

DENTAL ZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

#3.24 – Praxishygiene

PRAXISMANAGEMENT // SEITE 010

Der Wandel-Falke: Hygiene in der Zahnarztpraxis erlebbar machen

NACHHALTIGKEIT // SEITE 018

Hygiene und Nachhaltigkeit – was ist möglich?

BVD AKTUELL // SEITE 030

60 Jahre ADDE: Imposante Jubiläumsveranstaltung in Wiesbaden

#whdentalde
f @ in ▶
video.wh.com

W&H Deutschland GmbH
office.de@wh.com
wh.com



Stark und robust.

Die neue Synea Power Edition.



Jetzt zum
Aktionspreis.
Mehr Infos:



synea
POWER EDITION

Mehr Power für die härtesten Anforderungen.

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



GEMEINSAM DIE HERAUS- FORDERUNGEN DER PRAXISHYGIENE MEISTERN

Liebe Leserinnen und Leser,
in der täglichen Praxisroutine steht die Gesundheit Ihrer Patientinnen und Patienten und Ihres Teams an erster Stelle. Ein hohes Maß an Hygiene ist dafür unerlässlich. Doch die Umsetzung eines effektiven Hygienekonzepts stellt viele Praxen vor Herausforderungen: komplexe und stetig wechselnde gesetzliche Vorgaben, die richtige Auswahl an Geräten und Produkten, die Schulung des Personals und die lückenlose Dokumentation. Die gesetzlichen Vorgaben für ein fachgerechtes Hygienemanagement sorgen in der Zahnarztpraxis für einen hohen Aufwand.

Genau hier unterstützen wir Sie als kompetenter Partner. Denn wir wissen: Um den Balanceakt zwischen gesetzlichen Vorgaben und effizienten Arbeitsabläufen zu realisieren, bedarf es eines systematischen Hygieneplans.

Nutzen Sie das umfassende Know-how und das breite Spektrum an Leistungen des dentalen Fachhandels, um die Hygiene in Ihrer Praxis auf ein sicheres und effizientes Fundament zu stellen. Lassen Sie sich von den Expertinnen und Experten sowohl bei der Entwicklung eines individuellen Hygienekonzepts – das von der Raumgestaltung und Ausstattung bis hin zu den Arbeitsabläufen und der Schulung des Personals alle relevanten Aspekte abdeckt – als auch bei der Umsetzung der Hygienemaßnahmen begleiten.

Moderne Softwarelösungen zur Dokumentation und Validierung Ihrer Hygieneprozesse erleichtern Ihnen die Umsetzung des Hygienekonzepts und stellen die Einhaltung aller rechtlichen Anforderungen sicher. Praxisnahe Anregungen hierzu finden Sie unter anderem auch in dieser Ausgabe der DENTALZEITUNG.

Bitte denken Sie daran: Auch wenn sich die Realisierung der schier endlosen Vorgaben des Hygienemanagements manchmal überwältigend anfühlt – Sie müssen das nicht allein schaffen! Ihre Fachhandelspartner unterstützen Sie bei jedem Schritt.

Von der Planung und Einrichtung der Praxis über die EDV bis hin zur Schulung des Personals und der regelmäßigen Wartung und Instandhaltung Ihrer Hygienegeräte erhalten Sie quasi alles aus einer Hand. Damit Sie sich vollends auf Ihre Kernkompetenz konzentrieren können: die qualitativ hochwertige Behandlung Ihrer Patientinnen und Patienten.

Mit besten Grüßen

Ihr Stefan Heine
Vizepräsident Bundesverband Dentalhandel e.V.

AKTUELLES

006 Viel los am Tag der offenen Tür bei DMG
Messeherbst: Auf geht's nach Stuttgart und Frankfurt

007 IDS 2025: Zahl der Aussteller wächst weiter

Kulzer begrüßt Chris Holden als neuen CEO

008 Geschäftsführerwechsel bei GC Germany GmbH

Henry Schein Dental unterstützt Kinderfest im Kosovo

PRAXISHYGIENE

010 Der Wandel-Falke: Hygiene in der Zahnarztpraxis erlebbar machen
// PRAXISMANAGEMENT

014 Die Neuen aus Österreich:
Leistungsstarker Zuwachs in der Praxishygiene
// HERSTELLERINFORMATION

016 Wasserhygiene in der Zahnarztpraxis
// QUALITÄTSMANAGEMENT

018 Hygiene und Nachhaltigkeit – was ist möglich?
// NACHHALTIGKEIT

022 „Für uns der Gamechanger im Steriraum“
// TESTIMONIAL

024 Kontaminierte Schutzausrüstung –
Mund-Nasen-Schutz im Fokus
// SCHUTZAUSRÜSTUNG

026 Whitepaper belegt die Effizienz des
DAC Universal D bei der Aufbereitung
von Hand- und Winkelstücken
// HERSTELLERINFORMATION

028 Hygiene durch die VR-Brille:
Ein besonderes Schulungsthema
// HYGIENESCHULUNG

UMSCHAU

030 60 Jahre ADDE:
Imposante Jubiläumsveranstaltung in Wiesbaden
// BVD AKTUELL

032 Neuausrichtung des Messekonzepts:
Hand in Hand für die Zahngesundheit
// BVD AKTUELL

034 „Hoher Anspruch als Ansporn und
Entwicklungsmotor“
// PORTRÄT

036 „Dank RIVA habe ich wieder Spaß an Glasionomeren“
// TESTIMONIAL

038 Nachgefragt: Das Imaging-Portfolio
der vielen Möglichkeiten
// INTERVIEW

040 Wrigley Prophylaxe Preis 2024: Zukunftsweisende
Initiativen für Risikogruppen im Fokus
// RÜCKBLICK

042 Dürr Dental unterstützt großzügig
dentale Universität in Westafrika
// VORSTELLUNG HILFSPROJEKT

044 „Premium Innovations für Premium Praxen“
// TESTIMONIAL

046 Als Medizinische und Zahnmedizinische
Fachangestellte beruflich vorankommen, mit
dem Qualifizierungschancengesetz
// FORTBILDUNG

048 Die Auswahl geeigneter
Interdentalpflegeprodukte leicht gemacht
// HERSTELLERINFORMATION

050 Traditionelle Zeremonie bekräftigt neue Expansion
// UNTERNEHMENSNEWS

051 Gründer Camp 2024 – jetzt Platz sichern!
// NIEDERLASSUNG

052 Thermoviskoses Bulk-Fill-Komposit für den effektiven
Füllungsaustausch im Molarenbereich
// FALLBERICHT

BLICKPUNKT

060 IMPRESSUM/ INSERENTENVERZEICHNIS

066

Minimal invasiv. Maximal effizient.

VarioSurg 4

Ultraschall-Chirurgiesystem



get it!

Jetzt in der aktuellen get it-Aktion.

VIEL LOS AM TAG DER OFFENEN TÜR BEI DMG

60 Jahre „Zusammen ein Lächeln voraus“: Zum Abschluss des Jubiläumsjahres lud DMG 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. Und ihnen wurde einiges geboten. Das umfangreiche Programm reichte von Führungen durch die Produktion und 3D-Druck live über naturwissenschaftliches Infotainment, Zukunftstechnologien und Nachhaltigkeitsaktionen bis zu Spiel & Spaß und einem großen FoodCourt. 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.“

www.dmg-dental.com

MESSEHERBST: AUF GEHT'S NACH STUTTGART UND FRANKFURT



In wenigen Wochen ist es so weit und Aussteller präsentieren im Rahmen der infotage FACHDENTAL in Stuttgart und Frankfurt am Main Produkte, Services und Dienstleistungen. Die infotage FACHDENTAL sind die wichtigsten Fachmessen für Zahnmedizin und

Zahntechnik. Deutschlandweit können sich Zahnärzte/-innen, Zahntechniker/-innen, zahnmedizinisches Fachpersonal und Studierende im Rahmen der jährlich stattfindenden Regionalmessen über aktuelle Themen und Trends der Branche informieren. Die infotage FACHDENTAL gehen aus der

partnerschaftlichen Kooperation der id infotage dental der LDF GmbH und der von der Messe Stuttgart veranstalteten FACHDENTAL hervor.

dental arena und dental studio sind Kern des Rahmenprogramms

Die Kooperationspartner LDF GmbH und Messe Stuttgart setzen einen Schwerpunkt auf den Ausbau des Fort- und Weiterbildungsprogramms. Renommiertere Expert/-innen in der dental arena sowie Aussteller der infotage FACHDENTAL im dental studio geben einen Einblick in aktuelle Themen und Trends und laden zum Erfahrungsaustausch ein.

Stuttgart: 18. und 19. Oktober

Frankfurt am Main: 8. und 9. November

www.infotage-fachdental.de

IDS 2025: ZAHL DER AUSSTELLER WÄCHST WEITER



Die Internationale Dental-Schau (IDS) 2025 verzeichnet weiterhin einen starken Ausstellerzuspruch und unterstreicht damit ihre Position als Leitmesse für die weltweite Dentalbranche. Nahezu alle relevanten Key-Player haben ihre Teilnahme an der 41. IDS, die vom 25. bis 29. März 2025 in Köln stattfindet, bestätigt. Die aktuelle Teilnehmerliste umfasst bereits jetzt über 1.100 Unter-

nehmen aus 54 Ländern und lässt ein überzeugendes Endergebnis erwarten.

Die GFDI – Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, das Wirtschaftsunternehmen des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI), und die Koelnmesse äußern sich in einem gemeinsamen Statement zufrieden: „In 2025 begrüßt die IDS wieder das Who's who der

gesamten Dentalbranche in Köln. Der hervorragende Anmeldestand zeigt deutlich, dass die IDS als internationale Leitveranstaltung anerkannt ist und das beste Forum für Innovationen und Markttrends bietet. Es ist beeindruckend zu sehen, wie viele Unternehmen die IDS als Plattform für ihre Geschäftsentwicklungen nutzen.“

Der nachhaltige Geschäftserfolg aller beteiligten Akteure steht für die Veranstalter im Vordergrund und wird seit jeher durch einen olympischen Leitgedanken geprägt. Ähnlich wie die Olympischen Spiele, die diesen Sommer in Paris stattfanden, steht die IDS für Exzellenz, Fairness und globalen Zusammenhalt. „Die IDS ist eine einzigartige Leistungsschau für die gesamte Dentalbranche. Wir schaffen faire Wettbewerbsbedingungen für einen sportlich ambitionierten und gemeinschaftlichen Leistungsvergleich im Sinne des olympischen Prinzips“, betont Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI).

www.koelnmesse.de

KULZER BEGRÜSST CHRIS HOLDEN ALS NEUEN CEO

Kulzer freut sich, die Ernennung von Chris Holden zum neuen CEO bekannt zu geben. Der US-Amerikaner verfügt über umfangreiche Erfahrungen in der Dentalbranche und kann eine starke Erfolgsbilanz in den Bereichen Führung und Geschäftsentwicklung vorweisen. Er war bereits von 2004 bis 2017 für Kulzer tätig, zuletzt als Präsident von Kulzer North America. Mit seinem umfassenden Verständnis des Unternehmens und seiner Prozesse ist er bestens gerüstet, um Kulzer zu weiterem Wachstum zu führen.

Chris Holden: „Es ist eine Ehre, wieder bei Kulzer zu sein. Ich werde mich darauf konzentrieren, Innovationen voranzutreiben und sicherzustellen, dass wir weiterhin die Bedürfnisse unserer Kunden erfüllen. Ich freue mich darauf, hier mit einem talentierten Team zusammenzuarbeiten und auf dem starken Fundament aufzubauen, das Marc Berendes geschaffen hat. Ich danke Mitsui Chemicals für ihr Vertrauen und freue mich darauf, Kulzer als CEO zu führen.“

Während seiner achtjährigen Tätigkeit bei Kulzer, zunächst als Chief Sales Officer (CSO) und dann als CEO, hat Marc Berendes Kulzer durch wichtige Transformationen geführt. Hiromi Hayashida, Executive Officer und Business Sector Vice President Life & Healthcare Solutions bei Mitsui Chemicals, Inc. (MCI), würdigte die Leistung von Marc Berendes: „Die Führungsqualitäten von Marc Berendes haben entscheidend dazu beigetragen, Kulzer für die Zukunft zu positionieren. Er hat das Unternehmen auf Erfolgskurs gebracht und zum wichtigsten Pfeiler unserer Division Oral Care gemacht. Wir sind zuversichtlich, dass Chris Holden diesen Weg fortsetzen und weiteres Wachstum und Innovationen vorantreiben wird. Wir freuen uns, Chris Holden bei Kulzer willkommen zu heißen, mit ihm haben wir jemanden gefunden, den eine lange und erfolgreiche Geschichte mit dem Unternehmen verbindet.“ Mit dem Führungswechsel beginnt für Kulzer ein neues Kapitel. Unter der Leitung



von Chris Holden wird sich Kulzer weiterhin auf Innovation und Kundenorientierung konzentrieren. Das Unternehmen wird seine Position als ein führender Anbieter von Dentalmaterialien weiter ausbauen.

www.kulzer.de

GESCHÄFTSFÜHRERWECHSEL BEI GC GERMANY GMBH

GC Germany GmbH gibt bekannt, dass Claus Nüssle zum 1. April 2024 die Position des Geschäftsführers und Country Managers übernommen hat. Er folgt auf Georg Haux, der innerhalb der GC-Gruppe zur internationalen Konzernmuttergesellschaft GC International AG gewechselt ist. Georg Haux war seit 2014 als Country Manager und seit 2018 als Geschäftsführer bei der GC Germany GmbH tätig. Unter seiner Leitung erzielte das Unternehmen bedeutende Fortschritte im Vertrieb und Marketing. In seiner neuen Rolle als Global Digital Materials Manager bei GC International AG wird er für die globalen strategischen Marketingaktivitäten im Bereich Digital Materials verantwortlich sein. 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 DACH und Country Manager Schweiz bei GC tätig. In seiner neuen Rolle wird er die operative Leitung der

GC Germany GmbH übernehmen und die Position des Unternehmens als eines der führenden Dentalunternehmen weiter ausbauen. „Ich freue mich sehr darauf, die Verantwortung als Geschäftsführer zu übernehmen. 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 Nr. 1 für unsere Kunden werden und diese mit innovativen und qualitativ hochwertigen Produkten begeistern und einen auf den Kunden fokussierten Service bieten.“ „Wir danken Georg Haux herzlich für seine herausragenden Leistungen und wünschen ihm viel Erfolg in seiner neuen Rolle bei GC International AG“, sagt



Josef Richter, COO & Präsident von GC Europe AG. „Mit Claus Nüssle als neuem Geschäftsführer sind wir überzeugt, dass er mit seiner umfassenden Erfahrung die erfolgreiche Entwicklung unseres Unternehmens fortsetzen wird.“

gc.dental/europe/de-DE

HENRY SCHEIN DENTAL UNTERSTÜTZT KINDERFEST IM KOSOVO



Mit einer Produktpende hat die Henry Schein Dental Deutschland GmbH die Durchführung des Kinderfestes „Festa e Fëmijëve“ am 1. Juni 2024, dem Internationalen Kindertag, in Pristina unterstützt. Die Veranstaltung im Stadtpark der kosovarischen Hauptstadt war speziell auf die Bedürfnisse von schwer kranken und beeinträchtigten Kindern ausgerichtet und bot eine Mischung aus Unterhaltung, Kultur und Bildungsaktivitäten zu Kinder-

rechten und zur Gesundheit junger Menschen. Durch kreative Aktivitäten wie eine Theateraufführung für gehörlose Kinder, therapeutisches Malen und Basteln sowie Gesangsunterricht mit renommierten Opernsängern wurden die Kinder ermutigt, aktiv an der Gestaltung ihrer Zukunft mitzuwirken. Kooperationspartner waren neben der Gemeinde Pristina unter anderem die Deutsche Botschaft im Kosovo und die Organisationen Save the Children

Kosovo, It's for Kids und die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit sowie diverse lokale Unterstützer. Ein besonderer Fokus lag bei der Veranstaltung auf Aufklärung zur Mundgesundheit. Zahnmedizinische Fachkräfte führten Workshops zur Zahnhygiene durch, in denen sie Kindern zeigten, wie man die Zähne richtig pflegt. Jedes Kind erhielt eine Dentalbox mit Zahnbürsten, Zahnpasta und Mundspülung. Zusammengestellt wurden die Mundhygienekits von Team Schein-Mitgliedern der Henry Schein Dental Deutschland GmbH und der Henry Schein Services GmbH. Die Spende von Mundhygieneprodukten für das Kinderfest ist Teil des weltweiten Engagements von Henry Schein Cares für einen besseren Zugang zur Gesundheitsfürsorge von unterversorgten Gemeinden und Bevölkerungsgruppen.

www.henryschein-dental.de/hscares

You've got the

P  **W**

ER

um Ihren Patienten
das schönste
Lächeln zu schenken

Machen Sie mehr aus Ihrer Praxis – mit unserer Rundum-Lösung für Prophylaxe. Unsere Produkte unterstützen Sie bestmöglich, um einen reibungslosen und effizienten Arbeitsablauf zu schaffen. Geben Sie Ihren Patienten das Lächeln, das sie verdienen.

**Verleihen Sie Ihrer Praxis
jetzt neue Power!**



Erfahren Sie mehr:
kavo.com/de/power

KAVO
Dental Excellence

PRAXISMANAGEMENT // Zuletzt veröffentlichte Fachbeiträge wie „Das Brot-Krümel-System“ oder „Das Sandwich-System“ haben viele Nachfragen und Rückmeldungen seitens der Leserschaft nach sich gezogen. Eine ideale Ausgangssituation für einen Autor! Vielfach wurde dabei der Wunsch an mich herangetragen, mehr auf Praxismotivationsspiele einzugehen und das oft vernachlässigte Thema der Händedesinfektion detaillierter zu besprechen. Dies tue ich nachfolgend sehr gern.

DER WANDEL-FALKE: HYGIENE IN DER ZAHNARZTPRAXIS ERLEBBAR MACHEN

Mark Peters / Heidelberg

Beginnen möchte ich mit dem bekannten Spruch: „Was du heute kannst besorgen, das verschiebe nicht auf morgen.“

Diesen Spruch kenne ich in mindestens drei Sprachen, weil es kaum etwas Menschlicheres gibt als die Lust, Dinge, die wir nicht erledigen möchten, auf morgen zu verschieben. In unserer täglichen Arbeit in der Zahnarztpraxis hat dieser Spruch eine besondere Bedeutung. Gerade in der Hygiene dürfen wir nichts aufschieben. Ob es die gründliche Reinigung der Behandlungsinstrumente ist oder die

Händedesinfektion nach jedem Patienten – wir müssen sofort handeln.

Dem inneren Schweinehund ein Schnippchen schlagen

Um den inneren Schweinehund zu überwinden, habe ich einige motivierende Sprüche zur Nutzung in der Praxis zusammengestellt:

1. Das geht nicht von heute auf morgen! Aber jeder Schritt zählt.

2. Lieber heute als morgen! In der Hygienearbeit unerlässlich.
3. Darauf kannst du Gift nehmen! Nur nicht bei uns, dank gründlicher Desinfektion.

Hygienische Händedesinfektion in der Zahnarztpraxis

Händehygiene umfasst drei wichtige Bereiche: Handreinigung, Handpflege und Infektionsschutz. Dies betrifft sowohl den Schutz des Patienten als auch den Selbstschutz. Die Händehygiene geht alle direkt in die Behandlung einbezogenen Personen an – Zahnarzt und Zahnarthelferin. Sekundär betrifft die Händehygiene aber auch alle mittelbar involvierten Mitarbeiter der Praxis wie beispielsweise den Zahntechniker. Eine gepflegte Hand ohne Hautschäden stellt die beste Voraussetzung für einen effizienten Infektionsschutz dar. Dazu gehört die Verwendung geeigneter Hautpflegemittel sowie Einmalhandtücher. Kurze Fingernägel, ein sorgfältig manikürtes Nagelbett und regelmäßiger Gebrauch einer feuchtigkeitsspendenden Handcreme sind Pflicht. Ringe und Armbanduhren werden während der Arbeit abgelegt.

Vor und nach einer zahnärztlichen Behandlung ist eine Händedesinfektion obligat. Alkoholische Präparate sind besonders gut geeignet. Sie stehen als Desinfektionslösungen zur Verfügung,



© coldwaterman – stock.adobe.com

wobei 3 ml über 30 Sekunden in die Hand eingerieben werden. Ein Nachtrocknen der Hände ist nicht erforderlich. Auch bei hoher täglicher Anwendungsfrequenz sind alkoholische Präparate im Allgemeinen gut verträglich.

Soweit so gut! Jetzt starten wir, das Gelernte zu verfestigen. Teamspiele helfen, über Fehler oder Probleme zu sprechen und Lösungen zu finden. Die Handhygiene ist dafür ein sehr schönes Beispiel. „Wusstest du, dass nur jede zweite Händehygiene richtig durchgeführt wird?“ Zum Glück gibt es bald eine KI die als KI-Assistent beim Händewaschen unterstützt. Sie zeigt an, wenn die Hände richtig gepflegt wurden. Das tut dem Nutzer und seinen Händen gut. Darüber hinaus gibt es dem Patienten Sicherheit.

Teambuilding und Motivation in der Hygiene

„Nicht schon wieder ein weiteres blödes Teambuilding-Spiel“, sagt der genervte Mitarbeiter. Wenn das der erste Gedanke des Mitarbeiters ist, dann können Sie die vorteilhaften Resultate des Teambuilding-Spiels direkt vergessen. Teambuilding-Aktivitäten und -Spiele sollen nicht nur pädagogisch, sondern auch erfreulich sein. Mit diesen Aktivitäten kann man mehr übereinander herausfinden: wie eine Person denkt, arbeitet, Probleme löst und Spaß hat. Auch für Erwachsene gibt es jede Menge Motivationsspiele

und gruppendynamische Übungen, die nicht nur pädagogisch sinnvoll sind, sondern auch Spaß machen.

Damit sich Ihr Team richtig kennenlernen kann, ohne dass alle genervt sind, schlage ich Ihnen einige Teambuilding-Spiele vor, die Ihr Team so begeistern werden, dass sie die Spiele immer wieder aufs Neue spielen wollen:

1. Spiel: Gewinner/Verlierer

- Dauer: 5 bis 6 Minuten
- Teilnehmerzahl: Zwei oder mehr Personen
- Hilfsmittel: Keine

Spielregeln: Teilnehmer A erzählt Teilnehmer B eine negative Erfahrung aus dem eigenen Leben. Es ist irrelevant, ob aus seinem Privat- oder Arbeitsleben, allerdings darf nichts erfunden werden. Dann bespricht Teilnehmer A dieselbe Erfahrung noch mal, diesmal allerdings aus einer positiven Sicht. Teilnehmer B hilft, noch weitere positive Aspekte der schlechten Erfahrung zu finden. Danach werden die Rollen gewechselt.

Ziel: Die Teilnehmer entdecken, wie sie negative Situationen umdrehen können, und lernen gemeinsam von den Erfahrungen.

2. Spiel: Empfang der Vorsätze

- Dauer: 1 bis 2 Minuten

- Teilnehmerzahl: Beliebige
- Hilfsmittel: Keine

Spielregeln: Vor einem Meeting bitten Sie Ihre Mitarbeiter, aufzustehen, sich unter die Leute zu mischen und dabei das, was sie zu dem Meeting beitragen möchten, so vielen Kollegen wie möglich mitzuteilen. Wenn Sie möchten, können Sie die Person mit einem Preis belohnen, die mit den meisten Personen gesprochen hat, und einen weiteren Preis an die Person vergeben, die beim Meeting erfolgreich den Beitrag geleistet hat, den sie ihren Kollegen mitgeteilt hatte.

Ziel: Meetings effizienter gestalten und die Teilnehmer anregen, darüber nachzudenken, was sie beitragen werden, anstatt sich nur Gedanken darüber zu machen, was sie aus dem Meeting mitnehmen möchten.

3. Spiel: Gordischer Knoten

- Zeit: 15 bis 30 Minuten
- Teilnehmerzahl: 8 bis 20 Personen
- Hilfsmittel: Keine

Spielregeln: Alle Teilnehmer stellen sich Schulter an Schulter im Kreis auf. Bitten Sie die Teilnehmer, die rechte Hand auszustrecken und irgendeine Hand von einer gegenüberstehenden Person festzuhalten. Wiederholen Sie den Vorgang mit der linken Hand einer anderen Person im Kreis. Innerhalb eines festgelegten Zeit-

ANZEIGE

Wir sind aus den 90ern.

Wir verlegen dental – und das seit drei Jahrzehnten.

30 Jahre OEMUS MEDIA.



Wir feiern **30 Jahre** Dentalmarkt-Power. **Feiert mit.**

welovewhatwedo.org



limits müssen die Teilnehmer den „Arm-Knoten“ entwirren, ohne dabei die Hände loszulassen. Falls die Gruppe zu groß ist, können Sie die Teilnehmer auf mehrere Kreise aufteilen und so den Wettbewerb unter den einzelnen Gruppen anspornen.

Ziel: Dieses Teambuilding-Spiel hängt stark von Kommunikation und Teamwork ab. Außerdem liefert es eine Menge amüsanter Geschichten für die Kaffeepause.

Anekdoten und Spaß zur Hygiene

Ich erinnere mich an eine lustige Situation aus meiner Praxiszeit. Wir hatten gerade ein neues Desinfektionsmittel eingeführt und wie es der Zufall wollte, hatte es eine grelle pinke Farbe. An einem besonders

hektischen Tag vergaß ich, die Flasche ordentlich zu schließen. Natürlich fiel sie um, und das Desinfektionsmittel verteilte sich großzügig auf meinem weißen Hemd. Ein Schwall von Gelächter erfüllte den Raum, als die Kollegen mein pink gesprenkeltes Hemd sahen. Diese Episode wurde zur Anekdote, die uns immer wieder zum Lachen brachte und uns daran erinnerte, wie wichtig es ist, auch in stressigen Zeiten den Humor nicht zu verlieren.

Humor und Teamarbeit sind unerlässlich, um den anspruchsvollen Praxisalltag zu bewältigen und die Hygienevorschriften zu befolgen. Mit diesen lustigen und motivierenden Ansätzen können wir nicht nur die Hygienestandards aufrechterhalten, sondern auch die Teamdynamik stärken und die Zusammenarbeit verbessern.

Der Wandel-Falke

Hygiene ist in Zahnarztpraxen von zentraler Bedeutung, insbesondere aufgrund gesetzlicher Sorgfaltspflichten. Mitarbeiter sind verantwortlich für die eigene und die Patientengesundheit. Ein systematisches Hygienekonzept, das von der Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention (KRINKO) empfohlen wird, umfasst detaillierte Maßnahmen zur Händehygiene. Dazu gehören das Tragen von Handschuhen, spezielle Händedesinfektionspläne und spezifische Hygienearoutinen, um Infektionen zu verhindern. Diese Richtlinien betonen die Bedeutung der mikrobiziden Wirksamkeit, Arbeitsschutz und die Notwendigkeit von hautverträglichen Desinfektionsmitteln. Der „Wandel-Falke“ in der Zahnarztpraxis symbolisiert den schnellen und präzisen Einsatz moderner Technologien zur Verbesserung der Hygienestandards. Durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz und Automatisierung können Hygieneprozesse effizienter und sicherer gestaltet werden, was das Risiko von Infektionen minimiert. Diese technologischen Innovationen ermöglichen es der Praxis, sich kontinuierlich an neue Hygienestandards anzupassen und höchste Qualität in der Patientenversorgung zu gewährleisten.

Ich freue mich darauf, in zukünftigen Workshops mehr über diese Themen zu sprechen und gemeinsam neue Möglichkeiten in der Zahnarztpraxis zu entdecken. Lassen Sie uns den Wandel-Falken zum Fliegen bringen und die Hygiene in den Praxen erlebbar machen!



PRAXISMANAGEMENT BUBLITZ-PETERS
GMBH & CO. KG

Tel.: +49 6221 438500

www.hygienezertifizierung.de

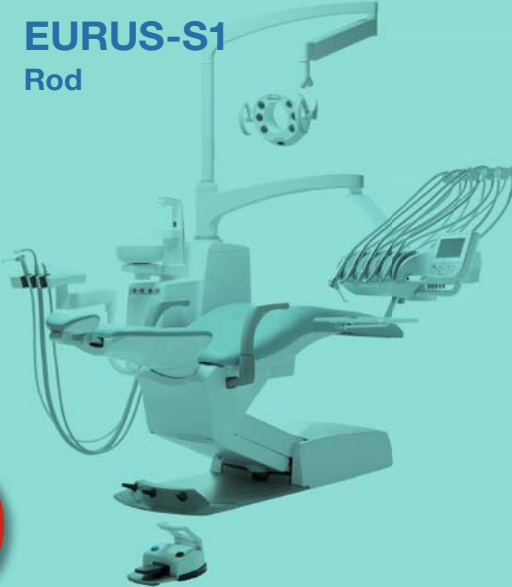
www.bublitzpeters.de

EURUS-S1
Holder



Mehr
Infos auf
Seite 64

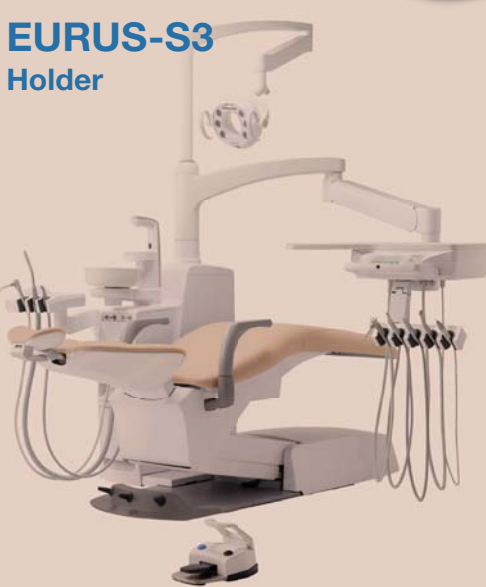
EURUS-S1
Rod



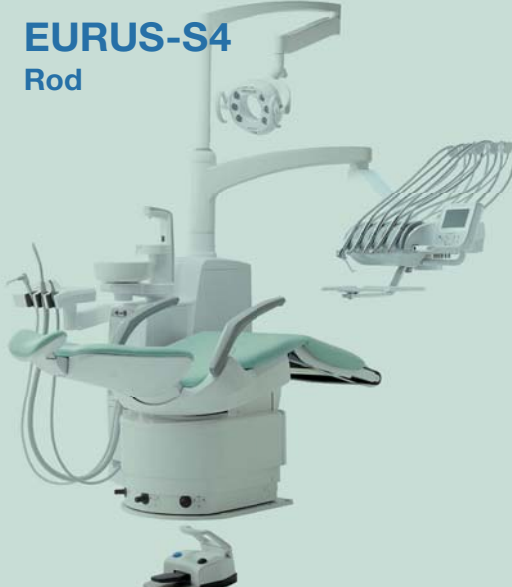
EURUS-S1
Cart



EURUS-S3
Holder



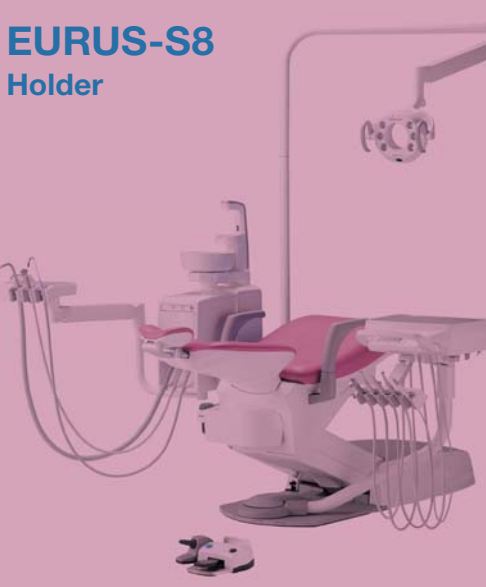
EURUS-S4
Rod



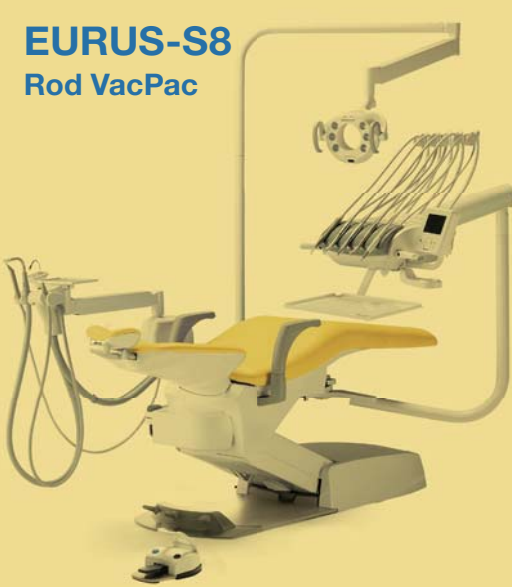
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne
Speifontäne



HERSTELLERINFORMATION // Gleich drei Neuprodukte wurden in diesem Jahr von W&H im Segment Hygiene eingeführt. Da hätten wir zum einen Lisa Mini – einen Sterilisator mit nur 5 Litern Beladungsvolumen, der Spitzen perfekt abfängt und gleichzeitig echte Rennauto-Qualitäten an den Tag legt. Zum anderen einen neuen Helix-Test für Klasse B-Sterilisatoren sowie das digitale Sterilisationstagebuch mit dem Namen eLog.

DIE NEUEN AUS ÖSTERREICH: LEISTUNGSSTARKER ZUWACHS IN DER PRAXISHYGIENE

Christin Hiller/Leipzig

Der österreichische Spezialist für Dentalprodukte behauptet seine Rolle als Hygienekomplettanbieter mit der Einführung des Lisa Mini-Sterilisators sowie des ersten eigenen Helix-Tests samt digitalem Sterilisationstagebuch erneut. Praxen profitieren durch das ganzheitliche Hygieneportfolio von allumfassender Systemkompetenz und einem breiten Produkt- und Zubehörsspektrum aus einer Hand. Dies ermöglicht Effizienz, reduzierte Wege und einen bestmöglichen Service.

Lisa Mini – kleines Turbogegerät, perfekt als Ergänzung

Für eine sichere sowie rechtskonforme Praxishygiene ist ein Klasse B-Sterilisator unverzichtbar. Der klassische Sterilisator Lisa Remote Plus hat aus diesem Grund Zuwachs bekommen und präsentiert sich ab sofort auch in einer Minivariante. Mit dem optimierten Aufbereitungsprofil kann der Sterilisator verpackte Ladungen wie Hand- und Winkelstücke in weniger als 18 Minuten aufbereiten. Bei unverpackten La-

dungen sind es sogar weniger als neun Minuten. Außerdem ist die Miniversion des beliebten Lisa-Sterilisators sehr gut ausgestattet und kann mit allen Features und Funktionalitäten von größeren Typ B-Sterilisatoren mithalten, einschließlich iDent®. Lisa Mini nimmt durch die geringen Abmessungen kaum Platz im Aufbereitungsraum ein und kann flexibel platziert werden. Lisa Mini ist damit die ideale Ergänzung zu bestehenden Table-Top-Sterilisatoren oder für die schnelle Aufbereitung von Instrumenten. Die Kammergröße beträgt 5 Liter, dies ermöglicht die Aufbereitung von beispielsweise 22 Handstücken.

Optimale Prozesskontrolle mit eLog und dem neuen Helix-Test

Zahnärztliche Praxen sind verpflichtet, Aufzeichnungen über Sterilisationszyklen und Routinetests über einen längeren, je nach länderspezifischen und gesetzlichen Vorschriften unterschiedlichen Zeitraum aufzubewahren. Mit eLog bietet W&H eine schnelle, sichere und zuverlässige digitale Lösung, die alle wesentlichen Daten online zur Verfügung stellt und so den Praxisablauf nachhaltig verbessert. Die Lösung vereinfacht nicht nur die Dokumentation, sondern spart darüber hi-



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

naus auch Zeit und Papier und schont damit die Umwelt. Das eLog-System hat eine intuitive, benutzerfreundliche Oberfläche, die zahnmedizinischem Fachpersonal die Nutzung sowie die nahtlose Integration der digitalen Datenaufzeichnung in die alltäglichen Arbeitsabläufe erleichtert. Anwender haben die Möglichkeit, die Daten sicher auf ioDent oder lokal über die W&H Steri-App zu speichern. Das digitale Tagebuch ist auf einem PC oder Smart Device verfügbar und auditsicher.

Zuverlässigkeit bei der Routineüberwachung: Das verspricht der neue Helix-Test von W&H für Typ-B-Sterilisatoren. Er agiert als Hohlkörper, der aufgrund seiner physikalischen Form die schwierigsten Anforderungen an die Sterilisation von Hohlkörperinstrumenten simuliert. Der QR-Code auf den Teststreifen ermöglicht eine vollständige Rückverfolgbarkeit und Integration mit eLog. Mit nur wenigen Handgriffen kann das Ergebnis des Helix-Tests nahtlos und mühelos im neuen System gespeichert werden.



Der umfassende Workflow beinhaltet außerdem praktische Empfehlungen, spezifische Lösungen sowie weiterführendes wissenschaftliches Wissen für ein effizienteres und wirksames Vorgehen.

aus nur einer Hand zu gestalten. Ein echter Mehrwert für all jene Nutzer, die den Vorteil von Systemlösungen erkannt haben und auf maximale Effizienz bei gleichzeitig höchster Leistung und Qualität der Produkte am Arbeitsplatz setzen.

W&H AIMS schafft Orientierung und Sicherheit im Hygienekreislauf

Hygiene ist in der zahnärztlichen Praxis von größter Bedeutung – für Hygiene zu sorgen, ist aber oft eine komplexe Aufgabe. Hier kommt W&H AIMS ins Spiel. Mit einem breit gefächerten Produktportfolio, grundlegendem Wissen und allen relevanten Informationen auf einen Blick präsentiert sich der Hygienekreislauf als wertvolle Ressource. Konkret bedeutet das: W&H AIMS führt Praxen durch die sieben Schritte der Wiederaufbereitung und enthält wertvolle Hinweise zur Infektionsprävention in medizinischen Einrichtungen.



Workflow-Vorteile von Systemanbietern nutzen

Neben optischen Vorzügen, der Anwendungshandhabung sowie der Serviceabwicklung hat es weitere Vorteile, Produkte von einem Komplettanbieter zu beziehen – diese zeigt der Blick auf rechtliche Basics. So wird in der Empfehlung „Anforderung an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten“ der Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention (KRINKO) beim Robert Koch-Institut (RKI) und des Bundesinstituts für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) gefordert, dass diese mit „aufeinander abgestimmten Verfahren“ zu erfolgen habe. Außerdem besteht der Nutzen von aufeinander abgestimmten Systemlösungen darin, dass Wartung und Validierungskosten eingespart werden können. Für W&H ist es beispielsweise selbstverständlich, dass alle Verfahren optimal aufeinander abgestimmt sind und auch erforderliche Serviceeinsätze effizient terminiert sowie kombiniert durchgeführt werden.

Die „Neuen“ runden das W&H Hygienesegment folglich passgenau ab und eröffnen Praxen die Möglichkeit, die gesamte Hygienestrecke mit Geräten und Zubehör

Im Downloadbereich der W&H Website findet sich der vollständige Hygienefolder kostenlos als PDF.



Zum kostenlosen Hygienefolder

W&H AIMS ist der Step-by-step-Leitfaden zum professionellen Hygienemanagement in der Zahnarztpraxis. In 2024 wurde die AIMS-Website aktualisiert und ist jetzt noch umfassender und intuitiver. Gleichzeitig wurden neue Anwendervideos erstellt, die sämtliche Schritte im Zusammenhang mit Wiederaufbereitung und Infektionskontrolle erläutern.



Zur AIMS-Website

W&H DEUTSCHLAND GMBH
Tel.: +49 8651 904244-0
www.wh.com

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

QUALITÄTSMANAGEMENT // Eine effektive Wasserhygiene beim Betriebswasser der Behandlungseinheit ist Voraussetzung für einen wirksamen Schutz von Patienten und Mitarbeitenden vor Infektionen. Werden einzelne Mikroorganismen in Behandlungseinheiten eingetragen und nicht wirksam bekämpft, können sie sich schnell vermehren.

WASSERHYGIENE IN DER ZAHNARZTPRAXIS

Natascha Hollingshead-Tamer/Langen

Es entsteht Biofilm, eine schwer zu entfernende Schleimschicht, die einen optimalen Lebensraum für die weitere Vermehrung von Bakterien und anderen Erregern darstellt. Mit zunehmender Belastung steigt das Infektionsrisiko für Patienten und Mitarbeitende durch Spraynebel und Wasser bei der Behandlung. Die Verantwortung für die Wasserqualität und die Einhaltung der rechtlichen Vorgaben liegen bei der Inhaberin bzw. beim Inhaber einer Zahnarztpraxis. In Bezug auf die Wasserhygiene sollten folgende Aspekte berücksichtigt werden:

Fachkenntnis der Mitarbeitenden

Geschulte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verfügen über das notwendige Fachwissen, um Bedienfehler zu vermeiden und die notwendigen Hygiene- und Wartungsprozesse eigenständig durchzuführen.

Herstellerangaben der Einheiten

Grundlage der Wasserhygiene an der Einheit sind die Herstellerangaben zu Wasserqualität, Spülintervallen, Desinfektionsmitteln und Wartungsintervallen. Die Umsetzung dieser Vorgaben ist Voraussetzung für die Effektivität der anderen Maßnahmen zur Wasseraufbereitung.

Dokumentation der Prozesse

Eine lückenlose Dokumentation aller durchgeführten Reinigungs-, Desinfektions- und Wartungsmaßnahmen ist wichtig für die Nachvollziehbarkeit – auch bei Praxisbegehungen.

Regelmäßige Wasserproben

Werden regelmäßig Wasserproben aus den Behandlungseinheiten mikrobiologisch untersucht, dann kann die Wirksamkeit der Hygienemaßnahmen überprüft und frühzeitig auf erhöhte Keimzahlen reagiert werden.

Wasseraufbereitung für die Einheit

Die oben genannten Maßnahmen sind wichtig, aber nicht ausreichend. Zusätzlich sind Systeme zur Wasseraufbereitung empfohlen, um die Keimbelastung im Betriebswasser der Einheit gering zu halten und die Bildung von Biofilm zu vermeiden.

Auf dem Markt sind unterschiedliche Lösungen erhältlich, die entweder auf Filtertechnologien oder auf Desinfektionsmitteln wie etwa zugesetztem Chlor basieren und dem Praxisinhaber eine verlässliche Wasserhygiene versprechen.



„Die Wasserhygiene des Betriebswassers in der Behandlungseinheit ist eine große Herausforderung für die Zahnarztpraxen. Ich höre immer wieder von Kunden, die ein System erwor-

ben haben, laufend Zeit und Geld investieren, und dennoch bildet sich Biofilm. Das gilt vor allem für Wasserhygiene-Systeme ohne Filterung.

Im Grunde ist es ähnlich wie bei der Wasserhygiene im Gartenpool im Sommer. Das Wasser im Pool bleibt nur sauber, wenn man es mit einem Filter reinigt und zusätzlich Chlor zusetzt, um das Algenwachstum zu minimieren. Setzt man dagegen ausschließlich auf Chlor, dann funktioniert es langfristig nicht.“

Otto Wiechert, Hygiene-Experte bei Henry Schein

Systeme zur Wasseraufbereitung in der Zahnarztpraxis sollten die nachfolgenden Voraussetzungen erfüllen:

- Nachgewiesene Effektivität bei der Keimreduktion, i. d. R. durch Chlor
- Einhaltung der rechtlichen Vorgaben, z. B. Ausgabe des Wassers in Trinkwasserqualität
- Schutz vor Verunreinigungen aus den Leitungen im Gebäude oder über das Leitungswasser, etwa durch ein leistungsfähiges Filtersystem.



Im Interview beantwortet Michael Wick (ehemaliger CEO Adept Water) Fragen rund um die Trinkwassersicherheit in der Zahnarztpraxis – von der Bewertung der Risiken durch Verunreinigungen und Biofilm bis hin zu wirksamen Lösungen.

Herr Wick, was ist so gefährlich an schlechter Wasserhygiene in der Zahnarztpraxis?

Wasser und Leben sind eng miteinander verbunden. Sprich: Wo Wasser ist, ist normalerweise auch irgendeine Art von Leben darin. Wenn wir nicht vorsichtig sind, können einige dieser Lebewesen leider krankheitsregend für den Menschen sein.

In unserem Teil der Welt ist das Trinkwassersystem gut aufgebaut – das heißt, wir transportieren das Wasser unterirdisch bei niedrigen Temperaturen mit hoher Geschwindigkeit in gut konzipierte Verteilungssysteme. In diesen Systemen wachsen Bakterien, aber aufgrund der niedrigen Temperatur und der Konstruktion nur in sehr geringem Maße.

Aber sobald das Wasser in Gebäude gelangt, ändert sich dies aufgrund von alten und nicht gut konstruierten Rohren oder toten Leitungen, die nicht benutzt werden, und einer steigenden Temperatur. Noch schwieriger wird es in den Wasser führenden Leitungen der Behandlungseinheiten. Bakterien, die sich an den Wänden der Rohre und Schläuche ansiedeln (Biofilm), können zu Problemen führen. Kritisch sind vor allem die Legionellen, da sie eine sehr ernste Lungenerkrankung verursachen und tödlich

sein können, aber auch Pseudomonaden können ein Problem darstellen.

Die Art und Weise, wie wir das Wasser in den Behandlungsstühlen verwenden, stellt ein besonders gravierendes Problem für das Wachstum von Biofilmen dar – daher ist die Wasserhygiene im Behandlungsstuhl so wichtig (Spülung, Desinfektion und regelmäßige Kontrolle).

Eine gängige Empfehlung ist es, den Behandlungsstuhl jeden Morgen drei Minuten zu spülen. Reicht das Ihrer Meinung nach?

Es ist fast unmöglich, Biofilm im Behandlungsstuhl zu vermeiden. Über Nacht, wenn das Wasser nicht benutzt wird, gibt der Biofilm Bakterien an das Wasser ab – das heißt, morgens und nach dem Wochenende kann die Konzentration der Bakterien im Wasser sehr hoch sein. Durch die Spülung wird die hohe Bakterienbelastung entfernt und ein „normaleres“, niedriges Niveau erreicht. Es ist also weniger die Zeit, die eine Rolle spielt, sondern eher, dass alle Rohre drei bis fünf Mal gespült werden.

Die meisten Wasserdesinfektionssysteme, die für Behandlungsstühle verwendet werden, sind jedoch sehr einfache chemische Dosiersysteme, die nur dafür

ausgelegt sind, eingehendes Wasser mit gleichbleibend hoher Qualität zu behandeln und das Biofilm-Wachstum in den Leitungen zu reduzieren.

Was muss denn ein Aufbereitungssystem in der Zahnarztpraxis leisten, um eine effektive Wasserhygiene zu gewährleisten?

Wenn Sie Wasser wirklich desinfizieren wollen, ist die erste Regel, das eingehende Wasser zu reinigen. Denn das kann zum Beispiel mit Legionellen kontaminiert oder verschmutzt sein. Diese Reinigung leisten Systeme nicht, die nur dafür ausgelegt sind, das Wachstum von Organismen im Wasser zu reduzieren. Nur spezielle Filtersysteme sind dazu in der Lage.

Mit dem BacTerminator haben wir deshalb ein System zur Wasseraufbereitung entwickelt, in dem das Wasser, das in die Einheiten eingespeist wird, sowohl gefiltert als auch desinfiziert wird.

KONTAKT

Informationen und Fortbildungen zum Thema Hygiene finden Sie unter www.henryschein-mag.de/hygiene und www.henryschein-dental.de/fortbildung

NACHHALTIGKEIT // Umweltschonende Praxisführung unter Berücksichtigung der Hygieneanforderungen.



HYGIENE UND NACHHALTIGKEIT – WAS IST MÖGLICH?

Dagmar Loy, Geschäftsbereich Kommunikation der BLZK
Lidija Jonic, Referat Praxisführung und Strahlenschutz der BLZK

Über Möglichkeiten einer umweltbewussten Praxisführung haben wir in den letzten Ausgaben des *BZBplus* bereits mehrfach berichtet. Der Nachhaltigkeit sind jedoch durch die Anforderungen der Praxishygiene Grenzen gesetzt.

Klar ist, die Sicherheit der Patientinnen und Patienten sowie des Praxisteams steht bei der Behandlung immer an erster Stelle. Zudem ist nicht jede Maßnahme für alle Praxen geeignet und umsetzbar. Dennoch können Zahnarztpraxen mit ihrem Handeln die Umwelt schonen. Kosten und Arbeitsaufwand werden dabei häufig sogar reduziert.

Korrekte Einstufung der Medizinprodukte und Aufbereitung

Eine Risikobewertung und Einstufung der aufzubereitenden Medizinprodukte (In-

strumente) ist gemäß RKI-Richtlinie „Anforderung an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten“ zu erstellen. Für „semikritisch“ (nicht invasiv) eingestufte Medizinprodukte (Instrumente) ist nach der Aufbereitung keine Folien-/Papierverpackung nötig. Sie müssen also auch nicht sicherheitshalber verpackt und gelagert oder gar verpackt sterilisiert werden. Bei der Nutzung eines Reinigungs- und Desinfektionsgerätes (RDG) müssen semikritische Medizinprodukte nicht zusätzlich unverpackt in den Autoklaven. Nach der Aufbereitung in einem RDG mit validierten Prozessen können sie freigegeben werden.

Anders verhält es sich bei „kritisch“ (bestimmungsgemäß invasiv, in den Körper eindringend) eingestuften Medizinprodukten (Instrumenten). Diese sind stets zu verpacken.

Unser Tipp: Überprüfen Sie Ihre „Risikobewertung und Einstufung von Medizin-

produkten“ im QM Online der BLZK unter C02 b05 (mit Login). Hier finden Sie eine detaillierte Liste zur Einordnung der Produkte. Bedenken Sie bei der Umsetzung, dass die korrekte Aufbereitung im Praxisalltag Energie und Arbeitszeit sparen kann.

Tauchbad für Medizinprodukte

Ein weiterer Punkt ist die Nutzung eines Tauchbades mit Reinigungs- und/oder Desinfektionslösungen, wenn im Anschluss die kontaminierten Medizinprodukte (Instrumente) maschinell aufbereitet werden. Dies ist generell möglich und erlaubt, allerdings ist die Trockenablage der Instrumente ausreichend.

Werden aus Arbeitsschutzgründen die Instrumente vor der maschinellen Aufbereitung in ein (desinfizierendes) nicht fixierendes Reinigungsbad gelegt, müssen die

Dentale Druckluft erfüllt spezifisch dentale Anforderungen



Dentale Druckluft vs. medizinische Druckluft

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

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

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

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

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

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

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

Mehr unter www.duerrdental.com

Rückstände vor dem Programmstart sorgfältig abgespült werden, um eine Schaumbildung im RDG zu vermeiden. Andernfalls kann es zu einer Fehlermeldung kommen, die eine Wiederholung des Vorgangs erfordert.

Tägliche Feuchtreinigung der Fußböden

Laut RKI „Infektionsprävention in der Zahnheilkunde – Anforderungen an die Hygiene“ wird die allabendliche Feuchtreinigung der Praxisböden gefordert: „Für Fußböden der Behandlungsräume ist am Ende eines Arbeitstages eine Feuchtreinigung ohne Zusatz von Desinfektionsmitteln ausreichend. Gezielte Desinfektionsmaßnahmen sind notwendig, wenn eine sichtbare Kontamination des Fußbodens mit Blut, Speichel oder anderen potenziell infektiösen Sekreten vorliegt (Kat. IB)“, so die RKI-Vorgabe.

Abfalltrennung in den Praxisräumen

Was für den privaten Haushalt längst Standard ist, lässt sich ebenso in der Praxis umsetzen: das separate Sammeln von Glas, Papier, Metall und Kunststoff. Die Wertstoffe können nach der Nutzung getrennt entsorgt werden. In den Praxisräumen ist es hilfreich, wenn dazu Abfallbehälter mit eindeutiger Beschriftung bereitstehen. Nicht vergessen: das Reinigungspersonal

entsprechend instruieren, damit am Ende nicht doch alles im Restmüll landet.

Aus Gründen des Unfallschutzes ist kontaminierter und/oder feuchter Abfall in sicher umschlossenen Säcken zu verpacken. Auf Plastiksäcke können Praxen daher leider nicht verzichten. Allerdings gibt es diese mittlerweile auch aus recyceltem Material. Der Praxisabfall wird anschließend über den normalen Hausmüll entsorgt. Gebrauchte Einmal-Instrumente wie Kanülen, chirurgische Nadeln und Skalpelle werden in aller Regel verschlossen in durchstichfesten Behältern gesammelt und ebenfalls über den normalen Hausmüll beseitigt. Ausnahmen sind möglich, wenn die zuständige Landesbehörde eine abweichende kommunale Abfallsatzung erlassen hat.

Für Gefahr- und Giftstoffe gelten gesonderte Vorschriften. Diese müssen separat behandelt werden. Die Sicherheitsdatenblätter zu den jeweiligen Stoffen geben darüber Auskunft. Der Nachweis über eine sachgemäße Entsorgung bei Fachfirmen oder dem Recyclinghof muss aufbewahrt werden. Er ist auf Verlangen der Behörde vorzulegen.

Wiederverwendbare Alternativen zum Plastikbecher

Thermostabile wiederverwendbare Becher, die im RDG aufbereitet werden, sind eine gute Alternative zu Plastikbechern. Papierbecher sind nur bedingt eine umweltschonende Option, da sie in der Regel

kunststoffbeschichtet sind (siehe *BZBplus 11/2023*). Daher müssen diese auch in den Restmüll und dürfen nicht in die Papiertonne!

Papier- oder Frotteehandtücher – je nach Nutzung

Zum Einmalgebrauch auf der Patiententoilette finden waschbare Handtücher statt Papierservietten problemlos Verwendung. Allerdings braucht es dafür eine entsprechende Menge an Handtüchern. Ein Behältnis für die gebrauchten Tücher sollte beim Waschbecken bereitstehen. Sie müssen in der Waschmaschine der Praxis aufbereitet werden.

In den Bereichen, in denen das Personal die Hände abtrocknet, ist der Einsatz von Papierhandtüchern nötig. Bei Einmalhandtüchern kann man jederzeit auf solche aus Recyclingpapier zurückgreifen. Das schont die Umwelt.

Alte Instrumente und funktionierende Geräte

Beim Austausch alter Instrumente und Geräte brauchen diese nicht zwangsläufig im Abfall zu landen. Möglicherweise können sie an eine Spenden- oder Hilfsorganisation weitergegeben werden. Dies gilt natürlich nur für Geräte, die noch funktionsfähig sind. Das Rote Kreuz, Zahnärzte ohne Grenzen oder andere Hilfsorganisationen sind bei der Vermittlung entsprechender Stellen gerne behilflich.

Dieser Beitrag ist im Original im BZBplus 4/2024 erschienen.



Vorschläge, und nicht Vorschriften – Anregungen, und nicht Anweisungen:

Die Beiträge der BLZK zur Nachhaltigkeit verstehen sich ausdrücklich als Empfehlungen, die je nach individuellen Umständen in der Praxis ohne zusätzlichen Aufwand und ohne zusätzliche Bürokratie umgesetzt werden können. Sie sind nicht verbindlich.

VAKUUM-AUTOKLAV

SciCan

STATIM 6000B

Sterilisation in ihrer reinsten Form



Kleines Gerät, große Leistung

Sterilisiert verpackte Ladungen in nur 27 min.



Arbeitet nach Plan

Programmierbare Funktionen zum Planen von Testzyklen und Vorwärmen der Kammer.



Intelligente Funktionen, verbesserte Automatisierung

Wartungserinnerungen, Video-Tutorials und Tipps zur Fehlerbehebung.



Für weitere Informationen:
scican.com/eu/statim-b

COLTENE

TESTIMONIAL // Einfach, schnell und zuverlässig - Dr. Vanessa K. Röhrig-Marx von der Fachzahnarztpraxis Kellerwald ist gänzlich überzeugt vom MELAG System mit Careclave. Ein Erfahrungsbericht.

„FÜR UNS DER GAMECHANGER IM STERIRAUM“

„Anfang 2023 habe ich mich in der Nähe von Marburg mit einer kombiniert allgemein Zahnmedizinisch-oralchirurgischen (Überweisungs-)Praxis niedergelassen. Die bekannte zahnärztliche Unterversorgung im ländlichen Raum erforderte es,

neben meiner oralchirurgischen Tätigkeit ebenso auch eine zahnärztliche Grundversorgung für alle Patienten anzubieten.

Meine unternehmerischen Träume habe ich in einer stillgelegten Sparkasse

verwirklicht. Die Räumlichkeiten bieten mir einerseits die Möglichkeit, derzeit durchschnittlich 25 und in Spitzenzeiten bis zu 35 Patienten pro Tag zu versorgen, andererseits aber auch genügend Raum für Expansion.“

Dr. Vanessa K. Röhrig-Marx setzte bei Praxisgründung auf Systemlösungen, auch im Bereich Hygiene.



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



Im Steriraum befinden sich die 4-in-1 Lösung Careclave, der Thermodesinfektor MELAtherm 10 Evolution und das Siegelgerät MELAseal 200.

Auf der Suche nach Systemlösungen

„Bei der Einrichtung meiner Praxis habe ich darauf geachtet, funktionale und ergonomische Aspekte in den Vordergrund zu stellen und gleichzeitig eine Wohlfühl-atmosphäre für die Patienten und mein Team zu schaffen. Aufeinander abgestimmte Systeme sind mir dabei besonders wichtig, um möglichst reibungslose Praxisabläufe zu realisieren. Gerade bei der Instrumentenaufbereitung gilt es, Sicherheitsaspekte, Werterhaltung der Instrumente sowie Zeit- und Arbeitersparnis miteinander zu verbinden.“

Alles aus einer Hand für die Instrumentenaufbereitung

„Herzstück des Systemgedankens ist unser Careclave. Mit der All-in-one-Lösung von MELAG können wir Winkelstücke und Turbinen nach jedem Patienten reinigen, desinfizieren, pflegen und bei Bedarf sogar sterilisieren. Mit dem Careclave und der integrierten Spannzang-pflege können wir unsere hochwertigen KaVo-Instrumente optimal vor Beschädi-

gung und Verschleiß schützen und gleichzeitig auf zusätzliche Pflege- oder Sterilisationsgeräte verzichten. Denn der Careclave steht uns auch als „normaler“ Autoklav für alle chirurgischen Instrumente zur Verfügung. Abgerundet haben wir den Systemgedanken mit dem Thermodesinfektor MELAtherm 10 Evolution und dem Siegelgerät MELAseal 200.

Einen großen Vorteil der Systemlösung sehe ich in dem über den gesamten Prozess abgestimmten Bedien- und Dokumentationskonzept. Dadurch kann ich die Komplexität reduzieren und den bürokratischen Aufwand in Zeiten des Fachkräftemangels so gering wie möglich halten. Ich bin froh, den Weg in die Selbstständigkeit im ländlichen Raum gewählt zu haben und möchte andere Kolleginnen und Kollegen ermutigen, ebenfalls den Schritt ‚aufs Land‘ zu wagen.“

MELAG MEDIZINTECHNIK GMBH & CO. KG

Geneststraße 6 – 10
10829 Berlin
Tel.: +49 30 757911-0
info@melag.de
www.melag.com

FACHZAHNARZTPRAXIS KELLERWALD

Bahnhofstraße 11
34630 Gilserberg
www.fachzahnarztpraxis-kellerwald.de

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

SCHUTZAUSRÜSTUNG // Kann der Mund-Nasen-Schutz nach zahnärztlicher Behandlung selbst eine Kontaminationsquelle sein? Priv.-Doz. Dr. Madline Priska Gund (Universitätsklinikum des Saarlandes) und ihr Team haben genau das untersucht. Ihre Forschungsergebnisse zeigen, dass die Schutzausrüstung in Zahnarztpraxen besonders kritisch betrachtet werden sollte, denn Aerosolnebel können den Mund-Nasen-Schutz selbst zu potenziellen Gefahrenquelle machen. Im Interview offenbart die Oralchirurgin, wie diese Erkenntnisse die Hygienepraktiken in der Zahnmedizin verändern und den Schutz von Personal und Patienten beeinflussen könnten.

KONTAMINIERTER SCHUTZAUSRÜSTUNG – MUND-NASEN-SCHUTZ IM FOKUS

Lilli Bernitzki-Ash/Leipzig

Frau Dr. Gund, warum ist es wichtig, die Hygienepraktiken in zahnmedizinischen Behandlungen zu optimieren?

Grundsätzlich weiß man nicht, mit welchen Mikroorganismen ein Patient besiedelt ist. Diese können durch die Behand-

lung und die Aerosolbildung in Form von Bioaerosolen ihren Niederschlag in der Luft und auf Oberflächen bilden. Beides stellt eine potenzielle Infektionsquelle dar. Ob diese Mikroorganismen pathogen oder nicht bzw. fakultativ pathogen sind, können wir nicht wissen. Daher muss

grundsätzlich von einem Risiko ausgegangen werden, um sich richtig zu verhalten. Hinzu

kommt, dass man nicht abschätzen kann, wie stark die Immunabwehr einer anderen Person ist, die

mit diesen Mikroorganismen in Kontakt kommt. Wir wissen

auch nicht, wann in solch einer Situation ein fakultativ pathogener Keim tatsächlich pathogen wird.

Wir haben also viele Unsicherheiten und deshalb empfiehlt es

sich, die Hygienepraktiken ernst zu nehmen. Strenge Hygienepraktiken und ein besonderes

Bewusstsein für dieses Set-

ting gibt es schon sehr lange in der Zahnmedizin – nach jedem Patienten werden beispielsweise die Oberflächen desinfiziert. Auch arbeiten wir schon sehr lange mit Mund-Nasen-Schutz, Schutzbrille und Handschuhen.

Welche Rolle spielt die Kontamination der Schutzausrüstung wie die des Mund-Nasen-Schutzes?

Die Betrachtung der Kontamination der Persönlichen Schutzausrüstung ist ein neuer Aspekt. Unsere Untersuchungen haben gezeigt, dass der Mund-Nasen-Schutz nach jeder Behandlung kontaminiert ist. Wir haben festgestellt, dass auf ihm Mikroorganismen aus der Mundhöhle des Patienten selbst wiederzufinden sind. Darüber hinaus konnten wir zeigen, dass der Mund-Nasen-Schutz nach dieser Kontamination selbst zur Kontaminationsquelle wird, wenn man ihn zum Beispiel mit frischen Handschuhen oder der bloßen Hand berührt oder ihn auf Oberflächen ablegt. Über den frischen Handschuh lassen sich – über einen bereits gebrauchten Mundschutz – Keime von einem Patienten auf den anderen übertragen. Aufgrund globaler Migrationsströme und einer damit einhergehenden Migration von Keimen sowie einer globalen Erwärmung mit entsprechenden Auswir-



Generiert mit KI © xartproduction – stock.adobe.com



Studie zur bakteriellen Kontamination des Mund-Nasen-Schutzes

Ergebnisse: Regelmäßig wurden Streptokokken, Staphylokokken, Bazillen und Mikrokokken auf den Masken nachgewiesen.

Besorgniserregend: Auch fakultativ pathogene Keime wie *Staphylococcus aureus* wurden gefunden, welche schwere Erkrankungen wie Sepsis und Atemwegsinfektionen verursachen können.

Wichtige Anmerkung: Die Studie schloss nur gesunde Patienten ein. Nicht alle Mikroorganismen konnten auf der Agarplatte nachgewiesen werden. Daher kann nicht ausgeschlossen werden, dass Pathogene während zahnärztlicher Behandlungen übertragen werden können.

kungen auch auf Mikroorganismen, sollte man diesen Aspekt zukünftig in der Hygienekette berücksichtigen. All das könnte dazu führen, dass möglicherweise zukünftig Mikroorganismen eine Rolle spielen, die uns bisher unbekannt waren. Wir empfehlen daher den Wechsel des Mund-Nasen-Schutzes nach jedem Patienten. Dieser sollte nicht auf Oberflächen abgelegt werden und man sollte ihn nicht mit der bloßen Hand berühren. Diese Beobachtungen gelten nicht nur für den Mund-Nasen-Schutz, sondern auch für andere Bestandteile der Schutzausrüstung wie z.B. Visier oder OP-Haube.

Welche Bedeutung haben präventive Maßnahmen wie präprozedurale Mundspülungen und das Tragen von Gesichtvisieren?

Wir haben beides im klinischen Setting getestet und konnten zeigen, dass eine präprozedurale Mundspülung mit 0,1% CHX die

fluss auf die Kontamination des Mund-Nasen-Schutzes. Man geht aktuell davon aus, dass das Visier Spritzer und Tröpfchen abfängt, die ansonsten im Gesicht oder in der Umgebung aufkommen würden, der aufsteigende Aerosolnebel hingegen kann hinter das Visier steigen und den Mund-Nasen-Schutz kontaminieren. Um die Kontamination des Mund-Nasen-Schutzes zu reduzieren, ist daher eine präprozedurale Spülung zu empfehlen. Das Visier sollte getragen werden, wenn mit entsprechend vielen Tröpfchen und Spritzern zu rechnen ist.

Wie können in den Praxen die Hygienepraktiken verbessert werden?

Wir haben zum Glück schon sehr gute und hohe Standards in den Zahnarztpraxen. Grundsätzlich sollte zusätzlich ein Bewusstsein dafür entstehen, dass die Persönliche Schutzausrüstung nach der Behandlung durch den entstehenden Aerosolnebel problematisch wer-

„BEI DER REDUKTION DER KONTAMINATION DES MUND-NASEN-SCHUTZES IST DIE SCHUTZFUNKTION DES VISIERS NUR VON GERINGER BEDEUTUNG, DA AUFSTEIGENDER AEROSOLNEBEL DEN MUND-NASEN-SCHUTZ AUCH HINTER DEM VISIER ERREICHEN UND KONTAMINIEREN KANN.“

Kontamination des Mund-Nasen-Schutzes reduzieren kann. Ein gewisser Effekt konnte auch für Wasser gezeigt werden. Allerdings kann die Kontamination nicht verhindert werden. Dies gilt auch, wenn zusätzlich ein Visier getragen wird. Das Visier hat entgegen unseren Erwartungen einen geringen Ein-

fluss auf die Kontamination des Mund-Nasen-Schutzes. Entsprechend sollte sie nicht mehrfach verwendet, nirgends abgelegt und nicht mit den Händen berührt werden. Wir wissen nicht, welche Mikroorganismen ein Patient in seiner Mundhöhle hat, und wir wissen nicht, wie es um die Immunab-

Kontamination während einer Behandlung

Grundsätzlich findet während der zahnärztlichen Behandlung eine Kontamination der Umgebung, des Patienten und des Behandlerteams statt. Diese Kontamination entsteht zum einen durch Spritzer und Tröpfchen, welche mit dem bloßen Auge wahrgenommen werden können und durch Aerosole, die zu klein dafür sind. Bioaerosole enthalten Mikroorganismen. Sie sind in der Luft und auf Oberflächen zu finden. Grundsätzlich ist es wichtig, in solch einem Setting die Hygienekette einzuhalten.

wehr eines folgenden Patienten steht. Bei unauffälliger Anamnese können trotzdem Immunabwehrschwächen bestehen, sei es nur durch einen kürzlich überstandenen grippalen Infekt. Darüber hinaus müssen wir daran denken, dass auch das Alter die Immunabwehr verändert und reduziert. Die Zahl der älteren Patienten, die eine besondere Risikogruppe darstellen, wächst auch in der Zahnmedizin. Möglicherweise sind wir zukünftig mit Mikroorganismen konfrontiert, die bisher nicht relevant waren. Auch haben wir bisher intensiv Bakterien untersucht – Untersuchungen zu Viren stehen aus. Dieses Gefahrenpotenzial können wir noch gar nicht abschätzen.

HERSTELLERINFORMATION // Die Aufbereitung von Hand- und Winkelstücken kann in der zahnärztlichen Praxis sowohl manuell als auch maschinell erfolgen. In einer unabhängigen Labor-Untersuchung¹ wurde nun nachgewiesen, dass die maschinelle Reinigung im DAC Universal D von Dentsply Sirona signifikant bessere Ergebnisse im Vergleich zur manuellen Aufbereitung liefert.

WHITEPAPER BELEGT DIE EFFIZIENZ DES DAC UNIVERSAL D BEI DER AUFBEREITUNG VON HAND- UND WINKELSTÜCKEN

Britt Salewski/Köln

Untersuchungen eines akkreditierten Labors² belegen, dass die maschinelle Aufbereitung im DAC Universal D von Dentsply Sirona effizienter ist als der manuelle Aufbereitungsprozess. Dafür wurden die Reinigungsergebnisse von fast 5.000 Hand- und Winkelstücken untersucht und ausgewertet. Darüber hinaus bestätigte die Auswertung der MAUDE-Datenbank der FDA, dass die Reinigung eine der wichtigsten Voraussetzungen für den langfristigen und sichere

ren Einsatz von Hand- und Winkelstücken ist. Die MAUDE-Datenbank enthält Daten über Vorkommnisse, wie z.B. Verletzungen und Fehlfunktionen, die durch defekte Hand- und Winkelstücke verursacht werden. Der kausale Zusammenhang zwischen unsachgemäßer Reinigung und Wartung sowie Schäden und Korrosion und damit verbunden, mögliche Verletzungen von Patienten, wurde ebenfalls in dieser Studie analysiert.

DAC Universal: Seit über 20 Jahren der Hygienestandard

DAC Universal wurde im Jahr 2000 als Kombinationsgerät für die Instrumentenaufbereitung auf den Markt gebracht. Seitdem bietet er eine kosteneffiziente und vollautomatisierte Aufbereitung von zahnmedizinischen Instrumenten mit optionaler Ölpflege. Der validierte Prozess stellt sicher, dass ein Instrument bei jedem Aufbereitungszyklus ordnungsgemäß aufbereitet wird.³ DAC Universal D benötigt keine zusätzlichen chemischen Reinigungsmittel, sondern verwendet ausschließlich demineralisiertes Wasser für die Aufbereitung zahnmedizinischer Instrumente – ein Leistungsmerkmal, das umweltfreundlich ist und dazu beiträgt, die Instrumente zu schonen und deren Lebensdauer potenziell zu erhöhen. Reinigung, thermische Desinfektion und optionale Pflege: Der vollständig konforme und automatisierte



Abb. 1: DAC Universal D System (Dentsply Sirona) zur maschinellen Reinigung, Ölpflege und thermischen Desinfektion von Hand- und Winkelstücken.

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

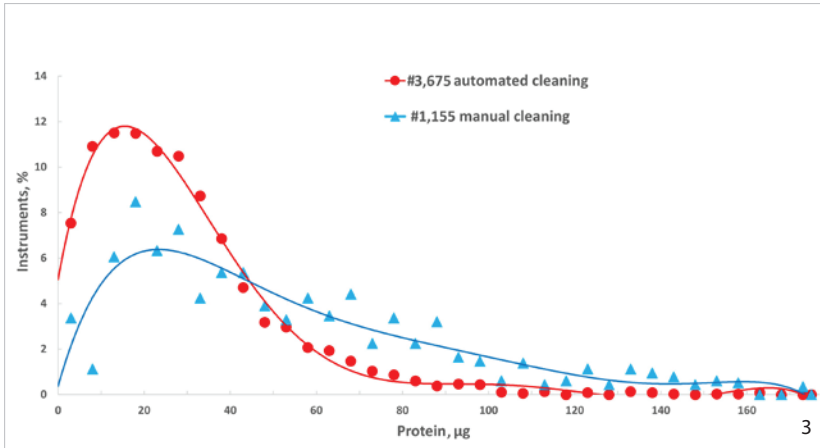
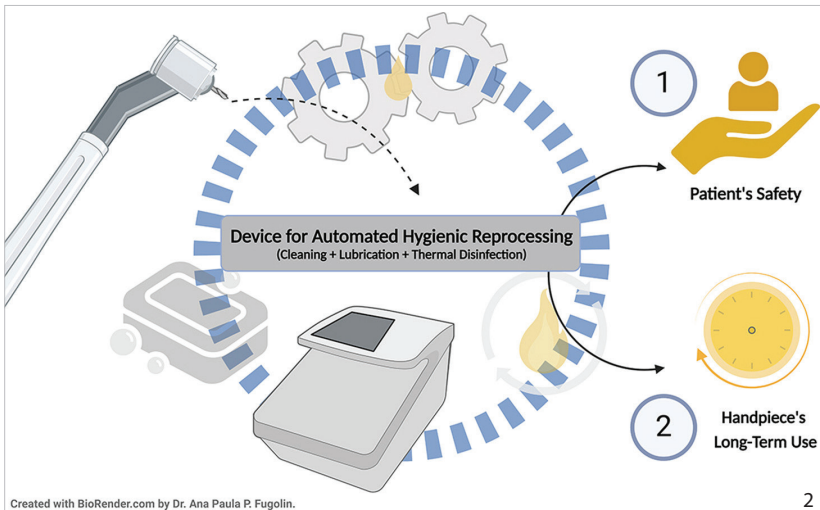


Abb. 2: Grafische Zusammenfassung. Abb. 3: Grafische Darstellung der nach automatischer (DAC Universal D; Dentsply Sirona) oder manueller Reinigung nachgewiesenen Proteinreste. Die beiden Linien sind zueinander normiert, um denselben Bereich abzudecken. Die Daten wurden über Intervalle von 5 µg summiert. Abb. 4: Dr. Sven Schmitt, niedergelassener Zahnarzt aus Schriesheim. Abb. 5: Max Milz, GVP Connected Technology Solutions bei Dentsply Sirona.

Aufbereitungszyklus dauert nur ca. 15 Minuten. Alle Schritte erfolgen standardisiert und vollautomatisch, einfach per Knopfdruck, wodurch Anwendungsfehler weitestgehend minimiert werden.

Positives Anwenderfeedback

Anwender schätzen am DAC Universal vor allem die einfache Bedienung und die kurzen Aufbereitungszyklen. „Dank der aktiven Kühlung des Gerätes sind die Instrumente schnell wieder verfügbar. So hat mein Team deutlich mehr Zeit für unsere Patienten“, erklärt Dr. Sven Schmitt aus Schriesheim. Zudem können die Instrumente jederzeit sicher aufbereitet werden. Das sorgt für eine insgesamt hohe Aufbereitungsqualität, die reproduzierbar ist und mit einer manuellen Aufbereitung nicht erreicht werden kann. Auch die Dokumentation und Verifizierung laufen einfach und schnell.

Aus Sicht von Dentsply Sirona muss ein Aufbereitungsgerät ein Höchstmaß an Infektionsschutz und Sicherheit bis ins kleinste Detail bieten. „Die DAC Universal-Produktfamilie erfüllt diese Anforderungen“, sagt Max Milz, Group Vice President Connected Technology Solutions bei Dentsply Sirona. „Die bakterizide, mykobakterizide und fungizide Wirksamkeit sowie die vollständig viruzide Wirkung der thermischen Desinfektion wurden durch eine Laborstudie validiert.⁴ Die neuesten Modelle des DAC Universal sind die Antwort von Dentsply Sirona auf die Bedürfnisse der Zahnarztpraxen und bieten Sicherheit bei der Instrumentenaufbereitung, um die Anforderungen an Handhabung, Dokumentation und Hygiene-Workflows zu erfüllen.“

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

**DENTSPLY SIRONA
DEUTSCHLAND GMBH**

Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
www.dentsplysirona.com

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

HYGIENESCHULUNG // Aktualität und Digitalität sind große Schlagworte, wenn es darum geht, Wissen rund um den Bereich Praxishygiene zu vermitteln. Neue immersive Möglichkeiten bietet beispielsweise der Einsatz von VR-Brillen, wie der folgende Kurzbeitrag zeigt.



HYGIENE DURCH DIE VR-BRILLE: EIN BESONDERES SCHULUNGSTHEMA

© franz12/Shutterstock.com

Doreen Pappritz/Königsbrück

Risiken durch die digitale Brille aufspüren: Praxishygiene effizient vermitteln

In der Simulation läuft der Seminarteilnehmer durch eine reale Praxissituation: Eine komplette Zahnarztpraxis inklusive Wartebereich und Röntgenraum kann so auf immersive Weise betreten werden. In jedem Teilabschnitt können anschließend fehlerbehaftete Ereignisse hinterlegt sein, zum Beispiel ein Desinfektionsmittel mit überschrittenem Verfallsdatum oder ein benutztes Stück Zellstoff auf einer Arbeitsfläche. Manchmal können auch schlicht wichtige Gegenstände fehlen, etwa ein Schema zum Händedesinfizieren in der Nähe des Händedesinfektionsmittelspenders. Diese kritischen Details gilt es zu identifizieren. In der Bildleiste, die Teilnehmer in der Brille angezeigt bekommen, werden Hinweise einblendend und Auswertungen bereitgestellt.

Um Zahnmediziner auf den neuesten Stand der Hygienepraktiken zu bringen, rücken vor allem auch innovative Schulungsmethoden in den Fokus. In der Vergangenheit wurde beispielsweise sehr viel Kraft in die Entwicklung von visuellen Trainingsmethoden investiert. Mithilfe einer Videobrille (VR-Brille) haben wir die sogenannte 360°-Anwendung getestet. Dafür wurde eigens ein Film in einer Zahnarztpraxis aufgenommen, in welchem „hygienische Risiken“ versteckt wurden, welche die Teilnehmer anschließend aufspüren mussten. Das Feld der Risiken beginnt mit dem Betreten des Praxis- bzw. Klinikeingangs. Die Auflösung wurde schließlich mit Angaben zu gesetzlichen Vorgaben und modernen Standards visuell präsentiert.

Um dem starken digitalen Trend zu entsprechen, werden wir an dieser Art des Seminarangebots weiterarbeiten. Digitale Seminarangebote haben seitens unserer Kunden seit der Pandemie stetig an Interesse gewonnen. Das liegt sicher auch daran, dass Onlineseminare für Unternehmen sehr ressourcenfreundlich sind. Hinzu kommt, dass sich die Teilnehmer in der bequemen Anonymität wohlfühlen. Alle unsere Seminare können von Interessenten auch als Inhouse-Schulung gebucht werden, doch auch hier hat sich ein neuer Trend entwickelt. Die Firmenkunden wünschen sich Inhouse-Schulungen überwiegend im Onlineformat. Präsenzangebote wurden 2023 kaum noch angefragt – was unsere Dozenten im Onlineseminar vor interaktive Herausforderungen stellt.

Als Dozentin begleitete **Doreen Pappritz** Seminare zu Themen im Gesundheitswesen. Ihre Aufgabe war im Besonderen die Entwicklung und Pflege der Inhalte, vor allem für die Bereiche Hygiene, Medizinproduktesicherheit und Qualitätsmanagement.



FOTOS: DHANA SABIRA WALLMEIER

ZMM, BERLIN

DENTALDESIGN FÜR INDIVIDUALISTEN MADE BY DENTAL BAUER



ERLEBEN SIE MASSGESCHNEIDERTE PRAXISPLANUNG UND AUSDRUCKSSTARKE DESIGNKONZEPTE JENSEITS DER STANDARDS.



INDIVIDUALITÄT UND EXKLUSIVITÄT

Wir unterstreichen das Einzigartige Ihrer Räume und schaffen eine unverwechselbare Atmosphäre, die Ihrer Praxis ein Alleinstellungsmerkmal verleiht.

DESIGN TRIFFT FUNKTION

Wir konzipieren für Sie Lösungen, die alle funktionalen Bedürfnisse der Dentalwelt erfüllen und zugleich den hohen Ansprüchen an ein wirkungsvolles, stilvolles Design gerecht werden.

LEBEN SIE IHREN STIL IN DEN RÄUMEN IHRER PRAXIS.



DENTALBAUER.GMBH



DENTALBAUER

Für eine persönliche Beratung kontaktieren Sie uns bitte per E-Mail unter: designkonzept@dentalbauer.de

DESIGNKONZEPT^{db}

BVD AKTUELL // Unter dem Credo „One Dental Voice“ hat die Association of Dental Distributors in Europe (ADDE) am 13. und 14. Juni nach Wiesbaden geladen. Zahlreiche Gäste aus den europäischen Dentalverbänden, der Dentalindustrie und dem Dentalhandel folgten der Einladung und nahmen wertvolle Impulse mit nach Hause.

60 JAHRE ADDE: IMPOSANTE JUBILÄUMSVERANSTALTUNG IN WIESBADEN

Christin Hiller/Leipzig

Der Verband der Dentalhändler in Europa feierte sein 60-jähriges Bestehen im Rahmen der diesjährigen Jahreshauptversammlung am 13. und 14. Juni in Wiesbaden. Dass die Wahl des Austragungsortes auf die hessische Landeshauptstadt fiel war eine bewusste Entscheidung, denn die Idee eines europäischen Dachverbandes für alle Belange des dentalen Fachhandels wurde in Frankfurt am Main geboren.

Im Jahr 1964 mit einer überschaubaren Anzahl an Mitgliedern gegründet, vertreten die nationalen Verbände heute europaweit mehr als 1.000 Dentalhändler. Die ADDE hat die Aufgabe, über aktuelle Vorhaben auf europäischer Ebene zu informieren und dort die Interessen des Dentalhandels zu vertreten. Dabei fördert der Dentalverband den gegenseitigen Austausch der nationalen Verbände und arbeitet eng mit

anderen dentalen europäischen Organisationen zusammen.

Dynamische Protagonisten zeigen Trends und Marktentwicklungen auf

Begrüßt wurden die Teilnehmer von ADDE-Präsident Dr. Pavel Smažik, ADDE-Generalsekretär Dominique Deschietere

Mit zahlreichen hochrangigen Gästen feierte die ADDE in Wiesbaden seinen 60. Verbandsgeburtstag.



sowie Jochen G. Linneweh, Präsident des Bundesverband Dentalhandel e.V. Auch Prof. Dr. Christoph Benz, Präsident der Bundeszahnärztekammer, war geladen und steuerte ein Grußwort bei. Benz führte aus, dass der Stellenwert des Miteinanders von Zahnarztpraxis und Handel nicht nur am deutschen Markt relevant für eine positive Entwicklung bei allen Marktteilnehmern sei, sondern europaweit. Smažik betonte in seinen Ausführungen, dass es wichtig sei, noch näher zusammenzurücken und zukunftsweisende Entscheidungen zu treffen. Zu einer solchen zähle die Aufnahme neuer Mitglieder in die ADDE und die Erweiterung nach Osteuropa. Jochen G. Linneweh gab einen Einblick in für den Handel wichtige digitale Transformationsprozesse und zeigte auf, wie dieser Wandel vollzogen werden kann.

Zu den Referenten zählte auch der dänische Zahnarzt Freddie Sloth-Lisbjerg, der seit 2021 Präsident des CED, dem Dachverband von 33 nationalen Zahnarztverbänden aus 31 europäischen Ländern, ist. In seinem Vortrag ging er auf die Geschwindigkeit des Wandels in einer zunehmend digitalen Gesellschaft ein und argumentierte, dass neue Technologien und Arbeitsweisen die Branche vor Herausforderungen und Risiken, aber auch vor neue Chancen stellen. Rechtsanwältin Maaïke Visser aus der Kanzlei FAROS stellte den aktuellen Stand der europäischen Gesetzgebung vor, der für die Dentalbranche relevant ist, und gab einen Ausblick auf die

zukünftigen Planungen. Robert Lorenz, Senior Manager Product Marketing & Development bei Dentsply Sirona sprach über die Bedeutung und Anwendung von künstlicher Intelligenz in der Dentalindustrie.

BVD richtete Feierlichkeiten aus

Die operative Organisation der Jubiläumsfeierlichkeiten am Freitagabend übernahm der BVD. „Für uns war es eine Ehre, diese besondere Veranstaltung auszurichten und wir haben uns sehr über das zahlreiche Interesse sowie das ausgesprochen positive Feedback der Gäste gefreut“, so Jochen G. Linneweh. Networking out of Records, entspanntes Anstoßen auf Erreichtes in stimmungsvollem Ambiente – darum ging es beim festlichen Jubiläumsdinner. Auch ausgewählte Verbandspartner des BVD wohnten der insgesamt dreitägigen Veranstaltung bei, darunter Dr. Heibach vom VDDI. Zahlreiche Industriepartner wie Dürr Dental, KaVo, ALPRO MEDICAL sowie GC bestätigten durch ihre Teilnahme und ihren Input die Bedeutung der ADDE-Tagung.

Weiterentwicklung zur Veranstaltung 2023

Feststellen ließ sich, dass sich die diesjährige Versammlung sowohl inhaltlich als

auch mit Blick auf ihren Mehrwert – verglichen mit den Vorjahren – deutlich weiterentwickelt hat. Dies führte der Vorstand auf eine gute Arbeit am aktiven Miteinander gemäß dem Leitspruch „One Dental Voice“ zurück und versprach, auch im kommenden Jahr ein ähnlich starkes Format zu präsentieren. Die 61. Tagung der ADDE wird im Mai 2025 in Kroatien stattfinden.

Präsident Dr. Smažik betonte abschließend, dass die ADDE auch weiterhin ihren Grundprinzipien Einheit, Integrität und Service treu bleiben werde und damit bestmöglich aufgestellt sei: für alle Chancen, Möglichkeiten, aber auch Herausforderungen der Zukunft.

www.bvdental.de, www.adde.info

ANZEIGE

METASYS

EFFEKTIVER INFektionSSCHUTZ MIT DER OPTIMALEN WASSERENTKEIMUNG

Wasserentkeimung und Biofilm-Vorbeugung mit **WEK / WEK Light** und dem Dekontaminationsmittel **GREEN&CLEAN WK**

WEK | WEK Light

WASSERENTKEIMUNGSGERÄTE

- > permanente Dekontamination des dentalen Brauchwassers
- > schützt vor Kalkablagerungen und verhindert die Biofilmbildung in Wasserleitungen der Dentaleinheit
- > integrierter freier Auslauf nach EN 1717 (nur bei WEK)

GREEN&CLEAN WK

WASSERENTKEIMUNGSLÖSUNG

- > 2%ige Lösung auf Wasserstoffperoxidbasis zur Dekontamination und zum Schutz vor Kalkablagerungen in den wasserführenden Leitungen in einer Dentaleinheit
- > beseitigt viele Bakterienstämme wie z.B. Legionellen, Pseudomonaden, Kolibakterien und Staphylokokken (Wirksamkeit durch mikrobiologische Studien belegt)



BVD AKTUELL // Pünktlich vor Beginn der dentalen Herbstfachmessen informiert der BVD über eine Neuausrichtung seines Messekonzepts: Diese betrifft die infotage FACHDENTAL Frankfurt am Main am 9. und 10. November und zeigt sich in einer intensivierten Fortführung der erfolgreichen Kooperation mit der Landes Zahnärztekammer Hessen.

NEUAUSRICHTUNG DES MESSEKONZEPTS: HAND IN HAND FÜR DIE ZAHNGESUNDHEIT

Beiden Kooperationspartnern ist es ein Anliegen, für die hessischen Zahnärztinnen und Zahnärzte, aber auch für alle weiteren Akteure der dentalen Familie – wie z.B. die Zahnmedizinischen Fachangestellten oder die Zahntechnikerbranche – eine attraktive und vielseitige Gestaltung beider Messetage in Frankfurt am Main zu bieten. Im Interview mit der Redaktion stehen Frau Dr. Doris Seiz (Präsidentin der

LZKH) und Herr Jochen G. Linneweh (Präsident des BVD) Rede und Antwort.

Herzlich willkommen und vielen Dank für Ihre Zeit!

Dr. Seiz: Vielen Dank für die Einladung. Wir freuen uns, über diese spannende Kooperation zu sprechen.

Herr Linneweh: Es ist uns eine Freude, hier zu sein. Wir sind hoch motiviert, unsere

gemeinsame Idee nach außen zu tragen und zu erläutern.

Frau Dr. Seiz, welche Vorteile bietet diese Kooperation für die Mitglieder Ihrer Kammer?

Dr. Seiz: Die Kooperation ermöglicht uns eine starke Präsenz auf der Messe, bei der wir, die standespolitischen Vertreter der hessischen Zahnärzteschaft, über einen



© Landesmesse Stuttgart



eigenen Messestand direkt mit unseren Mitgliedern interagieren können. Auch können wir auf der Messe unsere Fortbildungsakademie präsentieren, die dort mit einigen wichtigen Fortbildungen, so z.B. zum Umgang mit dem Fachkräftemangel, präsent sein wird. Die Messe wird dadurch zu einem noch attraktiveren Marktplatz für Produkte, Kompetenzsicherung und Netzwerkaufbau.

Wie profitieren der BVD und die Aussteller von dieser Neuausrichtung?

Herr Linneweh: Bereits vor Monaten kamen hierfür Impulse seitens des BVD und der LZKH als erste Antworten zu der Frage, in welche Richtung sich ein modernes Messekonzept weiterentwickeln muss. Im Vordergrund stehen die beiden ineinander spielenden Erfolgskriterien einer Messe: Zum einen geht es um das Schaffen von Attraktivität, um Aussteller zur Teilnahme zu motivieren. Zum anderen muss sich der Besucher durch das umfassende Angebot von einer Fachmesse angesprochen sehen. In Frankfurt setzen wir diese gemeinsamen Impulse um, indem wir das wertvolle Fortbildungs-Know-how verschiedenster Seiten, u.a. das der Zahnärzte in Form von akzentuierten Fachvorträgen, in das Messekonzept einbinden. Ziel ist es, dem Besucher eine kompakte Leistungsschau anzubieten, von der sich Behandler wie auch das komplette Praxisteam inhaltlich angesprochen fühlen. Auf den Punkt gebracht: Der Besucher soll seinen persönlichen Benefit mit dem Besuch der Messe verbinden. Wir

wollen Interessenschnittstellen präsentieren, mit denen das Publikum sein Wissen zu aktuellen dentalen Themen an zwei Tagen erweitern kann. Wir sehen darin eine starke gemeinsame Botschaft an Politik und Gesellschaft: Händler und Zahnärzte engagieren sich Hand in Hand für die Weiterentwicklung der Zahngesundheit.

Welche konkreten Ergebnisse erhoffen Sie sich von dieser Partnerschaft?

Dr. Seiz: Wir erwarten eine noch bessere Messe, die den Bedürfnissen der Zahnärzte gerecht wird und ihnen einen echten Mehrwert bietet. Die Zahnärzte sollen die Messe als Plattform nutzen, Neues kennenzulernen und sich mit Kollegen auszutauschen. Der besondere Fokus der

Messe in unserer Wirtschaftsmetropole Frankfurt am Main wird in der Möglichkeit liegen, im persönlichen Gespräch mit den Experten aus Industrie und Handel Rückfragen zu erörtern und sich intensiv zu allen dentalen Neuentwicklungen sowie Servicethemen beraten zu lassen.

Herr Linneweh: Zunächst gilt es, diese neue Ausrichtung im Vorfeld entsprechend verständlich zu kommunizieren, damit sich möglichst viele Besucher zum Gang durch die Messehalle und den Besuch verschiedenster Informationsforen entscheiden. Die hier praktizierten Ideen sollen zu einer Win-win-Situation für alle Beteiligten führen und sich in den kommenden Jahren zum Leitbild einer regional optimierten Leistungsschau des Dentalfachhandels weiterentwickeln.

Gibt es bereits Pläne für weitere gemeinsame Projekte über die Messe hinaus?

Dr. Seiz: Wir sind offen für weitere Kooperationen, die unseren Mitgliedern zugutekommen. Die Messe ist ein erster wichtiger Schritt, aber wir sehen Potenzial für weitere gemeinsame Initiativen in der Zukunft.

Herr Linneweh: Wir freuen uns darauf, die Zusammenarbeit mit der LZKH fortzusetzen und gemeinsam neue Wege zu finden, um damit die Zahngesundheit in Deutschland zu fördern.

Vielen Dank für das interessante Gespräch und viel Erfolg für die weitere Zusammenarbeit!



PORTRÄT // Dieser Beitrag widmet sich der revolutionären neuen Ti-Max Z Dentalturbine und beleuchtet die Vorteile, die sie für Patienten und Zahnärzte bietet.

„HOHER ANSPRUCH ALS ANSPORN UND ENTWICKLUNGSMOTOR“

Melanie Brendgens/Eschborn

Positives Denken ist für den NSK-Ingenieur Yamato Inoue ein Muss. Schließlich ist er für die Konstruktion von Übertragungsinstrumenten zuständig, bei denen hohe Präzision im Widerspruch zum Verschleiß steht. Sein Geheimnis? „Arbeitsdruck in positive Energie umwandeln, die mich vorantreibt.“ Wenn seine fertigen Produkte ein Indiz dafür sind, dann geht diese Strategie auf.

Nehmen wir zum Beispiel die neue NSK Turbine Ti-Max Z990L/Z890L mit der weltweit höchsten Durchzugskraft von 44 Watt zum Schneiden härterer Materialien wie Zirkonoxid. Inoue beschreibt zwei technische Herausforderungen: Zum einen die Verbesserung der Effizienz der Energieumwandlung mithilfe von numerischen Strömungssimulationen, durch die NSK „die Leistung bei gleichem Luftdruck im Vergleich zu her-

kömmlichen Produkten verbesserte“. Zum anderen wird eine niedrigere Drehzahl und ein höheres Drehmoment erreicht. „Die Lebensdauer einer schnelllaufenden Luftturbine wird maßgeblich von ihrer Drehzahl beeinflusst, sodass sie, wenn die Drehzahl gesenkt werden kann, bei höheren Versorgungsdrücken eingesetzt werden kann.“ Man könnte vermuten, dass die Wartung dadurch besonders heikel wird, aber der Rotor kann ganz einfach vom Anwender selbst ausgetauscht werden.

Technischer Fortschritt ist nutzlos ohne tatsächlichen Nutzen für den Anwender

Ein Teil des Ansporns, immer anspruchsvollere Handstücke herzustellen, kommt von

Inoue selbst. „Es reicht nicht aus, nur die Erwartungen der Kunden zu erfüllen, um Fortschritte zu erzielen“, sagt er. Im Fall der neuen Ti-Max Z 990L/Z890L Turbine scheint ihm das gelungen zu sein. Ein Anwender, der Autor und Dozent Dr. Ron Kaminer, nennt sie „einen totalen Gamechanger. Ein Leichtgewicht in der Hand, ein klar ausgerichteter Wasserstrahl und Dezibel niedriger als bei den meisten hohen Geschwindigkeiten.“ Ein anderer, der Lehrer und Redner Dr. Foroud Hakim, meint, er sage immer zu seinen Kollegen: „Es ist schwer, ohne elektrische Handstücke unser volles Potenzial auszuschöpfen. Diese Serie ist ein Wunderwerk der Technik und des Designs.“

Inoues persönlicher Favorit ist die S-Max M800/M900 Serie. „Dies war die erste Turbine, an deren Design ich beteiligt war, und es gab mir die Möglichkeit, als Designer durchzustarten.“ Dabei handelte es sich keineswegs um eine „Kosten sind kein Thema“-Entwicklung. Im Gegenteil, so Inoue, eine große Einschränkung bestand darin, die Kompatibilität der Rotoren mit älteren Produkten aufrechtzuerhalten und gleichzeitig die Leistung zu verbessern – und die Produktionskosten nicht teurer werden zu lassen. „Wir haben die Hochleistungs-CFD-Simulation eingeführt und die Simulationemethode von Grund auf neu entwickelt. Die Struktur des Instrumenteninneren wurde von Grund auf neu gestaltet. Dies wurde so gut wie möglich optimiert, wobei



Die Ti-Max Z990 Turbine liefert selbst bei extrem hartem Material eine effektive Schneidleistung ab.

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



Der Rotor lässt sich in wenigen Schritten selbst wechseln.

natürlich gewisse Rahmenbedingungen berücksichtigt werden mussten.“

Inoues Forschung entfaltet sich in der Regel auf zwei Arten. Eine davon ist ein Top-down-Ansatz, bei dem die Aufgabe darin besteht, „ein bestimmtes Produkt oder eine bestimmte Funktion zu entwickeln, um die Anforderungen der Benutzer zu erfüllen“. Die andere ist Bottom-up, „wenn Ingenieure die Möglichkeit entdecken, die Wertschöpfung eines Produkts zu steigern, indem sie etablierte Technologien weiterentwickeln oder mit anderen Technologien kombinieren. Ich tendiere dazu, mit der letzteren Methode zu beginnen.“ Ingenieure ermitteln die technische Machbarkeit anhand von Prototypen, holen Feedback von internen und externen Experten ein (einschließlich beratender Zahnärzte) und entscheiden dann, ob sie ein praktikables Produkt haben oder zurück ans Reißbrett müssen.

Entwicklungen in Alleinregie

Während Inoues Kollegen in der Regel in Teams arbeiten, „hat der Projektleiter absolute Diskretion. Luftturbinen haben einen einfachen Aufbau mit nur etwa 60 Teilen. Ein einzelner Designer kann seine Gedanken und Ideen nach Belieben in das Design einfließen lassen.“ Es ist eine anspruchsvolle, manchmal einsame Arbeit. „Du arbeitest

den ganzen Tag an deinem Computer. Dabei handelt es sich um einen wiederholten Prozess, bei dem ein 3D-Modell mit CAD erstellt und seine Leistung mithilfe von CFD-Simulationen überprüft wird.“ In den meisten Fällen geht es zurück ans Reißbrett, aber Inoue sagt, dass es sich lohnt, „ein großartiges Erfolgserlebnis“ zu verspüren, wenn die Dinge schließlich gut laufen.

Größte technische Herausforderung ist die Kopfgröße der Turbine

Die Herausforderungen reißen aber nicht ab. Um nur eine Hürde zu nennen, die immer wieder auftritt: der widersprüchliche Wunsch, den Formfaktor eines kleineren Kopfes für Sichtbarkeit und Zugänglichkeit mit der Leistung eines größeren Kopfes zu kombinieren, der die Behandlungszeit verkürzt. „Ein kleiner Kopf und eine hohe

Leistung sind technisch widersprüchlich“, sagt Inoue. „Die Tatsache, dass es mehrere Kopfgrößen auf dem Markt gibt, zeigt, dass sich noch keine Technologie etabliert hat, die die Anforderungen der Anwender vollständig erfüllt. Wir werden uns weiterhin der Herausforderung stellen, diese technischen Elemente zu erreichen.“

Abdruck mit freundlicher Genehmigung von Benco Dental. Der Originalartikel ist in der Zeitschrift Incisal Edge, incisaledgemagazine.com erschienen und wurde für den OEMUS MEDIA VERLAG aus dem Englischen übersetzt.

NSK EUROPE GMBH

Tel.: +49 6196 77606-0

www.nsk-europe.de



© NSK

Yamato Inoue, Manager der Abteilung für Dentaldesign, NSK Tochigi, Japan. Ausbildung: Master in Maschinenbau, Graduate School of Engineering, Nagaoka University of Technology, 2012.

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

TESTIMONIAL // Dr. Sanjukta „Sanj“ Mohanta ist Allgemeinzahnärztin im öffentlichen Zahngesundheitswesen in Brampton, Ontario, Kanada. Im Beitrag spricht sie über ihre Erfahrungen mit den SDI-Produkten RIVA Self Cure und RIVA Light Cure.

„DANK RIVA HABE ICH WIEDER SPASS AN GLASIONOMEREN“



Ich muss etwas gestehen. Obwohl ich die Vorteile von Glasionomeren kannte, nutzte ich sie bislang nicht. Warum? Weil die Applikation zu mühsam war. Sie klebten ständig am Instrument, und die Füllungen sahen so aus, wie ich mich fühlte. Schlecht.

Doch dann entdeckte ich ein besseres Glasionomer. Ein nicht klebriges! Es ließ sich schnell applizieren und sehr gut als Linerschicht oder Füllung an den Zahn adaptieren. Jetzt verwende ich Glasionomer regelmäßig: für das Lining bei tiefen Kavitäten, zervikale Klasse V-Restaurationen, Versiegelungen und Milchzahnfüllungen. Das ist nicht nur zeitsparend, sondern auch von Vorteil für die Zähne meiner Patienten, weil Glasionomer chemisch am Zahn haftet und Fluorid abgibt.

Von welchem Glasionomer schwärme ich nun? Von den SDI-Produkten **RIVA Self Cure** und **RIVA Light Cure**. Die RIVA

Glasionomere haben gegenüber anderen Marken diese Pluspunkte:

- Nicht klebriges Handling mit hochviskoser Variante
- Hohe Biegefestigkeit
- Exzellente Randadaptation
- Großartige Ästhetik
- **longlass™** Technologie mit sehr hoher Fluoridabgabe
- Röntgenopazität

RIVA Self Cure ist der festeste Dentin-Ersatz, eignet sich für Bulk-Füllungen, zeigt nur eine geringe Säureerosion, schrumpft nicht und gibt am meisten Fluorid ab.

RIVA Light Cure ist ein kunststoffmodifiziertes Glasionomer, das im Vergleich zu RIVA Self Cure eine noch höhere Ästhetik und Langzeit-Verschleißfestigkeit bietet.

Testen Sie RIVA Self Cure und RIVA Light Cure und überzeugen Sie sich selbst von der Überlegenheit dieser Glasionomere. Mit RIVA haben auch Sie wieder Spaß an Glasionomeren.

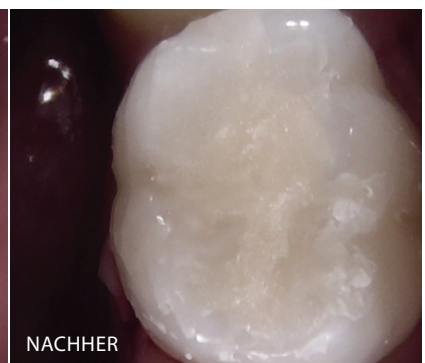
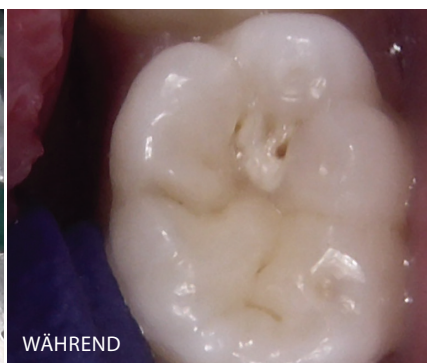
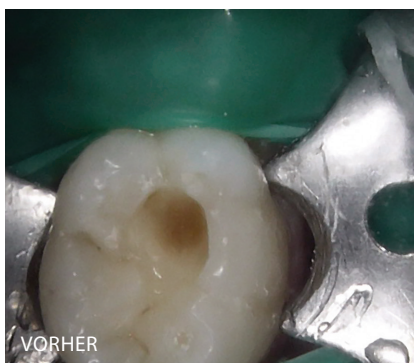
SDI GERMANY GMBH

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



DR. SANJUKTA MOHANTA

Dr. Sanjukta „Sanj“ Mohanta ist Allgemeinzahnärztin im öffentlichen Zahngesundheitswesen in Brampton, Ontario, Kanada. Sie absolvierte 1999 die University of Toronto, Faculty of Dentistry. Sanj gründete den New Dentist Study Club und moderiert dessen Podcast. Sie ist Mentorin, Referentin, Autorin, Fürsprecherin und Freiwillige. Sanj gehört den Vorständen von Filling the Gap Dental Outreach, Canadian Association of Public Health Dentistry und Sandals Foundation an. Sie arbeitet ehrenamtlich für die Ontario Dental Association und ist über das Remote Areas Program in Gemeinden der First Nations zahnärztlich tätig. Sie bietet kostenlose zahnärztliche Versorgung bei Filling the Gap Dental Outreach in Toronto und Great Shape! 1000 Smiles in der Karibik. Sanj wurde mit dem Ontario Dental Service Award und dem University of Toronto Alumni of Influence Award geehrt. Zudem ist sie Mitglied des Beirats von Women in Dentistry.



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

INTERNATIONAL BLOOD CONCENTRATE DAY

BLUTKONZENTRATE IN DER
ZAHNÄRZTLICHEN CHIRURGIE

12./ 13. SEPTEMBER 2024

RADISSON BLU HOTEL FRANKFURT AM MAIN

**HIER
ANMELDEN**

www.bc-day.info



INTERVIEW // Neue Workflows in der dentalen Bildgebung, digitales Know-how und ein Maximum an Usability – damit überzeugt die Imaging-Produktserie ProXam von KaVo, die im März 2023 vorgestellt wurde. Jüngst wurde die Serie um eine neue Intraoralkamera ergänzt. Ein Interview mit Jan Moed (CCO für die Bereiche Marketing und Vertrieb global) über das Kundenfeedback der letzten Monate auf die neue Premium-Produktpalette und einen Ausblick auf Kommendes.

NACHGEFRAGT: DAS IMAGING-PORTFOLIO DER VIELEN MÖGLICHKEITEN

Lutz V. Hiller / Leipzig

Herr Moed, im März 2023 wurde die ProXam-Serie eingeführt. Wie wurde die neue Imaging Produktpalette von der Zielgruppe angenommen?

Unsere ProXam Imaging Serie ist dafür konzipiert, die täglichen Herausforderungen der dentalen Diagnostik optimal zu lösen und gleichzeitig jegliche Optionen für eine digitale Zukunft zu bieten. Unser Produktportfolio entspricht dabei dem, was in der Zahnarztpraxis heute und in

der Zukunft gebraucht wird. Das spiegelt sich auch in der Resonanz auf unsere Produkte wider. Seit der Einführung Anfang

letzten Jahres trifft unser ProXam Imaging Portfolio sowohl bei unseren ausgewählten Fachhändlern als auch bei unseren

wertgeschätzten Kunden auf großes Interesse. Punkte, die beim Feedback unserer Kunden besonders oft genannt werden,

„VON KUNDEN WERDEN DIE HOHE BILDQUALITÄT UND DIE OFFENEN SCHNITTSTELLEN SEHR POSITIV GEWERTET.“

sind unter anderem die intuitive Bedienung unserer Produkte und der All-in-one-Software Romexis. Außerdem werden die hohe Bildqualität und die offenen Schnittstellen sehr positiv gewertet. In Bezug auf unser gesamtes Produktportfolio werden die Unterstützung seitens unserer Fachhändler und unseres Serviceteams sowie die Trainings und der Hotline Support aus Biberach als sehr professionell hervorgehoben. Es ist uns wichtig, unseren Kunden kontinuierlich neben unseren exzellenten Produkten auch einen exzellenten Service zu bieten.

Können Sie den Kunden noch mal erklären, wie sich das ProXam-Portfolio zusammensetzt?

Das Imaging-Portfolio umfasst eine Premium-Produktpalette für die extraorale und intraorale Bildgebung sowie intraorales Scannen. Zusätzlich zu den bildgeben-

Jan Moed (CCO für die Bereiche Marketing und Vertrieb global), links, und Lutz V. Hiller (Vorstand der OEMUS MEDIA AG) im Gespräch.



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

den Geräten bieten wir die All-in-one-Software Romexis an, die eine Vernetzung der Geräte ermöglicht. Das extraorale Portfolio von KaVo besteht aus drei Röntgengeräten für die höchsten Ansprüche. Das KaVo ProXam 2D wurde speziell für 2D-Bildgebungsanforderungen entwickelt und umfasst Programme für Panorama-, extraorale Bissflügel-, Kiefergelenk- und Sinusaufnahmen. Das KaVo ProXam 3D und das KaVo ProXam 3DQ bieten verschiedene intelligente dreidimensionale Bildgebungsprogramme und ermöglichen unter anderem Fernröntgenaufnahmen. Sie unterscheiden sich vor allem in der maximalen 3D-Volumengröße. Zu ihren Highlights gehören der Ultra Low Dose und der CALM Modus. Die effektive Strahlungs-dosis pro Patient lässt sich im Ultra Low Dose Modus um durchschnittlich 77 Prozent verringern – und das ohne Einbußen bei der Bildqualität. CALM beseitigt Effekte von Patientenbewegungen, was besonders nützlich ist, wenn Röntgenbilder von unruhigen oder lebhafteren Patienten wie Kindern, Personen mit speziellen Bedürfnissen oder älteren Patienten aufgenommen werden. Der Algorithmus ist jedoch auch bei allen anderen Bildern vorteilhaft, da er die Qualität verbessert. Ultra Low Dose Modus und CALM können bei allen Voxelgrößen und in allen 3D-Bildern verwendet werden. Der erste Baustein des intraoralen KaVo ProXam Portfolios ist der Röntgenstrahler KaVo ProXam iX, der einfach und präzise zu positionieren ist und durch seinen besonders kleinen Brennpunkt von nur 0,4mm zu hochwertigen Bildergebnissen führt. Diese liefern die intraoralen Röntgen-

„DIE EFFEKTIVE STRAHLUNGS-DOSIS PRO PATIENT LÄSST SICH IM ULTRA LOW DOSE MODUS UM DURCHSCHNITTLICH 77 PROZENT VERRINGERN – UND DAS OHNE EINBUSSEN BEI DER BILDQUALITÄT.“

soren KaVo ProXam iS, die nicht nur durch die komfortable Handhabung in der Kombination mit dem KaVo ProXam iX überzeugen. Komplettiert wird das intraorale Produktangebot durch den KaVo ProXam iP, einem kompakten, leistungsstarken Speicherfolienscanner und den KaVo ProXam iOS, einem Intraoralscanner mit einem beeindruckend hohen Niveau in Sachen Scangeschwindigkeit und Benutzerfreundlichkeit.

Röntgensoftware ist erfahrungsgemäß erklärungsbedürftig. Gibt es Vorurteile/Vorbehalte, die Ihnen im Tagesgeschäft immer wieder begegnen?

Die Verwendung unserer All-in-one-Software Romexis, mit der die Verknüpfung aller Geräte möglich ist, bedeutet einen Schritt in die Zukunft jeder Zahnarztpraxis. Die Software kann an die individuellen Bedürfnisse der Zahnarztpraxen angepasst werden, und ihre Bedienung ist sehr intuitiv. Natürlich gibt es auch Praxen, die mit dem Umstieg von einer anderen Marke zu KaVo noch zögern. Sobald die

„DIGITALE LÖSUNGEN WERDEN IMMER WEITER AUSGEBAUT UND DIE DIAGNOSTIK DER ZUKUNFT WIRD UNSERER MEINUNG NACH OHNE KÜNSTLICHE INTELLIGENZ NICHT MEHR DENKBAR SEIN.“

Entscheidung für einen Wechsel getroffen wurde, bieten wir den Zahnärzten mit unseren ausgewählten Händlern und qualifizierten Digital Solutions Specialists starke Partner an, die sie bei dem Schritt in die Zukunft unterstützen. Dazu gehört natürlich auch die Erläuterung unserer digitalen Lösungen.

Seit Januar dieses Jahres ergänzt die ProXam iCam das Intraoralkameraportfolio. Bitte stellen Sie uns das Neuprodukt und seine Schnittstelle innerhalb der Serie näher vor.

Die neue KaVo ProXam iCam ist ein Diagnostiktool der digitalen Bildgebung, das direkt mit Romexis verknüpft werden kann. Sie bietet dem Anwender neben einer hohen Tiefenschärfe auch eine hohe Benutzerfreundlichkeit. Die ProXam iCam

sen und Behandlungsergebnisse direkt am Bild mit dem Patienten besprochen werden.

Die KaVo ProXam iCam ergänzt unser Angebot an Intraoralkameras. Neben ihr ist die DIAGNOcam Vision Full HD aus unserem Portfolio selbstverständlich ebenfalls mit der Romexis-Software verfügbar. Die DIAGNOcam Vision Full HD ermöglicht eine Dreifachdiagnostik mittels hochauflösender Intraoralaufnahmen zur visuellen Erstdiagnostik, tiefgehende Einblicke in die Zahnstruktur mit der Transilluminationstechnologie und erkenntnisreiche

Fluoreszenzbilder. Alle drei Diagnostikaufnahmen sind dabei innerhalb einer Sekunde in Full-HD-Auflösung auf Ihrem Bildschirm.

Wo steht die moderne Bildgebung heute und welche Potenziale gilt es Ihrer Meinung nach zukünftig noch auszuschöpfen?

Wir verfolgen mit Spannung die aktuellen Entwicklungen, was digitale Technologien angeht. Digitale Lösungen werden immer weiter ausgebaut und die Diagnostik der Zukunft wird unserer Meinung nach ohne künstliche Intelligenz nicht mehr denkbar sein.

Diesbezüglich habe ich spannende Neuigkeiten: Die Romexis All-in-one-Software ist ab sofort mit neuen Modulen verfügbar, wodurch sie für unsere Kunden heute schon mit smarten KI-Funktionen nutzbar ist.

Vielen Dank für diese Einblicke in Ihr Unternehmen.

KAVO DENTAL GMBH

Bismarckring 39
88400 Biberach an der Riß
www.kavo.com

RÜCKBLICK // Im Juni wurden die Gewinner des Wrigley Prophylaxe Preises 2024 bekannt gegeben. Ausgezeichnet wurden: Telemedizin für Senioren mit intraoralen 3D-Scans, Hilfe für vernachlässigte Kinderzähne sowie Umsetzung von Mundpflegestandards für Menschen mit Behinderung.

WRIGLEY PROPHYLAXE PREIS 2024: ZUKUNFTSWEISENDE INITIATIVEN FÜR RISIKOGRUPPEN IM FOKUS

Der Wrigley Prophylaxe Preis gehört zu den renommiertesten Auszeichnungen in der Zahnmedizin. Eine unabhängige Jury aus Wissenschaftler/-innen 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 (DGZ). Stifterin ist die wissenschaftliche Initiative „Wrigley Oral Healthcare Program“. Hintergrund ist: Das Kauen von zuckerfreiem Kaugummi nach Mahlzeiten bildet zusammen mit Zähneputzen und gesunder Ernährung die drei Kernempfehlungen der medizinischen Leitlinie

zur Kariesprophylaxe, die jeder täglich eigenverantwortlich umsetzen kann.

1. Platz Wissenschaft: Telemedizin mit 3D-Scans statt Zahnarztbesuch

Immer mehr Menschen haben bis zum Lebensende eigene Zähne, die bis ins hohe Alter regelmäßig zahnärztlich versorgt werden müssen. Das wird schwierig, wenn Senior/-innen pflegebedürftig werden und nicht mehr in die Zahnarztpraxis kommen. Ihre Mundgesundheit verschlechtert sich, Karies und Parodontitis kommen häufiger vor.

Die mit 4.500 Euro prämierte Studie von Dr. Basel Kharbot und seinem Team von der Charité, Berlin, zeigt, wie Senior/-innen trotz Pflegebedürftigkeit mit Telemedizin und intraoralen 3D Scans regelmäßig zahnärztlich untersucht werden können. Dabei werden vor Ort 3D-Scans der Mundhöhle erstellt und anschließend in den Zahnarztpraxen telemedizinisch ausgewertet. Die Vorteile: Pflegebedürftige können bei der Aufnahme der Scans in ihren Zimmern bleiben. Zudem kann geschultes Pflegepersonal die Scans erstellen, d.h. Zahnärzte müssen dafür nicht unbedingt ins Heim kommen.

Die Bildqualität der Scans reicht aus, um den Zahnstatus telemedizinisch zu beurteilen. Bei der Auswertung der Scans von 43 Pflegebedürftigen waren fehlende und restaurierte Zähne sehr gut erkennbar. Bei der Diagnose von Zahnbelag und Karies waren die Scans weniger genau als bei einer Untersuchung in der Praxis, aber immer noch akzeptabel. Die Studienergebnisse zeigen, dass der Einsatz von Intraoralscannern in Seniorenheimen ein zukunftsweisender Weg sein könnte, um Mundkrankheiten frühzeitig zu erkennen und entsprechend zu behandeln.

1. Platz Praxis & Gesellschaft: Vernachlässigte Kinder, was tun?

Häusliche Gewalt hat viele Gesichter. Eines ist die Kindesvernachlässigung, zu der auch das „Dental Neglect“ gehört – darunter versteht man die Vernachlässigung



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

der Mundgesundheit, die sich in Zahnschäden und Karies zeigt. In diesen Fällen sehen verantwortliche Bezugspersonen trotz zahnärztlicher Beratung nicht ein, dass eine Behandlung nötig ist und nehmen Termine nicht wahr.

Um diesen Kindern zu helfen, haben Prof. Dr. Dr. Bettina Pfeleiderer, Medizinische Fakultät der Universität Münster, und ihr Team die ebenfalls mit 4.500 Euro prämierte Initiative „Zahnärztinnen und Zahnärzte sehen mehr als Zähne!“ gegründet. Herzstück sind eigens entwickelte Schulungsmaterialien speziell für Studierende und praktizierende Zahnärztinnen und Zahnärzte, um das fundierte Wissen zu vermitteln, damit betroffene Kinder besser identifiziert und die richtigen Schritte eingeleitet werden können.

Die Initiatorinnen streben außerdem an, das Thema häusliche Gewalt und „Dental Neglect“ in die Lehre des Zahnmedizinstudiums einzubinden. Zudem sind Trainingseinheiten mit Simulationspatient/-innen geplant sowie die Entwicklung von Materialien für Zahnarztpraxen – z. B. Plakate, Flyer oder Ansteckbuttons für den Kittel, die Betroffenen signalisieren, dass sie das sensible Thema in dieser Praxis ansprechen können.

2. Platz Praxis & Gesellschaft: Mundpflege für Menschen mit Behinderung

Viele Menschen mit Behinderungen brauchen Unterstützung bei der Mund- und Zahnpflege. Diese muss auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnitten sein – und das ist angesichts der vielen unterschiedlichen Behinderungen eine Herausforderung. Zum Beispiel brauchen Menschen mit Schluckstörungen eine andere Hilfestellung beim Zähneputzen als Personen mit autistischen Störungen.

Die mit 3.000 Euro prämierte Initiative von Dr. Guido Elsässer aus Kernen im Remstal und seiner Arbeitsgruppe hat in einer großen Einrichtung der Eingliederungshilfe mit mehr als 1.500 Bewohner/-innen interne Mundpflegestandards entwickelt. Sie basieren auf dem offiziellen „Expertenstandard in der Pflege zur Förderung der Mundgesundheit“, berücksichtigen aber die Besonderheiten einer Einrichtung für Menschen mit Behinderung. Flankierend erarbeitete die Gruppe eine neue Schulungsstrategie mit hohem Praxisanteil, Arbeits- und Umsetzungshilfen, etwa Aufklärungsbögen in leichter Sprache oder eine Checkliste für den Umgang mit abwehrendem Verhalten beim täglichen Zähneputzen. Das Konzept kann auch auf andere Wohneinrichtungen für Menschen mit Behinderung übertragen werden.

WRIGLEY ORAL
HEALTHCARE PROGRAM
www.wrigley-dental.de



mit und ohne Alkohol



Oberflächenreinigung- und desinfektion mit den VAH zertifizierten ALPRO-Wipes.

PlastiSept eco Wipes: Alkoholfreie, gebrauchsfertige und fusselfreie Feuchttücher zur schnellen und gründlichen Reinigung und Desinfektion empfindlicher Oberflächen von Medizinprodukten.

MinutenWipes: Alkoholische, gebrauchsfertige und fusselfreie Feuchttücher zur schnellen und gründlichen Reinigung und Desinfektion der Oberflächen von Medizinprodukten.

In 3 Größen erhältlich

- **Wipes** 30 oder 50 g/m²
- **JumboWipes** 30 oder 50 g/m²
- **MaxiWipes** 50 g/m²



ALPRO[®]
ALPRO MEDICAL GMBH

VORSTELLUNG HILFSPROJEKT // Hierzulande sind wir daran gewöhnt, dass es einen Zahnarzt pro 1.000 oder 1.500 Menschen gibt. In einigen afrikanischen Ländern gibt es lediglich einen Zahnarzt pro 1 Million Einwohner. Man kann hier nicht von einer funktionierenden und entwickelten zahnärztlichen Versorgung sprechen. Der fehlende Zugang der Bevölkerung zu erschwinglichen zahnärztlichen und chirurgischen Behandlungen ist in Guinea wie in weiten Teilen Afrikas nach wie vor ein gravierendes Problem.

DÜRR DENTAL UNTERSTÜTZT GROSSZÜGIG DENTALE UNIVERSITÄT IN WESTAFRIKA

DÜRR DENTAL / Bietigheim-Bissingen

Um die Qualität und den Bedarf der zahnmedizinischen Ausbildung und Versorgung vor Ort in Westafrika zu verbessern, wurde nun als Hilfsprojekt in die Erweiterung der Gamal Dental Clinic in der Hauptstadt Guineas investiert und von Dürr Dental mit einem Volumen in sechsstelliger Höhe unterstützt. Die Zahnklinik der

Gamal Universität ist die Zentrale in Westafrika und maßgeblich an der dringend benötigten Ausbildung von zukünftigem dentalem Fachpersonal beteiligt. Erst nach der Einweihung der Klinik im Jahre 2020 begannen die Studenten der Zahnmedizinischen Fakultät dort ihre ersten Konsultationen mit Patienten. Fortan be-

treuen nun Doktoranden der Zahnmedizin, die im Rahmen der Partnerschaft mit der Gamal University ausgebildet wurden, die nächsten Studentenklassen der Schule.

Hilfe als Herzensangelegenheit

„Dass wir die Erweiterung dieser Dentalklinik in Westafrika unterstützen und mit unseren innovativen Produkten ausstatten, ist für mich auch aus christlicher Überzeugung heraus eine Herzensangelegenheit“, erklärt Martin Dürrstein, der als CEO das international agierende Familienunternehmen, mit Hauptsitz in Bietigheim-Bissingen und mehr als 1.300 Mitarbeitern weltweit, mittlerweile in dritter Generation führt. „Soziales Engagement sehe ich als eine gesellschaftliche Verpflichtung an, und ich selbst hatte bereits mehrfach die Möglichkeit, vor Ort in Westafrika mit dabei zu sein und mir selbst ein Bild zu machen. Bei der Linderung des Leids die-



Dr. David Ugai, Direktor Dentalklinik der Gamal Universität, mit einer Mitarbeiterin im Eingangsbereich des Neubaus.

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

ser armen Menschen spielt auch die Zahnheilkunde eine wichtige Rolle, das passt natürlich vom Thema her sehr gut zu unserem Unternehmen“, so Dürrstein weiter.

Mit der Fertigstellung des zweistöckigen Erweiterungsbaus der Uni-Klinik, mit dessen Bau im Dezember 2022 begonnen wurde, konnte nun die Kapazität für Zahnmedizinstudenten zum Lernen und zum Behandeln von Patienten mehr als verdoppelt werden. Doch nicht nur in die Erweiterung um 20 Behandlungsplätze, sondern vor allem auch in innovative und hochwertige Röntgentechnologie wurde investiert.

Röntengeräte und Kompressoren made in Germany

Dürr Dental lieferte hierzu intraorale Röntgensysteme sowie ein 3D-Großröntgengerät mit Cephalometrie-Einheit, mit dem nun gestochen scharfe Röntgenbilder für eine sichere Diagnose und eine fundierte Therapieentscheidung aufgenommen werden können. Die Bildauswertungssoftware VistaSoft mit den enthaltenen AI-Workflows hilft, Zeit zu sparen und effizienter zu arbeiten.

Neben den Röntengeräten wurde die Klinik auch mit energieeffizientem Equipment „made in Germany“ für die Versorgung mit Druckluft und Absaugung ausgestattet. Die sechs bereitgestellten „Silver Airline“-Kompressoren und die vier Absaugsysteme von Dürr Dental stehen für absolute Zuverlässigkeit, Langlebigkeit und einen sicheren Praxis- bzw. Klinikbetrieb. Seit mittlerweile mehr als 80 Jahren werden die Systemlösungen von Dürr Dental von Zahnmedizinern weltweit geschätzt.

Auch an die Systemhygiene wurde gedacht

Um Patienten und Personal ausreichend zu schützen, dürfen selbstverständlich die Produkte der Systemhygiene von Dürr Dental vor Ort nicht fehlen. Gleich mehrere Paletten der Desinfektionsmittel für Instrumente, Flächen, Hände und Saugsysteme lieferte die schwäbische Firmengruppe an die Dentalklinik der Gamal-Universität.



Dürr Dental Mitarbeiter Amos Luzze (rechts) mit zwei Klinikmitarbeitern im Röntgenraum neben dem 3D-Großröntgengerät.

All dies wurde nun von Amos Brian Luzze, Dürr Dental Mitarbeiter für Zentralafrika, in Conakry zusammen mit Dr. David Ugai und engagierten Helfern der Universität installiert und in Betrieb genommen. Bereits seit 2018 begleitet der ursprünglich aus den USA stammende Dr. Ugai vor Ort die klinische Ausbildung junger Zahnärzte an der Zahnklinik der Gamal-Universität. Mittlerweile ist er Direktor für die Zahnmedizinische Abteilung. Er betont: „Dank des großen Engagements von Dürr Dental und seinen Mitarbeitern konnten wir das Projekt hervorragend realisieren und freuen uns nun, mit qualitativ hochwertiger Ausstattung und modernster Dentaltechnik die allerbesten Voraussetzungen für zukünftige Behandlungen und die steigende Nachfrage nach praktischer Ausbildung von qualifizierten Zahnmedizinern zu haben.“

Wichtige klinische und praktische Erfahrungen, die die Studenten dank Dürr

Dental nun auch mit zeitgemäßen dentalen Geräten und Produkten machen dürfen, sind ein wesentlicher Bestandteil der Ausbildung, der zuvor an der Zahnmedizinischen Fakultät nicht verfügbar war.

Die Zahnklinik wird die dringend benötigte zahnärztliche Versorgung für die lokale Bevölkerung nach wie vor kostenlos oder zu ermäßigten Preisen anbieten, und man ist zuversichtlich, dass die Investition in die besseren Ausbildungsmöglichkeiten nicht nur Guinea, sondern auch ganz Westafrika helfen wird.

DÜRR DENTAL SE

Höpfheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
www.duerrdental.com

TESTIMONIAL // Dr. med. dent. Thomas E. Berger aus Bad Frankenhausen über den Service und die Produkte von orangedental.

„PREMIUM INNOVATIONS FÜR PREMIUM PRAXEN“

„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 Scan-

ner ist im Behandlungszimmer integriert und sieht dabei auch 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 Stellen nochmals scannen muss. Außerdem ist die digitale Datenübertragung einfach und ressourcenschon-

nend. 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, 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.

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 entwickelt sich ständig weiter und ist sehr stark im Bereich sinnvoller Innovationen, die neben der Funktionalität auch optisch ein ansprechendes Design haben.“

Dr. med. dent. Thomas E. Berger aus Bad Frankenhausen über den Service und die Produkte von orangedental:

„Ich kann orangedental absolut empfehlen, mir gefällt es, wie mit dem Kunden umgegangen wird...“

„orangedental entwickelt sich ständig weiter und ist sehr stark im Bereich sinnvoller Innovationen, die neben der Funktionalität auch optisch ein ansprechendes Design haben.“



orangedental
premium innovations

ORANGEDENTAL
GMBH & CO. KG
Tel.: +49 7351 47499-0
info@orangedental.de
www.orangedental.de

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



infotage 2024 **FACHDENTAL**

*total dental.
regional.
persönlich.*

*Die wichtigsten Fachmessen für
Zahnmedizin und Zahntechnik
in den Regionen.*

18.-19.10.2024
Stuttgart

08.-09.11.2024
Frankfurt

**Jetzt
Ticket
sichern!**



www.infotage-fachdental.de



FORTBILDUNG // Nicht nur Menschen, die ihre Arbeit verloren haben oder akut von Arbeitslosigkeit bedroht sind, dürfen mit staatlicher Förderung rechnen, um beruflich voranzukommen: Das am 1. Januar 2019 in Kraft getretene Qualifizierungschancengesetz (QCG) ermöglicht auch regulär Beschäftigten intensive berufliche Weiterbildung in einer zunehmend von technischem und wirtschaftlichem Strukturwandel geprägten Arbeitswelt. Seit dem 1. April 2024 steht die Förderung bis zu 100 Prozent auch Unternehmen mit 50 oder weniger Angestellten offen. Vorher war das nur für Unternehmen mit zehn oder weniger Angestellten möglich. Zudem ist durch die Gesetzesänderung eine Förderung bereits zwei Jahre nach Abschluss der Ausbildung oder der letzten Förderung möglich. Vorher lag die Wartezeit bei vier Jahren. Doch in vielen Praxen und medizinischen Versorgungszentren fehlt das Wissen um die staatlichen Fördermöglichkeiten für MFAs und ZFAs.

ALS MEDIZINISCHE UND ZAHNMEDIZINISCHE FACHANGESTELLTE BERUFLICH VORANKOMMEN, MIT DEM QUALIFIZIERUNGSCHANCENGESETZ

Anna Elberskirch / München

Um den Praxisalltag für Patientinnen und Patienten, Ärztinnen und Ärzte und das gesamte Praxisteam gut zu gestalten, brauchen MFAs und ZFAs Managementkompetenzen. So entstand das Berufsbild

der Praxismanagerin bzw. des Praxismanagers: Diese planen, organisieren und kontrollieren den gesamten Praxisalltag von der Abrechnung bis zur Patientenkommunikation, motivieren und führen

das Team und sorgen dafür, dass Ärztin oder Arzt sich auf die Behandlung konzentrieren können.

Die entsprechende Weiterbildung können ausgebildete MFAs und ZFAs, aber auch Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger als Fernlehrgang beim PKV Institut absolvieren. Die Zahnmedizinische Verwaltungsassistentin Ulrike Riedel etwa war nach 27 Jahren Berufstätigkeit, in denen sie neben dem Familienleben nicht viel Zeit für berufliche Weiterentwicklung hatte, auf der Suche nach einer zertifizierten Fortbildung zur Praxismanagerin. Beim PKV Institut entdeckte sie den achtmonatigen berufsbegleitenden Fernlehrgang, der nach der Akkreditierungs- und Zulassungsverordnung Arbeitsförderung (AZAV) zugelassen ist. Hier wurde sie auch auf die Möglichkeit der staatlichen Förderung aufmerksam – und griff direkt zum Hörer: „Ich rief morgens bei der Arbeitsagentur an und erhielt den Antrag zum Ausfüllen per Mail. Nach einem Telefongespräch am selben Tag wurde mir die Förderung zugesagt.“ Seit Oktober 2023 nimmt sie mit Bildungsgutschein am Fernlehrgang zur Praxismanagerin teil, die Agentur für Arbeit erstattet 100 Prozent der Kosten. Die Zeit und Energie, die Ulrike



© insta_photos – stock.adobe.com

Riedel in den Fernlehrgang investiert, macht sich im Berufsalltag schon jetzt bezahlt: „Der Praxis ging es immer gut, aber ich konnte in den vergangenen Monaten in Anmeldung, Verwaltung und Abrechnung viele organisatorische Dinge vereinfachen. Dadurch gewinnen wir jeden Tag Zeit und der Praxisalltag ist für alle entspannter.“

Bis zu 100 Prozent staatliche Förderung: In vier Schritten zum Bildungsgutschein

Neben dem Fernlehrgang Praxismanagerin in der Zahnarztpraxis sind auch die Fernlehrgänge Abrechnungsmanagerin, Qualitätsmanagementbeauftragte, jeweils für die Arzt- und Zahnarztpraxis, sowie der Fernlehrgang Wiedereinstieg & Quereinstieg Arztpraxis AZAV-zugelassen. Seit der neuesten Gesetzesänderung des QCG übernimmt die Agentur für Arbeit bei Unternehmen, die 50 oder weniger Mitarbeitende haben, bis zu 100 Prozent der Weiterbildungskosten. Dazu muss die letzte geförderte Weiterbildung nicht mehr vier, sondern nur zwei Jahre zurückliegen. „Die meisten Arzt- und Zahnarztpraxen und auch viele medizinische Versorgungszentren haben weniger als 50 Mitarbeiter, aber nur wenige wissen, dass der Staat sie beim Thema Weiterbildung fördert und unterstützt“, erklärt Teilnehmerbetreuerin Alina Popp. Wer die staatliche Fördermöglichkeit nutzen möchte, sollte sich im ersten Schritt unverbindlich einen Platz im Fernlehrgang zu seinem Wunschtermin reservieren. „Die Förderung muss unbedingt vor der Anmeldung zum Fernlehrgang beantragt werden“, erklärt Popp.

Nach der unverbindlichen Reservierung kontaktieren Praxisleitung oder Mitarbeitende im zweiten Schritt den Arbeitgeberservice der Arbeitsagentur und beantragen einen Bildungsgutschein. Von ihrem regionalen Arbeitgeberservice erhalten Fortbildungsinteressierte die Kontaktdaten. „Neben dem Stichwort ‚Qualifizierungschancengesetz‘ ist es wichtig, hier den genauen Titel des Fernlehrgangs, die Maßnahmennummer, den gewünschten Starttermin und den Anmeldeschluss mitzuteilen, damit der Antrag entsprechend bearbeitet werden kann“, erklärt Popp und gibt folgenden Tipp: „Kontak-

tieren Sie den Arbeitgeberservice frühzeitig vor Ihrem gewünschten Starttermin zum Fernlehrgang. Oft werden die Anträge sehr schnell bearbeitet, aber erwarten darf man das nicht. Die Bearbeitung des Antrags bei der Arbeitsagentur kann auch mehrere Wochen oder Monate dauern.“ Die örtliche Arbeitsagentur sendet alle Unterlagen zur Beantragung des Bildungsgutscheins zu. Der Antrag muss ausgefüllt und von der Praxisleitung unterschrieben an die Arbeitsagentur zurückgeschickt werden. Schritt 3 ist das Studieren der Vorab-Informationen für geförderte Weiterbildung nach QCG. Im vierten und letzten Schritt schicken Fortbildungsinteressierte ihren ausgefüllten Lebenslauf, die vollständige Praxisadresse des aktuellen Arbeitgebers sowie den noch nicht ausgefüllten Bildungsgutschein an info@pkv-institut.de. Die genauen Vorgaben sowie weitere Informationen zur Förderung gemäß QCG finden Interessierte unter <https://www.pkv-institut.de/angebot/qualifizierungschancengesetz>.

Arbeitgeber und Arbeitnehmer profitieren

Gezielte Weiterbildung für MFAs und ZFAs, ob im Bereich Praxismanagement, Abrechnung oder Qualitätsmanagement, bedeutet Entlastung für den Arbeitgeber, oftmals betriebswirtschaftliche Verbesserungen für die Praxis und ist zugleich Motivation und Bindung für Teammitglieder, die mehr Verantwortung übernehmen möchten: „Wer mit Leib und Seele MFA oder ZFA ist, will nicht stillstehen im Beruf“, sagt Anja Gessner, Teilnehmerbetreuerin und Teamleiterin Lernbegleitung beim PKV Institut. „Praxisleitungen sollten Teammitglieder, die sich beruflich weiterentwickeln möchten, unterstützen. Ärztinnen und Ärzte haben manchmal Sorge, dass Teammitglieder von Fortbildungen nur erhöhte Ansprüche und sonst nicht viel für die Praxis mitnehmen. So verpassen sie aber die Chance, sich weiterzuentwickeln und gemeinsam zu wachsen – als Team und als Praxis.“

MFA Kerstin Teske kann das bestätigen: Von April bis November 2023 nahm Teske am achtmonatigen Fernlehrgang zur

Abrechnungsmanagerin teil – und hat in dieser Zeit schon für eine Verdopplung der Ergebnisse bei der Privatabrechnung gesorgt. Auch in der EBM-Abrechnung werden die Ziffern nun korrekt ausgeschöpft.

Gemeinsam wachsen: Die ganze Praxis profitiert von Fortbildung

Den Antrag auf den Bildungsgutschein hatte Kerstin Teske, die auch Praxismanagerin ist, der Praxisleitung im Februar 2023 ohne große Ankündigung zur Unterschrift vorgelegt. Vom verbesserten Betriebsergebnis in der hausärztlichen Praxis profitiert auch die engagierte MFA, die inzwischen gerne mit der Privatärztlichen Verrechnungsstelle (PVS) telefoniert: „Früher habe ich im Gespräch mit der PVS oft nur Bahnhof verstanden, heute bin ich auf Augenhöhe, und das macht richtig Spaß.“ Sie rät anderen Praxisteams, sich fit zu machen beim Thema Abrechnung: „Eine Abrechnungsmanagerin fragt aktiv nach, wenn sie von einem Bauchultraschall liest: Wurde der Bauch abgetastet, der Darm abgehört? Wurde ein komplettes Organsystem untersucht, sodass entsprechend abzurechnen ist? Gab es Bedingungen, die die Untersuchung erschwert haben? Die PVS geht nicht für uns auf Schatzsuche, das können wir nur selbst.“

Weitere Informationen zu Weiterbildung und Förderung für MFAs und ZFAs finden Interessierte unter <https://www.pkv-institut.de/foerderungen>.

PKV INSTITUT GMBH

Goethestraße 66
80336 München
www.pkv-institut.de

HERSTELLERINFORMATION // Wissenschaftliche Daten belegen: Die Interdentalreinigung ist so wichtig wie das Zähneputzen selbst.¹ Denn sie beugt durch die Entfernung des Biofilms – besonders von den Flächen zum Approximalraum – Karies, Gingivitis und Parodontitis vor, was nicht nur der Zahngesundheit dient, sondern auch der Allgemeingesundheit.² Deshalb sollte die Reinigung der Zahnzwischenräume von Patienten zu Hause ebenfalls täglich und genauso gründlich und routiniert umgesetzt werden wie die Reinigung mit der Zahnbürste. Doch oft stellt sich in der Praxis die Frage: Interdentalbürste, Dental Pick oder Zahnseide – welches Hilfsmittel ist für wen oder für welche Indikation am besten geeignet? TePe, die Mundhygienespezialisten aus Schweden, bieten mit ihrem umfassenden Interdentalpflegesortiment für jeden die richtige Lösung an – und mit den kostenlos abrufbaren Broschüren gibt es auch die passenden Patienteninformationen dazu.

DIE AUSWAHL GEEIGNETER INTERDENTALPFLEGEPRODUKTE LEICHT GEMACHT

Ipek Cantürk/Hamburg

Fest steht: Die tägliche Interdentalreinigung ist unverzichtbar. Ob Interdentalbürste, Dental Pick oder Zahnseide – was individuell zu Patienten passt, hängt nicht nur von der Größe der Zahnzwischenräume, sondern auch von individuellen Vorlieben ab. In der Beratung können sich Dentalteams an folgenden Kriterien orientieren.

Besonders gründliche Reinigung

Für die besonders effiziente Reinigung der Interdentalräume ist die Interdentalbürste zu empfehlen: Ihre Borsten erreichen kleine Nischen der Zwischenräume sowie konkave Flächen am Zahnhals am besten und befreien so die gesamte Fläche

im Zahnzwischenraum von Plaque. Ausgesprochen wichtig ist die Auswahl der richtigen Interdentalbürstengröße, denn jeder Zahnzwischenraum ist individuell. Deshalb sind die Interdentalbürsten von TePe in bis zu neun farbcodierten ISO-Größen (ISO 0 bis 8) für schmale bis breite Zahnzwischenräume und in unter-

Ob Interdentalbürste, Dental Pick oder Zahnseide – was individuell zu Patienten passt, hängt nicht nur von der Größe der Zahnzwischenräume, sondern auch von individuellen Vorlieben ab.



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

schiedlichen Griff­längen erhältlich. Für die hinteren Backenzähne kann die TePe Angle™ mit verlängertem Griff und 90° abgewinkeltem Kopf für eine erleichterte Handhabung die richtige Wahl sein.

Empfindliche Zähne oder sensibles Zahnfleisch

Bei besonders empfindlichem Zahnfleisch oder sensiblen Zahnhälsen sowie bei Mundtrockenheit oder nach chirurgischen Eingriffen eignet sich die TePe Interdentalbürste Extra Soft. Die weichen Filamente sorgen für eine schonende und sanfte Reinigung, auch bei entzündetem Zahnfleisch. Die TePe Interdentalbürste Extra Soft ist in sechs farbcodierten ISO-Größen erhältlich.

Sehr enge Interdentalräume

Wenn sogar die kleinste Interdentalbürstengröße nicht locker und ohne Druck in

die Zahnzwischenräume passt, empfiehlt sich die Nutzung von Zahnseide. Bei TePe ist diese in unterschiedlichen Ausführungen erhältlich. Zum Beispiel als TePe Dental Floss, eine Zahnseide aus recycelten Wasserflaschen, die sich bei Verwendung ausdehnt und Biofilm besonders gründlich aufnimmt. Außerdem bietet TePe das Bridge & Implant Floss an, eine dicke, flexible Zahnseide, die speziell für die Reinigung um Implantate, Brücken und Zahnsparanten entwickelt wurde. Eine besonders komfortable Anwendung bietet der TePe GOOD MiniFlosser™ als vorgespannter Zahnseidehalter – auch unterstützend bei Kindern oder Senioren.

Für Einsteiger oder unterwegs und zwischendurch

Studien zeigen, dass Dental Picks, wie der TePe EasyPick™, als besonders komfortabel und einfach empfunden werden.³ Einerseits wegen der angenehmen Silikon-

beschichtung, andererseits, weil sich mit langen konischen Formen unterschiedliche Interdentalräume mit einer einzelnen Größe reinigen lassen – gut für Einsteiger und Skeptiker. Das erleichtert bei Bedarf den späteren Umstieg auf die Interdentalbürste. Auch für unterwegs oder zwischendurch ist der konische Dental Pick für verschiedene Interdentalräume eine gute Wahl.

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

TEPE D-A-CH GMBH
Langenhorner Chaussee 44 a
22335 Hamburg
www.tepe.com

ANZEIGE



Tiefenfluorid®

Zwei Schritte zum Erfolg



- **Einfache Anwendung:**
aufschütteln, auftragen, fertig
- **Langanhaltender Depoteffekt:**
starke Remineralisation > 6 Monate
- **Sichere Prophylaxe für jedes Alter:**
Vom Kind bis zum Erwachsenen

Die Fluoridierung für alle:

Zahnhaltsdesensibilisierung • Mineralische Fissurenversiegelung • Kariesprophylaxe



HUMANCHEMIE

Humanchemie GmbH · Hinter dem Krug 5 · DE-31061 Alfeld (Leine)
Telefon +49 5181 24633 · Telefax +49 5181 81226
info@humanchemie.de · www.humanchemie.de



UNTERNEHMENSNEWS // GC Europe hat mit einer traditionellen japanischen Zeremonie den Startschuss für den Bau einer hochmodernen Produktionsanlage gegeben. Die Zeremonie fand in Anwesenheit des globalen Managements von GC und des Bauunternehmens Takenaka statt. Die Anlage soll Ende 2025 in Betrieb gehen und mit ihren 4.200 Quadratmetern die Produktions- und Logistikkapazitäten von GC Europe erweitern.

TRADITIONELLE ZEREMONIE BEKRÄFTIGT NEUE EXPANSION

Patrick Humnig / Bad Homburg

Mit der als Ji Chin Sai bekannten Zeremonie, zu der verschiedene shintoistische Rituale gehören, soll der Boden für den Bau bereitet und der Erfolg des Projekts gewährleistet werden. An den wichtigsten Ritualen – darunter das Ji Chin no gi (Spaten-Ritual) und Tamagushi Hoten (Weihe der grünen Zweige) – waren beteiligt:

- Makoto Nakao, Chairman, Präsident und CEO der GC Holding AG
- Josef Richter, Präsident und COO von GC Europa AG
- Ludo Rits, Deputy General Manager der Takenaka Europe GmbH

Mit dem neuen dreistöckigen Gebäude in Leuven werden die Fertigungs-, Montage-

und Lagerkapazitäten für Keramik, Verbundwerkstoffe sowie digitale Materialien und Ausrüstungen erweitert. In Zukunft soll es auch eine direkte Verbindung zu dem bestehenden Logistikgebäude geben, um die Arbeitsabläufe zu optimieren und die Effizienz weiter zu steigern.

Dieses Bauprojekt verdeutlicht erneut, dass GC Europe für Wachstum und Spitzenleistungen in der Dentalindustrie steht. Seit Jahrzehnten befindet sich die Zentrale von GC Europe in Leuven. Hier sind Produktions-, Logistik- und Schulungseinrichtungen angesiedelt, und von hier aus wird nicht nur Europa, sondern auch der Nahe Osten und Afrika beliefert.

Seit der Eröffnung des ersten Büros 1972 im belgischen Kortrijk ist GC Europe stetig gewachsen und hat in der Region Fabriken, Büros, Lager und Schulungszentren gebaut. Ein bewährtes Managementsystem sichert höchste Branchenstandards und bildet die Basis für den Erfolg.

Von links nach rechts: Josef Richter, Makoto Nakao und Ludo Rits.



GC GERMANY GMBH
Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
gc.dental/europe/de-DE

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

NIEDERLASSUNG // Spannende Einblicke, praktische Workshops und inspirierendes Netzwerken: Das Gründer Camp 2024 öffnet am 22. und 23. November 2024 in Mainz seine Pforten und bietet angehenden Praxisinhaber/-innen einen bunten Mix an Tipps und Tricks für den erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit.

GRÜNDER CAMP 2024 – JETZT PLATZ SICHERN!

Theresa Reuter/Langen

Nach der großen Resonanz auf die Ankündigung des Events freuen sich die Veranstalter, Henry Schein Dental Deutschland GmbH und das dent.talents-Team, nun das detaillierte Programm vorzustellen.

Einzigartige Mischung aus Inspiration und Praxiswissen

Das Gründer Camp besteht auch in diesem Jahr wieder durch sein vielfältiges Format, das Theorie und Praxis wie kaum eine andere Veranstaltung miteinander verbindet.

Die Teilnehmer/-innen erwartet ein hochkarätiges Programm mit inspirierenden Experten-Vorträgen, Workshops und Break-out-Sessions zu Themen wie Vereinbarkeit von Familie und Beruf, Personalführung, Vor- und Nachteile von Übernahme und Neugründung, Standortwahl, Praxisplanung und Finanzierung.

Zwischen den Programmpunkten gibt es immer wieder ausreichend Gelegenheit zum Austausch mit anderen Gründer/-innen, Experten/-innen und potenziellen Partner/-innen.

Besonderes Highlight sind die insgesamt neun Praxisgründer/-innen, die auf der Bühne ihre eigenen Erfahrungen, Herausforderungen und Learnings teilen.

Inspirierende Erfolgsgeschichten

In ihren Gründungsstories berichten die jungen Zahnmediziner/-innen aus erster



Hand über ihre individuellen Wege in die Selbstständigkeit – ohne Standardsprüche, schwammige Tipps oder Werbung.

Special: Kinderbetreuung vor Ort

Um die Teilnahme am Gründer Camp 2024 für junge Eltern zu erleichtern, bietet die Veranstaltung auf Anfrage eine Kinderbetreuung vor Ort inklusive. So können sich Mütter und Väter auf die Inhalte des Programms konzentrieren, ohne sich um die Betreuung ihrer Kinder sorgen zu müssen.

Für jeden etwas dabei

„Das Gründer Camp 2024 richtet sich an alle Zahnärztinnen und Zahnärzte, die den Schritt in die Selbstständigkeit planen oder bereits erste Schritte in diese Rich-

tung unternommen haben“, erklärt Theresa Reuter, Senior Manager Marketing dent.talents. „Unser Ziel ist es, angehenden Gründerinnen und Gründern das notwendige Wissen und die Unterstützung zu bieten, um ihre Gründungsidee erfolgreich in die Realität umzusetzen.“

Wer sich frühzeitig für eine Teilnahme entscheidet oder mit mehreren Personen anreist, kann bis 31. August 2024 von den Frühbucher-Tickets und Gruppenrabatten profitieren. Alle Informationen zu Preisen und Rabattaktionen finden sich auf der Website. Um nichts zu verpassen, sollte der informative Newsletter zum Event abonniert werden.

**HENRY SCHEIN DENTAL
DEUTSCHLAND GMBH**

dent.talents@henryschein.de

<https://denttalents.de/gruendercamp>

FALLBERICHT // Direkte Kompositrestaurationen im Seitenzahnbereich gehören zum Standard im Therapiespektrum der modernen konservierend-restaurativen Zahnheilkunde. Diese Füllungsart ist sowohl bei den Patienten als auch bei den Behandlern sehr beliebt und hat in vielen klinischen Studien ihre Leistungsfähigkeit im kaulasttragenden Seitenzahnbereich unter Beweis gestellt. Die Verarbeitung erfolgt im Regelfall in einer aufwendigen und zeitintensiven Schichttechnik. In den zahnärztlichen Praxen besteht allerdings eine große Nachfrage nach möglichst einfach und sicher bzw. schnell und somit ökonomischer zu verarbeitenden Materialien auf Kompositbasis für den Seitenzahnbereich. Dieser Bedarf wird durch die bei den Anwendern mittlerweile sehr beliebten Bulk-Fill-Komposite mit gesteigerten Durchhärtungstiefen abgedeckt. Eine zusätzliche Alternative in dieser Materialklasse ist ein Komposit mit thermisch gesteuertem Viskositätsverhalten.

THERMOVISKOSES BULK-FILL-KOMPOSIT FÜR DEN EFFEKTIVEN FÜLLUNGSTAUSCH IM MOLARENBEREICH

Prof. Dr. Jürgen Manhart / München

Die Indikationen für direkte Kompositrestaurationen haben in den letzten Jahren aufgrund der materialtechnischen Verbesserungen der Kompositwerkstoffe und zugehöriger Adhäsivsysteme bei gleichzeitiger Optimierung der Behandlungsprotokolle eine stetige Erweiterung erfahren.¹⁻¹³ Direkte Kompositrestaurationen sind heutzutage für viele zahnärztliche Praktiker die bevorzugte

Füllungsvariante, auch für große Kavitäten im okklusionstragenden Seitenzahnbereich.^{9,14-17}

Üblicherweise werden lichthärtende Komposite aufgrund ihrer Polymerisationseigenschaften und der limitierten Durchhärtungstiefe in einer Schichttechnik mit Einzelinkrementen von max. 2 mm Dicke verarbeitet. Die einzelnen Inkremente werden wiederum jeweils separat

polymerisiert, mit Belichtungszeiten von 10–40 s, je nach Lichtintensität der Lampe und Farbe bzw. Transluzenzgrad der entsprechenden Kompositpaste.¹⁸ Dickere Komposit-schichten führten mit den bis vor Kurzem verfügbaren Materialien zu einer ungenügenden Polymerisation des Kompositwerkstoffs und somit zu schlechteren mechanischen und biologischen Eigenschaften.¹⁹⁻²¹

Abb. 1: Ausgangssituation: Insuffiziente alte Füllungen in Zahn 26 (Foto über Intraoralspiegel). **Abb. 2:** Nach der Entfernung der alten Füllungen zeigte sich in Zahn 26 distal eine ausgeprägte Sekundärkaries und ebenfalls Approximalkaries an beiden Nachbarzähnen. **Abb. 3:** Nach der Präparation und Exkavation wurden die Kavitäten mit Feinkorndiamanten finiert. Dabei kam es zu Papillenblutungen in beiden Approximalbereichen.



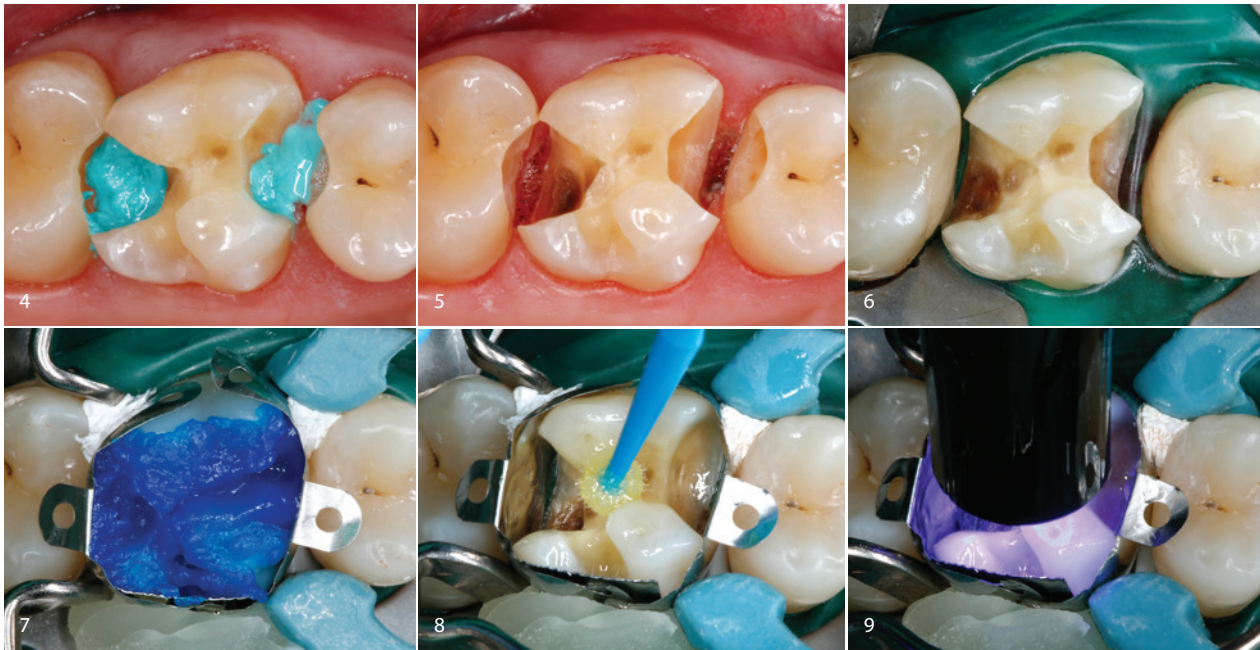


Abb. 4: Zur Blutungsstillung wurde eine adstringierend wirkende, aluminiumchloridhaltige Retraktionspaste (Retraction Paste) appliziert. **Abb. 5:** Durch die Anwendung der Paste konnte die Blutung effektiv gestillt werden. **Abb. 6:** Nach Kofferdamapplikation wurden erst die Approximalkavitäten in den Zähnen 25 und 27 gefüllt. **Abb. 7:** Konditionierung der Zahnhartsubstanz mit 35%igem Phosphorsäuregel. **Abb. 8:** Applikation des Haftvermittlers Futurabond M+ mit einem Minibürstchen auf Schmelz und Dentin. **Abb. 9:** Nach dem sorgfältigen Verblasen des Lösungsmittels aus dem Adhäsivsystem erfolgt die Lichtpolymerisation des Haftvermittlers für 10s.

Vor allem bei großvolumigen Seitenzahnkavitäten kann das Einbringen des Komposits in 2 mm dicken Schichten ein sehr zeitintensives und techniksensitives Vorgehen sein.²² Deshalb besteht bei vielen Zahnärzten der Wunsch nach einer Alternative zu dieser komplexen Mehrschichttechnik, um Komposite zeitsparender und somit wirtschaftlicher und gleichzeitig mit größerer Anwendungssicherheit verarbeiten zu können.^{23–26} Hierfür wurden in den letzten Jahren die Bulk-Fill-Komposite entwickelt, die bei entsprechender hoher Lichtintensität der Polymerisationslampe in einer vereinfachten Applikationstechnik in Schichten von 4–5 mm Dicke mit kurzen Inkrementhärtungszeiten von 10–20 s schneller in der Kavität platziert werden können.^{18, 24, 27–30}

Die Bulk-Fill-Komposite werden üblicherweise in zwei Varianten angeboten, die eine unterschiedliche Anwendungstechnik erfordern:

1. Niedrigviskose, fließfähige Bulk-Fill-Komposite, die gut an den Kavitätenboden und die Kavitätenwände anfließen und die Innenwinkel und -kanten der Präparationen optimal be-

netzen. Diese fließfähigen Bulk-Fill-Komposite müssen i.d.R. an der Oberfläche von einer zusätzlichen Deckschicht (2 mm Dicke) aus einem seitenzahnthauglichen, herkömmlichen Hybridkomposit geschützt werden,^{22, 31, 32} da ihr reduzierter Füllkörperanteil und die vergleichsweise großen Füllkörper für einen geringen Polymerisationsstress optimiert sind. Dies resultiert allerdings im Vergleich zu traditionellen Hybridkompositen in schlechteren mechanischen und ästhetischen Eigenschaften, wie einem geringeren E-Modul, einer höheren Abrasionsanfälligkeit, einer größeren Oberflächenrauigkeit sowie einer schlechteren Polierbarkeit.^{18, 33–37} Darüber hinaus dient die Deckschicht zur Ausgestaltung einer funktionellen okklusalen Konturierung, die mit einer fließfähigen Konsistenz kaum oder nur sehr schwierig zu gestalten wäre.

2. Normal- bis hochviskose, standfeste, modellierbare Bulk-Fill-Komposite, die bis an die okklusale Oberfläche reichen können und keine schützende Deckschicht und somit

kein zusätzliches Kompositmaterial benötigen.

Bulk-Fill-Komposite in beiden Viskositätsvarianten erlauben aufgrund optimierter Durchhärtungstiefen Schichtstärken von 4–5 mm. Dies bedeutet, dass die hochviskosen Vertreter in einer Kavitätentiefe, die maximal der Durchhärtungstiefe des Materials entspricht, in einer Einschichttechnik eingesetzt werden können. Liegen tiefere Defekte vor oder werden die fließfähigen Varianten eingesetzt, so erfordert dies immer ein zweiphasiges Vorgehen mit einer zusätzlichen Kompositschicht.

VisCalor bulk

Einen innovativen Ansatz verfolgt das thermoviskose Bulk-Fill-Komposit VisCalor bulk (VOCO). Hierbei handelt es sich um ein bei Raum- und Körpertemperatur hochviskoses Kompositmaterial, das durch Erwärmung in einem Kompositofen oder einem speziellen Dispenser mit Aufheizfunktion auf die Temperatur von 65–68 °C in eine fließfähige Konsistenz überführt

wird (Thermo-Viscous-Technology). Das Material fließt in der erwärmten Phase optimal an die Kavitätenwände an, auch in engen und unterschließenden Bereichen, und erleichtert somit die Applikation des Füllungswerkstoffes in den Zahndefekt. Das erwärmte thermoviskose Komposit kühlt durch den Kontakt mit der Zahnhartsubstanz durch Wärmeleitung (Konduktion) sehr schnell auf Mundtemperatur ab und geht somit innerhalb weniger Sekunden wieder in den hochviskosen, modellierbaren Zustand über. Durch die hohe Wärmekapazität der Zähne, die relativ geringe Menge erwärmten Kompositmaterials und die Möglichkeit der schnellen zusätzlichen Wärmeableitung in die Mundhöhle besteht bei Anwendung dieser Technik keine Gefahr einer thermischen Pulpaschädigung der zu restaurierenden Zähne. Das Material vereint somit die Fließfähigkeit eines Flowable-Komposits während der Applikation mit der Modellierbarkeit eines stopfbaren Komposits. Da die gesamte Kavität mit demselben Material gefüllt werden kann, ergibt sich auch eine Zeitersparnis gegenüber kombinierten Systemen aus fließfähigen und modellierbaren Kompositmaterialien.

Die Erwärmung des thermoviskosen Bulk-Fill-Komposits kann alternativ zur Verwendung eines „Caps Warmer“-Kompositofens – bei dem allerdings eine Vorwärmzeit von 20 min und eine Aufwärmzeit der Kapseln von 3 min mit nachfolgender limitierter Verarbeitungszeit der erwärmten Kapseln von 20s berücksichtigt werden muss –, auch direkt

in einem innovativen heizbaren Kapseldispenser (VisCalor Dispenser, VOCO), dessen Temperaturfunktion auf der Nahinfrarot-Technologie basiert, erfolgen. Dieser bietet gegenüber dem Kompositofen mehrere Vorteile: Die Erwärmung von Dispenser und Kompositkapsel verläuft parallel und dauert insgesamt nur 30s, der Dispenser wird neben der Erwärmung gleichzeitig auch als Applikationsgerät verwendet und steigert den Komfort, da somit ein Wechsel vom Aufheizgerät in eine Extra-Kompositpistole erspart bleibt, und desweiteren bietet der neuartige Dispenser eine verlängerte Verarbeitungs- bzw. Warmhaltezeit der Kompositkapseln bis zu 2,5 min.

VisCalor bulk kann in Schichten von bis zu 4mm Dicke verarbeitet werden und wird in vier Farben angeboten (Universalfarbe, A1, A2, A3). Es weist eine Polymerisations-schrumpfung von 1,44Vol.-% bei gleichzeitig niedrigem Schrumpfungstress (4,6MPa) auf. Das Material verfügt mit einer Biegefestigkeit von 164MPa über eine hohe Stabilität und sichert durch eine geringe Wasseraufnahme eine gute Farbstabilität und stabile mechanische Eigenschaften. Die Applikationskompule hat eine schmale, biegsame Kanüle, die eine direkte Applikation des thermoviskosen Komposits auch in schwer zugängliche Bereiche und enge Kavitätenareale ermöglicht.

Klinischer Fall

Eine 27-jährige Patientin erschien in unserer Sprechstunde zum Austausch der insuffizienten Füllungen in Zahn 26, da sich

in beiden Approximalräumen regelmäßig Speisereste verfangen (Abb. 1). Der Zahn reagierte auf den Perkussionstest unauffällig und zeigte eine verzögerungsfreie Antwort auf die Testung der Sensibilität mit Kältespray. Nach Aufklärung und Erläuterung der möglichen Therapiealternativen und deren Kosten entschied sich die Patientin für eine plastische Füllung mit dem thermoviskosen Bulk-Fill-Komposit VisCalor bulk (VOCO) in der Bulk-Fill-Technik.

Zu Beginn der Behandlung wurde der betreffende Zahn mit fluoridfreier Prophylaxepaste und einem Gummikelch gründlich von externen Auflagerungen gesäubert. Anschließend wurde die passende Kompositfarbe am noch feuchten Zahn ermittelt. Das alte Füllungsmaterial wurde nach der Verabreichung von Lokalanästhesie vorsichtig aus dem Zahn entfernt. Es zeigte sich eine ausgeprägte Sekundärkaries im distalen Kasten von Zahn 26 und sowohl an Zahn 27 mesial als auch an Zahn 25 distal eine approximale Karies (Abb. 2).

Nach der Präparation und Exkavation wurden die Kavitäten mit Feinkorndiamanten finiert. Dabei kam es zu Papillenblutungen in beiden Approximalbereichen (Abb. 3). Um diese zu stoppen, wurde sorgfältig eine adstringierend wirkende, aluminiumchloridhaltige Retraktionspaste (Retraction Paste, VOCO) appliziert (Abb. 4). Nach zweiminütiger Einwirkzeit wurde die Paste sorgfältig mit dem Druckluft-Wasser-Spray unter kontrollierter Absaugung entfernt, nachfolgend wurden beide Approximalräume

Abb. 10: Das thermoviskose Komposit VisCalor bulk wird im VisCalor Dispenser auf 65°C erwärmt und dann direkt aus dem Dispenser in die Kavität appliziert. **Abb. 11:** Die Kavität wurde mit dem ersten 4mm-Inkrement bis ca. zur Hälfte der Defekthöhe aufgefüllt, indem die tiefsten Stellen im Bereich der Approximalräume bis auf das Niveau des Isthmus angehoben wurden. **Abb. 12:** Polymerisation der ersten Schicht des Füllungsmaterials für 10s.



Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



DER WARTUNGSVERTRAG – WENIGER STÖRUNGEN, MEHR PLANBARKEIT

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

INKLUSIVE
DER NEUEN
SERVICEFIRST
APP





Abb. 13: Mit dem zweiten Inkrement des thermoviskosen Bulk-Fill-Komposits VisCalor bulk wird das komplette Restvolumen der Kavität gefüllt. **Abb. 14:** VisCalor bulk kühlt innerhalb weniger Momente nach Kontakt mit dem Zahn durch Wärmeleitung schnell wieder auf Mundhöhlentemperatur ab und nimmt wieder eine hochviskose Konsistenz an. **Abb. 15:** Polymerisation der zweiten Schicht des Füllungsmaterials für 10 s.

vorsichtig mit dem Luftstrom getrocknet. Durch die Anwendung der Paste konnte die Blutung effektiv gestillt werden (Abb. 5).

Nachfolgend wurde das Behandlungsareal durch das Anlegen von Kofferdam isoliert. Zuerst wurden beide approximalen Kavitäten in den Zähnen 25 und 27, wie nachfolgend beschrieben, mit jeweils einem Inkrement-Komposit gefüllt (Abb. 6). Im Anschluss wurde die vierflächige Kavität (modp) in beiden Approximalebereichen mit Teilmatrizen eingegrenzt und der palatinale Ausläufer mit einem weiteren Matrizensegment, das mit einem lichterhärtenden Provisoriumsmaterial (Clip, VOCO) stabilisiert wurde, abgedichtet. Mit Teflonband wurde die Passung der Matrizen an beiden bukkalen approximalen Flanken optimiert (Abb. 7).

Für die adhäsive Vorbehandlung der Zahnhartsubstanzen wurde das Universaladhäsiv Futurabond M+ (VOCO) ausgewählt. Bei Futurabond M+ handelt es sich um ein modernes Einfläschchen-Universaladhäsiv, das mit allen gebräuchlichen Konditionierungstechniken und sämtlichen derzeit angewendeten Adhäsivstrategien kompatibel ist („Multi-mode“-Adhäsiv): der phosphorsäurefreien Self-Etch-Technik und beiden phosphorsäurebasierten Etch-and-Rinse-Konditionierungstechniken (selektive Schmelzätzung bzw. komplette Total-Etch-Vorbehandlung von Schmelz und Dentin mit Phosphorsäure). Auch bei diesen Universaladhäsiven resultiert die vorangehende Phosphorsäurekonditionierung des Zahnschmelzes (selektive Schmelzätzung) in einer besseren

Haftvermittlung.^{38–40} Im Gegensatz zu den klassischen Self-Etch-Adhäsiven verhalten sich die neuen Universaladhäsive unempfindlich gegenüber einer Phosphorsäureätzung des Dentins.^{41–45} Die Möglichkeit, bei Verwendung dieser Universaladhäsive das Applikationsprotokoll in Abhängigkeit von intraoralen Notwendigkeiten ohne Wechsel des Haftvermittlers jederzeit kurzfristig variieren zu können, reduziert die Techniksensitivität und gibt dem Behandler die nötige Freiheit, auf unterschiedliche klinische Situationen (z. B. pulpanahes Dentin, Blutungsgefahr der angrenzenden Gingiva etc.) flexibel reagieren zu können.

Im vorliegenden Fall wurde die Total-Etch-Vorbehandlung von Schmelz und Dentin mit Phosphorsäure eingesetzt. Hierzu wurde 35%ige Phosphorsäure (Vocacid, VOCO) zuerst zirkulär entlang der Schmelzränder aufgetragen und wirkte dort für 15 s ein. Danach wurde zusätzlich das gesamte Dentin der Kavität mit Ätzel bedeckt (Total Etch); (Abb. 7). Nach weiteren 15 s Einwirkzeit wurden die Säure und die damit aus der Zahnhartsubstanz herausgelösten Bestandteile gründlich mit dem Druckluft-Wasser-Spray für 20 s abgesprüht und anschließend überschüssiges Wasser vorsichtig mit Druckluft aus der Kavität verblasen. Nachfolgend wurde eine reichliche Menge des Universalhaftvermittlers Futurabond M+ mit einem Microbrush auf Schmelz und Dentin appliziert (Abb. 8). Das Adhäsiv wurde für 20 s mit dem Applikator sorgfältig in die Zahnhartsubstanzen einmassiert. Nachfolgend wurde das Lösungsmittel mit trockener, ölfreier Druckluft vorsichtig verblasen und der Haftvermitt-

ler danach mit einer Polymerisationslampe für 10 s ausgehärtet (Abb. 9). Es resultierte eine glänzende und überall gleichmäßig von Adhäsiv benetzte Kavitätenoberfläche. Dies sollte vor dem Einbringen des Restaurationsmaterials sorgfältig kontrolliert werden, da matt erscheinende Kavitätenareale ein Indiz dafür sind, dass nicht ausreichend Adhäsiv auf diese Stellen aufgetragen wurde. Im schlimmsten Fall könnte sich dies in einer verminderten Haftung der Füllung an diesen Bereichen auswirken. Parallel damit einhergehend wäre auch eine optimale Versiegelung betroffener Dentinareale gefährdet. Eine mangelhafte Versiegelung einzelner Dentinabschnitte kann bei vitalen Zähnen zu persistierenden postoperativen Hypersensibilitäten führen. Diese Komplikation, die oft den Austausch einer neu angefertigten Restauration bedingt, lässt sich aber in den meisten Fällen durch ein sorgfältiges Adhäsivprotokoll vermeiden. Werden daher bei der visuellen Kontrolle derartige, nicht von Adhäsiv abgedeckte, matt aussehende Areale entdeckt, so wird dort korrigierend selektiv nochmals Haftvermittler aufgetragen, um die Adhäsivschicht zu optimieren.

Im nächsten Schritt wurde das thermoviskose Komposit VisCalor bulk (VOCO) im VisCalor Dispenser (VOCO) auf 65 °C erwärmt. Die schmale, biegsame Kanüle der VisCalor Kompule erleichtert eine direkte Applikation auch in schwer zugängliche Bereiche und enge Kavitätenareale (Abb. 10). Die Kavität wurde mit dem ersten 4-mm-Inkrement bis ca. zur Hälfte der Defekthöhe aufgefüllt, indem die tiefsten Stellen im Bereich der Approxi-

Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



Abb. 16: Endsituation: Fertig ausgearbeitete und hochglanzpolierte Bulk-Fill-Kompositrestauration. Die Funktion und Ästhetik des Zahnes sind wieder hergestellt.

malräume bis auf das Niveau des Isthmus mit VisCalor bulk der Farbe A2 angehoben wurden. Durch die niedrigviskose Konsistenz im erwärmten Zustand resultiert ein hervorragendes Anfließverhalten an die Kavitätswände (Abb. 11). Die erste Kompositenschicht wurde für 10s mit einer Polymerisationslampe (Lichtintensität $\geq 1.000 \text{ mW/cm}^2$) ausgehärtet (Abb. 12). Nachfolgend wurde mit dem nächsten Inkrement VisCalor bulk das restliche Kavitätensvolumen (maximale Schichtstärke 4 mm) komplett aufgefüllt (Abb. 13). VisCalor bulk kühlt innerhalb weniger Momente nach Kontakt mit dem Zahn durch Wärmeleitung (Konduktion) schnell wieder auf Mundhöhlentemperatur ab und nimmt somit wieder eine hochviskose Konsistenz an (Abb. 14), die eine Modellation der Kauflächenanatomie erleichtert. Diese zweite Schicht wurde wiederum für 10s mit Licht polymerisiert (Abb. 15). Nach Entfernung der Metallmatrizen wurde die Restauration auf Imperfektionen kontrolliert und anschließend noch zusätzlich in jedem Approximalraum aus bukkaler und oraler Richtung für jeweils 10s nachbelichtet.

Nach Abnahme des Kofferdams wurden alle direkten Bulk-Fill-Kompositrestaurationen sorgfältig mit rotierenden Instrumenten (okklusal) und abrasiven Scheibchen (approximal) ausgearbeitet und die statische und dynamische Okklu-

sion adjustiert. Danach wurde mit diamantprägnierten Silikonpolierern eine glatte und glänzende Oberfläche der Restaurationen erzielt. Die fertige direkte Kompositrestauration in Zahn 26 stellt die ursprüngliche Zahnform mit anatomisch funktioneller Kaufläche, physiologisch gestalteten Approximalkontakten und ästhetisch akzeptabler Erscheinung wieder her (Abb. 16). Zum Abschluss wurde mit einem Schaumstoffpellet Fluoridlack (Bifluorid 10, VOCO) auf die Zähne appliziert.

Schlussbemerkungen

Die Bedeutung direkter Füllungsmaterialien auf Kompositbasis wird in der Zukunft weiter zunehmen. Es handelt sich hierbei um wissenschaftlich abgesicherte und durch die Literatur in ihrer Verlässlichkeit dokumentierte, hochwertige permanente Versorgung für den kaubelasteten Seitenzahnbereich.^{11, 46-52} Gemäß der neuen S3-Leitlinie der DGZ und der DGZMK zum Thema „Direkte Kompositrestaurationen an bleibenden Zähnen im Front- und Seitenzahnbereich“ aus dem Jahr 2024 (AWMF-Registernummer: 083-028) können diese Restaurationen nach der aktuellen Datenlage erfolgreich zur direkten Versorgung von Klasse-I- und -II-Kavitäten im Seitenzahnbereich eingesetzt werden.²²

Die Ergebnisse einer umfangreichen Übersichtsarbeit haben gezeigt, dass die jährliche Verlustquote von Kompositfüllungen im Seitenzahnbereich (2,2%) statistisch nicht unterschiedlich zu der von Amalgamfüllungen (3,0%) ist.⁴⁸ Der zunehmende wirtschaftliche Druck im Gesundheitssystem erfordert für den Seitenzahnbereich neben den zeitaufwendigen High-End-Restaurationen auch eine einfachere, schneller zu erbringende und somit kostengünstigere Basisversorgung. Hierfür sind seit einiger Zeit Bulk-Fill-Komposite mit optimierten Durchhärtungstiefen auf dem Markt, mit denen man in einer, im Vergleich zur 2mm-Schichttechnik mit traditionellen Hybridkompositen, wirtschaftlicheren Prozedur klinisch und ästhetisch akzeptable Seitenzahnfüllungen legen kann.^{53,54}

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

Der Autor bietet Fortbildungen und praktische Arbeitskurse im Bereich der ästhetisch-restaurativen Zahnheilkunde (Komposit, Vollkeramik, Veneers, Bisshebung im Abrasionsgebiss, ästhetische Behandlungsplanung, Zusammenarbeit Zahnarzt und Zahntechniker) an.

PROF. DR. JÜRGEN MANHART

Manhart Dental Academy
info@manhartdental.de
www.manhartdental.de
 Facebook: prof.manhart
 Instagram: prof.manhart

VOCO GMBH

Anton-Flettner-Straße 1-3
 27472 Cuxhaven
 Tel.: +49 4721719-0
www.voco.dental



PLANUNGSTALENT

**PRAXIS IST GUT?
THEORIE MACHT SIE NOCH BESSER.**

Auszubildende im Dentalhandel lernen einen attraktiven Beruf im Wachstumsmarkt Gesundheit. Mit dem E-Learning-Angebot des BVD kann man sein dentalfachspezifisches Wissen in viele Richtungen gezielt weiterentwickeln. Zum Beispiel mit einem Kurs zur „Einrichtung der zahnärztlichen Praxis“. So lernt auch ein junger Mensch schon, worauf es in Zukunft in der Praxis ankommt.

Eine starker Vorteil Ihres BVD.
Mehr darüber hier: bvdental.de

DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



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



FitStrip

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 farbcodier-

ten 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.garrisondental.com

NEU BEI DENTAL BAUER: DIE DENTALE FUNDGRUBE – SPITZENQUALITÄT ZUM SCHNÄPPCHENPREIS

Wir freuen uns, Ihnen die neu gelaunchte dentale Fundgrube auf unserer Website präsentieren zu können! Die dentale Fundgrube von dental bauer ist Ihr neuer Anlaufpunkt für hochwertige Geräte, Möbel und Kleingeräte für Zahnarztpraxen und Dental-labore – und das zu besonders attraktiven Preisen. Als erfahrener Partner in der Dentalbranche wissen wir, wie wichtig es ist, Ihre Praxis oder Ihr Labor optimal auszustatten, ohne dabei Ihr Budget zu überstrapazieren. Genau hier setzt unsere Fundgrube an.

Was bietet Ihnen die dentale Fundgrube?

In unserer Fundgrube finden Sie eine sorgfältig zusammengestellte Auswahl an Ausstellungsstücken und Lagerware, die sowohl in puncto Qualität als auch Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugen. Diese Produkte sind nicht nur sofort verfügbar, sondern auch gründlich geprüft und bereit, Ihre Praxis oder Ihr Labor zu bereichern.

– **Geräte:** Ob Behandlungseinheiten, Sterilisatoren oder Röntengeräte – unsere Fundgrube hält eine Vielzahl von zuverlässigen, modernen Geräten für Sie bereit. Diese stammen meist aus Ausstellungen oder sind Lagerbestände, die wir zu besonders attraktiven Preisen anbie-

ten können. So können Sie auf dem neuesten Stand der Technik bleiben, ohne Kompromisse einzugehen.

- **Möbel:** Eine gut ausgestattete Praxis oder ein Labor benötigt nicht nur funktionale, sondern auch ergonomische und ansprechende Möbel. In der Fundgrube finden Sie Ausstellungsstücke, die Ihrem Arbeitsumfeld eine professionelle und stilvolle Atmosphäre verleihen. Die Preisreduktionen machen es möglich, hochwertige Praxiseinrichtung zu einem Bruchteil des Neupreises zu erwerben.
- **Kleingeräte:** Vom Endo-Motor über das Lichtpolymerisationsgerät bis hin zum Ultraschallscaler – die Fundgrube bietet Ihnen eine große Auswahl an unverzichtbaren Kleingeräten. Diese Geräte sind entscheidend für den reibungslosen Ablauf in der täglichen Praxisarbeit und werden in unserer Fundgrube zu unschlagbaren Preisen angeboten.

Warum sich der Blick in die Fundgrube lohnt

Unsere dentale Fundgrube ist ideal für alle, die höchste Qualität zu günstigen Konditionen suchen. Jedes Produkt in der Fundgrube wurde von unseren Experten sorgfältig



geprüft, damit Sie sich auf einwandfreie Funktionalität und Langlebigkeit verlassen können. Außerdem profitieren Sie von unserer umfassenden Beratung und unserem Service – so sind Sie bestens gerüstet, um Ihre Praxis oder Ihr Labor auf das nächste Level zu heben.

Schauen Sie regelmäßig in der Fundgrube vorbei, da unser Angebot kontinuierlich aktualisiert wird. Nutzen Sie diese Gelegenheit, Ihre Praxis oder Ihr Labor mit hochwertiger Ausstattung zu erweitern und gleichzeitig Ihr Budget zu schonen.

Jetzt entdecken und profitieren – Ihre dentale Fundgrube bei dental bauer!
Ihr dental bauer Team – Qualität und Service aus einer Hand.

DENTAL BAUER GMBH & CO. KG

Ernst-Simon-Straße 12

72072 Tübingen

www.dentalbauer.de

IMPLANTOLOGIE 4.0

AUF DEM WEG ZU PATIENTEN-
INDIVIDUELLEN KONZEPTEN

53. INTERNATIONALER
JAHRESKONGRESS DER DGZI

© Claus - stock.adobe.com

**HIER
ANMELDEN**

www.dgzi-jahreskongress.de



**8./9. NOVEMBER 2024
DÜSSELDORF**



DGZI
Deutsche Gesellschaft für
Zahnärztliche Implantologie e.V.

FÜR JEDEN ANWENDUNGSBEREICH DAS RICHTIGE REINIGUNGS- UND DESINFEKTIONSTUCH

Die Reinigung sowie Desinfektion von Oberflächen nach der Behandlung zählt zur Standardhygiene in Zahnarztpraxen. Die Produktfamilie von ALPRO MEDICAL unterstützt das Praxisteam mit schnell wirksamen Lösungen, gebrauchsfertig getränkten Wischtüchern sowie trockenen Wischtüchern zum Selbsttränken. Während die getränkten alkoholischen MinutenWipes (30 bzw. 50g) zur schnellen Reinigung und Desinfektion alkoholbeständiger Oberflächen von Medizinprodukten wie z.B. Übertragungsinstrumenten und Arbeitsflächen geeignet sind, dienen die besonders milden alkoholfreien getränkten PlastiSept eco Wipes (30 bzw. 50g) zur Aufbereitung von empfindlichen Oberflächen, wie Behandlungseinheiten

(inklusive Sitzpolster) und Röntgeneräten mit Plexiglas- oder Metalloberflächen. Durch die speziellen Formulierungen (mit Remanenzeffekt) sind alle getränkten „Cotton-touch-Tücher“, innerhalb kürzester Zeit bakterizid, levurozid, tuberkulozid sowie begrenzt viruzid wirksam und im 4-Felder-Test geprüft. Dank der praktischen Entnahme und sofortigen, gebrauchsfertigen Nutzbarkeit entfallen zeitaufwendige Dosierungen oder Anwendungsfehler beim Ansetzen einer Lösung. Übrigens: Die „Cotton-touch“-Qualität ist neben den bewährten 50g-Tüchern jetzt auch in der 30g-Tuchqualität erhält-



lich. Ob Standard, Jumbo oder Maxi – ALPRO MEDICAL sagt mit seinem Portfolio der mikrobiellen Kontamination von Flächen und Gegenständen im dentalen Behandlungsaltag den Kampf an. Sicher, sauber, ALPRO.

ALPRO MEDICAL GMBH
www.alpro-medical.de

GBT SUMMIT WORLD TOUR 2024 STOPPT IN DÜSSELDORF

Nach dem großen Erfolg der weltweiten Kongressreihe „GBT Summit World Tour“ setzt EMS, Electro Medical Systems SA, mit heute über 16.000 GBT-zertifizierten Praxen seine Reise fort. Sichern Sie sich rasch eines der begehrten Tickets für das Alte Kesselhaus, Areal Böhler, am Samstag, 16. November 2024, von 9.00 bis 17.30 Uhr in Düsseldorf.

Orale Prophylaxe ist eines der Schlüsselthemen der modernen Zahnmedizin

und Patienten fragen immer häufiger danach. Diese Erkenntnis ist eindeutig wissenschaftlich fundiert und dem Fachpublikum bekannt. Auf dem GBT Summit kommen Experten und Behandler aus ganz Deutschland zusammen, um sich über orale Prävention, Prophylaxe und Therapie auszutauschen.

Der GBT Summit in Düsseldorf legt einen besonderen Fokus auf die vielseitigen Anwendungsbereiche der systematischen

Guided Biofilm Therapy (GBT) sowie das effiziente Praxismanagement. Erfahren Sie, warum das GBT-Protokoll so erfolgreich umgesetzt wird, treten Sie vor Ort in direkten Kontakt mit renommierten Referenten und interessierten Kollegen, informieren Sie sich über neueste wissenschaftliche Erkenntnisse und entdecken Sie spannende Innovationen.

Weitere Stationen der GBT Summit World Tour 2024 sind in Polen, Südafrika, Schweden, der Schweiz, Italien, Saudi-Arabien, Frankreich und China.

Weitere Informationen zur GBT Summit World Tour



Zur Anmeldung



EMS ELECTRO MEDICAL SYSTEMS GMBH

Stahlgruberring 12

81829 München

www.ems-company.com



EINFACHERE, FESTERE SEITENZAHNFÜLLUNGEN

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 bietet eine rationalisierte 2-Schritt-Technik – 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 308% 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 langbleibere Füllungen.



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

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

OD PROTECT & CARE: RUNDUM-SORGLOS-PAKET FÜR RÖNTGengeräte

Röntgenanwender, denen schon einmal die Röntgenröhre oder der Sensor ausgefallen ist und die eine teure Reparatur in Kauf nehmen mussten, können ein Lied davon singen. Das Rundum-sorglos-Paket OD Protect & Care von orangedental bewahrt den Anwender vor teuren Überraschungen und gibt ihm Planungssicherheit. Über die zwei Jahre Standardgarantie hinaus bieten orangedental/Vatech wahlweise fünf oder zehn Jahre OD Protect & Care mit Garantie auf alle Teile (Dienstleistungen und Verbrauchsteile wie z.B. Schläfenstützen oder Kinnauflagen sind davon ausgenommen). Weiterhin beinhaltet OD Protect & Care ein Jahr byzz® Nxt Wartungsvertrag, der die kostenlose Nutzung der 24/7-Hotline ermöglicht, sowie regelmäßige Updates für die byzz® Nxt Software (automatische Verlängerung oder Kündigung drei Monate vor Ablauf). Vatech stellt als einziger Hersteller Röntgenröhren und Sensoren in Eigenfertigung her und erreicht damit eine außergewöhnlich hohe Qualität und Zuverlässigkeit. Im Rahmen einer Einführungsaktion bietet

orangedental für das zweite Halbjahr 2024 die zehn Jahre OD Protect & Care im Wert von bis zu 10.290 Euro kostenlos an. Zusätzliche Preisvorteile erhöhen die Attraktivität dieser besonderen Einführungsaktion für Kaufinteressenten. orangedental Produkte stehen für Innovation und Zuverlässigkeit auf höchstem Qualitätsniveau. Die orangedental 7-Tage-Hotline sowie das 20-köpfige Technikteam

gewährleisten einen außergewöhnlichen Service. Für weitere Informationen oder Ihr persönliches Preisangebot fragen Sie bitte Ihr Dentaldepot oder kontaktieren Sie uns direkt.

ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG
Tel.: +49 7351 47499-0
info@orangedental.de
www.orangedental.de

10 Jahre OD Protect & Care

Das Rundum Sorglos-Paket von **orangedental/vatech** für alle 2D- und 3D-Röntgengeräte*

10 Jahre OD Protect & Care **NEU**
(10 Jahresgarantie auf **alle** Teile plus ein Jahr byzz® Nxt Wartungsvertrag**)
kostenlos im Wert von bis zu 10.290 €.
Gültig vom 01.07.2024 bis 31.12.2024.

Sie haben die Wahl:

- Planungssicherheit mit 10 Jahren **OD Protect & Care** (2 Jahre Standardgarantie und 8 weitere Jahre auf alle Teile, ohne Dienstleistungen) inklusive einem 1-Jahres-Wartungsvertrag byzz® Nxt** mit Hotline-Service sowie Software-Update und einem interessanten Preisvorteil. **oder**
- Attraktiver Preisvorteil mit 2 Jahren Standardgarantie.

*Green 2 ausgenommen

** Automatische Verlängerung oder Kündigung 3 Monate vor Ablauf.

orangedental
premium innovations

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

PROPHYLAXE-GEL: REDUKTION VON SPRÜHNEBEL UND AEROSOLEN



Das VivaDent® Aerosol Reduction Gel wurde als innovative Antwort auf die bestehenden Herausforderungen entwickelt: Die einzigartige Formel ermöglicht die effektive Reduktion – bis zu 99 Prozent¹ – von Sprühnebel und Aerosolen², die von Ultraschallscalern³ produziert werden. Diese Neuheit definiert einen Meilenstein in der Prophylaxe und erfüllt höchste Qualitätsstandards. Die gezielte Reduktion von Sprühnebel und Aerosolen vereinfacht nicht nur den Arbeitsalltag bei der professionellen Zahnreinigung, sondern vereint mehrere Vorteile: Bessere Sichtbarkeit des

Behandlungsfeldes reduziert die Wahrscheinlichkeit von luftübertragenen Infektionen durch eine Minimierung der Aerosolbildung. Gestiegener Wohlfühlfaktor der Patientinnen und Patienten, da das Gesicht durch die Reduktion des Sprühnebels trockener bleibt.

Die transparente, wasserbasierte Lösung des VivaDent Aerosol Reduction Gels verursacht weder Zahnverfärbungen noch bleibende Flecken auf Kleidung oder anderen Oberflächen. Das Mix-in-Gel (Einzeldosis-Sachet mit praktischer Einhandöffnung) wird innerhalb kürzester Zeit angemischt

und integriert sich nahtlos in die tägliche Vorbereitungsroutine, ohne die Notwendigkeit von Zusatzinstrumenten zur Aerosolreduktion. Ebenso bleibt die Handhabung des Ultraschallscalers unverändert, was diese Produktinnovation zu einem integralen Bestandteil für die moderne Zahnarztpraxis macht.

- 1 Die Reduktion der Aerosole ist von der Amplitude der Scalerspitze abhängig.
- 2 Das Gel reduziert die von Ultraschallscalern produzierten Aerosole um bis zu 99 Prozent.
- 3 Bei der Verwendung von Ultraschallscalern die lokalen und nationalen Hygienerichtlinien sowie die Angaben des Herstellers beachten. Das Gerät muss nach Anwendung des VivaDent Aerosol Reduction Gels mit Trinkwasser durchgespült werden. Nur für Ultraschallscaler mit externem Kühlmitteltank geeignet. Nicht für Pulver-Wasser-Strahlgeräte geeignet.

IVOCLAR VIVADENT GMBH

Dr.-Adolf-Schneider-Straße 2
73479 Ellwangen, Jagst
Tel.: +49 7961 889-0
www.ivoclar.com

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 Kilogramm, die Knickstuhlmodelle zudem durch einen vereinfachten Ein- und Aus-

stieg. In diesem Jahr werden die einzelnen Variationen der EURUS-Familie in einer regelmäßigen Serie präsentiert: Die kompakte **EURUS-Behandlungseinheit S1 Holder** bietet stressfreies Arbeiten auf kleinstem Raum. Die direkt am Patientenstuhl montierte Speifontäne ermöglicht Patienten das Ausspucken aus jeder Position. Technisch durchdacht befinden sich die Anschlusspunkte auf der Frontseite der Bodendose. Alle Features zusammen machen die EURUS S1 Holder zum idealen Nachfolger für M1-Behandlungseinheiten und Einheiten mit ähnlichen Anschlüssen.

BELMONT TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

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

GET IT! JETZT ATTRAKTIVE HERBSTANGEBOTE SCHNAPPEN



Praxen, die auf der Suche nach Equipment für Hausbesuche sind, gibt es Angebote für die mobilen Dentaleinheiten Dentalone und VIVAace sowie den mobilen Poliermotor iProphy. Die beliebte 4+1-Aktion ist natürlich auch wieder dabei: Hier verringert sich der Gesamtpreis des gewählten Instrumentenpakets um den Preis des günstigsten Instruments im Paket. Alle Details und weitere Angebote finden Sie im „get it!“-Promomagazin oder fragen Sie Ihren Fachhändler nach den attraktiven NSK Aktionspreisen.

Der Startschuss für die NSK Herbstaktion 2024 ist gefallen – unter dem Motto „get it!“ lockt der japanische Dentalgerätehersteller mit lukrativen Rabatten auf ausgewählte Produkte. Dies ist die ideale Gelegenheit, bis zum 31. Dezember 2024 in moderne Dentalausrüstung zu investieren und von großartigen Paketpreisen zu profitieren.

Das neue Ultraschall-Chirurgiesystem VarioSurg4 gibt es in einem attraktiven Sparpaket zusammen mit weiterem Zubehör oder als kraftvolles chirurgisches Duo zusammen mit SurgicPro2. Wer in der Prophylaxe keine halben Sachen mag, kauft das Megapaket, in dem es zum Spitzenpreis die Pulverstrahlinstrumente Prophy-Mate neo und Perio-Mate gibt. Für alle

NSK EUROPE GMBH
Tel.: +49 6196 77606-0
www.germany.nsk-dental.com

DESINFEKTION & HYGIENE GREEN&CLEAN: RUNDUM-SORGLOS-REIHE

In der heutigen Zeit, in der Gesundheit und Sicherheit mehr denn je im Mittelpunkt stehen, hat die Bedeutung von Hygiene und Desinfektion in Zahnarztpraxen eine neue Dimension erreicht. Eine optimale Hygienepaxis ist nicht nur eine Frage der Patientensicherheit, sondern auch ein Zeugnis für das Engagement und die Professionalität einer Zahnarztpraxis. Vor diesem Hintergrund spielen innovative Lösungen und Produkte, wie sie von METASYS angeboten werden, eine entscheidende Rolle. METASYS bietet umfassende Lösungen, die dazu beitragen, den Arbeitsalltag in der Zahnarztpraxis sicherer und effizienter zu gestalten und die Infektionsrisiken zu minimieren.

Die Produktpalette GREEN&CLEAN umfasst verschiedene Ansätze zur Handhygiene, inklusive vollviruzides Händedesinfektionsmittel. Zudem gibt es Präparate zur Instrumentenaufbereitung sowie alkoholische und nicht alkoholische Oberflächendesinfektion. GREEN&CLEAN bietet auch Lösungen zur Biofilmentfernung in Wasser führenden Leitungen und Dekontamination von Behandlungswasser

sowie Reinigungs- und Desinfektionsmittel für Saugsysteme und Amalgamabscheider. Abgerundet wird das GREEN&CLEAN Sortiment mit Desinfektionsmitteln für Abformmaterialien, Turbinen, Hand- und Winkelstücke. Jede Lösung wurde hinsichtlich ihrer Anwendung, Wirksamkeit und des Mehrwerts, den sie für die Praxis bietet, untersucht. Dabei wurde besonderer Wert auf die einfache Integration in den Praxisalltag und die Unterstützung bei der Einhaltung von Hygienevorschriften gelegt.

Eine umfassende Hygienestrategie von Handhygiene über Instrumentendesinfektion bis zur Reinigung von Oberflächen und Wasserleitungen kann mit der METASYS Produktreihe GREEN&CLEAN vollständig vollzogen werden.

**METASYS
MEDIZINTECHNIK GMBH**
Tel.: +43 512 20542-0
info@metasys.com
www.metasys.com



VERLAG

VERLAGSSITZ
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

VERLEGER

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

VORSTAND

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

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

PRODUKTIONSLEITUNG

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

ANZEIGENDISPOSITION

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

VERTRIEB/ABONNEMENT

abo@oemus-media.de

ART-DIRECTION/GRAFIK

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

ANZEIGEN

ALPRO	41
Belmont	13
BVD	58, 59
dental bauer	29
Dürr Dental	19
Henry Schein	55
Humanchemie	49
KaVo	9
Messe Stuttgart	45
METASYS	31
NSK	5
orangedental	68
SciCan	21
W&H	2

BEILAGEN

Medmix	Beilage
re-invent	Booklet

HERAUSGEBER & REDAKTION

HERAUSGEBER

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

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

PRÄSIDENT

Jochen G. Linneweh

CHEFREDAKTION

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

REDAKTION

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

Redaktionsanschrift siehe Verlagsitz

KORREKTORAT

Marion Herner +49 341 48474-126 m.herner@oemus-media.de
Ann-Katrin Paulick +49 341 48474-126 a.paulick@oemus-media.de

DRUCK

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

DRUCKAUFLAGE

35.000 Exemplare (IVW 1/2024)

Bezugspreis:

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

Verlags- und Urheberrecht:

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



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

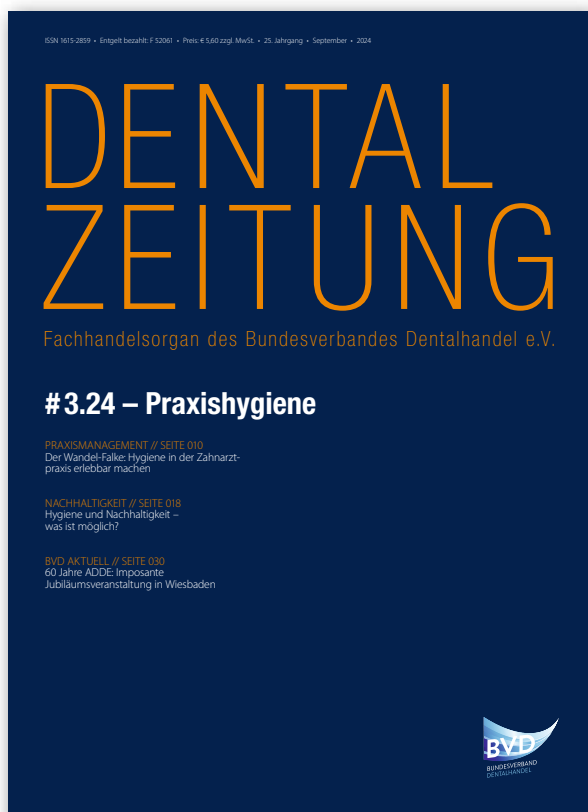


WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbekmarkt

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.



ABONNIEREN SIE JETZT!

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

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

Praxis _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

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

Datum _____

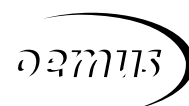
Unterschrift _____

OEMUS MEDIA AG

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

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

Unterschrift _____

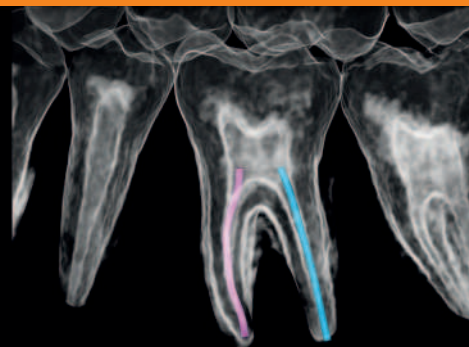


Das DVT der Superlative

Endo gut - alles gut

Haben Sie diese
Qualität schon
mal gesehen?

Einzigartige
Auflösung 49µm



NEU

10 Jahre OD Protect & Care

Das Rundum Sorglos Paket von **orangedental/vatech**
für alle 2D- und 3D-Röntengeräte*

NEU

10 Jahre OD Protect & Care

(10 Jahresgarantie auf **alle** Teile plus ein Jahr byzz® Nxt Wartungsvertrag**) kostenlos im Wert von bis zu 10.290 €. Gültig vom 01.07.2024 bis 31.12.2024.

Sie haben die Wahl:

- Planungssicherheit mit 10 Jahren **OD Protect & Care** (2 Jahre Standardgarantie und 8 weitere Jahre auf alle Teile, ohne Dienstleistungen) inklusive einem 1-Jahres-Wartungsvertrag byzz® Nxt** mit Hotline-Service sowie Software-Update und einem interessanten Preisvorteil.
- oder
- Attraktiver Preisvorteil mit 2 Jahren Standardgarantie

Green X Endo & Speed Master

- Endo Master: Höchste Auflösung 49µm; 3,5 lp/mm, FOV4x4
- Speed Master: Ceph 1,9 Sek, DVT 2,9 Sek., OPG 3,9 Sek.
- Multi-FOV: 4x4, 5x5, 8x5, 8x8, 12x9, 16x9, 18x15
- Green: Low Dose + High Resolution Mode
- Free FOV Insight PAN 2.0, Multilayer mit 41 Schichten
- Optional mit Fast Scan Ceph in 1,9 Sekunden
- byzz® Suite - DIE Softwarefamilie für den offenen, digitalen Workflow inkl. 3D-Software mit speziellen Endo-Funktionen



Weitere Informationen erhalten Sie über Ihr Dentaldepot oder Sie kontaktieren uns direkt:

Tel.: +49 (0) 7351 474 990 | info@orangedental.de

orangedental
premium innovations



*Green 2 ausgenommen
** Automatische Verlängerung oder Kündigung 3 Monate vor Ablauf.