. Eine zur Kontrolle durchgeführte Messaufnahme zeigte, dass die Längen mit den elektronischen Messungen übereinstimmten (Abb. 2).

Die betroffenen Kanäle wurden zunächst manuell per Handfeile bis zur erforderlichen Größe 20 aufbereitet. Anschließend erfolgte das elektrochemische Spülprotokoll unter Verwendung einer Ultraschallschleifspitze (Abb. 3). Die klassische Abfolge von Natriumhypochlorit (NaOCl), EDTA, Natriumchlorid (NaCl) und Chlorhexidin in 0,2%iger Konzentration zur Desinfektion der Kanäle unterstützte die effektive Entfernung von Geweberesten und Debris. Zur temporären Versiegelung wurde medizinisches Calciumhydroxid in die gereinigten Kanäle eingebracht und zu guter Letzt Teflonband fixiert, bevor der Zahn mit DuoTEMP provisorisch verschlossen wurde. Vor der Politur der vorläufigen Füllung erfolgte die Okklusionskontrolle, und so konnte die Patientin bis zur Folgebehandlung beschwerdefrei entlassen werden.

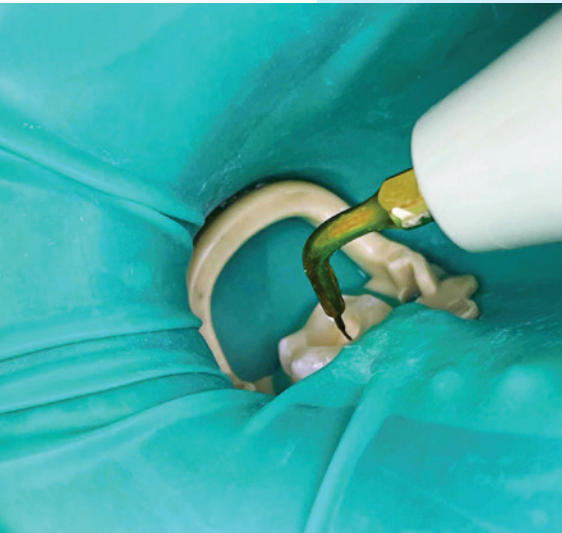


Abb. 3: Ultraschallaktivierte Spülung.

Effiziente Instrumentierung mit einprägsamer NiTi-Sequenz

In der zweiten Sitzung erfolgten die eigentliche Aufbereitung und endgültige Obturation der Wurzelkanäle. Die Patientin war schmerzfrei, als sie sich erneut in unserer Praxis vorstellte. Auch für diese Behandlung wurde der gelegte Kofferdam, zum besseren Schutz der Patientin, nach Lokalanästhesie zusätzlich mit flüssigem Kofferdam abgedichtet.

Für eine einfache Aufbereitung fiel die Wahl auf den handlichen CanalPro X-Move Endo-Motor in Kombination mit der HyFlex EDM OGSF-Sequenz (Abb. 4) des Dentalspezialisten COLTENE. Die Abkürzung OGSF steht für die Anfangsbuchstaben der vier NiTi-Feilen, mit denen sich ein Großteil typischer Endo-Fälle schnell und bequem behandeln lässt: Der Opener (Orifice Opener) eröffnet den zu behandelnden Zahn. Der Glider (Glidepath Feile) hilft, den passenden Gleitpfad entsprechend des natürlichen Kanalverlaufs zu schaffen. Als Drittes kommt der Shaper (Shaping Feile) zum Einsatz. Unter Berücksichtigung der Kanal Anatomie entfernt sie effizient Bakterien sowie infiziertes Gewebe und schafft die Voraussetzung für eine gute Abfüllung. Der Finisher (Finishing Feile) stellt am Ende sicher, dass der apikale Bereich ausreichend gesäubert ist und genügend Platz entsteht, damit Spüllösungen bis zum Apex kommen.

Abb. 4: Einprägsame HyFlex EDM Feilensequenz: Opener, Glider, Shaper und Finisher Feile (Foto: ©COLTENE).



Als Referenzpunkt zur Bestimmung der Arbeitslänge im mesiobukkalen Kanal diente die mesiobukale Höckerspitze: Über 19 mm erfolgte die Aufbereitung bis zur F-Feile (Feilengrößen 30/04). Analog wurde der distobukale Kanal auf dieselbe Arbeitslänge instrumentiert (Referenzpunkt: distobukale Höckerspitze). Der palatinale Kanal brachte es im Vergleich dazu auf eine Arbeitslänge von 21 mm, auch hier konnte mit der kompakten OGSF-Sequenz bis zur F-Feile, einer 30/04 als Finishing Feile, der natürliche Kanalverlauf nachempfunden werden. Die im Motor eingespeicherten Bewegungsmuster machen das Handling der Feilen äußerst angenehm und ermöglichen das Erreichen der Arbeitslänge in nur einer Passage. In dem kabellosen Handstück eingespannt, entwickelt man mit den Feilen außerdem ein gutes Gefühl für den anatomischen Verlauf des Kanals (Abb. 5).

Das übersichtliche Feilenset von vier aufeinander abgestimmten Spezialfeilen mit passenden Guttaperchastiften hatte den großen Vorteil, dass beim Herrichten keine einzelnen Feilen zusammengesucht werden mussten. Die vorgebo- genen Feilen bewegten sich sicher im Zentrum des Kanals, was das Handling sehr geschmeidig machte. Zudem verfügen die Feilen über eine hohe Bruch- sicherheit, wovon letztlich sowohl der Patient als auch der Behandler profitieren.

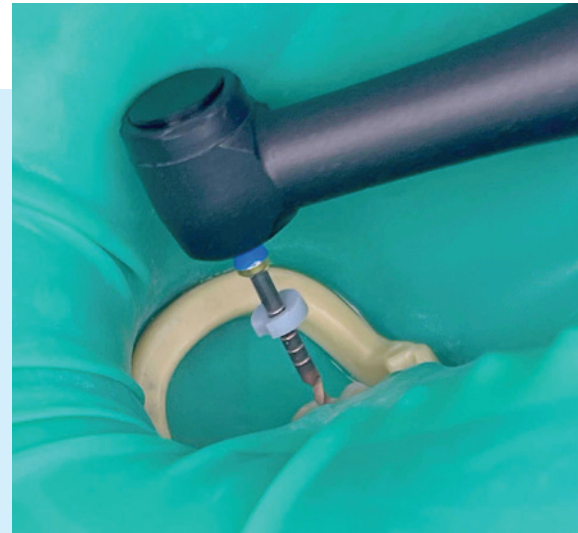
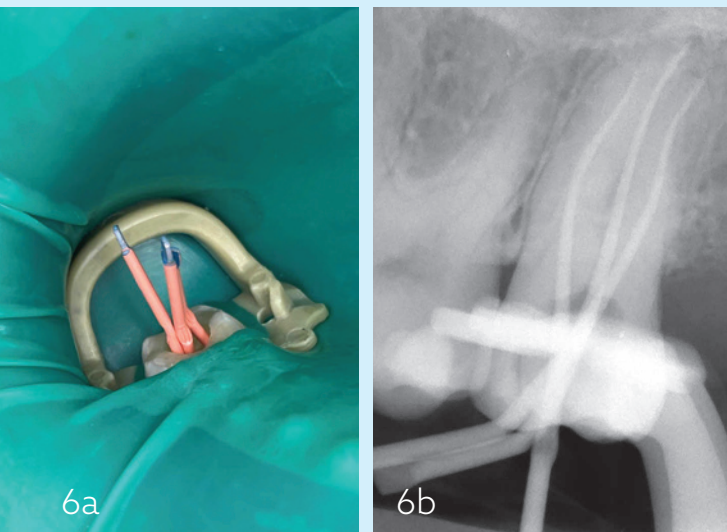


Abb. 5: Aufbereitung mit dem kabel- losen Endomotor CanalProX-Move.



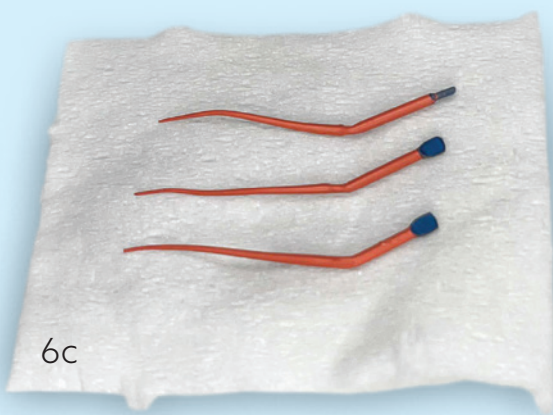
6a

6b

Nachhaltig trockenlegen mit weniger Papierspitzen

Die Abfolge der elektrochemischen Spülung entsprach wieder- demselben Protokoll wie beim ersten Teil der Behand- lung. Nach der letzten Spüllösung lassen sich die Kanäle gut mit einer besonders schmalen Endo-Absaugkanüle trocken- nen, wodurch weniger Papierspitzen verbraucht werden. Zudem kann man mit den Papierspitzen, nachdem sie im Kanal waren, auf einer festen Unterlage gut testen, ob sich noch Flüssigkeit im Kanal befindet. Passend zum Feilensystem wurde eine Master- pointpassung mit HyFlex EDM Guttapercha-Spitzen in der Größe 30/04 gewählt (Abb. 6a-c). Die palatinale Länge wurde dabei um 0,5 mm verkürzt.

Zur thermoplastischen Füllung der drei Wurzelkanäle wurden HyFlex EDM Masterpoints derselben Länge verwendet, diese wurden jeweils mit Sybron Endo Alpha abgetrennt und mit flüs- siger Guttapercha dreidimensional verfüllt. Der biokeramische AH Plus Sealer sorgte für die notwendige Dichtigkeit. Dabei reicht es von der Menge an Sealer vollkommen aus, nur den jeweils unteren Teil der Guttaperchaspitzen zu bestreichen. Des Weiteren wurden die Kanäleingänge mit einem Flowable der Farbe A1 in Kombination mit passendem Säureätzgel, Primer und Bond abgedeckt. Zur finalen Restauration kam fließfähiges BRILLIANT EverGlow Hochleistungskomposit (ebenfalls aus dem Hause COLTENE) in der Opakvariante in der Farbe A3 zum Einsatz. Das Abschlussröntgenbild bestätigte die zuver- lässige Versiegelung der drei Kanäle in Zahn 27 (Abb. 7).



6c

Abb. 6a-c: Masterpointpassung mit HyFlex EDM Guttapercha-Spitzen 30/04.

Fazit

Durch die Verwendung einer standardisierten NiTi-Feilensequenz, wie HyFlex OGSF, lässt sich die Mehrheit der klassischen Wurzelkanalbehandlungen schnell und zuverlässig aufbereiten. Dank der strukturierten Abfolge von Opener, Glider, Shaper und Finisher Feilen profitieren Praxisteams und Patienten von einer effizienten und sicheren Wurzelkanalbehandlung. Mit ein paar einfachen Handgriffen lässt sich neben etwas Zeit zusätzlich auch noch Material sparen, um insgesamt eine rundum nachhaltige Versorgung zu realisieren.

Sofern nicht anders vermerkt, Fotos:
© Dr. Friederike Listander



Abb. 7: Postoperatives Röntgenbild Zahn 27.

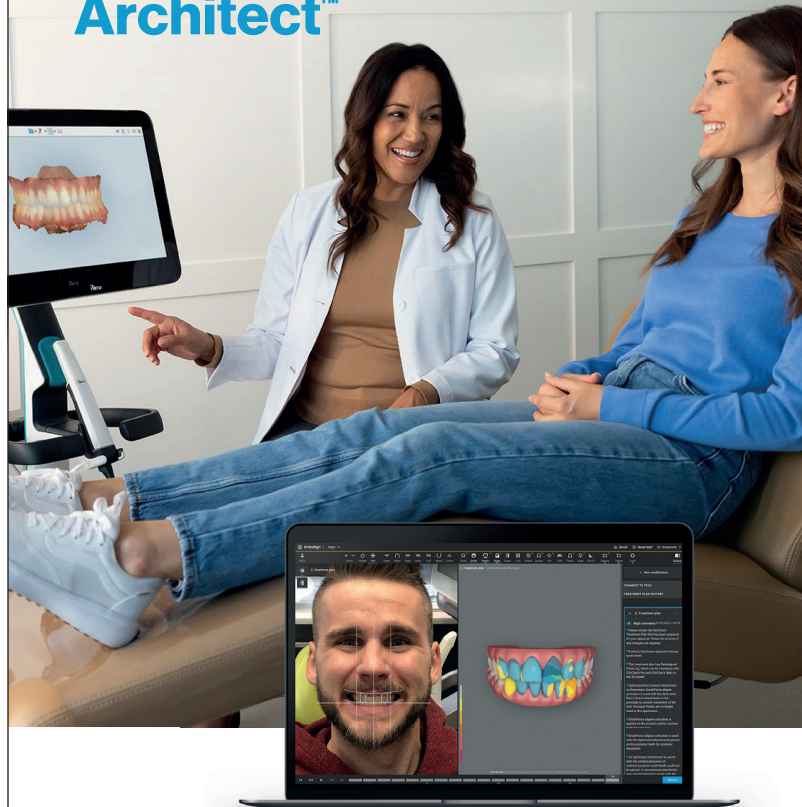
Weitere Informationen auf
www.zahnarztpraxis-listander.de und
www.coltene.com



Coltène/Whaledent GmbH + Co. KG
Infos zum Unternehmen

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

Wie umfassend ist Ihr Behandlungsansatz? **Invisalign Smile Architect™**



Sowohl restaurative als auch kieferorthopädische Ergebnisse können durch eine integrierte Invisalign® Behandlung verbessert werden.

Entwickeln Sie Ihre Praxis weiter, um Patienten umfassender zu betrachten und ganzheitlich zu behandeln.

Align™ On Tour

Expertenwissen aus der Dentalindustrie und Wege zur Digitalisierung **praxisnah** erleben.

06.09.24 Berlin
13.09.24 Zürich
20.09.24 Frankfurt
27.09.24 Hamburg
11.10.24 München

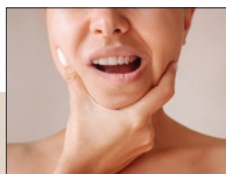


Jetzt anmelden!



align™

© 2024 Align Technology, Inc. Invisalign, sowie weitere Bezeichnungen sind Handels- bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. | A022273 Rev A



#reingehört



INTERVIEWS MIT ZAHNÄRZTEN UND MENSCHEN AUS DER DENTALWELT.

„Zu einer funktionellen Störung kommt es durch eine Überlastung – das kann durch Stress, aber auch durch ein traumatisches Erlebnis sein – was sich dann in ganz verschiedenen Symptomen widerspiegeln kann. Meine Patienten haben oft jahrelange Beschwerden und sind verzweifelt. Daher ist es für den Therapieerfolg ideal, wenn die Patienten selbst mitarbeiten – nur so lassen sich langfristig die Ursachen abstellen.“

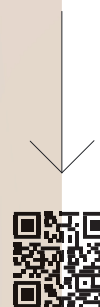
Dr. Hamdi Kent

In der aktuellen Folge von **#reingehört** sprechen wir mit Dr. Hamdi Kent über craniomandibuläre Dysfunktion (CMD). Der Bochumer Zahnarzt hat sich seit mehr als 20 Jahren auf die Behandlung von CMD-Patienten spezialisiert und mit internationalem Fachwissen ein ganzheitliches Behandlungskonzept entwickelt, welches heute die Grundlage seiner Praxis bildet. Die Symptome einer CMD sind vielfältig und können von Kiefer-, Kopf- und Nackenschmerzen bis hin zu Schwindel oder Hüftbeschwerden reichen. In seinem Buch stellt Dr. Kent sein innovatives Teams-Plus-Konzept ausführlich vor, es soll Betroffenen dabei helfen, ihre Beschwerden effektiv zu lindern. Dabei umfasst sein Konzept unter anderem die Integration von Achtsamkeits- und Atemübungen sowie Ernährungstipps, welche zur ganzheitlichen Genesung der Patienten beitragen können.



Hier geht's zur #reingehört-Folge
mit dem CMD-Experten Dr. Hamdi Kent
auf ZWP online.

Informationen zu Dr. Hamdi Kent und seinem Buch **CMD – Kiefer-, Kopf- und Nackenschmerzen: Das ganzheitliche Aktiv-Programm aus der Zahnarztpraxis** gibt es auf der Internetseite seiner Praxis.





Hier geht's zur neuen
kostenlosen Fortbildungsplattform
von CP GABA.

Neue zahnmedizinische Fortbildungsplattform von CP GABA

© pikselstock - stock.adobe.com

Alle zahnmedizinischen Fortbildungsangebote von CP GABA finden sich ab sofort auf einer neuen Onlineplattform. Sie bietet vielfältige Inhalte für das gesamte Praxisteam und bildet eine zentrale Anlaufstelle für Webinare und Live-Webinare, interaktive E-Learnings sowie Präsenzveranstaltungen. Alle Fortbildungen sind kostenlos. Teilnehmende profitieren zudem von CME-zertifizierten Fortbildungspunkten. Nach einmaliger Registrierung auf der CP GABA Webseite für Fachkreise unter: www.cpgabaprofessional.de erhalten Interessierte Zugang zu allen Fortbildungsangeboten. Für bereits registrierte Personen sind diese von nun an unter dem Menüpunkt „Fortbildungen“ automatisch freigeschaltet. Die Nutzer können über die integrierte Suchfunktion das Angebot gezielt nach Themen, Formaten, Referenten und Sprache filtern, wobei das Angebot kontinuierlich erweitert wird. In ihrem persönlichen Bereich können sie jederzeit ihre Zertifikate und absolvierten Kurse einsehen und abrufen.

**Weitere Termin-
ankündigungen** finden sich bereits auf der Fortbildungsplattform. Auch der CP GABA Professional-Newsletter informiert regelmäßig zu neuen Fortbildungsangeboten.

Präsenzfortbildungen im Herbst

Auch Präsenzfortbildungen sind in die Onlineplattform eingebunden. Interessierte erhalten Informationen rund um die Veranstaltungen und können sich unkompliziert mit einem Klick registrieren. Die nächsten Präsenzveranstaltungstermine sind jeweils freitags:



13. September • 15 bis 19 Uhr • Berlin

Neue Entwicklungen in der nicht-chirurgischen Parodontitistherapie: Prof. Dr. Georg Gaßmann, Europäische Fachhochschule Rhein/Erft GmbH, und Helen Möhrke, Referentin für zahnärztliche Abrechnung und Praxisorganisation, informieren über neue Horizonte und Abrechnungssicherheit.



26. September • 18 bis 20:30 Uhr • Hamburg

Hamburger Prophylaxe Update: Ein Workshop für das gesamte zahnärztliche Team mit Anja Mahlke, Education Manager bei der CP GABA GmbH, und Erika Sommer, Dentalhygienikerin und Referentin für zahnärztliche Prophylaxe.



11. Oktober • 15 bis 19 Uhr • Berlin

Der multimorbide Patient: Dr. Gerhard Schmalz, Universitätsklinikum Leipzig, und Kommunikations-expertin Rubina Ordemann zeigen ganzheitliche Perspektiven und Ansätze effektiver Patientenkommunikation auf.

Quelle: CP GABA GmbH

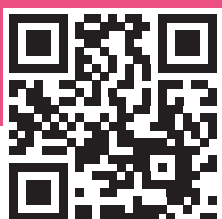


Save the Date: GBT Summit World Tour '24

Orale Prophylaxe ist eines der Schlüsselthemen der modernen Zahnmedizin, und Patienten fragen immer häufiger danach. Grund genug, sich genau auf diesem Gebiet fortzubilden und zu vernetzen. **Auf dem GBT Summit in Düsseldorf, der im Alten Kesselhaus, Areal Böhler, am Samstag, 16. November, von 9 bis 17.30 Uhr** stattfindet, kommen Experten und Behandler aus ganz Deutschland zusammen, um sich über orale Prävention, Prophylaxe und Therapie auszutauschen. Der GBT Summit in der nordrhein-westfälischen Landeshauptstadt legt einen besonderen Fokus auf die vielseitigen Anwendungsbereiche der systematischen Guided Biofilm Therapy (GBT) sowie das effiziente Praxismanagement. Teilnehmende erfahren mehr zur erfolgreichen Umsetzung des GBT-Protokolls, können vor Ort in direkten Kontakt mit renommierten Referenten und interessierten Kollegen treten und sich über neueste wissenschaftliche Erkenntnisse und spannende Innovationen informieren.



Illustrationen: © EMS



Für mehr Infos und Anmeldung einfach
den QR-Code scannen.

EMS Electro Medical Systems SA
Tel.: +49 89 427161-0 • www.ems-company.com



Infos zum
Unternehmen



**ES KÖNNEN 6 FORTBILDUNGSPUNKTE
ERREICHT WERDEN.**



Sicherheit durch Profis: Validierung ist Vertrauenssache

Valide Prozesse sind echte Allrounder in der Praxis: Sie sichern die Erfüllung rechtlicher Regularien gemäß MPBetreibV § 8.1. Sie garantieren den Gesundheitsschutz für Anwender, Patienten und Dritte, den Werterhalt des Praxisinventars, da optimale Reinigungsergebnisse unnötige Neuinvestitionen vermeiden bzw. verzögern können, und die Optimierung der Arbeitsprozesse. Denn: Hinweise aus Validierungsberichten – auch unangenehmen – helfen, Arbeitsabläufe zu vereinfachen und unnötige Arbeitsschritte zu eliminieren. Um all diese Benefits zu schöpfen, gibt es Profis wie Valitech. Valitech bietet durch ein breites Produkt- und Leistungsspektrum alles aus einer Hand. Als unabhängiger, spezialisierter und akkreditierter Anbieter schafft Valitech rechtliche wie fachliche Sicherheit. Außerdem ist Valitech kein Newcomer, sondern verfügt mit weit über 100.000 durchgeführten Validierungen in allen Prozessbereichen über langjährige Erfahrungen und sichert Qualität durch Quantität. Abgerundet wird das Portfolio durch ergänzende Dienstleistungen wie Beprobung des Betriebswassers von Dentaleinheiten und Überprüfung von Raumluftanlagen.

Valitech GmbH & Co. KG
Tel.: +49 3322 27343-0
www.valitech.de

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

Mit **Cloud-Lösungen** Unterversorgung im ländlichen Raum entgegensteuern

Die zahnärztliche Versorgung in ländlichen Gebieten steht vor großen Herausforderungen. Während sich in Städten oft Praxis an Praxis reiht und ausreichend medizinisches Fachpersonal arbeitet, fehlt es in ländlichen Regionen oft an Zahnärzten. Laut der Bundeszahnärztekammer sind 29 Prozent der Zahnärzte 60 Jahre oder älter, was perspektivisch zu einem erheblichen Versorgungsengpass führt. Deutschland hat ein Verteilungsproblem im Gesundheitswesen. Neben politischen Maßnahmen können auch innovative Produktideen das Leben und Arbeiten auf dem Land attraktiver machen. Beispielsweise bietet die cloudbasierte Praxissoftware teemer neue Wege, um aktuelle und zukünftige Herausforderungen zu bewältigen und die Versorgung in unterversorgten Regionen mitzubessern.

Die Praxis als attraktiver regionaler Arbeitgeber

Da der akute Fachkräftemangel einen Personalengpass mit sich bringen kann, ist es wichtig, dass das vorhandene Personal effizient und digital arbeitet. Attraktive Arbeitsbedingungen sind besonders auf dem Land wichtig. Neben einem offenen Arbeitsklima und einer guten Vergütung spielen die Work-Life-Balance und Homeoffice eine große Rolle. Diese Bedingungen lassen sich leicht mit einer cloudbasierten Praxissoftware wie teemer umsetzen. Auch flexible Arbeitszeitmodelle, die den Berufseinstieg für junge Mütter erleichtern, sind hier möglich. Oft ist die Umsetzung in Eigenleistung jedoch unwirtschaftlich oder unflexibel. Hier ermöglicht teemer das einfache Outsourcing von Aufgaben wie der zahnärztlichen Abrechnung. Viele

junge Zahnärzte schrecken das Arbeiten auf dem Land nicht grundsätzlich ab, sondern eher veraltete Strukturen und unflexible Rahmenbedingungen. teemer bietet ein durchdachtes Digitalisierungskonzept für die gesamte Praxis, was von Patienten und Mitarbeitern gleichermaßen geschätzt wird.

Vorteile erkennen

Viele junge Zahnärzte meiden ländliche Gebiete und sehen nur die Nachteile wie längere Wege, weniger Fachkräfte und fehlende Freizeitmöglichkeiten. Dabei bietet das Landleben und insbesondere die Praxisgründung oder Übernahme abseits der Großstädte viele Vorteile. Die Kosten für Praxisflächen sind niedriger und der Konkurrenzdruck ist geringer. Individuelle Praxiskonzepte lassen sich schneller und einfacher umsetzen. Mit dem Software-as-a-Service-Modell der ARZ.dent GmbH sind keine Lizenzgebühren fällig, egal, wie viele Endgeräte genutzt werden. Auch die Eröffnung einer Zweigpraxis ist mit teemer nur einen Klick entfernt, was Fahrtwege reduziert und Synergieeffekte schafft. Personal kann so effizienter genutzt werden.

Fördertopf für regionale Strukturen

Die ARZ.dent GmbH fördert aktiv die unterversorgten regionalen Bereiche in Deutschland. Der gezielte Einsatz von teemer mit seinen intelligenten Features entlastet Praxen punktgenau. Viele Praxen haben bereits von dieser Förderung profitiert. **Aufgrund der hohen Nachfrage hat die Geschäftsführung sich dazu entschieden, den Förderzeitraum zu verlängern und die Fördermittel um 50.000 EUR zu erhöhen. Das Programm läuft noch bis zum 31. August 2024 und kommt allen zugute, die auf Innovation setzen und die regionale zahnmedizinische Versorgung sicherstellen wollen.**

Quelle: ARZ.dent GmbH

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

www.teemer.de



© ARZ.dent GmbH

Jetzt Prophylaxe-Paket im Aktionszeitraum erwerben

In der heutigen Zeit ist die Prophylaxe in der Zahnmedizin wichtiger denn je. Regelmäßige vorbeugende Maßnahmen sind essenziell, um Zahnerkrankungen vorzubeugen und die Mundgesundheit langfristig zu sichern. Zahnärzte setzen dabei auf moderne Produkte, die eine effektive und schonende Pflege ermöglichen. Der Onlinehändler NETdental GmbH aus Hannover bietet in seinem Onlineshop eine breite Palette an innovativen Prophylaxe-Produkten mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Besonders hervorzuheben ist die aktuelle Verkaufsaktion des Händlers: **Ein umfassendes Prophylaxe-Paket des renommierten Eigenmarkenherstellers Orbis Dental.** Das Paket beinhaltet Einmalzahnbürsten, Mundspüllösung, Prophylaxe-Polierer, Zahnreinigungsbürsten und Prophylaxe-Paste – alles, was für eine hochwertige Prophylaxe-Behandlung notwendig ist. Dabei profitieren Kunden von NETdental von einem attraktiven Angebot: Sie sparen 50 Prozent beim Kauf des Prophylaxe-Pakets und erhalten zusätzlich einen Einkaufsgutschein im Wert von 10 EUR. Nutzen Sie diese Gelegenheit, um die Zahngesundheit Ihrer Patienten optimal zu unterstützen und dabei von hochwertigen Produkten zu profitieren.

ORBIS Prophylaxe-Paket

JETZT 50% SPAREN!

Ihr persönlicher **10,00-€-Gutschein: GT1530AZ**

JETZT UNSERE EIGENMARKE TESTEN UND SPAREN!

HIER SPAREN!

Art.-Nr. 38 18 61

- ORBIS Einmalzahnbürsten, blau, 100 Stück
- ORBIS-Fresh 5 000 ml-Praxisspüllösung
- ORBIS-Prophylaxe Polierer, blau, 24 Stück
- ORBIS-Prophyl Paste, blau, RDA250, 95-g-Tube
- ORBIS-Powder Classic Cherry, 300 g
- ORBIS Zahnreinigungsbürstchen mini, weiß, Nylon, 100 Stück

NETdental
So einfach ist das.

netdental.de/orbis-aktion

Besuchen Sie den
Onlineshop von NETdental
unter netdental.de/orbis-aktion und
sichern Sie sich das aktuelle
Prophylaxe-Paket!

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

Infos zum
Unternehmen



Good to know: Zuzahlung zur Wurzel- kanalbehandlung

Sie haben weitere Fragen rund um das Thema Abrechnung?

Das DZR Kompetenzzentrum
GOZ/GOÄ/BEMA steht Ihnen
gerne zur Verfügung:

Tel.: +49 711 993734200
E-Mail: goz2.stgt@dzr.de

Eine Wurzelkanalbehandlung kann im Rahmen der vertragszahnärztlichen Versorgung unter Einhaltung des Wirtschaftlichkeitsgebots und der GKV-Richtlinien durchgeführt und abgerechnet werden. Da bestimmte Maßnahmen jedoch nicht im BEMA enthalten sind, können sie zusätzlich als selbstständige außervertragliche Leistungen privat vereinbart und abgerechnet werden. Beispielsweise sind gemäß § 8 Abs. 7 BMV-Z die Berechnung „Elektrometrische Längenbestimmung des Wurzelkanals“ nach der GOZ 2400 sowie die „Zusätzliche Anwendung elektrophysikalisch-chemischer Methoden“ nach der GOZ 2420 usw. zusätzlich vereinbarungsfähig. Die Entfernung einer vorhandenen Wurzelfüllung sowie die Materialkosten für Wurzelkanalinstrumente (z. B. einmal verwendbare Nickel-Titan-Instrumente) sind Bestandteil der Leistung „Aufbereiten des Wurzelkanalsystems“ nach BEMA-Nr. 32. Eine private Vereinbarung ist hier nicht möglich. Auch können die Zuschläge GOZ 0110 für die Anwendung eines OP-Mikroskops und der GOZ 0120 für die Anwendung eines Lasers nicht zu einer BEMA-Sachleistung vereinbart werden. Hierbei handelt es sich um Zuschlagspositionen; es werden keine eigenständigen Leistungen beschrieben. Zur Berechnung der Zuschläge muss grundsätzlich eine dazugehörige GOZ-Position in Ansatz gebracht werden.

Quelle: DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH (DZR)



Die DDS.Berlin bot einen Livestream der Vorträge an, der in Kürze online verfügbar sein wird.

Premiere absolviert: DDS.Berlin zieht positive Bilanz

Das nächste DDS.Berlin-Event ist für den **26. und 27. Juni 2026** geplant.

Weitere Infos:
www.dds.berlin/de

Ende Juni fand die DDS.Berlin, die erste Ausgabe der Digital Dentistry Show, in der Arena Berlin statt. Fast 80 Aussteller und über 1.000 Teilnehmende ließen sich die Premiere nicht entgehen. Rund die Hälfte der Teilnehmenden kam aus Deutschland. Das Event zog auch viele Zahnärzte aus dem europäischen Ausland und dem Rest der Welt an. Während der Veranstaltung wurden insgesamt 32 Vorträge von mehr als 50 Referierenden, darunter zahlreiche Experten der Digital Dentistry Society, gehalten. Diese präsentierten eine breite Palette von Themen rund um die digitale Zahnmedizin und deren Anwendung in der täglichen Praxis. Zu den Highlights zählten die Vorträge von Prof. Christos Angelopoulos, Dr. Luís Bessa, Dr. Leon Emdin, Dr. Raquel Zita Gomes, Dr. Anne Heinz, Dr. Miloš Ljubičić und Dr. Paul Schuh, die verschiedene Fälle und Anwendungen digitaler Technologien vorstellten. Zudem fanden über 20 Workshops mit insgesamt 300 Teilnehmenden statt. Diese boten praxisnahe Lernerfahrungen zu Themen wie Intraoralscannen, digitale Implantatinsertion, Chairside-Workflows, dynamische Datenerfassung, 3D-Druck und KI-gestützte Behandlungsplanung.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

„Align On Tour“-Fortbildungsevents in fünf Städten

Nach den für Kieferorthopäden organisierten erfolgreichen Sessions richtet Align Technology die Veranstaltungsreihe „Align On Tour“ nun auch auf Zahnärzte und Labore zugeschnitten aus. Die „Align On Tour“-Fortbildungsveranstaltungen finden neben der ersten Session am **6. September 2024 in Berlin** auch in vier weiteren Städten statt: Zürich, Frankfurt am Main, Hamburg und München. Themenschwerpunkt sind die Vorteile eines ganzheitlichen kieferorthopädisch-restaurativen Ansatzes, mit dem die Zahnbegradigung Zahnärzten bei der Umsetzung von weniger invasiven restaurativen Behandlungen helfen kann. Anhand einer auf klinische Evidenz und Best Practice Beispiele fokussierten Agenda werden Teilnehmende verstehen, wie die Digitalisierung Workflows zwischen Zahnarztpraxen und Dentallaboren optimieren kann. Bedingt durch den starken restaurativen Schwerpunkt der meisten Praxen und den Vorteilen von vorangehender Zahnbegradigung, sind Labore unverzichtbare Partner in der Aligner-Therapie.



Für weitere Infos und zur Anmeldung den QR-Code scannen.



Infos zum Unternehmen

Align Technology GmbH
Tel.: 0800 2524990
www.invisalign.com

6.9. Berlin

27.9. Hamburg

20.9. Frankfurt am Main

13.9. Zürich

11.10. München

DGI-Kongress 2024: Misserfolge als „Lerngeschenke“ verstehen

Das breite Therapiespektrum und die komplexen Konzepte der modernen Implantologie bieten nicht nur eine große Vielfalt an individuellen Therapiemöglichkeiten, sondern bergen nach wie vor auch Risiken. Fehlschläge sind ebenfalls nicht ausgeschlossen. Darum werden Experten auf dem **38. Kongress der DGI, der vom 28. bis 30. November 2024 in Dresden** stattfindet, unter anderem Konzepte für eine adäquate Risikoabschätzung präsentieren, um Fehler und Komplikationen zu vermeiden und diese bestmöglich zu therapieren. Vor allem aber wollen die beiden Kongresspräsidenten, die Professoren Eik Schiegnitz (Mainz) und Stefan Wolfart (Aachen), die Sichtweise auf Fehler und Misserfolge ändern: Man sollte Misserfolge auch als „Lerngeschenke“ verstehen, die wichtige Erkenntnisse liefern können. Die Teilnehmenden am DGI-Kongress werden darum viel wertvolles Wissen mit nach Hause nehmen: Sie werden hören, wie erfahrene Kollegen mit Misserfolgen und Fehlschlägen umgehen und was man daraus lernen kann.

Infos zu Anmeldung und Programm auf: www.dgi-kongress.de

Quelle: DGI Deutsche Gesellschaft für Implantologie e.V.



Wrigley Prophylaxe Preis 2024: Initiativen für Risikogruppen im Fokus

Der Wrigley Prophylaxe Preis 2024 wurde in diesem Jahr an ein Berliner Wissenschaftsprojekt und zwei Initiativen aus Münster und Kernen im Remstal vergeben. Das Wissenschaftsprojekt liefert die Basis für telemedizinische Diagnosen mit intraoralen 3D-Scans zur Optimierung der zahnmedizinischen Versorgung in Seniorenheimen (Preisgeld: 4.500 EUR). Die Münsteraner Initiative zeigt, wie Zahnärzte Kindern mit vernachlässigter Mundgesundheit helfen können (Preisgeld: 4.500 EUR). In der Initiative aus Kernen wurden Mundpflegestandards entwickelt, die auf die speziellen Bedürfnisse von Menschen mit Behinderungen in einer Wohneinrichtung zugeschnitten sind (Preis-

geld: 3.000 EUR). Der Wrigley Prophylaxe Preis gehört zu den renommiertesten Auszeichnungen in der Zahnmedizin. Eine unabhängige Jury aus Wissenschaftlern und einer Vertretung aus dem Öffentlichen Gesundheitswesen bewertet Arbeiten aus Forschung und Praxis, die zur Verbesserung der Mundgesundheit beitragen. Seit der Gründung 1994 steht der Preis unter der Schirmherrschaft der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung e.V. (DGZ). Stifterin ist die wissenschaftliche Initiative „Wrigley Oral Healthcare Program“.

Quelle: Wrigley Oral Healthcare Program

Wrigley Prophylaxe Preis-Verleihung 2024

(von links) Janina Werner (Wrigley Oral Healthcare Program, Unterhaching), Prof. Dr. Nadine Schlüter (Jury, Hannover), Prof. Dr. Thomas Attin (Jury, Zürich), Prof. **Dr. Dr. Bettina Pfeleiderer** (1. Preis „Praxis & Gesellschaft“, Münster), Dr. Christian Rath (Jury, Darmstadt), **Dr. Basel Kharbot** (Hauptpreis „Wissenschaft“, Berlin), Prof. Dr. Hendrik Meyer-Lückel (Jury, Bern), **Dr. Guido Elsäßer** (2. Preis „Praxis & Gesellschaft“, Kernen), Prof. Dr. Joachim Klimek (Jury, Gießen), Prof. Dr. Rainer Haak (Jury, Leipzig), Prof. Dr. Annette Wiegand (Jury, Göttingen).

Im Juni: Das war der Tag der offenen Tür bei DMG

60 Jahre „Zusammen ein Lächeln voraus“: Zum Abschluss des Jubiläumsjahres lud DMG im Juni 2024 zu einem Tag der offenen Tür in Hamburg ein. Über 800 Gäste – Familienangehörige der Mitarbeiter, Kunden, Geschäftspartner und Nachbarn – folgten trotz typischen Hamburger Wetters der Einladung. Das umfangreiche Programm reichte von Führungen durch die Produktion und 3D-Druck live über naturwissenschaftliches Infotainment, Zukunftstechnologien und Nachhaltigkeitsaktionen bis zu Spiel und Spaß und einem großen Food Court. Wie entstehen erfolgreiche Produktlösungen wie Luxatemp oder Icon? Was kann moderner 3D-Druck heute? Welcher Trick steckt dahinter, wenn ein Material gleichzeitig standfest und fließfähig ist? Das waren nur einige der Fragen, die am Tag der offenen Tür anschaulich und unterhaltsam beantwortet wurden. Florian Breßler, Leiter der Unternehmenskommunikation bei DMG: „Wir freuen uns, dass wir so vielen Kunden, Partnern und Freunden zeigen konnten, was sich bei DMG alles tut. Zum Beispiel auch unser brandneues energieeffizientes Produktionsgebäude oder das Digitale Anwendungszentrum. Es ist einfach etwas anderes, Hightech und die Menschen dahinter einmal persönlich zu sehen.“

Mehr Infos zu DMG und seinem Jubiläum auf: www.dmg-dental.com



© DMG

DMG

Tel.: 0800 3644262

(kostenfrei)

www.dmg-dental.com



Infos zum Unternehmen

minilu's WONDERLAND

Dental Angels live im minilu Wonderland

Das Jubiläumsjahr zum 15-jährigen Bestehen feiert das Dentaldepot minilu.de mit einem großen Festival-Kongress am 13. und 14. September 2024 – dem **minilu Wonderland**. Dort kann das ganze Praxisteam in vielen spannenden Keynotes und Workshops bis zu 16 Fortbildungspunkte pro Person erwerben. Ein besonderes Highlight wird der Theken-Talk der Dental Angels. Die bestehen aus drei Spezialistinnen für Abrechnung, Mitarbeiterbindung, Hygiene und behördliche Begehungen: **Michaela Prins, Melanie Diwisch und Viola Milde**. Neben dem gemeinsamen Talk am Festival-Samstag halten Michaela Prins und Melanie Diwisch am Festival-Freitag eigene Keynotes zu den Themen PAR-Abrechnung und Budgetierung. Nicht nur die zahlreichen Fortbildungsmöglichkeiten auf minilus Festival-Kongress können sich sehen lassen: Während Ivoclar als Hauptsponsor des Wonderlands mit dem VivaDent® Aerosol Reduction Gel einen aerosolreduzierenden Gamechanger für die Prophylaxe präsentieren wird, sind auch viele weitere dentale und nichtdentale Aussteller mit dabei.

Mehr Infos zum Festival und zum Ticketverkauf unter: www.pink15.de/festival



Dental Angels

Infos zum Unternehmen

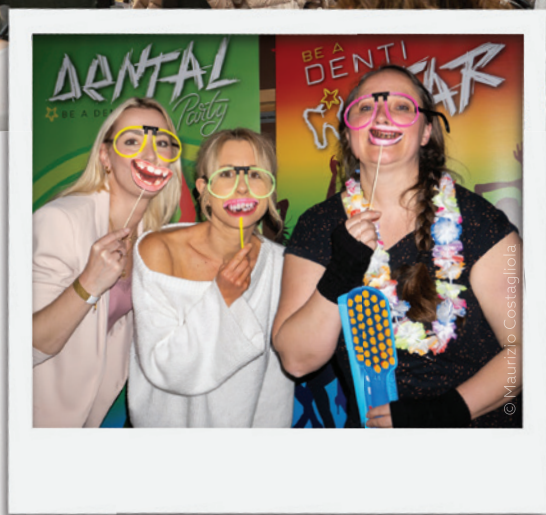


minilu GmbH
www.minilu.de

Am 6. September 2024 findet der ZFA-Zirkel unter dem Motto Meet&Greet in Frankfurt am Main statt. Anmeldung unter www.zfa-zirkel.de



Maurizio Costagliola (2. v. l.) von Zahnidee und Daniel Felsing (1. v. l.) von Pixel.dental begrüßten die Teilnehmenden zum ZFA-Zirkel in den Räumlichkeiten von Klapperzähnen in Offenbach am Main. Der voll besetzte Saal war bereit für zwei Tage voller Spaß und Fortbildung mit zahlreichen Teams und Zahnmedizinischen Fachangestellten, die sich auf die kommenden Veranstaltungen freuten.



Im ZFA-Fieber:

Mitreißende Events promoten Berufsbild und Teamgeist

Ein Beitrag von Maurizio Costagliola

Am 26. und 27. April kamen zahnmedizinische Fachkräfte aus ganz Deutschland in Frankfurt am Main zusammen, um an zwei herausragenden Veranstaltungen, dem ZFA-Zirkel und WineMeetsDentist, teilzunehmen. Diese Events vereinten Fachwissen, Networking und kulinarische Genüsse auf einzigartige Weise und boten den Teilnehmern eine wertvolle Plattform für fachlichen Austausch und Teambuilding.

ZFA-Zirkel mit DentalParty „Be a DentiStar“

Als exklusive Netzwerkveranstaltung für zahnmedizinisches Fachpersonal eröffnete der ZFA-Zirkel den ersten Tag mit tiefgehenden fachlichen Diskussionen und einem inspirierenden Austausch über aktuelle Themen der Zahnmedizin. ZFAs nutzten die Gelegenheit, gemeinsam Lösungen zu erarbeiten und voneinander zu lernen, während sie ihre Leidenschaft für den Beruf teilten. Ein Höhepunkt des Tages war die erste DentalParty „Be a DentiStar“, die den

[FORTBILDUNG] ZFA-Fachkräftemangel, Wertschätzungsdefizit und Motivationslücken – von dieser mancherorts wahrnehmbaren Stimmung rund um das Berufsbild der ZFA war Ende April in Frankfurt am Main nichts zu spüren. Ganz im Gegenteil: Zwei außergewöhnliche Eventformate hatten es sich auf die Fahnen geschrieben, die Kompetenz und Power und den gegenseitigen Support der ZFA-Community aufzuzeigen und durch gezielte Fortbildungsinhalte in besonderer Umsetzung weiter zu stärken.

Abschluss des ZFA-Zirkels bildete. Hier konnten die Teilnehmer nach einem Tag voller interessanter Gespräche und Erkenntnisse das Leben in vollen Zügen genießen und den Teamgeist weiter stärken.

WineMeetsDentist

Am folgenden Tag stand die WineMeetsDentist-Fortbildungsveranstaltung unter dem Motto „Lifestyle trifft Zahnmedizin“ auf dem Programm. Dieses innovative Event bot eine Vielzahl inspirierender Fachvorträge zu Themen wie Mindset, Wirtschaftlichkeit, Digitalisierung und Abrechnungspraktiken. Höhepunkt des Tages war ein exquisites Gourmet-Dinner mit exklusiver Weinverkostung, das den fachlichen Austausch in einem besonderen Ambiente abrundete. Teilnehmende der WineMeetsDentist hatten zudem die Möglichkeit, intensiv zu netzwerken und wertvolle Kontakte in der zahnmedizinischen Community zu knüpfen. Zusätzlich erhielten sie vier Fortbildungspunkte von BZÄK/DGZMK, die ihre fachliche Kompetenz weiter stärkten.



Dr. Anja Büschges (vorne rechts) mit den Teammitgliedern Carina (2. Reihe, 1. v. r.) und Sylvia (2. Reihe, Mitte). Neben ihnen sind Zahnarzt Dr. Hansjörg Neigefink (vorne links) und Daniel Urvat, Inhaber Ustomed Instrumente, zu sehen. Dr. Anja Büschges und ihr Team profitierten von der Veranstaltung als hervorragende Gelegenheit, um über neueste Entwicklungen und Techniken in der Zahnmedizin zu diskutieren und wertvolle Kontakte zu knüpfen.

Interview. Zahnärztin **Dr. Anja Büschges** aus Zell an der Mosel war mit den zwei Teammitgliedern Carina und Sylvia im April dabei und nutzte die Events als Gelegenheit, das Wirgefühls innerhalb ihres Teams zu stärken und neue Impulse für die Praxis zu gewinnen.

Frau Dr. Büschges, wie haben Sie die Teilnahme an ZFA-Zirkel und WineMeetsDentist erlebt?

Es war für uns als Team eine wirklich bereichernde Erfahrung. Beim ZFA-Zirkel konnten wir uns intensiv mit Kollegen austauschen und neue Perspektiven auf aktuelle Themen gewinnen. Besonders wertvoll waren für uns der fachliche Austausch und die Diskussionen über praxisrelevante Herausforderungen.

Welchen Mehrwert haben Sie aus der WineMeetsDentist-Fortbildung gezogen?

Das WineMeetsDentist-Event war äußerst inspirierend, mit vielen neuen Anregungen für unsere tägliche Arbeit. Das Gourmet-Dinner war ein kulinarisches Highlight und bot eine perfekte Gelegenheit, mit anderen Experten der Branche ins Gespräch zu kommen und unser Netzwerk zu erweitern.

Wie hat sich die Teilnahme auf das Teamgefühl in Ihrer Praxis ausgewirkt?

Solche Events stärken definitiv den Zusammenhalt innerhalb unseres Teams. Wir konnten uns nicht nur fachlich weiterentwickeln, sondern auch persönlich näherkommen. Es ist wichtig, dass sich unsere Mitarbeiter wohlfühlen und motiviert sind, und solche Veranstaltungen tragen dazu wesentlich bei. ■

Jetzt Plätze fürs nächste Event sichern!

Die nächste WineMeetsDentist-Veranstaltung findet am **7. September 2024 im FAVORITE Parkhotel** mitten im idyllischen Mainzer Stadtpark statt. Passend zum Mainzer Weinmarkt können sich Teilnehmende darauf freuen, in entspannter Atmosphäre bei edlen Weinen und fachkundigen Gesprächen einen besonderen Abend zu erleben.

Ein Highlight: Das FAVORITE Sternerrestaurant, bekannt für köstliche Kreationen und eine besondere Atmosphäre, unter der Leitung von Küchenchef Tobias Schmitt, ausgezeichnet mit drei Hauben und einem Michelin-Stern.

Weitere Infos und Anmeldung auf: www.WineMeetsDentist.de



© Robert Kneschke - stock.adobe.com

5 Kriterien für die perfekte Praxissoftware

Ein Beitrag von Josephine Kranenburg

[PRAXISMANAGEMENT] Das Herzstück jeder Zahnarztpraxis ist die Praxisverwaltungssoftware. Hier laufen Prozesse zusammen, die für einen reibungslosen Ablauf im Praxisalltag sorgen: Patientendaten verwalten, Terminkalender pflegen, Quartalsabrechnungen übermitteln und vieles mehr. Worauf sollten Praxisinhaber beim Start oder Wechsel der Praxissoftware achten?

Die Auswahl der passenden Praxisverwaltungssoftware ist ein wichtiger Schritt, um den Praxisalltag effizient zu gestalten und den Praxiserfolg zu sichern. Die unten stehenden Kriterien können helfen, die optimale Software zu finden, die den individuellen Anforderungen und Bedürfnissen der eigenen Zahnarztpraxis gerecht wird:

1 – Benutzerfreundlichkeit

Eine gute Praxisverwaltungssoftware sollte einfach zu bedienen sein und eine intuitive Benutzeroberfläche bieten. Das erleichtert das Training des Praxisteams und sorgt dafür, dass die Software effektiv genutzt wird.

2 – Funktionsumfang

Die Software sollte über alle erforderlichen Funktionen verfügen, um die täglichen Abläufe in der Praxis zu unterstützen. Neben Verwaltung und Abrechnung ist auch der Anschluss an die Telematikinfrastruktur wichtig.

3 – Datensicherheit und Datenschutz

Sensible Patientendaten gehören in sichere Hände. Die ausgewählte Praxissoftware sollte alle Datenschutzvorschriften einhalten und über entsprechende Sicherheitsmechanismen verfügen.

4 – Skalierbarkeit

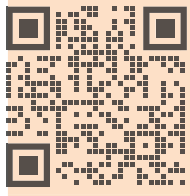
Die Anforderungen an Praxen und Software können sich ändern. Deshalb ist es wichtig, eine skalierbare Software zu wählen, die mitwächst. Sie sollte die Möglichkeit bieten, zusätzliche Module und Funktionen hinzuzufügen.

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

5 – Service und Schulung

Ein zuverlässiger Kundenservice und technischer Support sind entscheidend, um schnell Hilfe zu erhalten. Schulungen dienen dem gesamten Praxisteam, um eine reibungslose und effektive Nutzung der Software sicherzustellen.

GO FOR GOLD!



Zu Dampsoft ins Gewinnerteam

Praxen, die sich bis zum **15.8.2024** für DS4 oder DS-Win entscheiden, erhalten einen Erlebniscutschein für ein Team-Event im Wert von 500 EUR.

Mehr erfahren:
www.dampsoft.de/gewinnerteam

Praxisverwaltungssoftware: Viel Erfahrung, Know-how und Service

Seit mehr als 35 Jahren ist das Familienunternehmen Dampsoft erfolgreich auf dem Dentalmarkt etabliert und hat mit der führenden Praxisverwaltungssoftware DS-Win Maßstäbe gesetzt. Die Software ist mit einem enormen Funktionsumfang nach wie vor die erste Wahl für Zahnarztpraxen mit höchsten Ansprüchen.

Mit DS4 steht die nächste Generation bereit: Die webbasierte und cloudfähige PVS bietet maximale Flexibilität für das Praxismanagement heute und in Zukunft. Genau richtig für moderne Zahnarztpraxen, die auf übersichtliche Workflows, intuitive und individuelle Bedienbarkeit setzen. Beide Lösungen werden kontinuierlich weiterentwickelt und erfüllen durch regelmäßige Updates stets alle gesetzlichen Vorgaben. Praxisgründern und Software-Wechslern wird der Start leicht gemacht: Ein eigenes Customer Success Team kümmert sich um das erfolgreiche Onboarding.



Infos zum Unternehmen

Weitere Information zu den Produkten und Services von Dampsoft auf: www.dampsoft.de

ANZEIGE

Keine Spritze? Find´ich spitze! THE WAND STA



Schmerzfrei.
Angstfrei.
Begeistert.

Computerassistierte Lokalanästhesie

- ✓ Angstvermeidung (keine klassische Spritze)
- ✓ Kein Taubheitsgefühl an den Lippen oder im Gesicht
- ✓ Akustische und visuelle Navigation



Indl. Auto-Aspiration



REF 455 200
Ø Marktpreis 2.899,37 €
zzgl. gesetzl. MwSt.

Kostenlose
Demo



„Wir sind Fans der intuitiven Bedienung!“

[TESTIMONIAL] Dr. Thomas Berger ist Zahnarzt in Bad Frankenhausen und langjähriger Anwender des Produkt- und Serviceportfolios von orangedental. Im Folgenden gibt er ein Feedback zu den digitalen Lösungen des Dentalunternehmens im Praxisalltag.

Ein Beitrag von Dr. Thomas E. Berger

Die Integration der Aufnahmen des VSP Folienscanners in die byzz® Nxt Software zur Bilddatenkonsolidierung der Patienten funktioniert reibungslos. Die Bildqualität des VSP Folienscanners ist sehr gut. Besonders hervorzuheben ist, dass die Folien sehr robust sind und wir noch keine Probleme mit Kratzern oder anderen Beschädigungen gehabt haben. Der Scanner ist im Behandlungszimmer integriert und sieht zudem noch gut aus.

Seit einiger Zeit arbeiten wir mit dem FUSSEN Intraoral-3D-Scanner: Ein echter Vorteil ist, dass Stellen, die nicht perfekt gescannt wurden, korrigiert werden können, da ich nur diese Stelle nochmals scannen muss. Außerdem ist die digitale Datenübertragung einfach und ressourcenschonend. Ich kann Präparationsgrenzen noch mal darstellen und sehe Fehler in meiner Präparation, der FUSSEN hat mein Denken über Präparationen positiv verändert. Die Software byzz® Nxt von orangedental hat sich im Laufe der Zeit weiterentwickelt und ist weitergewachsen, und auch wir als Praxis sind in die Software byzz® Nxt reingewachsen. Meine Assistentinnen und ich kommen mit der Software sehr gut zurecht, sie ist für uns ein sehr wichtiges Tool, da hier alle Daten zusammenlaufen. Besonders gefällt uns die intuitive Bedienung. Die Software ist außerdem kompatibel mit unserer Praxisverwaltungssoftware, was die Abläufe vereinfacht.

Was uns darüber hinaus bei orangedental sehr gut gefällt, ist, dass die Techniker bei Bedarf bestens erreichbar sind und bislang alle Probleme sehr kompetent und schnell, zu unserer vollsten Zufriedenheit lösen konnten.

Fazit

Wer auf der Suche nach einem innovativen Unternehmen ist, bei dem der einzelne Kunde Beachtung erfährt, ist bei orangedental gut aufgehoben. Ich kann orangedental absolut empfehlen, mir gefällt es, wie mit dem Kunden umgegangen wird, auch bei Schwierigkeiten gab es immer Lösungen im Interesse des Kunden. Man merkt, dass sich die Mitarbeiter mit dem Unternehmen identifizieren und ein echter Teil des Unternehmens sind.



orangedental pusht sinnvolle Innovationen, die neben der Funktionalität auch optisch ein ansprechendes Design haben.



Infos zum Unternehmen



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



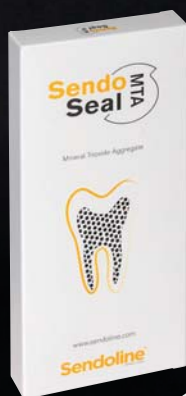
Sendoline Endo Motor

- Handlich
- Für alle Feilenbewegungen
- Frei Programmierbar



Sendoline S1 System

- Sicher
- Effektiver Abtrag
- Kosteneffizient
- Für reziproke und rotierende Technik geeignet



SendoSeal MTA

- Biokompatibel
- Hohe Röntgenopazität
- Einfache Applikation

Kontaktieren Sie uns für eine Vorführung in Ihrer Praxis unter:

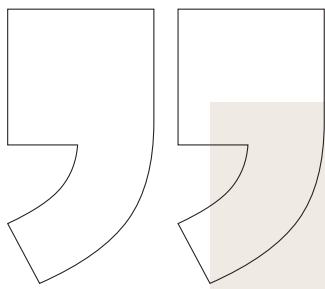


Kaniedenta GmbH & Co. KG
Dentalmedizinische Produkte
Zum Haberland 36
32051 Herford
info@kaniedenta.de
Tel: 05221-34550

Zum Online-Shop:



Für mehr Informationen zu den
Produkten besuchen Sie gerne
www.sendoline.com



Mich entspannt die Planbarkeit der Ergebnisse sehr.

Ein Beitrag von Lutz Hiller

[INTERVIEW] Auf der diesjährigen „Dentsply Sirona World“ in Dubai nutzte Lutz Hiller (Vorstand OEMUS MEDIA AG) die Gelegenheit, mit Referenten des Events und Anwendern der Produkte von Dentsply Sirona ins Gespräch zu kommen. So beispielsweise mit der Fachärztin für Kieferorthopädie, Dr. Angelica Iglesias (Spanien).

Dr. Iglesias, können Sie bitte kurz erklären, wie Sie SureSmile® Aligner, SureSmile® VPro™ und Retainer in Ihrer Praxis verwenden?

Den SureSmile VPro erhalten all meine Patienten, die ich mit SureSmile Alignern behandle. Dieses kleine Gerät hilft mir zum einen, mich vom Wettbewerb zu unterscheiden, weil meine Patienten eine zusätzliche Apparatur bekommen, die die Behandlung wesentlich unterstützt. Zum anderen steigert sie die Compliance – ein sehr wichtiger Aspekt. Die Patienten erleben die Anwendung des VPro als einen Anreiz für schnellere und bessere Behandlungserfolge und sind daher (nach meiner Erfahrung) eher bereit, eine sehr gute/optimale Mitarbeit zu leisten. Hinzu kommt, dass der VPro mit einer App geliefert wird, mit der Patienten die Anwendung des Geräts für sich selbst nachverfolgen können. Es ist also perfekt für die Motivation und das Monitoring. Was die Retention betrifft, ist das für mich einer der wichtigsten Behandlungsschritte überhaupt, denn: Die Patienten sind bei mir etwa ein bis zwei Jahre in der aktiven Behandlung, aber sie werden ihr Leben lang in der Retention sein. Ich möchte daher sicher-

Dr. Angelica Iglesias und Lutz Hiller auf der „Dentsply Sirona World“ im Februar 2024 in Dubai.





stellen, dass ich die effizienteste Methode einsetze, um meinen Patienten ein schönes Lächeln für viele Jahre zu schenken. Mit transparenten Retainer-Schienen fühlen sich die Patienten wohl und sind motiviert, wirklich lange dabei zu bleiben.

Welche Vorteile und Herausforderungen haben Sie bei der Integration von SureSmile® in Ihre tägliche Praxisroutine erlebt, und wie würden Sie die Verwendung des Systems beschreiben?

Es gibt wirklich unglaublich viele Vorteile. Für mich hat dieses System die Vorhersagbarkeit der Behandlungsergebnisse verbessert, und es bietet mir ein erstaunliches Kommunikationsinstrument, um den Patienten vom ersten Tag an Ziele, mögliche Ergebnisse sowie Vor- und Nachteile der Behandlung zu erklären. Es hat meinen Praxisalltag durch schnellere und bessere Behandlungen vereinfacht. Was die Herausforderungen angeht: Die Software und die unglaubliche Menge an Tools, die sie bietet, haben mich zu Anfang schier überwältigt. Ich brauchte ein wenig Zeit, um für mich den größtmöglichen Effekt herauszuholen. Doch als ich das für mich erkannt hatte, fragte ich mich, wie ich vorher ohne diese Unterstützung überhaupt etwas planen konnte.

Wie haben Sie von der Unterstützung vom SureSmile® Digital Lab und der SureSmile E-Learning-Plattform profitiert, und inwiefern haben diese Ressourcen Ihren Arbeitsablauf optimiert?

Das Labor hat ein großartiges Team, und die Software ist sehr fortschrittlich. Glauben Sie mir, ich habe Kieferorthopädie und Biomechanik studiert, daher erkenne ich an der Planung des SureSmile Labors, dass es anders als andere Hersteller und viel effizienter ist. Die „SureSmileU“-Plattform ist für mich einer der größten Vorteile des Systems. Als ich anfang, mit SureSmile zu arbeiten, war ich einer der ersten Nutzer in meinem Land und habe praktisch alles dazu über die E-Learning-Plattform gelernt. Daher kann ich sie jedem nur empfehlen.

Fotos: © Dentsply Sirona

„Den SureSmile VPro erhalten all meine Patienten, die ich mit SureSmile Alignern behandle. Dieses kleine Gerät hilft mir zum einen, mich vom Wettbewerb zu unterscheiden, weil meine Patienten eine zusätzliche Apparatur bekommen, die die Behandlung wesentlich unterstützt. Zum anderen steigert sie die Compliance – ein sehr wichtiger Aspekt.“



Dentsply Sirona
Infos zum Unternehmen

Wie haben Sie die Ergebnisse in Ihrer Praxis erlebt, und was sagen Ihre Patienten dazu?

Wie schon gesagt: Mich entspannt die Planbarkeit der Ergebnisse sehr. Inzwischen sehe ich in meiner Praxis keine „Notfälle“ von Aligner-Patienten mehr, die über Beschwerden mit den Schienen klagen. Es ist wirklich sehr selten, dass Patienten über Probleme berichten. Sie sind einfach glücklich, weil wir ihnen als Praxis eine gleichbleibend hohe Behandlungsqualität und den bestmöglichen Weg zu ästhetischen Ergebnissen bieten können. ■

Mit viel Herz und der passenden Software zum Erfolg!

Ein Beitrag von
Laura Piccolomo

[INTERVIEW] Kinderzahnärztin zu sein, ist mehr als ein Beruf, es ist eine Berufung! Denn der Umgang mit Kindern in der Praxis beeinflusst maßgeblich ihr Verhalten als zukünftige Patienten. Das zwischenmenschliche Moment spielt damit in der Kinderzahnheilkunde eine besondere Rolle und ebnet im Idealfall den Weg für einen präventionsgeübten Nachwuchs. Dr. Nathalie Henrich ist niedergelassene Kinderzahnärztin aus Leidenschaft und behält mithilfe der Praxissoftware von EVIDENT den Überblick über die Abläufe in ihrer Praxis ZahnZauberWald.

Frau Dr. Henrich, wie verlief Ihr Weg in die eigene Praxis?

Nach meinem Studienabschluss im Jahr 2007 bin ich der Liebe wegen nach Ulm gezogen. Dort habe ich zuerst als Assistenzärztin und später als angestellte Zahnärztin in einer Klinik gearbeitet. Danach zog es mich und meine Familie ins Rheinland. Die Entscheidung, mich selbstständig zu machen und meine eigene Praxis zu eröffnen, ist über die Jahre und durch das Kennenlernen unterschiedlicher Führungsstile und Ausrichtungen gereift. Ich wollte einen Ort schaffen, an dem ich meine Ideen und Vorstellungen umsetzen und ein Team aufbauen kann, mit dem ich jeden Tag gerne zusammenarbeite. Der tatsächliche Schritt in die Selbstständigkeit war dann eine Kombination aus mutigen Entscheidungen, tatkräftiger Unterstützung meiner Familie und meines Teams sowie dem festen Glauben an das Konzept meiner Praxis. Im April 2024 haben wir das zweijährige Bestehen der Praxis gefeiert – das war für alle eine große Freude!

Was hat Sie motiviert, Kinderzahnärztin zu werden?

Eigentlich kam das durch meine eigenen Kinder. Nach meiner Elternzeit habe ich in Kaarst meinen Wiedereinstieg in den Beruf gehabt und dort den Bereich Kinderzahnheilkunde aufgebaut. Mit meinen Kindern wuchs auch mein Interesse an diesem Gebiet. Qualifizierte Kinderzahnärzte gibt es nicht allzu viele, weil die kleinen Patienten besondere Anforderungen mit sich bringen. Gerade die Behandlung von Milchzähnen wird oft unterschätzt. Die Auswirkungen von Karies und anderen Zahnproblemen im Kindesalter auf die bleibenden Zähne, wie Deformationen oder Platzmangel, kön-



© Dr. Nathalie Henrich

Kinderzahnärztin
Dr. Nathalie Henrich
aus Kaarst bei Düsseldorf.

Ein Hauch von
Kinderzimmer:
Der Wartebereich
der Praxis
ZahnZauberWald
lädt die kleinen
Patienten zum
Kindsein ein.

© Dr. Nathalie Henrich



„Mein Ziel in der Kinderzahnmedizin ist es nicht nur, die Zähne der Kinder zu behandeln, sondern auch, sie und ihre Eltern für eine gute Mundhygiene zu sensibilisieren. Mein Team und ich wollen eine positive Einstellung zur Zahnpflege fördern und frühzeitig mit der Prävention beginnen.“

nen gravierend sein und unter Umständen umfangreiche kieferorthopädische Behandlungen nach sich ziehen. Ich wollte mit meiner Praxis einen kindgerechten Ort schaffen, der sich vollumfänglich auf Kinder einlässt, sie bestmöglich versorgt und auch für später positiv beeinflusst.

Welche Herausforderungen begegneten Ihnen beim Thema Selbstständigkeit?

Eine der größten Herausforderungen war es, die richtige Reihenfolge der notwendigen Schritte zu kennen. Ich hatte das große Glück, mit Menschen zusammenzuarbeiten, die mich auf diesem Weg unterstützt haben. Mein Mann war bei jeder Entscheidung an meiner Seite, und gemeinsam haben wir viele der Hürden gemeistert. Gleichzeitig habe ich seit Tag zwei eine Mitarbeiterin, die wirklich den kompletten Entwicklungsprozess der Praxis begleitet hat. Sie hat die Praxis mit aufgebaut und sogar bei der Einrichtung geholfen. Eine solche Unterstützung ist unglaublich wertvoll. Ich habe vieles aus dem Bauch heraus entschieden, würde aber rückblickend empfehlen, sich einen Fachmann für Praxisgründungen an die Seite zu holen. Ein Experte in dem Bereich hätte uns sicherlich so manchen Stolperstein erspart. Und natürlich ist die Vereinbarkeit von Familie und Beruf eine ständige Herausforderung. Hierfür braucht man ein Team, auf das man sich zu 100 Prozent verlassen kann. Der ZahnZauberWald ist klein und auf allen Ebenen gesund gewachsen. Ein familiäres und vertrauensvolles Umfeld war mir von Anfang an besonders wichtig.

Wie definieren Sie den Erfolg Ihrer Praxis?

Den ZahnZauberWald macht aus, dass hier fast ausschließlich Mütter arbeiten. Jeder von uns versteht die Sorgen und Nöte der Eltern, die mit ihren Kindern zur Behandlung zu uns kommen. Wenn bei den Eltern dann doch mal Tränen fließen, können wir besonders empathisch auf sie eingehen. Für mich bedeutet Erfolg, wenn Eltern mit uns ein Team bilden. Sie sind letztlich fürs Zähneputzen verantwortlich. Wenn es nicht rund läuft, nützt es nichts, ihnen Vorwürfe zu machen, sondern aufzuklären und dabei zu helfen, dass die Mundhygiene bei den kleinen Patienten künftig besser funktioniert. Da kann es auch mal passieren, dass der Ton ernster wird, wenn über eine längere Betreuung hinweg keine Besserung erkennbar ist.

Sie arbeiten seit zwei Jahren mit EVIDENT zusammen – was gewinnen Sie dadurch?

Ich habe während meiner Zahnarztlaufbahn mehrere Systeme kennengelernt. Meine erste Begegnung mit EVIDENT hatte ich während meiner Zeit in der Praxis in Ulm. Die Software hat einen bleibenden Eindruck bei mir hinterlassen. Als ich dann überlegt habe, welches Tool für meine eigene Praxis das richtige ist, war EVIDENT von Anfang an in der engeren Auswahl. Der herzliche und persönliche Kontakt hat mir die Entscheidung dann echt leicht gemacht. Das Team von EVIDENT hat sich vier Stunden Zeit genommen, mir alle Features genau zu erklären. Ich habe vorhin ja schon durchklingen lassen, dass mir eine gute zwischenmenschliche Beziehung sehr wichtig ist. EVIDENT bringt das einfach mit. Was mich auch überzeugt, ist die Tatsache, dass ich alle Funktionen, die ich für den Praxisalltag brauche, in einer Software habe. Ich möchte einfach keine Urlaubsanträge auf Papier hier rumliegen haben. Selbst das kann ich mit EVIDENT managen. ■

Weitere Infos zur Software von EVIDENT auf: www.evident.de



dentalline überreicht
blue[®]m Mundpflegeprodukte
für Kinderkliniken

© Zahnputzfuchs e.V./dentalline

Der Verein Zahnputzfuchs e.V. macht sich für die Mundgesundheit bei Kindern stark und unterstützt die Kleinsten durch verschiedene Projekte, um sie für das Zähneputzen und eine gesunde Ernährung zu sensibilisieren und zu begeistern. Vor allem dann, wenn es Kindern durch besondere Umstände schwerfällt, an Mundgesundheit zu denken. Eines dieser rein ehrenamtlichen Engagements ist die Zahnputzperle. Hierbei werden junge Patienten auf onkologischen Stationen diverser Kinderkliniken auf das Thema Mundhygiene aufmerksam gemacht und (bei therapiebedingt oft erschwerten Bedingungen) zum Zähneputzen animiert. Angeregt durch die sogenannten Mutperlen der Deutschen Kinderkrebsstiftung, die Kinder im Behandlungsverlauf für bewältigte Therapieschritte bekommen, erhalten sie vom Verein Zahnputzfuchs selbst gefertigte Zahnputzperlen zum Auffädeln auf ihre Mutperlenkette sowie Geschenkbeutelchen mit Zahnputzutensilien. Um dieses wichtige Projekt zu unterstützen, hat die

dentalline GmbH dem Verein diverse Produkte der Mundpflegeserie blue[®]m im Wert von rund 5.800 EUR überreicht. Die Sachspende umfasste neben Zahnbürsten und Zahncremes auch Sauerstofffluid sowie Mundgel, die aufgrund ihrer Wirkformel mit Aktivsauerstoff effektiv zur oralen Wundheilung beitragen. Ein Teil der blue[®]m Produkte wurde bereits an Kliniken in Leipzig und Münster verteilt.

dentalline GmbH & Co. KG • Tel.: +49 7231 9781-0 • www.dentalline.de

Infos zum Unternehmen



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

Neuer Geschäftsführer bei GC Germany

Schon seit 1. April 2024 ist Claus Nüssle der neue Geschäftsführer und Country Manager bei der GC Germany GmbH. Er folgte auf Georg Haux, der innerhalb der GC Gruppe zur internationalen Konzernmuttergesellschaft GC International AG gewechselt ist. Claus Nüssle bringt über 20 Jahre Erfahrung in der Dentalbranche mit, insbesondere aus verschiedenen Führungspositionen bei 3M. Seit Juni 2023 ist er als Regional Sales Manager D-A-CH und Country Manager Schweiz bei GC tätig. In seiner neuen Rolle übernimmt er die operative Leitung der GC Germany GmbH und wird die Position des Unternehmens als eines der führenden Dentalunternehmen weiter ausbauen. „Zusammen mit dem gesamten Team möchte ich die sehr erfolgreichen Jahre fortführen und gleichzeitig neue Wege gehen, um unser Wachstum zu fördern. Immer im Hinblick auf unsere Kunden und deren Zufriedenheit“, so Claus Nüssle. „Unser Ziel ist es, den Marktanteil zu erhöhen, indem wir neue Marktsegmente erschließen und unsere Präsenz in bestehenden Märkten ausbauen. Wir wollen der Ansprechpartner Nummer eins für unsere Kunden werden, und diese mit innovativen und qualitativ hochwertigen Produkten begeistern und einen auf den Kunden fokussierten Service bieten.“

GC Germany GmbH
Tel.: +49 6172 99596-0
www.gc.dental/europe/de-DE

Infos zum Unternehmen



© GC Germany



Straumann: 70 Jahre Exzellenz und Innovation

Von der Gründung im Jahr 1954 bis hin zu den neuesten Entwicklungen in der Implantologie und der Digitalen Zahnmedizin ist die Geschichte von Straumann von bedeutenden Meilensteinen geprägt, die die Dentalindustrie beeinflusst haben. In den 1950er-Jahren leistete Straumann bedeutende Beiträge zur Erforschung von Legierungen für die Osteosynthese. In den 1970er-Jahren trat Straumann mit der Einführung des ersten Straumann-Dentalimplantats in die Dentalimplantologie ein. Das ITI, International Team for Implantology, das sich zum weltweit führenden wissenschaftlichen Dentalnetzwerk entwickelt hat, wurde gegründet. Es folgte in den 1990er-Jahren der Börsengang. Der Zeitraum von 2014 bis 2024 ist geprägt von bedeutenden Fortschritten in verschiedenen Behandlungsbereichen, gekennzeichnet durch die Einführung innovativer Produkte, die die Straumann-Qualität verkörpern und neue Standards bei Behandlungsprotokollen und langfristigen klinischen Erfolgen setzen.



Infos zum Unternehmen



Straumann GmbH
Tel.: +49 761 4501-0
www.straumann.de

Mehr Infos zum Jubiläum gibt es hier.

Stärken im Team auf der Spur:

Die MSH Medical School Hamburg, University of Applied Science and Medical University (MSH) sowie die ZA eG laden Zahnärzte und ihre Teams ein, an einer Studie teilzunehmen, die das Zusammenspiel von persönlichen Stärken, beruflichem Wohlbefinden und Leistung in Zahnarztpraxen untersucht. Als Dankeschön für die Unterstützung erhalten Teilnehmende eine wissenschaftlich gesicherte, persönliche Rückmeldung zu ihren individuellen Stärken. Zusätzlich werden Materialien bereitgestellt, die wertvolle Informationen zur Erhaltung und Verbesserung des eigenen Wohlbefindens und der Leistungsfähigkeit bieten. Die Befragung erfolgt anonym und die Daten werden streng vertraulich behandelt.

Quelle: ZA eG



Hier geht's zur
Befragung.



**Studienteilnehmer
gesucht**



Infos zum Unternehmen



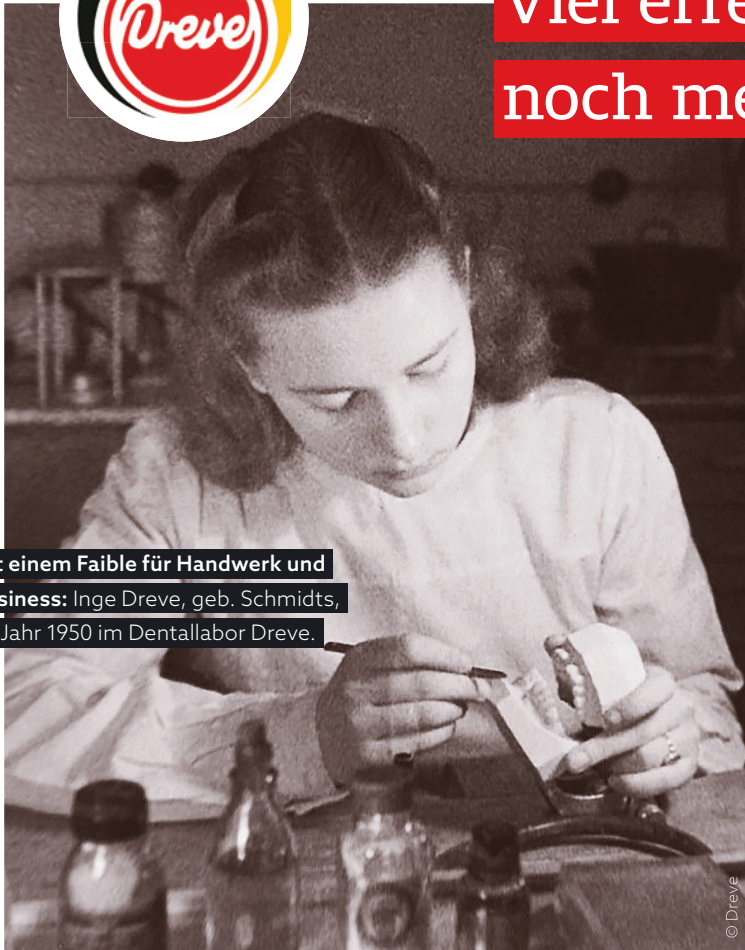
75 Jahre Dreve: Viel erreicht und noch mehr vor!

Ein Beitrag von Sirka van Vorst
und Marlene Hartinger

[FIRMENPORTRÄT]

Jubiläen sind der perfekte Zeitpunkt für eine Inventur: Was wurde bisher erreicht und wohin soll die Reise weitergehen? Für die 1949 gegründete Dreve Firmengruppe führt der Anlass in diesem Jahr zu stolzer Freude und der Gewissheit, dass es noch viel zu entwickeln und erreichen gilt – und zwar im Mehrgenerationen-Powerteam! Welche Meilensteine bisher die Firmengeschichte prägten und welche zukünftigen Pläne das Unnaer Familienunternehmen schmiedet, verrät der folgende Beitrag.

Mit einem Faible für Handwerk und
Business: Inge Dreve, geb. Schmidts,
im Jahr 1950 im Dentallabor Dreve.



Kurz nach dem Zweiten Weltkrieg gründeten Wolfgang und Inge Dreve ihr zahntechnisches Labor im Herzen von Unna. Schon bald wurden aber durch den Erfindergeist von Wolfgang Dreve die ersten Produkte für den Vertrieb geschaffen. So zählt die Firma Dreve zu den Pionieren der Tiefziehtechnik und insbesondere das Druck-Tiefziehgerät Druformat wurde schnell in der Dentalbranche bekannt. Bereits seit Jahrzehnten werden die deutschen Hockeynationalmannschaften und die Olympischen Sommerspiele mit tiefgezogenen Mouthguards ausgerüstet.

Dreve-Meilensteine eine Auswahl:

1958

Prothesenherstellung
im Spritzguss

1965

Tiefziehtechnik

1973

Ausbrüh- und Polymeri-
sationsgeräte

1980

Additionsvernetzendes
Dublier-Silikon

1985

Lichtpolymerisations-
geräte

DENTALWELT ANBIETERINFORMATION*



Drewe
kurz & knapp:

**Mehr als 400 Mitarbeiter • 70 Patente
Kunden in 100 Ländern • Zwei Standorte –
in Unna und Minneapolis (USA)**

Heute einer der größten dentalen
Produzenten von additionsvernetzen-
den Silikonen und lichthärtenden
Kunststoffen für 3D-Druck in Europa.

Mundschutzausrüster für Boxwelt-
meister (Vladimir Klitschko,
Axel Schulz, Christina Hammer),
Deutschen Hockeybund und Olym-
pische Sommerspiele.

2012

print@drewe 3D-Druck-
Dienstleistung

2002

Bissregistriersilikon

2011

3D-Druck von
Dentalmodellen

1992

Erster individueller
Mouthguard

„Meine Zukunftsvision für Drewe ist es, weiterhin ein führender Akteur in Forschung und Entwicklung zu sein. Drewe steht für höchste Qualität und fortschrittliche Innovationen. Neben dem wirtschaftlichen Erfolg wollen wir auch einen positiven Beitrag für die Umwelt leisten und unsere soziale Verantwortung wahrnehmen. Durch den Einsatz nachhaltiger Materialien und innovativer Lösungen wollen wir unseren ökologischen Fußabdruck minimieren. Gleichzeitig strebe ich eine erfolgreiche globale Expansion an, indem wir unsere Präsenz weiterhin ausbauen. So können wir langfristig wachsen und unser Unternehmen global positionieren, in Familienhand bleiben und die Arbeitsplätze sichern.“

Gelebte Familienkultur: Inge Drewe
mit Sohn Dr. Volker Drewe,
der dem Unternehmen in zweiter
Generation vorsteht.





Hoch motiviert in die Zukunft:
Geschäftsführer Dr. Volker Dreve
mit Tochter und Firmen-Neuzugang
Victoria Dreve.

Next Generation am Start:

Q&A mit Victoria Dreve

[INTERVIEW] Was für ein Geschenk, wenn ein Familienunternehmen fließend in die nächste Generation übergeht – genau dieser Fall trifft auf die in Unna ansässige Dreve-Familie zu. Victoria Dreve ist 2023 offiziell dem Unternehmen beigetreten und agiert, mit großer Hingabe und zusammen ihrem Vater Dr. Volker Dreve, für die Belange der Dreve Firmengruppe.

Frau Dreve, was hat Sie motiviert, in das Familienunternehmen einzusteigen?

Schon in meiner Kindheit erzählte ich meinen Freundinnen: Irgendwann werde ich im Büro von meinem Vater sitzen! Mein Ziel, in das Familienunternehmen einzusteigen, stand also von Kindes-tagen an fest und viele Mitarbeiter haben mich nebenbei aufwachsen sehen. Manche Kollegen kenne ich aus den Zeiten, in denen ich meiner Oma im Otoplastik-Labor über die Schulter geschaut habe, weitere, die ich bei meiner Mutter in ihrer vorherigen Abteilung kennengelernt habe und anderen bin ich immer wieder bei Rundgängen mit meinem Vater begegnet. Ich bin also mit Dreve groß geworden! Daran haben auch die zahlreichen Gespräche meiner Eltern am Essenstisch ihren Anteil. In der Schule interessierten mich vorrangig wirtschaftsfokussierte Fächer und nach dem Abitur begann ich auch gleich mit meinem International Management Studium, für das ich eine Bandbreite an betriebswirtschaftlichen Kursen belegen und mir so einen guten Grundstein für meinen Start bei Dreve aneignen konnte. Da ich schon mit 20 Jahren meinen Bachelor in der Tasche hatte, entschied ich mich noch für einen Masterstudiengang in Finanzen! Mit 22 Jahren hatte ich meine Uni-Pläne absolviert und es war endlich so weit: mein lang gehegter und gezielt vorbereiteter Einstieg im Familienbetrieb.

Inwieweit können Sie trotz der traditionsreichen, „familiären“ Fußstapfen eigene Ideen in die Firma einbringen?

Durch die sehr enge Bindung zu meinen Eltern sind wir in vielen Denkweisen ähnlich und teilen gleiche Werte und Visionen – nicht nur im Privatleben, sondern insbesondere auch für das Unternehmen. Von Tag eins meines Betriebseinstiegs war meine Rolle klar und transparent definiert, die

auch das Einbringen und Entwickeln eigener Ideen vorsieht. Meine Eltern leben eine zukunftsorientierte Unternehmensphilosophie und sind sehr offen und empfänglich für neue Impulse. Diese progressive Denkweise wurde, so bestätigte mir mein Vater, schon von seinen Eltern im Unternehmen vorgelebt. Er hat beispielsweise den 3D-Druck als „neuen Impuls“ bei Dreve einführen können, da seine Eltern dies ermöglicht haben. Genau diese Akzeptanz und Neugier erlebe ich auch bei meinen Eltern, sodass ich mir sicher bin, dass meine Zukunftsvision und neuen Anstöße auf einen nahrhaften Boden treffen werden.

Was genau sind insbesondere Ihre Themen innerhalb des Unternehmens?

Für mich gibt es zurzeit zwei Themengebiete, bei denen ich besonders viel involviert bin und auch ein großes Potenzial für die Zukunft sehe: das ist das Thema Nachhaltigkeit sowie die weitere Globalisierung. Ich setze mich z. B. dafür ein, dass unsere Verpackungen umweltfreundlich und recycelbar sind. Unser Ziel ist es, Verpackungen durch nachhaltige Alternativen zu ersetzen und den Verpackungsmüll erheblich zu reduzieren. Wir haben in unserem Portfolio einen 3D-Druck-Kunststoff, welcher biobasiert ist, also größtenteils aus nachwachsenden Rohstoffen besteht. Hier sehe ich Potenzial, dies auf weitere Produktgruppen auszuweiten und einen besonderen Wert auf umweltfreundliche Rohstoffe sowie ressourcenschonende Herstellungsverfahren zu legen. Zudem investieren wir in moderne Solaranlagen, mit denen wir schon mehr als die Hälfte unseres Stromverbrauchs decken können, um unseren ökologischen Fußabdruck zu verkleinern und gleichzeitig die Effizienz zu steigern. Ein weiterer Schwerpunkt ist die globale Expansion unseres Unternehmens. Ein wichtiger Schritt dabei ist die Ausweitung unserer Niederlassung in den USA, wo wir großes Potenzial für Wachstum sehen und unsere Präsenz durch strategische Partnerschaften und eine lokale Produktion stärken wollen. Zusätzlich sind internationale Märkte ein zentraler Bestandteil unserer Expansionsstrategie. Verschiedene Handelszentren weltweit bieten exzellente Gelegenheiten, unsere Marke global zu etablieren und neue Potenziale zu erschließen. ■

LEIPZIGER FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

20./21. SEPTEMBER 2024

**HIER
ANMELDEN**

www.leipziger-forum.info



© rich Deyw/shutterstock.com

Eine Reise zu den Ursprüngen von Kuraray

Kuraray Europe GmbH
Infos zum Unternehmen



[FORTBILDUNG]

Japan steht für eine eindrucksvolle Mischung aus Tradition und Zukunftsvision. Wie dies auch in der Dentalwelt gelebt wird, davon konnte sich eine europäische Delegation von achtzehn Zahnmedizinern und Zahntechnikern im April 2024 vor Ort überzeugen. Unter dem Motto „Let’s discover the roots of Kuraray Noritake Dental“ lud das japanische Unternehmen Kuraray Noritake Dental zu einer Fachexkursion ein.



Weitere Informationen zu Kuraray Noritake Dental
auf: www.kuraraynoritake.eu/de



BORN IN JAPAN

© Torsakarin – stock.adobe.com

Japan nimmt in der Dentalindustrie international eine führende Position ein. Paradebeispiel ist Kuraray Noritake Dental. Achtzehn Zahnmediziner und Zahntechniker aus Europa reisten kürzlich nach Japan und besuchten das Unternehmen, um sich mit Wissenschaftlern und Entwicklern vor Ort auszutauschen. Die Reise führte durch verschiedene Regionen des Landes, wobei Tokio den Startpunkt bildete. Nach einer herzlichen Begrüßung im Head-Office des Unternehmens durch den Präsidenten des Konzerns, Satoshi Yamaguchi, folgten Präsentationen japanischer Produktexperten mit Einblicken in aktuelle Forschungsprojekte und Technologietrends. Zudem teilten einige der europäischen Teilnehmer, darunter Dr. Verena Freier, Erfahrungen aus dem Praxis- und Laboralltag in eigenen Vorträgen. Satoshi Yamaguchi hörte den Präsentationen aufmerksam zu und nahm aktiv am Austausch teil. „Tokio überwältigt mit Kontrasten. Zwischen Hochhäusern, die in den Himmel zu wachsen scheinen, und geschäftigen Märkten, auf denen traditionelle Waren neben hochmodernen Gadgets angeboten werden, erlebten wir eine Kultur, in der Gastfreundschaft großgeschrieben und jede noch so kleine Geste mit fast zeremonieller Sorgfalt ausgeführt wird“, so Patricia Derr.

Vielfalt, Tradition und Forschung

Die Vielfalt Japans spiegelt sich nicht nur in der Ruhe der Zen-Gärten und dem pulsierenden Treiben Tokios wider, sondern auch in wegweisenden Dentalprodukten. Die Produktpalette von Kuraray Noritake reicht von Befestigungskompositen wie PANAVIA™ über Zirkonoxide wie KATANA™ Zirconia bis hin zu Adhäsivmaterialien wie CLEARFIL™. Die europäischen Besucher tauchten in die Welt der Forschung, Entwicklung und Tradition von Kuraray Noritake ein. Was 1926 als kleines Unternehmen begann, hat sich zu einem globalen Chemie-Giganten entwickelt. Heute zählt Kuraray mehr als 40 Tochtergesellschaften, beschäftigt mehr als 11.000 Mitarbeitende und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von rund 4,7 Milliarden Euro. Seit 1973 entwickelt das Unternehmen Materialien für die Zahnmedizin, die auf fortschrittlichen Polymeren und organischen Synthesetechnologien basieren. 2012 öffnete eine Produktionsstätte für Dentalmaterialien in Niigata ihre Türen. Im selben Jahr erweiterte Kuraray sein Portfolio durch eine Fusion mit Noritake Dental Supply Inc., einem der ältesten japanischen Unternehmen und Spezialisten für Dentalkeramik.



Patricia Derr (Lab Specialist CAD/CAM bei Kuraray Europe GmbH, rechts im Bild) begleitete die europäische Delegation. Hier im Noritake Museum mit Yui Ostuka (links) und Megumi Motooka (beides japanische Kolleginnen von Kuraray Noritake Dental).

Dentalexpertise in Niigata und Nagoya

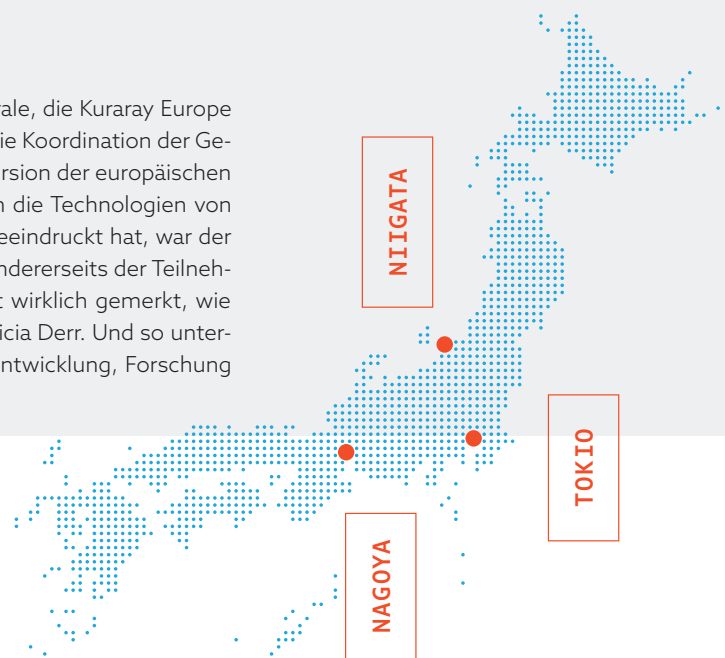
Die Gruppe besichtigte auch das Werk in Niigata. Der Austausch mit Mitarbeitern und Management war informativ und inspirierend. Die Zusammenarbeit mit Universitäten, Schlüsselbaustein in der Forschungs- und Entwicklungsstrategie, stand im Fokus. Das Unternehmen setzt auf evidenzbasierte Produktentwicklung, gestützt durch Studien, die das Langzeitverhalten der Produkte im klinischen

Einsatz belegen. Universitäre Meinungsbildner sind dabei unverzichtbar, um Werkstoffe unabhängig zu prüfen sowie klinische Erfolge zu untersuchen bzw. langfristige Ergebnisse zu dokumentieren. Während ihres Aufenthalts teilten Anwender wie Dr. David Gerdolle ihre Erfahrungen und gaben Einblicke in die Praxis und zu ihren Techniken. Mit dem legendären Schnellzug Shinkansen ging die Reise weiter nach Nagoya, in das Zentrum der Dentalkeramik von Kuraray Noritake. Als einer der Marktführer für Dentalkeramik in Japan verbindet das Unternehmen traditionelles Handwerk mit moderner Technologie. Schon am Vorabend erhielten die Gäste einen Vorgeschmack auf die Keramikkompetenz. Ein Besuch im Noritake-Garten ließ sie die tiefe Tradition und das unerschütterliche Qualitätsbewusstsein der Japaner hautnah erleben. Seit der Gründung im Jahr 1904 hat sich Noritake der Porzellan-kunst verschrieben – von feinem Tafelgeschirr bis hin zu Hightech-Keramik für industrielle Anwendungen. Seit den 1980er-Jahren werden Dentalkeramiken entwickelt (z. B. CERABIEN™, EX3). In Nagoya teilten Experten wie Ghaith Alousi und Mathias Berger ihr Wissen und gingen auf die Anwendung der Keramiken ein. Eindrucksvolles Highlight: Kiyoko Ban, Pionierin der modernen Dentalkeramik, war Teil der Gruppe. Sie begrüßte die europäische Delegation herzlich und lauschte den Präsentationen der Gäste mit großem Interesse.

Bilateraler und interdisziplinärer Austausch

Europa ist ein wichtiger Markt für Kuraray Noritake. Die Europazentrale, die Kuraray Europe GmbH, ist in Hattersheim bei Frankfurt am Main. Von hier aus wird die Koordination der Geschäfte mit dem Mutterkonzern für ganz Europa gesteuert. Die Exkursion der europäischen Zahnmediziner und Zahntechniker nach Japan bot tiefe Einblicke in die Technologien von Kuraray Noritake und ermöglichte wertvolle Kontakte. „Was mich beeindruckt hat, war der intensive Austausch; einerseits mit den japanischen Kollegen und andererseits der Teilnehmer – Zahnmediziner und Zahntechniker – untereinander. Man hat wirklich gemerkt, wie alle voneinander lernen und sich Tipps geben konnten“, betont Patricia Derr. Und so unterstrich die Reise auch, wie wichtig der konstruktive Austausch für Entwicklung, Forschung und Anwendung ist.

Karte Japan: © Hafid – stock.adobe.com



**[PRAXISDESIGN]**

Eine Praxiserweiterung mit der Herausforderung Denkmalschutz – ein solches Projekt hat Zahnarzt Dr. Günter Kleinert in Neustadt bei Hannover einzigartig realisiert und dabei einen leer stehenden Kornspeicher in eine „Mini-Praxis“ einschließlich Prophylaxezimmer, Behandlungszimmer mit Kleinröntgen, Empfang mit Backoffice, barrierefreies WC sowie Technik-Server-Raum verwandelt. Mit ihrer ungewöhnlichen Erweiterung schaffte es die Praxis auf die Shortlist des ZWP Designpreis 2023.

Ein Beitrag von
Lilli Bernitzki-Ash



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

**Klein und fein: Historische Bausubstanz
mit modernster Ausstattung**

FACH- JOURNAL- REIHE

Interdisziplinär und
nah am Markt.



www.designpreis.org

Die ehemalige denkmalgeschützte Scheune ist eine Praxiserweiterung im Bestand und mit ihren 60 Quadratmetern die kleinste Praxis des ZWP Designpreis 2023. Dabei ist der alte Kornspeicher ein echtes Raumwunder, dessen Gebäudehülle revitalisiert werden konnte, sodass der historische Bau im Inneren durch modernste Dentaltechnik und Ausstattung überzeugt. Auf dem Behandlungsstuhl ergibt sich für Patienten durch eine geschlossene Glasdecke ein spektakulärer Blick auf die historische Dachkonstruktion – ein visuelles Highlight, das Patienten von der (zahn-)medizinischen Situation ablenkt und so den Zahnarztbesuch aufwertet. Die Raumstimmung wurde mit gezielt ausgewählter Beleuchtung unterstrichen. Die indirekte Beleuchtung mit Strahlern bis in die Firstspitze hinterlässt einen bleibenden Eindruck bei den Patienten. Für die Behandler sind runde Leuchtkörper vorhanden, mit der nötigen Lux-Zahl für die perfekte Sicht bei der Behandlung. Der Boden ist modern abgestimmt und einfach gehalten. Der geschliffene Estrich verkörpert eine gewisse Ursprünglichkeit, die gleichzeitig eine Verbindung zur vorherigen Nutzung des Gebäudes herstellt. Und auch der Empfang greift das Holzthema der Deckenbalken auf und schafft so einen Bezug zum alten Kornspeicher.

Unsere Journalreihe
JETZT als E-Paper lesen.



Und gleich den
Spezi-Newsletter
abonnieren.



© Olaf Mahlstedt



NICHT VERPASSEN:
In der *ZWP spezial* 9/24 wird
die Gewinnerpraxis des
diesjährigen ZWP Design-
preis 2024 vorgestellt.

**ZWP
DESIGN-
PREIS
24**



ANBIETERINFORMATION*

Paro-Stars SF10 und SF11

1. SF10 mit origineller Öse

Komet Dental entwickelte mit dem inzwischen meritierten Prof. H. Günay von der Medizinischen Hochschule Hannover ein Paro-Instrument, das durch eine außergewöhnliche Ösen-Form auffällt. Wie unterscheidet sich die Schallspitze SF10 L/R von der SF10T?

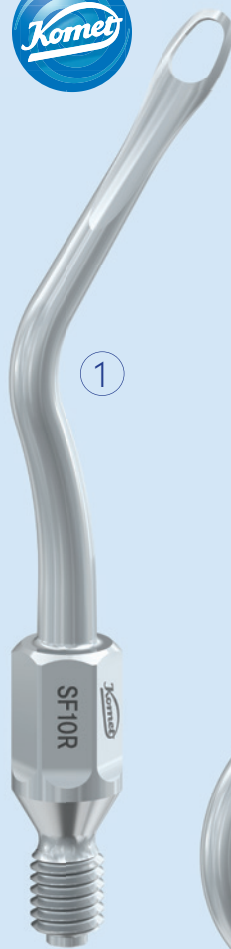
Der Clou beider Versionen ist die Öse: Die Innenkante erlaubt ein effektives Entfernen selbst harter Beläge, während die abgerundete Spitze das Verletzungsrisiko verhindert. Die Ösenform der SF10L/R wurde von Zahnärzten beim Debridement von Anfang an als „spontan einleuchtend“ und „ausgeklügelt“ empfunden. Das flach zulaufende Arbeitsteil lässt sich leicht auch in größere Taschentiefen einbringen und passt sich der Morphologie der Wurzeloberfläche an. Deshalb wurde die Öse auch auf eine filigrane, gerade Instrumentenversion, die SF10T, übertragen. Die schlanke SF10T ermöglicht bei eng stehenden, verschachtelten Situationen oder tiefen Zahnfleischtaschen (> 6 mm Sondierungstiefe) ein effektives Entfernen von weichen und harten subgingivalen Belägen und eine minimalinvasive Glättung der Wurzeloberfläche. Damit stellt die SF10 eine optimale Ergänzung besonders für die Alterszahnmedizin dar. Die schonende und gleichzeitig effektive Arbeitsweise spart Zeit und führt zu einer deutlich schnelleren Wundheilung.

Wann ist die SF10 typischerweise indiziert?

Die SF10 ermöglicht die Glättung der Wurzeloberflächen innerhalb einer geschlossenen und einer offenen PA-Behandlung. Die Arbeitsform passt sich einer Vielzahl unterschiedlicher Zahngeometrien an und reinigt gründlich, insbesondere bei Patienten mit einer hohen Mineralisierung und Zahnsteinbildung. In schlecht einsehbaren Bereichen erlaubt sie viel Taktilität. Ist das ein Konkrement? Ist das Wurzeloberfläche? Die SF10 gibt das sichere Gefühl, an der richtigen Struktur minimalinvasiv zu arbeiten.

Worauf ist bei der Anwendung zu achten?

Mit der SF10 kann flächig und mit geringem Anpressdruck gearbeitet werden. Das systematische



1



Infos zum Unternehmen



2



3

1 SF10R – Debridement mit der Öse für Rechtshänder (Linkshänder: SF10L).

2 SF10T als filigrane, schlanke und gerade Instrumentenversion.

3 SF11 ideal für Furkationen.

„Abfahren“ der Wurzeloberfläche gelingt zügig und selbst hartnäckige Konkremeente lösen sich, ohne dass die Wurzeloberfläche überhaupt berührt wurde.

2. SF11 für Furkationen

Was war bei der Zusammenarbeit mit Prof. Günay das Entwicklungsziel der SF11?

Die Idee zur Schallspitze SF11 kam aus der Notwendigkeit heraus, dass bei der Behandlung der Furkationsparodontitis der erschwerte Zugang und die bizarren Strukturen im Furkationsbereich der mehrwurzeligen Zähne große Schwierigkeiten bereiten können. Eine adäquate Furkationsreinigung ohne Substanzabtrag war aufgrund dieser Strukturen mit bisherigen diamantierten Reinigungsinstrumenten nicht möglich. Als sechsfach verzahntes Schallinstrument löst die SF11 diese Herausforderungen. Durch die leichte Erweiterung des Furkationseingangs trägt sie zudem zu optimalen Hygienebedingungen in der Nachsorgephase bei. Die erzielte Oberfläche ist glatt und homogen.

Für welches Anwendungsspektrum wird die SF11 empfohlen?

Die Spitze ist sowohl für die geschlossene als auch für die offene Parodontalbehandlung indiziert. Die SF11 erlaubt unter minimalinvasiven Aspekten eine Wurzelreinigung und -glättung im Furkationsbereich mit bzw. ohne Bildung eines parodontalen Lappens. Durch ihre individuelle Form passt sie sich einer Vielzahl von Geometrien an. Dabei bleibt das Weichgewebe stets unversehrt.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider. | Bilder: © Komet Dental

13. Jahrestagung der **DGET**

Deutsche Gesellschaft für
Endodontologie und
zahnärztliche Traumatologie e.V.



Rette Deinen Zahn



Erhalte Deinen Zahn



21. bis 23. November 2024

**HIER
ANMELDEN**

www.endo-kongress.de



Behandlungseinheit für stressfreies Arbeiten auf kleinstem Raum

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



Infos zum Unternehmen

Belmont Takara Company Europe GmbH

Tel.: +49 69 506878-0

www.belmontdental.de



Biokompatibler Wurzelkanalsealer auf MTA-Basis

SendoSeal MTA ist ein Wurzelkanalsealer, der zur dauerhaften Versiegelung des Wurzelkanals dient und auf eine über zehnjährige Erfahrung zurückblicken kann. Der Sealer ist biokompatibel und auf MTA-Basis, das heißt, er härtet durch Absorption von Feuchtigkeit im Wurzelkanal aus. Durch seinen hohen pH-Wert (pH 10–12) besitzt SendoSeal MTA eine ausgezeichnete antibakterielle Wirkung, die den Heilungsprozess fördert. Der SendoSeal MTA Wurzelkanalsealer trägt ebenfalls zur Bildung von Hydroxylapatit in den Dentintubuli bei. Der SendoSeal MTA Wurzelkanalsealer ist formstabil und löst sich nicht im Laufe der Zeit auf. Der Wurzelkanal bleibt versiegelt und ist so vor dem Risiko neuer Infektionen geschützt. SendoSeal MTA ist sehr röntgenopak, sodass die Wurzelfüllung leicht zu erkennen und das Ergebnis auf der Röntgenaufnahme leicht zu beurteilen ist. Das Produkt wird als Spritze mit vorgegemischtem Material geliefert. In Studien wurde nachgewiesen, dass SendoSeal MTA hervorragende physikalische und biologische Eigenschaften besitzt.

Für eine
Vorführung oder Produkt-
beratung in der Praxis einfach
Kontakt aufnehmen:
+49 5221 3455-0 oder
info@kaniedenta.de

Sendoline | Alexander Haid • Tel.: +49 171 8187933 • www.sendoline.com

„Immediatschiene“: Aufbisschiene optional direkt mitgeliefert



Häufig wünschen sich Patienten nach der Eingliederung von neuem Zahnersatz auch kurzfristig eine neue Aufbisschiene für die Nacht. Aber aufgrund von Zeit- oder Personalmangel können Praxen diesem Wunsch oft nicht mehr zeitnah nachkommen. Mit der „Immediatschiene“ bietet Permadental ab sofort eine Aufbisschiene an, die optional direkt zusammen mit dem neuen Zahnersatz geliefert werden kann.

Praxislabor oder Fremdlabor?

Bisher fertigten viele Praxen nach erfolgreich abgeschlossener Zahnersatzbehandlung im eigenen Praxislabor eine neue Schiene an, um eine zeitnahe Versorgung für ihren Patienten zu gewährleisten. Oft fehlen aber mittlerweile Mitarbeiter – oder auch einfach die Zeit. In solchen Fällen wird in der Regel ein Fremdlabor beauftragt, was aber zusätzlich zu neuen Scans oder Abdrücken immer auch weitere Patiententermine notwendig macht.

Die Lösung

Als Kompletthanbieter für zahntechnische Versorgungen bietet Permadental nun eine weitere Option an. Schon bei Beauftragung des neuen Zahnersatzes kann mit der „Immediatschiene“ direkt eine neue Aufbisschiene für die finale Mundsituation mitbestellt werden. Möglich macht das ein weitestgehend digitalisierter Workflow in den Permadental-Laboren. Vorhandene Scandaten werden gematcht und direkt für die nahezu gleichzeitige Produktion von Zahnersatz und dazugehöriger Aufbisschiene verwendet. Die Vorteile liegen auf der Hand: Zusätzliche Abdrücke oder Scans sowie erneute Wartezeiten und Patiententermine entfallen. Der Patient erhält den neuen Zahnersatz und die neue Aufbisschiene zusammen in nur einer Sitzung. Wird eine solche gleichzeitige Anfertigung von Zahnersatz und neuer Aufbisschiene gewünscht, genügt auf dem Auftragschein der Vermerk „Immediatschiene“.

Permadental GmbH

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



Infos zum
Unternehmen

Neuartiger Abformlöffel: Praktisch, nachhaltig und sparsam

Steigende Hygienerichtlinien und Vorgaben machen es uns in der Zahnmedizin nicht leichter, auf nachhaltige Produkte zu setzen. Tagtäglich kommen daher viele Einmalprodukte zum Einsatz und produzieren Tonnen an Plastikmüll. Obwohl der Wunsch nach weniger Plastik und dem Schutz der Umwelt stetig ansteigt, werden leider immer noch viel zu wenige Alternativen angeboten.

Mit unserer BIOLine Serie erweitern wir stetig diese Art von Produkten und bieten weitere nachhaltige Alternativen an, die umweltschonende Einflüsse ausüben. Alle unsere BIOLine Produkte sind kompostierbar, biologisch abbaubar oder aus recyceltem Material. Ganz neu im Sortiment ist Bio Miratray®-Mini, ein Abformlöffel für die partielle Abformung, z. B. an Einzelkronen, Inlays und kleinen Brücken (Abb. oben). Der kleine Helfer bietet eine Reihe von Vorteilen sowohl für den Behandler als auch für den Patienten: Bio Miratray®-Mini kann an einer kleinen Halterung mithilfe einer eingesteckten, geriffelten Pinzette ideal gehalten und in jede gewünschte Position gebracht werden (Abb. unten). Da nur ein Teilbereich abgeformt wird, spart das im Verhältnis zu einem normalen Löffel wertvolles Abformmaterial und der Anwender erhält dadurch eine bessere Genauigkeit. Bio Miratray®-Mini bieten dem Patienten mehr Komfort als herkömmliche Abformlöffel und sind somit eine sehr gute Alternative für Patienten mit Würgereiz.

Hager & Werken GmbH & Co. KG

Tel.: +49 203 99269-0

www.hagerwerken.de

Die Löffel wurden aus
100 % nachwachsenden
Rohstoffen hergestellt und
sind biologisch abbaubar.



präzise

AUSGEFEILT



Rotationsfeilen von MANI:
passen sich jedem Wurzelkanal
exakt und flexibel an.

Imagefilm von MANI
auf der IDS 2023



www.mani.co.jp/en/

NiTi-Feilen der neuesten Generation

Die neuen JIZAI-Feilen aus dem Hause MANI zeichnen sich durch drei wesentliche Eigenschaften aus: Sie bieten Sicherheit, Flexibilität und die Beibehaltung der ursprünglichen Kanal Anatomie. Die JIZAI-Feilen werden einer speziellen Wärmebehandlung unterzogen. Dies und der einzigartig geringe Querschnitt sind wichtige Faktoren für die hohe Flexibilität und die herausragende Behandlungssicherheit der Feilen. Ein Alleinstellungsmerkmal in der heutigen Feilentechnologie sind die als „radial lands“ bezeichneten, glatt polierten Oberflächen, die als Führungsflächen im Wurzelkanal dienen. In Kombination mit scharfen Schneidkanten und einer passiven Führungsspitze gewährleisten sie gleichzeitig eine effektive und minimalinvasive Kanalpräparation unter Beibehaltung der ursprünglichen Kanal Anatomie. So können auch anspruchsvolle Kanal anatomien sicher und effektiv behandelt werden.

MANI, Inc.
www.mani.co.jp/en

Infos zum Unternehmen



Finier- und Konturiersystem zur Gestaltung von Approximalkontakten

Das FitStrip™ Finier- und Konturiersystem von Garrison versorgt Zahnärzte mit diamantbeschichteten Schleifstreifen, die für die erfolgreiche Restauration vieler verschiedener Fälle notwendig sind. Das umfangreiche Starterset enthält acht verschiedene diamantbeschichtete Schleifstreifen, zwei Approximalsägen und zwei auswechselbare Griffe. Die Streifen sind sowohl einseitig als auch doppelseitig beschichtet und deshalb für verschiedenste Einsätze geeignet. FitStrip™ eignet sich zum Beispiel für die Anwendung bei der approximalen Schmelzreduktion (ASR), zur Reduktion von Kontaktpunkten, zum Finieren und Konturieren von Approximalkontakten, zur Entfernung von Zement bzw. zur Reinigung bei Kronen und Brücken sowie zur Trennung von versehentlich verbundenen Zähnen. Die auf kieferorthopädische Behandlungsmethoden, etwa Clear Correct™, Invisalign™, Six Month Smiles™ usw., abgestimmten farbcodierten Streifen ermöglichen es, die gewünschte approximale Schmelzreduktion schnell, einfach und effektiv zu erreichen. Alle Streifen sind mit einer einzigartigen Eigenschaft ausgestattet: Durch einfaches Drehen des farbcodierten Zylinders lässt sich der gerade Streifen (für die Reduktion von Kontaktpunkten) in einen gebogenen Streifen (für die approximale Konturierung) verwandeln. Durch den Griff bleibt die Hand des Behandelnden außerhalb des Mundes und ermöglicht freie Sicht und ein einfacheres Arbeiten, ohne Verletzungsgefahr der Finger. Das wiederverwendbare FitStrip™ Finier- und Konturiersystem ist nicht nur farbcodiert und praktisch geordnet, sondern alle Komponenten können auch einzeln nachbestellt werden.

Garrison Dental Solutions
Tel.: +49 2451 971409 • www.garrisdental.com

Fit Strip

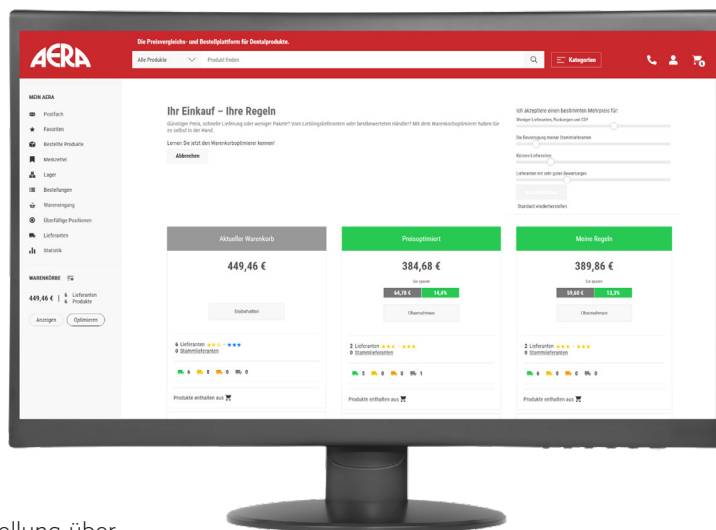


Automatischer Warenkorb- optimierer: Materialbeschaffung nach eigenen Regeln



Wie sieht eine optimale Materialbestellung aus? Der Preis ist wichtig, hinzu kommen aber auch noch Lieferbedingungen und Verfügbarkeiten. Die beste Bestellvariante für sich zusammenzustellen, ist bei der Menge an Shops und Angeboten ohne Hilfsmittel zu zeitaufwendig. Mit dem Warenkorboptimierer der Preisvergleichs- und Bestellplattform für Dentalprodukte AERA-Online haben Praxisteams einen praktischen und kostenlosen Helfer.

Nachdem alle benötigten Produkte in den Warenkorb gelegt wurden, übernimmt der Warenkorboptimierer. Er ermittelt mit einem Klick die grundsätzlich günstigste und portooptimierte Bestellvariante aus allen verfügbaren Angeboten im Vergleichsportaal. Anschließend kann die Bestellung über Schieberegler bequem nach eigenen Regeln optimiert werden: kürzere Lieferzeiten, weniger Pakete und die Berücksichtigung von Stamm- oder verlässlichen Lieferanten.



Weitere Themen und Ereignisse rund um AERA stehen in den sozialen Netzwerken bereit:

- www.youtube.com/aeragmbh
- www.instagram.com/aera_gmbh
- www.facebook.com/aeragmbh

AERA EDV-Programm GmbH

Tel.: +49 7042 3702-22

www.aera-online.de

Infos zum
Unternehmen



3D-Desktop-Drucker für vielseitige Anwendungen

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

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

Heimerle + Meule GmbH

Tel.: +49 7231 940-0

www.heimerle-meule.com



Komposit für einfachere, festere Seitenzahn- füllungen

SDI Limited ist stolz, die Einführung von Stela bekannt zu geben, einem neuen, fließfähigen, selbsthärtenden Bulk-Fill-Komposit, das weithin als innovativer Amalgamersatz gelobt wird. Das Restaurationsmaterial entstand aus einer Kooperation von SDI-Forschern mit Ingenieuren der University of New South Wales (UNSW), Australien. Als selbsthärtendes Bulk-Fill-Komposit verfügt Stela über eine unbegrenzte Aushärtungstiefe mit hoher Konversionsrate, ganz ohne Lichthärtung. Dies vermeidet Unwägbarkeiten bei der Polymerisation und sorgt mühelos für belastbare Restaurationen.

Stela ist eine **australische Innovation**. Entwickelt und hergestellt in Australien und vertrieben in über 100 Ländern.

Stela ist in Kapseln und Spritzen erhältlich. Seine Universalfarbe erlaubt dank Chamäleon-Effekt ausgezeichnete ästhetische Resultate. Die Formulierung enthält Fluorid, Calcium und Strontium und ist zudem BPA- und HEMA-frei.



Stela bietet eine rationalisierte Zwei-Schritt-Technik mit Primer und Komposit, die ohne separaten Einsatz von Ätzmittel und Adhäsiv jederzeit klinische Sicherheit liefert. Stela Primer und Stela Paste ermöglichen in Kombination einen spaltfreien Haftverbund mit gemindertem Polymerisationsstress. Stela härtet von den Kavitätenwänden her und nicht von der freien Oberfläche, sodass ein stabiler, spaltfreier Verbund entsteht. Stela hat beachtliche mechanische Eigenschaften. Mit einer hohen Druckfestigkeit von 333MPa, einer sehr hohen Biegefestigkeit von 143MPa und einer exzellenten Röntgenopazität von 308Prozent Al ist Stela das ultimative Füllungsmaterial für den Seitenzahnbereich und der ideale Amalgamersatz. Das Stela Restaurationssystem enthält das Monomer MDP für hohe Haftfestigkeit an Dentin und Schmelz und liefert so langlebige Füllungen.

Mehr Infos stehen bereit auf: www.sdi.com.au



Infos zum Unternehmen



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

Moderne Praxissprechanlage mit Sonderfunktionen

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



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

Cloudbasierte Praxissoftware – modern und effizient

teemer



ARZ.dent GmbH
Tel.: +49 40 24822000
www.teemer.de



Für weitere Infos
jetzt den QR-Code
scannen!

teemer ist die erste cloudbasierte Praxissoftware für Zahnärzte. Mit teemer erledigen Praxisinhaber und ihre Teams Aufgaben von überall, ganz unabhängig von Ort und Zeit. Egal, ob im Homeoffice, bei Hausbesuchen oder bei der Verwaltung von mehreren Standorten – mit teemer lässt sich dies einfach und sicher umsetzen. Übersichtlichkeit und eine intuitive Bedienung stehen seit jeher im Fokus des Unternehmens. Die cleveren Features bringen Arbeitserleichterung und vernetzen Prozesse innerhalb verschiedener Organisationen. Anwender können sich über echte Arbeitserleichterung durch die digitale Patientenakte, die einfache Dokumentenverwaltung per App und vieles mehr freuen. Dabei liefert teemer Patientendatenverschlüsselung auf dem höchsten Niveau. Back-ups und Updates werden automatisiert im Hintergrund erledigt. Die Daten werden in konzerneigenen Rechenzentren geordnet und in Deutschland gespeichert. Auf diese Weise lässt sich die Praxis modern und effizient steuern.

Zähne natürlich erhalten und pflegen mit innovativer Prophylaxe

Gesundes Zahnfleisch ist fest und rosa. Eigentlich. Doch wenn es blutet und sich entzündet, tragen meist Ablagerungen die Schuld – aber was nun?

Besonders Risikopatienten mit geschwächtem Allgemeinzustand sind von Zahnfleischentzündungen und dem damit einhergehenden Abbau von Knochen und Gewebe betroffen. Was also tun bei einer Parodontitis oder auch volkstümlich Parodontose genannt, um den Verlust von Zähnen zu verhindern?

Die Antwort: Die Kraft der Natur nutzen! lege artis Pharma entwickelte eine hochwirksame Prophylaxe-Serie namens parodur, die das Zahnfleisch pflegt und effektiv Gingivitis und Parodontitis vorbeugt. In dieser Naturreihe sind zwei innovative Produkte als Gel und Liquid erhältlich:

Erstens: Das natürliche parodur Gel – haftet ausgezeichnet auf dem Zahnfleisch wie auch auf der Mundschleimhaut und unterstützt die Geweberegeneration. Es bildet ein wasserabweisendes Schutzschild gegen Bakterien sowie gegen chemische und mechanische Reize. Das Natur-Gel beugt Entzündungen des Zahnbetts vor und enthält pflanzliche Auszüge auf veganer Basis: Beinwell (Allantoin), Kamille (Bisabolol) und Thymian (Thymol).

Zweitens: Das Prophylaxe-Fluid parodur Liquid – schützt vor Karies, Parodontitis und Periimplantitis. Diese gebrauchsfertige Mundspüllösung ist sanft, ohne Alkohol, reduziert bakteriellen Belag und verhindert dessen Neubildung. Sie schmeckt angenehm und ist einfach und dauerhaft anwendbar.

Sowohl parodur Gel als auch parodur Liquid eignen sich für Risikopatienten mit geschwächtem Allgemeinzustand, darunter geriatrische Patienten, Diabetiker, Krebspatienten, Raucher, Rheumatiker und Schwangere. Beide Naturprodukte sind für die tägliche Prophylaxe zu Hause konzipiert und basieren auf rein pflanzlichen Inhaltsstoffen. parodur ist für Zahnarztpraxen im Depot erhältlich und für Patienten in der Apotheke:

- **parodur Gel Limette:** PZN 09735476,
- **parodur Gel Minze:** PZN 09735482,
- **parodur Liquid:** PZN 09735499.



Seit 2010 investiert Haleon (damals noch GSK) in die intensive Forschung und Entwicklung von effektiven Zahnpasten mit NovaMin und Fluorid. Im D-A-CH-Raum ist die neue Sensodyne Clinical Repair die einzige Zahnpasta, die den Wirkstoff NovaMin enthält.



Zahnpasta mit Bioglas gegen Schmerzempfindlichkeit

Die neue Sensodyne Clinical Repair beginnt bereits ab dem ersten Zähneputzen, das Dentin bei schmerzempfindlichen Zähnen zu reparieren. Die Zahnpasta mit NovaMin bildet bei regelmäßiger Anwendung eine robuste zahnschmelzähnliche Schutzschicht über freiliegendem Dentin, die härter ist als natürliches Dentin und bis tief in die Öffnungen der Kanälchen reicht. Sensodyne Clinical Repair mit NovaMin stellt so den Schutzschild wieder her, den schmerzempfindliche Zähne verloren haben. „Nova“ steht für das Lateinische „neu“ und „Min“ ist die Abkürzung für Mineralien, was zusammen so viel bedeutet wie „neue Mineralien“. Das Bioglas NovaMin ist ein in Zahnpasta hierzulande neuartiger Inhaltsstoff, der dieselben mineralischen Hauptbausteine enthält wie die natürliche Zahnschmelze: Kalzium und Phosphat. Beim Zähneputzen wird NovaMin durch den Kontakt mit Speichel aktiviert und bindet selektiv an freiliegendes Dentin, beispielsweise an überemp-

findlichen Zahnhälsen. Dort entlässt es Kalzium- und Phosphationen, die auf dem Dentin und innerhalb der Öffnungen der freiliegenden Dentinkanälchen zu einer schützenden zahnschmelzähnlichen Schicht kristallisieren. Auf diese Weise wird bei regelmäßiger Anwendung verhindert, dass schmerzauslösende Reize bis zum Zahnnerv gelangen. NovaMin beginnt bereits ab der ersten Anwendung, eine reparierende Schutzschicht zu bilden und bleibt nach dem Ausspülen als Mineralien-Reservoir am Dentin haften. So kann die Schutzschicht auch noch nach dem Zähneputzen weiter aufgebaut werden, bis die Moleküle sich aufgelöst haben.

GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG a Haleon Company

Tel: +49 7223 76-0 • www.haleonhealthpartner.com/de-de/

Saubere und sichere Endo mit Entnahmesystem und Spülkanülen



Das Entnahmesystem Easy Quick wurde für alle SPEIKO Endo-Spüllösungen entwickelt. Durch die Verwendung des SPEIKO Easy-Quick können die Spüllösungen dosierbar ohne Verlust der Flüssigkeit einfach und schnell entnommen werden. Das Entnahmesystem ist in drei Größen 30, 100 und 250 ml kostenlos erhältlich. Durch das Arbeiten mit dem Entnahmesystem wird eine Kontamination der Restflüssigkeit vermieden, es ermöglicht ein sauberes Arbeiten und Sicherheit im Umgang mit den Spüllösungen. Das Entnahmesystem SPEIKO Easy-Quick ist kostenlos zu allen Spüllösungen erhältlich und wird auf Anforderung kostenlos zugesandt. SPEIKO Easy-Quick einfach in den Flaschenhals drücken und die Endo-Spüllösung kann mit Luer und Luer-Lock entnommen werden. SPEIKO Easy-Quick ist in Kombination mit den SPEIKO Easy Endo Tips einsetzbar. Easy Endo Tips sind stumpfe, vorgebogene Kunststoffkanülen zur Applikation von Flüssigkeiten und Pasten in den Wurzelkanal. Sie ermöglichen durch ihre Flexibilität und Formstabilität feinste und kontrollierbare Dosierung. Das Arbeiten mit SPEIKO Easy Quick und SPEIKO Easy Endo Tips ist hygienisch, sicher und effizient.



Produkte testen oder Fragen an den Hersteller richten? Das Team von SPEIKO ist unter info@speiko.de jederzeit erreichbar. Tipps zur Anwendung von SPEIKO Easy-Quick stehen auf www.speiko.de bereit.

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



Infos zum Unternehmen



Füllmaterial auf Kalziumsilikatbasis überzeugt in Studien

Mit der teilweisen Entfernung der infizierten Pulpa (Zahnmark), der Pulpotomie, verfolgen Zahnmediziner das Ziel, die Vitalität des verbleibenden, gesunden Pulpagewebes durch eine direkte Überkappung zu erhalten. Dabei kommt der Wahl des geeigneten Überkappungsmaterials eine zentrale Rolle zu. Es gilt, ein Material zu verwenden, das vor weiterer Schädigung der Pulpa schützt, gleichzeitig die Heilung fördert und nicht zuletzt die Vitalität des Zahnmarks erhält. Biodentine™ von Septodont ist das einzige therapeutische Füllmaterial auf Kalziumsilikatbasis, welches sowohl über biokompatible und bioaktive Eigenschaften verfügt als auch als Medizinprodukt der Klasse III zugelassen ist. Vergleichsstudien bestätigen, dass Biodentine gegenüber lighthärtenden Überkappungsmaterialien wie beispielsweise TheraCal LC eine höhere klinische Wirksamkeit aufweist.¹⁻³ Das Pulpagewebe eines Zahns kann auf unterschiedliche Weise Schädigungen erfahren, sei es durch kariöse Infektionen oder Traumata. Mit der Pulpotomie ist die Möglichkeit gegeben, Zähne dennoch längerfristig vital zu erhalten. Diese Therapieform gewährleistet den Erhalt des vorhandenen gesunden Pulpagewebes, welches wiederum die funktionelle wie strukturelle Heilung des Pulpa-Dentin-Komplexes fördert. Zahnärzte versorgen die freigelegte Pulpa dabei mit einem Überkappungsmaterial.⁴

Überkappungsmaterialien: Lighthärtend oder silikatbasiert?

Goldstandard bei der Vitalerhaltung der Pulpa sind heutzutage hydraulische Kalziumsilikatzeemente (HKSZ) wie Biodentine von Septodont.⁴ Die Zeitspanne bis zum Erhärten der Materialien (Abbindezeit) erscheint Behandelnden im Praxisalltag allerdings häufig als zu lange, weshalb zunehmend licht- oder dualhärtende Überkappungsmaterialien, wie beispielsweise TheraCal LC1, angeboten werden. Dabei handelt es sich um fließfähige Kunststoffmaterialien (Komposite), denen Zementanteile lediglich als Füllstoff in Pulverform zugesetzt werden. Sie härten durch eine Lichtpolymerisation des Kunststoffanteils innerhalb weniger Sekunden aus.

Bioaktivität und Biokompatibilität: Zentrale Kriterien der Pulpaversorgung

Zu bedenken sind allerdings die mangelnde Biokompatibilität und Bioaktivität dieser licht- bzw. dualhärtenden Überkappungsmaterialien: Während ein biokompatibles Material bei direktem Kontakt keinen negativen Einfluss auf das Gewebe haben darf, belegen Studien eine zytotoxische Wirkung von Kompositmaterialien. Auch bei vollständiger Lichtpolymerisation können freie, toxische Monomere in das Pulpagewebe gelangen. Tests zur Bestimmung der Zellaktivität belegen, dass mit lighthärtendem Material versorgtes Pulpagewebe einen Rückgang in der Zellumsatzrate zeigt. Für die Pulpaheilung nach der Überkappung ist aber eine Zunahme dieser Umsatzrate wichtig.^{5,6}

Als problematisch erweist sich zudem, dass es bei Lichtpolymerisation der Kompositmaterialien zu einer Erwärmung des Pulpagewebes auf 43,5 Grad Celsius kommen kann.⁷ Diese Temperaturerhöhung geht mit einem Funktionsverlust der (zellbildenden) Proteine einher. Kalziumsilikatzeemente, wie beispielsweise Biodentine, erwärmen sich hingegen bei der Aushärtung nicht.

Biodentine mit höherer mineralisationsfördernder Wirkung

Im Gegensatz zu lighthärtenden Überkappungsmaterialien fördert Biodentine als bioaktives Material die Bildung von Sekundär- und Tertiärdentin und neuem Hartgewebe. Zwar stellten sich mit beiden Materialklassen behandelte Zähne im direkten Vergleich nach acht Wochen klinisch als symptomfrei dar. Allerdings zeigen alle mit Biodentine therapierten Zähne in der histologischen Untersuchung bereits eine vollständige Hartgewebebrückenbildung. Lighthärtende Überkappungsmaterialien zeigten diese Hartgewebeneubildung nur teilweise.^{1,2} Biodentine entspricht damit vollumfänglich den in klinischen Studien festgelegten Erwartungen an Überkappungsmaterialien – Biokompatibilität und Bioaktivität. Biodentine kann daher direkt auf die Pulpa appliziert werden.

Weitere Infos über die Dentinrestaurierung mit Biodentine auf: www.biodentineexp.de



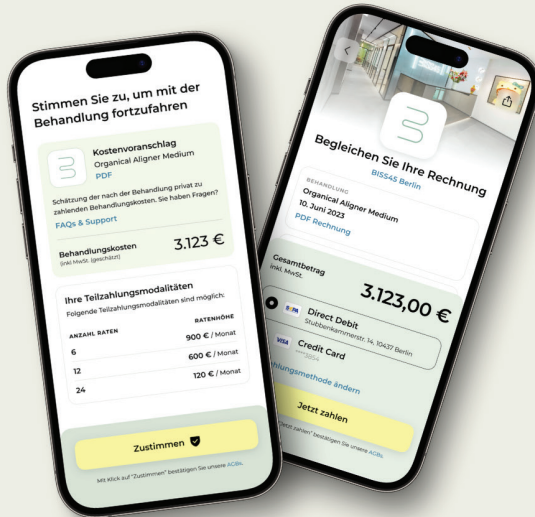
Quellen

Septodont GmbH

Tel.: +49 228 97126-0 • www.septodont.de



Die neue Generation der Patientenaufnahme,
Dokumentation und Abrechnung.



Smarte Praxis- verwaltung übers Smartphone

EVIDENT bietet jetzt eine direkte Schnittstelle zu Nelly (Nelly Solutions) an. Patienten können mit Nelly den Anmeldeprozess bequem über ihr Smartphone abwickeln, von der digitalen Anamnese über die elektronische Unterschrift bis hin zur Verwaltung digitaler Dokumente. Aufklärungsbögen, Datenschutzerklärungen und weitere Dokumente lassen sich digital zustellen, unterzeichnen und automatisiert hinterlegen. Dadurch spart die Praxis Zeit und Aufwand. Auf zusätzliche Geräte wie Tablet, Drucker oder Scanner kann dabei verzichtet werden. Patienten können die Anamnese bereits vorab in Ruhe zu Hause ausfüllen, ohne dass eine Registrierung oder App-Installation erforderlich ist. Über Nelly können Sie auch Ihr Factoring oder die digitale Rechnungszustellung mit flexiblen Zahlungsmöglichkeiten für Ihre Patienten abwickeln. Dokumente und Anamnesedaten sowie Risikofaktoren werden direkt vom Smartphone in die dafür vorgesehenen Felder der EVIDENT-Software übertragen. Auf diese Weise können abweichende Patienten-Stammdaten in EVIDENT geändert werden.

Hier gibt's
weitere Infos.



EVIDENT GmbH
Tel.: +49 671 2179-0
www.evident.de

ZWP ONLINE

www.zwp-online.info



15 JAHRE ZWP ONLINE



#innovativ
#kreativ
#einzigartig

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

OEMUS MEDIA AG

ZWP

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

HERAUSGEBER

Torsten R. Oemus

VORSTAND

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

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

CHEFREDAKTION

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

REDAKTIONSLEITUNG

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

REDAKTION

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

PRODUKTIONSLEITUNG

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

ANZEIGENDISPOSITION

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

ART-DIRECTION

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

LAYOUT/SATZ

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

LEKTORAT

Ann-Katrin Paulick Tel. +49 341 48474-126 a.paulick@oemus-media.de

VERTRIEB/ABONNEMENT

abo@oemus-media.de

DRUCKAUFLAGE

40.800 Exemplare (IVW 1/2024)

DRUCKEREI

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

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



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbekmarkt

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

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

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

Inserenten

UNTERNEHMEN

SEITE

Align Technology	57
Asgard Verlag	9
Belmont Dental	29
CP GABA	5, 31
Dampsoft	15
DGI	41
Directa AB	71
Direct Endodontics	99
Dentsply Sirona	25
DZR	49
Garrison Dental Solutions	Titel-Booklet
GSK	53
Hager & Werken	69
Heimerle + Meule	33
Henry Schein Dental	35
Komet Dental	21
K.S.I. Bauer-Schraube	23
lege artis	17, 19
MANI	2
minilu	45
MULTIVOX	13
NETdental	7
Permadental	100
Plandent	27
RØNVIG	11
SDI Germany	Beilage
SPEIKO	43
Synadoc	14
Valitech	47

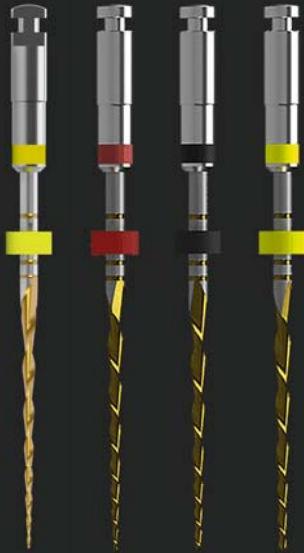
Editorische Notiz

(Schreibweise männlich/weiblich/divers):

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

NEW!

R20 R25 R40 R50



 **DIRECT-R GOLD**

**DIE FAMILIE WÄCHST:
EINE NEUE FEILE FÜR
VERKALKTE KANÄLE**



 **DIRECT-R GLIDE**

**WIR PRÄSENTIEREN
EINE NEUE,
GROSSARTIGE FEILE!**

**DIRECT-R GLIDE IST
EINE REZIPROKE FEILE
FÜR DEN GLIDE PATH**

JETZT KAUFEN AUF
VERSANDKOSTENFREI





Digitale Prothetik
EVO fusion



Implantologie
Alle Systeme



Kieferorthopädie
Alle Platten/Apparaturen



PERMADENTAL.DE
0 28 22 - 71330



Schnarchtherapie
Respire



Bleaching-System
Boutique Whitening



Kronen und Brücken
Alle Versorgungsarten

IHR VERLÄSSLICHER PARTNER FÜR JEDE ZAHNTECHNISCHE LÖSUNG!

WEIT MEHR ALS NUR KRONEN UND BRÜCKEN



Aligner-System
TrioClear™



Intra-Oral-Scanner*
3Shape, Medit und neu: Eletra

*Permadental verarbeitet die Daten sämtlicher gängiger Scanner-Systeme.



KATALOGE:
Inspiration und Information



Fordern Sie kostenlos und unverbindlich Ihre
Wunsch Kataloge an: www.permadental.de/kataloge
02822-71330 22 | kundenservice@permadental.de