

ZWVP

10.24

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

#WELOVEWHATWEDO

SCHWERPUNKT

**Prothetik – Zusammenarbeit
von Praxis & Labor**

/// 32





DentaMile Aufbissschienen-Workflow

Wenn das **Ergebnis zählt!**

Funktionalität, Tragekomfort und Ästhetik sind entscheidende Faktoren bei der Erstellung von 3D-gedruckten Aufbissschienen. Unser extrem stabiles und flexibles Material LuxaPrint Ortho Comfort bietet genau das. Ebenso wichtig sind eine kurze Zeit, bis die Schiene eingegliedert werden kann und minimaler Anpassungsaufwand, wofür die effiziente und präzise Software DentaMile connect sorgt. So garantiert der DentaMile Aufbissschienen-Workflow maximale Zufriedenheit.

Erfahren Sie mehr über DentaMile auf
www.dentamile.com

Zusammen ein Lächeln voraus



kurz gesagt:

[Themenschwerpunkt ————— Prothetik ...]



© ronstik - stock.adobe.com

„Es ist ganz wichtig zu verstehen, dass die Gerodontologie und die Implantatprothetik nicht zwei voneinander getrennte Bereiche sind. **Wenn wir schauen, welche Patienten heute Implantate bekommen, sind dies in 50 Prozent der Fälle Patienten mit einem Alter von 65 aufwärts – was genau dem Alter entspricht, das die WHO einst als ‚alt‘ definiert hat.** Für diese Patientengruppe bedarf es spezieller Versorgungsstrategien ...“

Univ.-Prof.
Dr. Samir Abou-Ayash

**Das komplette Interview mit
Univ.-Prof. Dr. Samir Abou-Ayash
können Sie auf Seite 36 lesen.**

Inhalt 10 ————— 2024

WIRTSCHAFT

- 6 Jubiläum: FACES OF OEMUS
- 8 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 10 Drei Fragen an ... Dr. Karin Langsch
- 12 **Be(e) loyal und erfolgreich**
- 16 Interdisziplinäre Zusammenarbeit gezielt voranbringen
- 18 ZWP meets DENTISTA: „Je mehr Plätze wir bekommen, desto mehr können wir bewirken!“
- 20 Zahnbekenntnisse: Erfolg ist leicht, Durststrecken sind die Königsdisziplin

© Jag.cz - stock.adobe.com



12

Seite



Inhalt 10 — 2024



- 22 Q&A mit Dr. Carla Benz (Teil 8)
- 24 Prozessoptimierung: Wenn sich der Praxiserfolg unausweichlich einstellt
- 26 Liquiditätssicherung durch Zahnkredit

TIPPS

- 28 Rechtssichere Aufklärung vor Abrechnung von Implantaten
- 30 Testen Sie Ihr Wissen, und seien Sie gespannt auf die Antworten



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

„Der Anwender sollte den digital-analogen Workflow **in Absprache mit dem Labor** stets im Blick haben.“



38

Seite

PROTHETIK ...

- 32 Fokus
- 36 Drei Fragen an ... Univ.-Prof. Dr. Samir Abou-Ayash
- 38 **Alles wird digital - und was ist mit der Teleskopprothetik?**
- 44 Mit transparenter Kommunikation gemeinsam erfolgreich
- 48 DGFDT-Jahrestagung in Mainz: Seien Sie dabei!

PRAXIS

- 50 Fokus
- 60 #nachgefragt mit Dr. Frederic Meyer
- 62 Einfach effizient: So gelingt die Materialwirtschaft in der Zahnarztpraxis
- 64 Unterkieferprotrusionsschiene: Ein Therapieangebot bei obstruktiver Schlafapnoe und habituellem Schnarchen
- 66 Zirkon und moderne Keramikmaterialien: Herausforderung in der restaurativen Zahnheilkunde
- 70 FQ und Procodile Q als Allzwecklösungen
- 74 Neues Universalkomposit im Praxistest
- 78 Testimonial: „Für mich perfekt“
- 80 Nachgehakt: Das Imaging-Portfolio der vielen Möglichkeiten
- 82 Lunchpaket: Seltener Teilungsmechanismus bei Mundbakterien im Zahnbelag

DENTALWELT

- 84 Fokus
- 86 Perfekter Mix: Rallye 8000 bietet Fortbildung & Roadtrip-Abenteuer
- 88 Schall für die Prophylaxe und Parodontologie
- 90 Produkte

106 Impressum/Inserenten

GUTE BASIS FÜR IHRE PRAXIS



Digitale Lösungen aus einer Hand

Dampsoft bietet maßgeschneiderte Software für alle Zahnarztpraxen – von der Einbehandler-Praxis bis zum Versorgungszentrum. Dank der digitalen Helfer wird der Verwaltungsaufwand minimiert und die Effizienz gesteigert. Darauf vertraut bereits jede dritte Zahnarztpraxis in Deutschland – wann bauen Sie auf uns?



Die Blätter fallen, die Preise sinken!
Vom 15.10. bis 30.11.2024 sparen Sie 20 % auf alle Produkte.
www.dampsoft.de/herbst



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

30 JAHRE oemus

WIR VERLEGEN DENTAL

Torsten R. Oemus

Mitglied des Vorstandes der OEMUS MEDIA AG
CEO der Dental Tribune International GmbH

Als Sohn des Leipziger Kieferorthopäden und Hochschullehrers Dr. Reiner Oemus begann Verlagsgründer und Namensgeber Torsten R. Oemus gemeinsam mit seinem Vater und schon als Student, Fortbildungsveranstaltungen für Zahnärzte in den damals neuen Bundesländern zu organisieren. Für Zahnärzte aus der ehemaligen DDR stand Anfang der 1990er-Jahre der Wechsel von der Poliklinik in die eigene Niederlassung auf der Tagesordnung und damit einerseits die Notwendigkeit fachlicher Fortbildungen, andererseits ging es aber auch ganz entscheidend um Fragen der unternehmerischen Praxisführung.

Torsten Oemus erkannte frühzeitig, zusammen mit Gründungspartner Ingolf Döbbecke, dass Zahnärzte, in Ost wie West, wirtschaftlich nur bestehen können, wenn sie, neben ihrer fachlichen Expertise, auch unternehmerisch agieren und sich entsprechend positionieren.



WE
LOVE
WHAT
WE
DO.
ORG

Auf jedem Cover der ZWP im Jahr 2024 stellen wir ein Verlagsgesicht vor – die aktuelle Titelseite der ZWP 10/24 zeigt den Namensgeber und Gründer der OEMUS MEDIA AG: Torsten R. Oemus.

#neverstopgrowing

Dabei traf die Idee vom **Zahnarzt als Unternehmer** zum damaligen Zeitpunkt auf Unverständnis und sorgte für nicht wenig Gegenwind – letztlich aber wurde sie die Grundlage für den anhaltenden Erfolg, nicht nur des Flaggschiffs *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis*, sondern auch der OEMUS MEDIA AG insgesamt. Alle Entwicklungen der vergangenen 30 Jahre in den Bereichen Print, Event und Online, die im Leadership-Team mit Jürgen Isbaner und Lutz Hiller gepusht wurden, basieren auf dieser scheinbar einfachen, aber weitreichenden Grundidee und ergeben bis heute ein stringentes, organisch gewachsenes Konzept mit Optionen zur stetigen Weiterentwicklung. Dass alle Produkte und Sparten seit Gründung inhouse konzipiert und umgesetzt werden und dabei ein hoch engagiertes Team zugange ist, hebt das Ganze noch auf ein besonderes Level mit Nachahmungspotenzial.

Nachdem Torsten Oemus die vergangenen zwanzig Jahre den internationalen Schwester-Verlag *Dental Tribune International (DTI)* aufgebaut und etabliert hat, ist er in diesem Jahr in den Vorstand der OEMUS MEDIA AG zurückgekehrt. Was er damit verbindet, ist eine klare Vision nach vorn: Galt früher der Standort Deutschland als Synonym für treibende Wissenschaft, zukunftsweisende Forschung und höchste Qualität, nehmen die Einflüsse internationaler Märkte und außereuropäischer Innovationshubs zu. Dieser Entwicklung möchte Torsten Oemus, gemeinsam mit den Vorstandskollegen der OEMUS MEDIA AG, gerecht werden, indem Synergien beider Dentalverlage gezielt verfolgt und so die OEMUS MEDIA AG wie die DTI erfolgreich in das nächste Jahrzehnt geführt werden.



Unter dem Namen COLLEGMagazin erschien ab 1995 der Vorläufer der heutigen *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis*. Die Publikation begleitete das Fortbildungsangebot der *Wirtschaftsakademie für zahnärztliche Unternehmensführung*.



OEMUS.com



DTI.com

ANZEIGE

METASYS

SAUBERES WASSER & SICHERER SCHUTZ

Optimale Wasserhygiene: Vermeidung von Legionellen & Kolibakterien in der Dentaleinheit

GREEN&CLEAN WK

WASSERENTKEIMUNGSLÖSUNG

- > 2%ige Lösung auf Wasserstoffperoxidbasis zur Dekontamination des dentalen Brauchwassers
- > schützt vor Kalkablagerungen in wasserführenden Leitungen in der Dentaleinheit
- > Biofilm-Vorbeugung durch Beseitigung vieler Bakterienstämme wie z.B. Legionellen, Pseudomonaden, Kolibakterien und Staphylokokken
- > auch für Bottle-Systeme geeignet





© LIGHTFIELD STUDIOS - stock.adobe.com

Was gilt bei Krankschreibung per Telefon oder Video?

Derzeit erkranken wieder mehr Menschen an Atemwegsinfekten, vor allem Rhinoviren und Corona bestimmen dabei aktuell das Infektionsgeschehen. Alternativ zur Krankschreibung in einer Hausarztpraxis, können sich Betroffene auch telefonisch oder per Video-Sprechstunde von ihrem Arzt krankschreiben lassen. Voraussetzung dafür ist, dass sich die Krankheit ohne körperliche Untersuchung feststellen lässt. Per Videosprechstunde darf der Arzt, wenn er den Patienten kennt, eine Krankschreibung für höchstens sieben Tage aufsetzen. Neupatienten können auf diesem Wege nur für höchstens drei Tage krankgeschrieben werden. Eine telefonische Krankschreibung darf nur für Patienten, die der Praxis bereits bekannt sind, ausgestellt werden. Sie gilt dann für maximal fünf Tage.

DZR | Blaue Ecke

GOZ 2360 – Wie kann sie berechnet werden?

GOZ 2360 Exstirpation der vitalen Pulpa einschließlich Exkavieren, je Kanal wird im Bundesdurchschnitt mit dem 3,0-fachen Faktor abgerechnet.

» GKV Niveau liegt bei dem 3,68-fachen Faktor!

Die 2306 Exstirpation der vitalen Pulpa einschließlich Exkavieren, je Kanal wird im Bundesdurchschnitt (Jan. 23 – Dez. 23) mit dem 3,0-fachen Faktor abgerechnet. Um das GKV-Niveau zu erreichen, muss mit dem 3,68-fachen Faktor abgerechnet werden.

Entfernung nekrotischen Pulpengewebes ist weder in der **GOZ** noch in der **GOÄ** enthalten und muss daher als Analogleistung im Sinne des § 6, Abs. 1 GOZ berechnet werden. Die Leistung wird im Bundesdurchschnitt mit einem Betrag i. H. 23,64 Euro honoriert.

Quelle: DZR HonorarBenchmark (BEMA Punktwert: 1,2638)

Ein Service des DZR

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH
Marienstraße 10 | 70178 Stuttgart
Tel. 0711 99373-4980 | Fax 0711 99373-4999 | kontakt@dzt.de
www.dzt.de



Fühlt man sich krank, muss man sich vor Arbeitsbeginn beim Arbeitgeber krankmelden.

Dauert die Erkrankung länger als drei Kalendertage, braucht man laut Gesetz eine ärztliche Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung.

Achtung: Der Arbeitgeber darf auch vor Ablauf der drei Kalendertage eine solche Bescheinigung einfordern.

Quellen: www.stiftung-gesundheitswissen.de, Robert Koch-Institut (RKI)

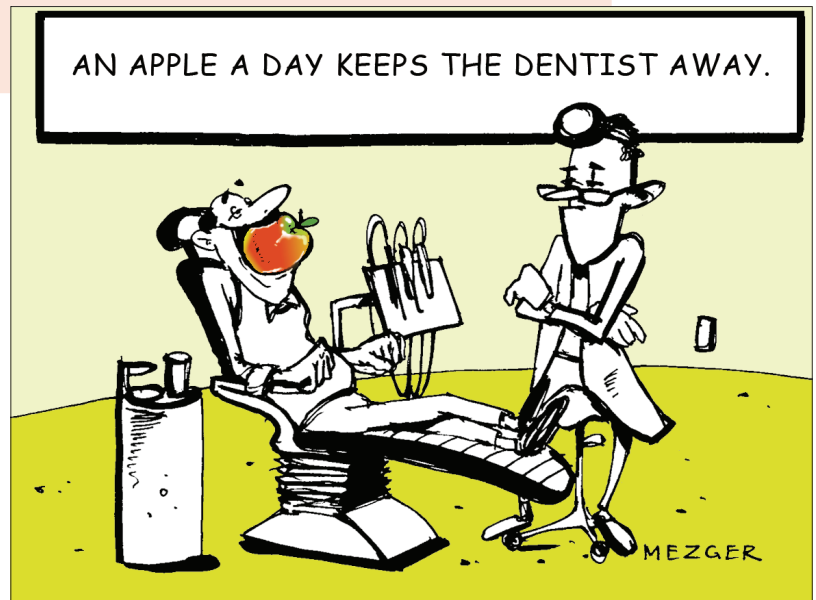
* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Praxen ohne Personal?

Wie andere Branchen leiden auch Zahnarztpraxen in Deutschland unter dem Fachkräftemangel. Die bereits schwierige Lage der Praxen infolge der aktuellen politischen Rahmenbedingungen wird sich ohne geeignete Maßnahmen in Zukunft noch verschärfen. Dies sind zentrale Ergebnisse einer repräsentativen bundesweiten Umfrage zur Personalsituation in Zahnarztpraxen, die vom Zentralinstitut für Kassenärztliche Versorgung (Zi) im Auftrag der KZBV durchgeführt wurde. Lediglich rund ein Drittel der beteiligten Praxen bewertet die eigene Personalsituation aktuell noch als gut oder sehr gut. Dagegen beurteilen 40 Prozent ihre Personalsituation als schlecht oder sehr schlecht. Fehlendes Fachpersonal führt schon jetzt zu konkreten Einschränkungen im Praxisalltag: Rund 43 Prozent der beteiligten Praxen mussten bereits das Behandlungsangebot reduzieren, was fatale Folgen für die Patientenversorgung hat.

Quelle: KZBV

Frisch vom Metzger



ANZEIGE

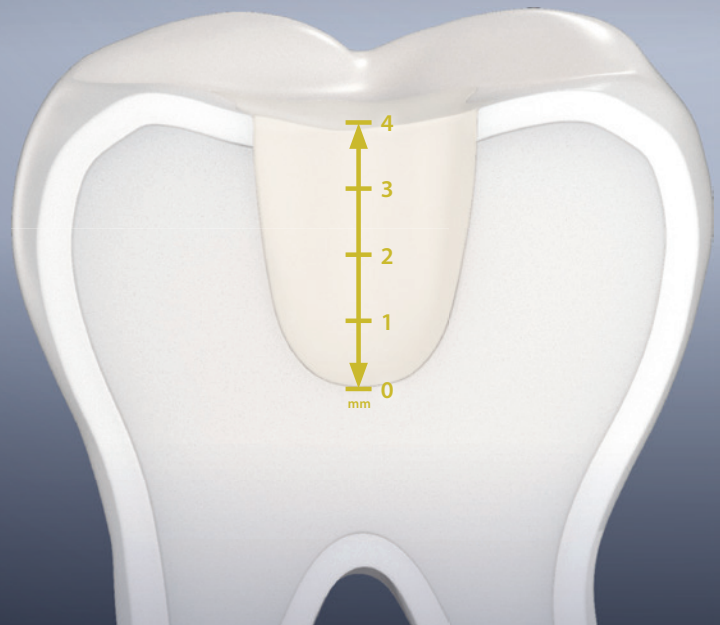
FLIESSFÄHIGES BULK-FILL KOMPOSIT

COLTENE

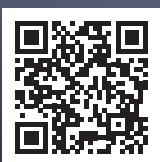
BRILLIANT Bulk Fill Flow



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



Weitere
Informationen
↓



Step-by-Step
Video
↓



SCHLUSS, AUS, PRAXIS ZU:

+ + + Protest in Baden-Württemberg + + +

DREI FRAGEN AN ...

Dr. Karin Langsch

[KZV BW, Kreisvereinigungspräsidentin
Bezirk Schwäbisch Hall]



© Dr. Karin Langsch

EINS ...

Frau Dr. Langsch, auf Bitte von Torsten Tomppert, Baden-Württembergs Kammerpräsident, verantworteten Sie den zahnärztlichen Protesttag am 18. Juni in Ihrem Bezirk. Wie viele Praxen folgten Ihrem Aufruf und welche Themen wurden verhandelt?

Die für meine Kreisvereinigung hohe Teilnehmerzahl von 60 Kolleginnen und Kollegen, die bereit waren, ihre Praxen an diesem Vormittag zu schließen, zeigte mir, wie sehr wir alle mit den schlechten Gegebenheiten zu kämpfen haben und dass es noch möglich ist, für unsere Ziele gemeinsam einzustehen. Anhand einer Power-Point-Präsentation stellten wir die Probleme dar, mit denen Zahnarztpraxen konfrontiert und immer mehr belastet sind, nämlich Budgetierung, eine seit 35 Jahren nicht angepasste Gebührenordnung, Fachkräftemangel, überbordende Bürokratie und unausgereifte digitale Anwendungen. Ein weiterer Punkt war die Gefährdung der zahnärztlichen Versorgung, besonders im ländlichen Raum: Die politischen Rahmenbedingungen halten zunehmend junge Zahnärztinnen und Zahnärzte ab, sich niederzulassen. Dazu kommt ein hoher Anteil von über 65-Jährigen in Baden-Württemberg. In meiner Kreisvereinigung Schwäbisch Hall sind über 40 Prozent der Niedergelassenen über 56 Jahre. Bei der nachlassenden Bereitschaft, sich niederzulassen oder überhaupt unseren Beruf zu ergreifen, kommt es in einigen Jahren zu einer Unterversorgung.

ZWEI ...

Wie lief der Austausch mit politischen Vertretern?

Neben der Stellvertreterin des Landrats, Anil Kübel, den Vertretern der Südwestpresse sowie Alexander Messmer, Referent für Kommunikation und Politik der KZVBW, erschien von den politischen Vertretern nur der Landtagsabgeordnete der FDP, Stephen Brauer. Mit ihm ergab sich eine rege Diskussion mit Lösungsvorschlägen von beiden Seiten. Er hält eine gesetzliche Pflichtversicherung für sinnvoll, die jeder nach seinen Bedürfnissen abschließen könnte. **Die Absage der Politikerinnen und Politiker anderer Parteien verdeutlicht einmal mehr, wie wenig Interesse der Zahnärzteschaft entgegengebracht wird.** Die Belastungen innerhalb des zahnärztlichen Berufsstands werden von den meisten ignoriert und die Auswirkungen für die Bevölkerung nicht ernst genommen.

DREI ...

Welche Diskussionsergebnisse lagen am Ende des Tages vor und wie schätzen Sie die längerfristige Wirkung eines solchen Protestes ein?

Am Ende der Diskussion konnten wir sicher sein, dass sowohl der Landtagsabgeordnete der FDP als auch die Vertreterin des Landrats die Problematik der vorgetragenen Punkte erkannt haben und diese sowie unsere Zielsetzungen an zuständiger Stelle verdeutlichen werden. Allerdings werden diese beiden Personen bei Weitem nicht ausreichen, um eine Änderung bzw. Verbesserung der aktuellen Situation herbeizuführen. Hierzu bedarf es vieler weiterer Gespräche zwischen den politischen Entscheidungsträgern und unserer Standsvertretung. Darüber hinaus müssen erneute Aktionen stattfinden, um das wenig Erreichte, die Sensibilisierung in der Bevölkerung und hoffentlich das Aufhorchen bei den Verantwortlichen im Gesundheitswesen, insbesondere unserem Bundesgesundheitsminister, nicht in Vergessenheit geraten zu lassen. Unsere Veranstaltung war ein Teil der vielfältigen Aktionen in Baden-Württemberg. Ich hoffe weiterhin auf das Engagement und die Geschlossenheit der Kolleginnen und Kollegen, insbesondere derer, die sich noch nicht am Protest beteiligt hatten, deren Interessen wir aber auch vertreten haben. ■

55 Jahre Innovationen in der Befestigung

Unsere Befestigungszemente überzeugen seit Jahrzehnten mit klinisch bewährten Technologien und einer Top-Performance. So sorgen sie bei jedem Einsatz für ein sicheres Gefühl.

3M™ RelyX™ Universal Befestigungskomposit

Als selbstadhäsives und adhäsives Befestigungskomposit einsetzbarer Alleskönner in einer revolutionären Spritze – ideal für praktisch alle Indikationen.



3M™ RelyX™ Unicem 2 Selbstadhäsiver Komposit-Befestigungszement

Weltweit das klinisch bewährteste selbstadhäsive Befestigungskomposit, ideal für Zirkoniumoxid-Restaurationen und Wurzelstifte.



3M™ Ketac™ Cem Plus Kunststoffmodifizierter Glasionomer-Befestigungszement

Einfache Alltagslösung für Kronen aus Zirkoniumoxid und Metall (auch Kinderkronen) mit anhaltender Fluoridfreisetzung und schneller, einfacher Überschussentfernung.



Mehr
erfahren
unter:





© Jag_cz - stock.adobe.com

Ein Beitrag von Miriam Engel

[PERSONALFÜHRUNG] Loyalität bezieht sich auf eine innere Verbundenheit eines Menschen mit anderen Menschen oder mit einer Institution, welche idealerweise auf Gegenseitigkeit basiert. Sie stellt sich in der Regel ein, wenn wir die gleichen Werte und Ansichten teilen und dabei gemeinsam auf ein oder mehrere Ziele hin agieren. Auch wenn sie sich kaum als Menge auf einer Waage messen lässt, ist Loyalität immens wichtig für das erfolgreiche Bestehen von Unternehmen im Wettbewerb. Ein Gedankenstoß für ein loyales Miteinander in Praxen.

Loyalität zeigt sich oft erst im Ernstfall, beispielsweise wenn jemand längerfristig erkrankt oder einen privaten Schicksalsschlag erleiden muss. Von Arbeitgeberseite ist dann Verständnis angebracht, dass die oder der Beschäftigte erst einmal Zeit zum Verarbeiten des Geschehenen braucht und es deshalb vorerst vermutlich zu weniger Leistungsfähigkeit kommt. Wird diese Loyalität entgegengebracht, werden Angestellte das nicht vergessen und sich in der Regel beim Vorgesetzten bzw. beim Unternehmen revanchieren, z. B. indem sie Überstunden leisten oder einen geplanten Urlaub hintanstellen, wenn es erforderlich ist.

Entscheidung pur, wenn es fehlt

Wird Loyalität jedoch erwartet und nicht erfüllt, erleben wir das als besonders dramatisch. Ob es sich um unterlassene Hilfeleistung unter Kollegen oder um den fluchtartigen Weggang eines wichtigen Teammitglieds in eine neue Stelle handelt, verlässt uns auch noch die Person, auf die wir uns (fälschlicherweise) verlassen haben, ist die Enttäuschung groß und es braucht oft seine Zeit, um das Geschehene in ein angemessenes Licht zu rücken. Produktivitätseinbußen aufgrund solcher kulturellen und sozialen Schäden kosten Organisationen jedes Jahr ein Vermögen.

Nun könnte man meinen, mit der Forderung eines loyalen Verhaltens wäre ein Unternehmen vor solchen Situationen geschützt, doch Vorsicht: Loyalität lässt sich nicht erzwingen, sondern ist eine freiwillige Haltung, die sich meistens erst nach mehreren positiven Erfahrungen einstellt. Die Aufforderung zur Loyalität wirkt hingegen kontraproduktiv: So wird Loyalität als Druck, Zwang oder hohle Phrase empfunden – und die Menschen reagieren zunehmend illoyal.



Loyale Mitarbeitende erkennt man an ...

Hier ist es wichtig, genau hinzuschauen. Zwar kann eine lange Betriebszugehörigkeit ein Indiz dafür sein, doch das muss es nicht zwangsläufig: Nicht selten richten sich langjährige Angestellte in ihrer Komfortzone ein und machen Dienst nach Vorschrift. Eindeutige Indikatoren für loyale Mitarbeitende ist das engagierte Verfolgen der Unternehmensziele. Sie bringen sich aktiv ein, blicken über den Tellerrand hinaus und trauen sich, auch unkonventionelle Ideen auszusprechen. Sie erledigen ihre Aufgaben motiviert und gewissenhaft und sind bereit, auch mal mehr als das Nötigste zu tun.

„Eindeutiger Indikator für loyale Mitarbeitende ist das engagierte Verfolgen der Unternehmensziele.“

Sich um loyale Zusammenarbeit kümmern

Schwindende Mitarbeiterloyalität kann viele Ursachen haben und muss von vielen Gesichtspunkten aus betrachtet werden. Strukturell kann sicherlich geprüft werden, ob die Beschäftigten wegen mangelnder Perspektiven im eigenen Betrieb, infolge fehlender Wertschätzung durch Vorgesetzte oder aufgrund unnötig befristeter Arbeitsverträge ihr Engagement zurückschrauben. Grundsätzlich lautet die gute Nachricht: Loyalität lässt sich zurückgewinnen und sogar steigern, wenn Führungskräfte gezielt handeln und negativen Entwicklungen gegensteuern. Zwei Szenarien dienen hier als Beispiel.

SZENARIO 1

Ein Praxisinhaber hat ein 15-köpfiges Team zu leiten. Die Terminierung der Patienten ist engstens getaktet, Zeit für Teamangelegenheiten

Bilene: © Savirina.Art - stock.adobe.com

ANZEIGE

**ORBIS
ANGEBOTE ZUM
VERLIEBEN**

**JETZT
UNSERE
EIGENMARKE
TESTEN UND
SPAREN!**

**Ihr persönlicher
10,00-€-Gutschein*:
GT1600AZ**

HIER SPAREN!



*Gutschein über 10,00 € inkl. MwSt., einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 120,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutschein-codes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Der Gutscheincode ist vom 01.10.24 bis 31.10.24 für Sie gültig. Einlösung nur im NETdental Onlineshop. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt. Es gelten unsere AGB.
Alle Preise in Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt., Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

NETdental

So einfach ist das.

netdental.de/orbis-aktion

2024-1528-22630_Stand: 20.10.2024



BE LOYAL

bleibt in der Regel kaum. Widmet sich der Chef dann doch mal kurz dem Personal, wird im Team keusch gelächelt, doch irgendetwas sagt ihm, dass der friedliche Schein trügt.

Wenn Vorgesetzte für das Team zu wenig präsent und vor allem unnahbar sind, bilden sich typischerweise Subkulturen. Damit ist gemeint, dass sich in Abwesenheit der Führungsperson aus dem Team heraus eine oder mehrere Personen hervortun, die die Zügel in die Hand nehmen. Meistens wird dieses Verhalten von einem Teil akzeptiert, während die anderen gegen die Selbstermächtigung aufbegehren. Aus dem Widerstand heraus entstehen zwei konfliktäre Lager. Da sich niemand des Verrats schuldig machen möchte, wird gegenüber der Führungskraft der Schein eines funktionierenden Teams gewahrt. Um diesen Verdacht aufzudecken, muss sich die Führungskraft zu Wort melden, das ihr (der Führungskraft) Offensichtliche offen aussprechen und dem Team klar und deutlich signalisieren, dass man konstruktiv an einer Lösung für alle interessiert ist. „Ich nehme Spannungen wahr und frage mich, wie das Tagesgeschäft unter diesen Voraussetzungen funktionieren kann. Wo liegen die Probleme und was können wir tun?“ Die kränkelnde Lage kann erst behoben werden, wenn zumindest die Hälfte des Teams sich eine Verbesserung der Situation wünscht. Dann geht es darum, kommunikative Sackgassen aufzudecken, Befugnisse zu überprüfen und gegebenenfalls die Zuteilung der Aufgabenbereiche neu zu definieren. Grundsätzlich trägt regelmäßig gelebte Wertschätzung sowie eine transparente Kommunikation – beides angeleitet von oben – zur Loyalitätssteigerung bei.



Weitere Infos zum Thema und den Coachingangeboten der Autorin auf: loyalworks.de

SZENARIO 2

Einer Praxis gehen immer wieder Nachwuchskräfte verloren, die sich nach der Einarbeitungs- und Professionalisierungsphase einen neuen Arbeitgeber suchen. Feste Teammitglieder sind scheinbar ratlos und bitten die Führung um Hilfe.

Wenn ambitionierte, junge Fachkräfte die Praxis verlassen, sobald sie ihr Aufgabenprofil komplett ausfüllen und erste Ergebnisse vorweisen können, liegt der Verdacht nahe, dass es ihnen intern an beruflichen Entwicklungschancen fehlt. Hier wäre als erstes zu prüfen, wie engmaschig die Feedbackgespräche – bei größeren Praxisstrukturen – mit dem dafür zuständigen Mittelmanagement durchgeführt werden und zu welchen Erkenntnissen die Befragungen führen. Oft stellt sich leider heraus, dass Mitarbeitergespräche sehr stiefmütterlich behandelt werden. Dadurch bleiben wertvolle Informationen, wie zum Beispiel der Wunsch nach einer gegebenenfalls finanzierten Weiterbildung verborgen. Nur durch regelmäßigen und aufrichtigen Dialog können Potenziale langfristig gefördert und so auch die Mitarbeiterloyalität gesteigert werden.

„Ein loyales Team wirkt in Krisenzeiten ausgleichend und erleichtert die Integration von Neulingen.“



Fazit

Ein gutes Betriebsklima ist für viele Mitarbeitende wichtiger als monetäre Zuschüsse. Eine loyale Arbeitsatmosphäre hält Arbeitnehmende im Unternehmen – sogar, wenn sie woanders mehr Geld verdienen könnten. Darüber hinaus wirkt ein loyales Team in Krisenzeiten ausgleichend und erleichtert die Integration von Neulingen massiv. Echte Loyalität gleicht vorhandene Schwächen aus, ermutigt und steigert so die kollektive Stärke. Mit dem empfundenen Rückhalt wird sich getraut, Neues auszuprobieren und über sich hinauszuwachsen. In diesem Maße identifiziert mit den Menschen und Zielen des Unternehmens, sind wir zudem zufriedener, glücklicher und meist auch erfolgreicher.

25 FORTBILDUNGS
PUNKTE

*Wenn sich die
Zukunft der Implantologie
wie Urlaub anfühlt*

CHAMPIONS FUTURE SUMMIT

Mallorca

Robinson Club Cala d'Or

13-20
MÄRZ
2025

DAS PROGRAMM UND
ONLINE SIGN-IN AUF:
champions-implants.com



PRESENTED BY



CHAMPIONS 

Interdisziplinäre Zusammenarbeit gezielt voranbringen

Ein Beitrag von Kirsten Gregus

Eine ganzheitliche Versorgung zum Wohle der Patienten funktioniert am besten durch eine interdisziplinäre Zusammenarbeit mit Experten anderer Fachrichtungen. Wichtig ist zudem die Aufklärung der Patienten. goDentis, Deutschlands größter Qualitätspartner für Zahnärzte und Kieferorthopäden, hat sich zum Ziel gesetzt, gemeinsam mit seinen Partnerpraxen die Zusammenhänge von Mundgesundheit und der allgemeinen Gesundheit bei Patienten nachhaltig zu verankern.

„Es ist eine wichtige Aufgabe von Facharzt und Zahnarzt, die Aufklärung von Diabetikern, Rheumapatienten, Schwangeren oder Infarktpatienten gemeinsam zu übernehmen“, sagt goDentis-Geschäftsführer Dr. Björn Eggert. „Nur, wenn Patienten die Zusammenhänge von Mundgesundheit und Risiken für die allgemeine Gesundheit kennen, sind sie für umfassende diagnostische und präventive Maßnahmen offen.“

Um auch das Bewusstsein der Fachärzte zu stärken, müssen Zahnärzte das Gespräch mit Allgemeinmedizinern, Orthopäden oder Diabetologen suchen. Als Grundlage für ein Gespräch zur interdisziplinären Zusammenarbeit kann die Broschüre *Hand in Hand zum Wohle des Patienten* dienen. Hierin finden Ärzte Informationen und Argumente für die interdisziplinäre Zusammenarbeit, übersichtlich gegliedert nach den unterschiedlichen Fachrichtungen.

[PRAXISMANAGEMENT]

Organe, Muskeln, Knochen, Geist – nur wenn alles im Einklang ist, fühlt sich der Mensch fit und gesund. Deshalb ist es wichtig, dass Ärzte über ihren Tellerrand hinausschauen und den Patienten ganzheitlich betrachten.

„Nur, wenn Patienten die Zusammenhänge von Mundgesundheit und Risiken für die allgemeine Gesundheit kennen, sind sie für umfassende diagnostische und präventive Maßnahmen offen.“



Kirsten Gregus
Infos zur Autorin

© saichen - stock.adobe.com



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



Paro-Behandlung für interdisziplinäre Zusammenarbeit nutzen

Ein Argument ist etwa das Vermeiden parodontaler Erkrankungen – denn eine Parodontitis kann sich negativ auf Diabetes, Herz-, Kreislauf- und Gefäßerkrankungen auswirken. Auch das Risiko eines Schlaganfalls, einer rheumatischen Arthritis oder eine Fehlgeburt zu erleiden, kann durch eine unbehandelte Parodontitis steigen. Deshalb ist es wichtig, dass Zahnärzte und Ärzte eng zusammenarbeiten, um Patienten vor diesem Risiko zu schützen.

Für eine Zusammenarbeit gibt es viele Möglichkeiten. Diabetiker haben etwa ein erhöhtes Risiko, an einer Karies oder Parodontitis zu erkranken. Ein Zahnarzt kann diesem Risiko bei regelmäßiger Zahnprophylaxe entgegenwirken und so zu einem stabilen Immunsystem beitragen. Ein Diabetespatient ohne Parodontitis erleichtert dem Diabetologen wiederum die Einstellung der Blutzuckerwerte.

Ein weiteres Beispiel für das Zusammenspiel von Zahngesundheit und einem gesunden Körper sind Kopf- oder Nackenschmerzen. Der Grund kann die Fehlstellung des Kiefers sein, die zu einer ungleichmäßigen Belastung der Kaumuskulatur führt. Auch Rückenbeschwerden können eine Folge von Kieferfehlstellungen sein.

Fachübergreifende Kommunikation: Vorteile für Arzt und Patient

Zahnärzte, die ihre Patienten auch außerhalb des eigenen Fachgebiets gut betreut und behandelt wissen wollen, sollten Kooperationen mit Fachärzten anstreben. Besonders leicht ist das, wenn sich die Praxis in einem Ärztehaus befindet. Aber auch sonst gibt es viele Möglichkeiten.

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

WIRTSCHAFT ANBIETERINFORMATION*

Neben der Broschüre zur interdisziplinären Zusammenarbeit gibt es weitere goDentis-Aktionen, um Fachärzte anzusprechen. Orthopäden profitieren etwa von einer Fitnessbroschüre, die die Zahngesundheit von Sportlern in den Fokus rückt. Kinderärzten können goDentis-Partner Stundenpläne mit dem Zahnarztpraxislogo oder Kinderzahnbürsten in Verbindung mit einer Broschüre zur Kinderzahngesundheit zur Verfügung stellen. Für die Zusammenarbeit mit Gynäkologen eignet sich die Broschüre mit dem Fokus auf Zahngesundheit bei Schwangeren.

Fazit

Die interdisziplinäre Zusammenarbeit bringt nicht nur Vorteile für die Patienten. Auch Ärzte profitieren. Wer etwa Infobroschüren mit seinem Praxislogo in Facharztpraxen auslegt, macht so neue Patienten auf sich aufmerksam. Bestehende Patienten können wiederum an die Praxis gebunden werden.

Praxen ...

... die sich einen Überblick über das Angebot und die Zusammenarbeit mit goDentis verschaffen möchten, können sich im Onlineshop **goDentisMarkt** umschauen. Außerdem finden Sie Informationen zur Partnerschaft auf godentis.de/godentis-partnerschaft.

ANZEIGE



Je mehr Plätze wir bekommen, desto mehr können wir bewirken!

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



Dr. Jennifer Ebeling

[FRAUEN IN DER ZAHNMEDIZIN]

Die Dentista-Regionalgruppe Westfalen-Lippe hat drei Leiterinnen, aufgeteilt in drei Listenbezirke für die anstehende Kammerwahl im November 2024: Dr. Jennifer Ebeling (Münster), Dr. Stefanie Marxkors (Arnsberg) sowie Ulrike Schumacher (Gütersloh). Alle drei melden sich für uns kurz zu Wort.

Frau Dr. Marxkors, warum und wie bringen Sie sich in der Regionalgruppe Westfalen-Lippe ein?

Ich möchte Kolleginnen zusammenbringen und miteinander vernetzen. Dafür organisieren wir regelmäßige Stammtischtreffen, regen den kollegialen Austausch wie ehrenamtliche Tätigkeiten in den Körperschaften an. Mir ist wichtig, dass wir Frauen uns selbst organisieren und nicht auf andere warten. Wir müssen die Dinge in die Hand nehmen, wenn wir etwas verändern und erreichen wollen – das ist mein Appell an alle Kolleginnen!



Dr. Stefanie Marxkors

Frau Dr. Ebeling, was erhoffen Sie sich von der anstehenden Kammerwahl und welche Ziele verfolgt Dentista dabei?

Wir blicken positiv auf den Start der Wahl. Die Kammermitglieder haben vier Wochen Zeit, zu wählen und wir hoffen, dass dieses Mal die Wahlbeteiligung hoch ist und die Kolleginnen und Kollegen sich bewusst sind, wie viel Einfluss sie durch ihre Stimmabgabe haben. Wie schon bei der KZV-Wahl konnten wir wieder in allen drei Wahlbezirken eine Liste an den Start bringen. Mit viel Enthusiasmus konnten Bewerber motiviert und stetig wachsende Listen verzeichnet werden. Wir hoffen, dass sich das auch im Wahlergebnis widerspiegeln wird. Denn: Je mehr Plätze wir bekommen, desto besser können wir Veränderungen bewirken. Wir finden es wichtig, bestehende Prozesse zu hinterfragen und Änderungen anzuregen. Dies haben wir in der vergangenen Legislaturperiode getan und wollen dies natürlich auch in Zukunft so beibehalten. Als junge Liste möchten wir die Digitalisierung vorantreiben. Auch wenn dies am Anfang nicht immer einfach erscheint, lassen sich doch viele Dinge dadurch auf Dauer effizienter gestalten. Natürlich treiben uns auch die allgemeinen Themen wie GOZ-Punktwerthöhung oder Notdienst um, diese Themen betreffen uns alle. Die Integration von jungen Kolleg/-innen und die Schaffung von verbesserten paritätischen Verhältnissen in der Kammerversammlung konnten wir bereits in der letzten Legislatur verbessern und möchten dies nun auch weiter tun. Für uns in Westfalen-Lippe sind aber auch Themen wie die Vereinbarkeit von Beruf und Familie wichtig. Gerade der Weg in die Selbstständigkeit kann für eine junge Mutter durchaus eine Herausforderung sein und ist von vielen Faktoren abhängig.

Und noch eine Frage zum Heftthema, Frau Schumacher, wie schätzen Sie die Rolle der Prothetik in der modernen Zahnmedizin ein?

Die Prothetik hat in den letzten Jahren einen riesigen Fortschritt hingelegt. Sie wird immer vorhersagbarer, besser planbar und schneller. Durch die Digitalisierung sparen wir nicht nur Zeit und lästige Abformungen, sondern können auch böse Überraschungen umgehen. Das matchen von DVT, intraoralem Scan und Gesichtsscan hilft dem Behandler sowohl dabei, komplexe Fälle sauber zu händeln als auch den Patienten eine Vorschau auf das Endergebnis zu bieten. Die mit Abstand wichtigsten Darsteller sind meiner Meinung nach in diesem Zusammenspiel nach wie vor die Zahn-techniker/-innen. Für mich persönlich ist es fundamental, dass der Zahntechniker bei jeder umfangreicheren Arbeit den Patienten kennenlernt und die Anprobe mit begleitet. Selbstverständlich sollte die prothetische Planung mit den Chirurgen Hand in Hand gehen. Zudem lassen sich immer mehr erwachsene Patienten kieferorthopädisch behandeln und auch die Zahnärzte erweitern die Behandlungsmöglichkeiten durch präprothetische Korrektur von Zahnfehlstellungen. Dies macht die Zusammenarbeit mit den Kieferorthopäden enorm wichtig. In Hinsicht auf CMD sind die Physiotherapeuten nicht außer Acht zu lassen. Aus meiner Sicht ist es auf jeden Fall sinnvoll, die Prothetik als Team zu betrachten und offen für den Fortschritt zu sein. ■

Zur Regionalgruppe

Momentan kommen zu den Stammtischen im Schnitt ca. 15 Kolleginnen. Die Treffen finden in der Regel einmal pro Quartal im Kachelhaus in Bielefeld (www.kachelhaus-bielefeld.de) statt. Der nächste Termin ist am **24. Oktober 2024 um 19 Uhr**.

Kontakt & Anmeldung: vdzae-dentista-wl@gmx.de

Dentista e.V.
Infos zum Verband



Ulrike
Schumacher



Zolid Bion begeistert weltweit. Erfahren Sie mehr über die einzigartigen Eigenschaften unseres neuen Materials. bit.ly/3ROmyW9

Zolid Bion: Mehr als nur ein 3D-Zirkon

Schachmatt für Kompromisse

Setzen Sie Kompromisse zwischen Transluzenz und Festigkeit schachmatt: Zolid Bion kombiniert exzellente Ästhetik mit funktioneller Sicherheit für alle Indikationen*. Schneller als je zuvor. Zolid Bion: **Der Gamechanger**.

Sie möchten Ihre Restaurationen auf ein neues Level heben? Dann überzeugen Sie sich jetzt von unseren Zolid Naturals - verleihen Sie Ihren Arbeiten schnell und einfach die perfekte Basis für eine ästhetische Versorgung.

*gemäß Dentalkeramik Typ II, Klasse 5 nach DIN EN ISO 6872



zolid naturals

**Easy esthetics, every time.
Die Einfärbelösung für
Zirkonoxid!**

Verleihen Sie monolithischen oder anatomisch reduzierten Restaurationen mit Zolid Naturals mit wenigen Pinselstrichen mehr Natürlichkeit – für individuelle Ästhetik im Handumdrehen.

Zahnbekenntnisse

Weitere Infos auf: www.rainerehrich.de



Erfolg ist leicht, Durststrecken sind die Königsdisziplin

Ein Beitrag von Rainer Ehrich

[ZAHNBEBENNTNISSE]

Rainer Ehrich ist gelernter Zahntechniker, hatte früher sein eigenes Labor und ist heute als Coach, Trainer und Berater in der Dentalbranche tätig. Er und sein Team unterstützen Dentallabore bei ihrer strategischen Ausrichtung und gezielten Kundenakquise. Teil seiner Biografie sind Höhen wie – natürlich – auch Tiefen, zu denen er sich in unserem Format Zahnbekenntnisse äußert.

Für mich sind Herausforderungen und Scheitern keine Hindernisse – sie sind letztlich der Antrieb, der uns weiterbringt und zu Höchstleistungen führt. Besonders im beruflichen Umfeld sind sie unvermeidlich und zwingen uns dazu, Verantwortung zu übernehmen und über uns hinauszuwachsen. Ich habe in meiner beruflichen Entwicklung gelernt, dass die wirklich wichtigen Lektionen nicht in den leicht daherkommenden Erfolgen, sondern in den Rückschlägen stecken. So schmerzlich wie unangenehm diese Erfahrungen anfänglich waren, so sehr haben sie mein Rückgrat gestärkt. Deshalb kann ich an dieser Stelle auch offen darüber sprechen und drei dieser Erfahrungen exemplarisch aufführen:

Privatinsolvenz vor zwölf Jahren und mit 53 Jahren

Die Privatinsolvenz war mein größter Rückschlag. Sie war der Moment, in dem alles, woran ich jahrzehntelang gearbeitet hatte, vor meinen Augen zusammenzubrechen schien. Die Scham, das Gefühl des Versagens – sie waren erdrückend. Doch diese Insolvenz wurde zu meinem Wendepunkt! Ich stellte mich den Tatsachen, übernahm Verantwortung, veränderte mein Mindset und schuf klare Strukturen für die zukünftige Ausrichtung meines Unternehmens.

Learning: Erfolg kommt selten von einer gezielten Fehlervermeidung, sondern vielmehr von der Bereitschaft, Fehler zu reflektieren, aus ihnen zu lernen und sich – mit dem Gelernten – neu auszurichten!

Verdrängte Steuerprobleme

Nach vier Jahren war mir bewusst, dass das Finanzamt irgendwann auf mich zukommen würde – dennoch habe ich es verdrängt. Als die Forderung kam, fühlte es sich an wie eine Katastrophe. Klar ist: Das Aufschieben von Problemen löst sie nicht, es vergrößert sie. Heute gehe ich Herausforderungen sofort an, direkt und ohne Ausflüchte.

Learning: Proaktives Handeln ist der Schlüssel! Je schneller man sich Problemen stellt, desto leichter lassen sie sich letztlich bewältigen – auch wenn es anfänglich nicht so scheint.





Unnötige Investitionen

Ich habe in Maschinen und Technologien investiert, weil ich glaubte, „mithalten“ zu müssen – ohne darauf zu achten, ob sie meiner Vision und meinem Unternehmen wirklich nützen. Diese Entscheidungen führten zu finanziellen Engpässen, die vermeidbar gewesen wären.

Learning: Strategisches Denken ist entscheidend! Nicht jede Innovation bringt dich weiter. Klare Prioritäten und langfristige Ziele müssen die Grundlage von Investition sein.



Kommunikation als Kompetenz

In der Zusammenarbeit von Praxis und Labor braucht es ein vertrauensvolles und verbindliches gemeinsames Fundament, denn wenn Praxis und Labor nicht auf Augenhöhe und transparent miteinander kommunizieren, entstehen zwangsläufig Fehler – und das auf Kosten des Patienten!

Praxis × Labor: Was zahlt sich aus

1. Regelmäßige Feedback-Schleifen

Nicht warten, bis es Probleme gibt! Regelmäßige, offene Kommunikation sorgt dafür, dass beide Seiten immer auf dem neuesten Stand sind. So werden Missverständnisse frühzeitig erkannt und behoben.

TIPP: Ein einfacher Anruf kann oft mehr klären als eine lange E-Mail.

2. Transparente und klare Prozesse

Jede Seite muss wissen, was die andere tut. Ein transparenter, digitaler Workflow kann dabei helfen, alle Schritte im Blick zu behalten.

TIPP: Etablieren Sie klare Standards für den Austausch und die Dokumentation – vom ersten Abdruck bis zum fertigen Zahnersatz.

3. Gemeinsame Schulungen

Nur wer die Herausforderungen und Prozesse der anderen Seite versteht, kann wirklich effektiv zusammenarbeiten. Gemeinsame Schulungen fördern nicht nur das Verständnis, sondern auch das Vertrauen.

TIPP: Planen Sie regelmäßig Schulungen, um sich gegenseitig fortzubilden und auf dem neuesten Stand der Technik und Anforderungen zu bleiben.

Fehler als Chance, auch in der Zahntechnik



In der Zahntechnik geht es um Millimeterpräzision – aber niemand ist unfehlbar. Ein Zahnersatz passt nicht immer auf Anhieb perfekt – das ist in Ordnung! Denn genau hier beginnt der wahre Lernprozess. **Jeder zweite Versuch bringt uns näher an die Perfektion.** Fehler zeigen uns, wo wir genauer arbeiten und Workflows optimieren müssen, wo die Kommunikation mit dem Zahnarzt verbessert werden kann oder welches Material womöglich besser geeignet ist – in Bezug auf die eigenen Kompetenzen und das gewünschte Produktergebnis.

ANZEIGE

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

DER **Kommentar**



Abrechnung? Mit Tiefgang!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

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

question and answers

mit Dr. Carla Benz

[TEIL 8]



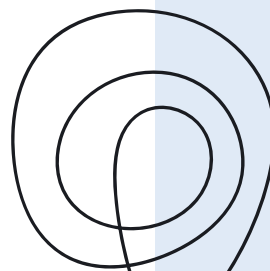
[Q&A] Im vorliegenden Heft widmet sich die Autorin der Frage: Wie stelle ich sicher, dass ich die Vorstellungen und Wünsche des Patienten bei prothetischer Neuversorgung erfülle bzw. angemessen darauf reagiere, um Unzufriedenheit nach Abschluss der Behandlung zu vermeiden?

Wenn es um die prothetische Versorgung unserer Patienten geht, ist kommunikatives Feingefühl besonders gefragt. Einerseits sollten sie möglichst viele Jahre mit ihrem Zahnersatz zufrieden sein können, andererseits differieren hier im Speziellen die **subjektive Wahrnehmung und Erwartungshaltung der Patienten** und unsere **objektive fachliche Expertise**. Nicht selten enden prothetische Rehabilitationen in nicht enden wollenden Auseinandersetzungen zwischen den Parteien, die oftmals auf fehlerhafter Kommunikation beruhen. Hinzu kommt noch eine dritte Instanz, das zahntechnische Labor. Auch der Zahn-techniker wird besonders von seiner handwerklichen Kompetenz und nicht etwa von der klinischen Auseinandersetzung mit dem betroffenen Patienten angetrieben. Die meisten Zahnärzte wissen, dass diese Dreiecksbeziehung zu Konflikten führen kann.

Daher sollten Zahnärzte innerhalb dieser Beziehungskonstellation die Rolle der Vermittler einnehmen. Dazu ist eine professionelle Herangehensweise mit ein paar grundlegenden Kommunikationsregeln von entscheidendem Vorteil.

Zuhören ist nichts
anderes als hören
und reflektieren.

Infos zur
Autorin





1. Zuhören

Wir sollten sichergehen, dass wir die Anliegen und Vorstellungen unserer Patienten richtig verstanden haben. Oftmals nehmen wir uns dafür viel zu wenig Zeit, sodass wichtige Informationen nicht mitgeteilt werden können oder im Eifer des Gefechts verloren gehen. Nur wenn wir genau hinhören sind wir auch in der Lage, die richtigen Fragen zu stellen, um Unklarheiten aus dem Weg zu räumen. Der Perspektivenwechsel ist von besonderer Bedeutung für den Erfolg eines Zahnersatzes. Besonders sprachliche Formulierungen können sich in ihrer Zuschreibung von der Bedeutung wesentlich unterscheiden. Der Patient hat möglicherweise eine andere Vorstellung von dem, was „festsitzend“ bedeutet als wir.

2. Priorisierung

Finden Sie in einem ausführlichen Gespräch heraus, wie der Patient seine Wünsche priorisiert. Er kann nämlich vordergründig mit einem Anliegen, z. B. „die Prothese soll gaumenfrei sein“, kommen, ist aber nicht bereit, Behandlungsaufwand und -kosten dafür zu tragen. In diesem Fall haben letztere eine höhere Priorität, obwohl der anfänglich geäußerte Wunsch etwas anderes vermuten ließ.

3. Informationen eindeutig weitergeben

Die Wünsche und Vorstellungen unserer Patienten und unsere eigenen müssen dem Labor eindeutig übermittelt werden. Oftmals hilft da ein kurzes persönliches Gespräch. Dies klingt zunächst trivial, jedoch nutzen wir viel zu selten den persönlichen Kontakt und greifen auf vermeintlich weniger zeitintensive Mittel wie den einfachen Auftragszettel zurück. Innerhalb eines persönlichen Gesprächs kann außerordentliche Information effektiver übermittelt werden und die Möglichkeit, Rückfragen unmittelbar zu stellen, minimiert die Wahrscheinlichkeit des Auftretens von Missverständnissen.

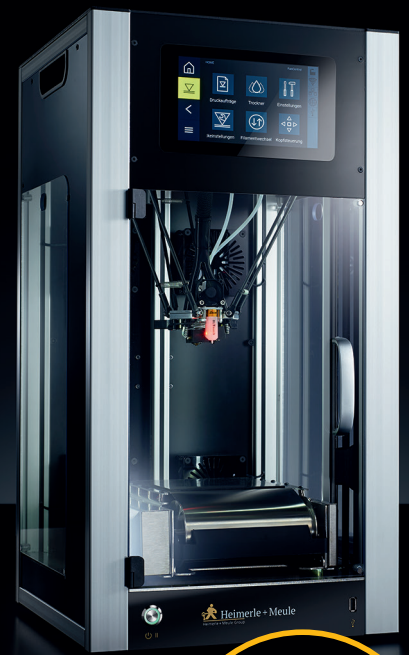
4. Selbstreflexion der eigenen Arbeit

Gerade bei prothetischen Arbeiten können sich kleine Fehler zu erheblichen Mängeln summieren. Die Mitarbeiter des zahntechnischen Labors sollten die Gelegenheit haben, etwaige erforderliche Korrekturen der zahnärztlichen Arbeit (Präparation, Abformung, Scan etc.) zu kommunizieren. Dies sollte vice versa ein zugrunde liegendes Charakteristikum des zahnmedizinischen/zahntechnischen Verhältnisses sein.

Wie so oft in der professionellen Kommunikation, sind es die vermeintlich „ganz einfachen“ Regeln, deren Nichtbeachtung zum Misserfolg führen.

FilaPrintM

Die Revolution unter den 3D-Druckern!



JETZT!
Eldy Plus®
auch zum
Drucken!

Ihre Vorteile mit dem FilaPrintM von Heimerle + Meule:

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

 **Heimerle+Meule**
Part of HM Precious Metals

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

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

Prozessoptimierung: Wenn sich der Praxiserfolg unausweichlich einstellt

Ein Beitrag von Maurizio Costagliola und Frank Caspers

[PRAXISMANAGEMENT] Viele Praxen stehen vor der Herausforderung, die Balance zwischen der optimalen zahnmedizinischen Versorgung ihrer Patienten und gleichermaßen einer wirtschaftlichen Praxisführung zu finden. In Zeiten zunehmenden wirtschaftlichen Drucks durch die Budgetierung ist es entscheidend, über die Grundversorgung hinauszugehen, um nachhaltige Zahngesundheit für Patienten zu gewährleisten und diese dadurch dauerhaft an die Praxis zu binden. Doch die Kluft zwischen der Erkenntnis und der praktischen Umsetzung erscheint oft noch wie ein unüberwindbares Hindernis.

Obwohl viele Praxen die Notwendigkeit von Behandlungen außerhalb der rein wirtschaftlichen, zweckmäßigen und ausreichenden Versorgung nach BEMA erkannt haben, scheitert es oft an der konkreten Umsetzung im Praxisalltag. Während der BEMA die Grundversorgung im Rahmen des SGB V regelt, bietet die GOZ erweiterte Möglichkeiten, um bessere und nachhaltigere Lösungen für die Patienten realisieren zu können. Es braucht nicht nur die richtigen Werkzeuge, sondern auch die Bereitschaft, notwendige prozessuale Veränderungen in den Praxisabläufen zu verankern. Ohne ein offenes Mindset und ein Team, das bereit ist, Abläufe neu zu denken und an die GOZ anzupassen, bleiben die vorhandenen Potenziale in vielen Praxen ungenutzt.

Teamarbeit und Fokus: Die Schlüssel zur erfolgreichen Umsetzung

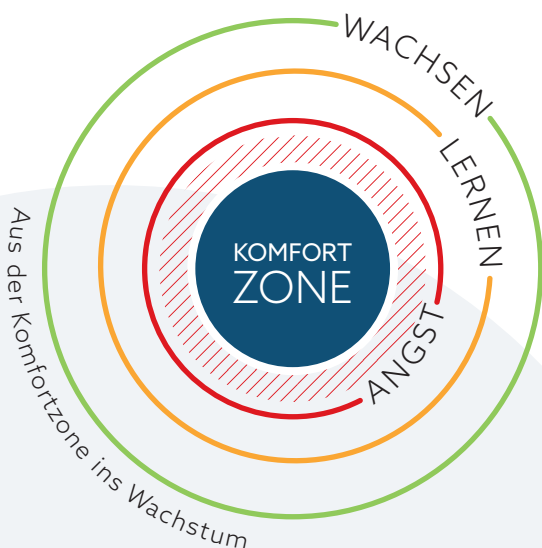
Eine wirtschaftlich erfolgreiche Praxis braucht ein funktionierendes Team, in dem jeder versteht, wofür Werkzeuge und Prozesse wichtig sind und welchen Beitrag sie zur Verbesserung der Patientenversorgung leisten. In Zeiten strenger Budgetierung müssen Optionen zur optimalen Versorgung von Patienten mit wirtschaftlich profitablen Behandlungen kombiniert werden. Dies gelingt nur, sofern vorab der passende Rahmen dafür geschaffen wird.

Prozesse als Erfolgsfaktor

Eine ganz zentrale Voraussetzung für den Erfolg ist die konsequente Ausrichtung der Prozesse auf die gemeinsam formulierten Praxisziele. Dafür braucht es ein System, mit dem die Zielerreichung wie im Autopilot möglich ist. Wie von James Clear in *Die 1-%-Methode* beschrieben, gilt es, Prozesse als System zu installieren, die uns dabei helfen, jeden Tag kontinuierlich und in kleinen Schritten unserem Ziel näherzukommen. Je besser dieser Rahmen definiert ist, umso einfacher wird es, auch die ambitioniertesten Ziele zu erreichen. Wenn wir Prozesse verändern wollen und dafür ausschließlich auf Motivation oder Disziplin setzen, dann kann das für kurze Phasen von Veränderungen gelingen, aber bei langfristigen und nachhaltigen Veränderungen braucht es immer eine angepasste Prozessarchitektur als Rahmen und Leitplanke.

Die Problematik: Fehlende Implementierung trotz erkannten Vorteilen

Statt langfristige und dauerhafte Lösungen zu entwickeln, liegt der Fokus auf kurzfristigen Problemen durch BEMA oder das GKV-Stabilisierungsgesetz. Dabei bleibt das Potenzial, sinnvolle und den Patienten motivierende Behandlungen anzubieten, oft ungenutzt.



Die DGBZ-Akademie bietet hier Abhilfe mit drei Hilfestellungen:

1. Notwendiges Mindset

Jede nachhaltige Veränderung beginnt im Kopf. In der DGBZ-Akademie lernst du, wie du das richtige Mindset entwickelst, um in deiner Praxis echte Transformation zu erreichen. Gemeinsam mit deinem Team wirst du lernen, neue Denkweisen anzunehmen, die euch aus der Komfortzone bringen und den Weg für langfristigen Erfolg ebnen.



2. Nützliches Skillset

Die richtigen Fähigkeiten machen den Unterschied. In der DGBZ-Akademie erfährst du, wie du deine Kommunikation verbesserst, um deine Praxis zu einem Magneten für Patientinnen und Patienten zu machen. Wir zeigen dir, wie du dein Team optimal schulen kannst, damit wirtschaftliche Werkzeuge gezielt und effektiv eingesetzt werden.



3. Passendes Toolset

Das richtige Werkzeug entscheidet über den Erfolg. In der DGBZ-Akademie zeigen wir dir, wie du die passenden Tools für deine Praxis auswählst und sie gezielt einsetzt, um wirtschaftliche Stabilität zu schaffen. Werkzeuge wie Zahnzusatzversicherungen unterstützen dabei, jenseits der gesetzlichen Grundversorgung Leistungen anzubieten, die eine nachhaltige Zahngesundheit fördern.



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



Mehr Informationen
gibts im kostenlosen
Whitepaper.

Stehen Sie sich nicht selbst im Weg!

Fazit: Erfolg durch klare Abläufe, Prozesse und Systeme

Die Umsetzung von Lösungen, die über die Mindestversorgung hinausgehen, ist der Schlüssel zu wirtschaftlichem Erfolg und einer verbesserten Zahngesundheit. Standardisierte Abläufe, unterstützende Prozesse und passende Systeme sind entscheidend. Die DGBZ-Akademie unterstützt Zahnarztpraxen, diese Werkzeuge durch klare Prozesse und gut geschulte Teams effizient einzusetzen und so eine stabile Zukunft für die Praxis und die Patienten zu sichern.

Weitere Infos auf: www.dgbz-akademie.de

DGBZ[®]
AKADEMIE WIR ZEIGEN DIR WO ES LANGGEHT.

ANZEIGE

ZWEI DVT's – EINE MISSION

BILDQUALITÄT, DIE ÜBERZEUGT



Veraviewepocs 3D R100

Allrounder für jede Praxis.



Welches Gerät passt besser zu Ihrer Praxis?

Einfach QR-Code folgen und informieren.

Natürlich beraten wir Sie gerne in einem individuellen Termin.



**NON
PLUS
ULTRA**

Veraview X800
Time for Perfection.

www.morita.de/aktionen

Liquiditätssicherung durch Zahnkredit

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

[PRAXISMANAGEMENT] Auch der Dentalmarkt ist nicht vor den wirtschaftlichen Schwankungen der nächsten Jahre gefeit. Es gilt daher, Patienten wirtschaftlich transparent und über die Höhe der Zuzahlungen und Finanzierungsangebote aufzuklären, insbesondere bei hochwertigen Versorgungslösungen, und damit die Praxisliquidität dauerhaft sicherzustellen. Aus diesem Grund entwickelte dent.apart eine einfache und unkomplizierte Finanzierungslösung für sofort notwendige Behandlungen, von der Zahnärzte und Patienten gleichermaßen profitieren.



Finanzierung zur Steigerung der Kaufbereitschaft

Umfragen, die unter Zahnärzten durchgeführt wurden, zeigen, dass der dent.apart-Zahnkredit zu einer deutlichen Steigerung der Kaufbereitschaft führt. Denn im Gegensatz zu den marktüblichen bis zu 15 Prozent liegt der Zinssatz des Zahnkredits nur bei 5,99 Prozent. Aufgrund der niedrigen Zinskosten entscheiden sich die Patienten vermehrt für eine hochwertigere Behandlung. Die Laufzeit beträgt bei Raten ab 20 EUR zwischen zwölf und 120 Monaten und grenzt sich somit von der Konkurrenz ab, deren Abzahlungszeitraum meist auf 48 Monate begrenzt ist. Bietet man seinen Patienten eine solch komfortable Finanzierungslösung an, trägt das zur Umsatzsteigerung, aber auch Patientenbindung bei.

Kein Risiko für den Zahnarzt

Zusätzlich wird mit diesem Finanzierungsangebot die Liquidität des Zahnarztes bereits vor Beginn der eigentlichen Behandlung gesichert, ohne den Arbeitsaufwand für die Praxis zu erhöhen. Diese muss lediglich die Informationen bei Beratungsgesprächen bzw. bei der Besprechung der Heil- und Kostenpläne weitergeben. Dafür kann direkt bei dent.apart ein Starterpaket mit den erforderlichen Infomaterialien sowie eine Art Anleitung zur Beratung bestellt werden. Die gesamte Abwicklung läuft dabei über dent.apart und der Praxisalltag wird damit nicht belastet. Bereits vor Beginn der Behandlung werden von dent.apart im Patientenauftrag die Behandlungskosten auf das Praxiskonto überwiesen. Sollte der Patient in Zahlungsverzug kommen oder sogar zahlungsunfähig werden, besteht keine Gefahr der Rückbelastung, da die Bank das Risiko trägt. Das senkt wiederum das Risiko für die Praxis und spart zusätzliche Factoringgebühren.

Finanzierungs- lösungen für Patienten ...



... werden im Zahnarztalltag immer wichtiger, um Umsatz und Praxisliquidität abzusichern. Angesichts der Herausforderung durch die Wirtschaftskrise wollen wir unser Dienstleistungsangebot weiter ausbauen, um weiterhin zur finanziellen Sicherheit der Zahnärzte beizutragen.

Wolfgang J. Lihl
Geschäftsführer dent.apart



Infos zum Autor

Weitere Informationen auf:
www.dentapart.de

WIRTSCHAFT

ANBIETERINFORMATION*



Porträts: © dent.apart

Auf Marketingseite arbeiten wir eng mit Printmedien zusammen, verstärken aber auch unsere Onlinepräsenz immer mehr. Wir haben beispielsweise einen Blog für unsere Zahnärzte, sind in den sozialen Medien aktiv, haben in diesem Jahr eine monatlich erscheinende Podcastreihe gestartet und planen aktuell einen Patientenblog.

Anne-Marie Lihl, Grafikteam dent.apart



Klarer Vorteil für den Zahnarzt: Er ist nicht vertraglich gebunden und die gesamte Abwicklung läuft über uns. Wir stehen den Patienten dafür bei allen Fragen telefonisch oder online zur Verfügung.

Marc Deka, Beratungsteam dent.apart



Bei dent.apart ist vor allem der Teamgedanke wichtig. Große Kampagnen gestalten wir gemeinsam und alle können und sollen ihre Ideen einbringen. Wir wurden nicht nur als Mitarbeiter, sondern als Mitdenker eingestellt.

Henning Mohrmann, Grafikteam dent.apart



Mit unserem dent.apart-Zahnkredit bieten wir Vorteile für Zahnärzte und Patienten. Unser Hauptziel ist es, für alle Beteiligten eine unkomplizierte und schnelle Finanzierung zu ermöglichen.

Ina Heising, Beratungsteam dent.apart

ANZEIGE

Rückenschmerzen?



Bambach® Das Original



REF B202066
695,00 €*
BAMBACH
CE

- ✓ Über 20.000 zufriedene deutsche Zahnärzte
- ✓ Ergonomischer Sitz gegen Rückenschmerzen
- ✓ In 51 verschiedenen Farben

Jetzt gratis
testen!



hwdu.de/cq



Rechtssichere Aufklärung vor Abrechnung von Implantaten

Die Zahnimplantation hat sich zunehmend zu einem standardmäßigen Eingriff in der zahnärztlichen Praxis entwickelt. Dabei kommt es leider vermehrt zu Differenzen in Bezug auf die Abrechnung und die damit verbundenen Aufklärungspflichten. Besonders im Umgang mit Privatpatienten häufen sich die Probleme, wenn die Behandlung nicht ausreichend dokumentiert oder die Kosten im Vorfeld nicht ordnungsgemäß vereinbart werden. Doch was bedeutet das konkret für die Praxis?

Wie konkret muss eine Aufklärung des Patienten sein?

Gemäß § 630e BGB und § 5 Abs. 2 GOZ sind Zahnärzte verpflichtet, ihre Patienten umfassend über die geplante Behandlung aufzuklären. Dies gilt insbesondere für komplexe Eingriffe wie Zahnimplantationen. Die Aufklärung muss insofern zwingend beinhalten: Behandlungsalternativen, Risiken und Komplikationen sowie Kosten und Abrechnung. Ein häufiger Streitpunkt ist vor allem die Frage, wie detailliert die Kostenaufklärung erfolgen muss. Hierbei ist zu beachten, dass eine transparente und verständliche Darstellung der voraussichtlichen Gesamtkosten sowie der Möglichkeit zusätzlicher Kosten durch unerwartete Komplikationen erforderlich ist. In den letzten Jahren gab es hierzu dementsprechend immer wieder gerichtliche Entscheidungen.

Schriftliche Dokumentation oder Aufklärungsbogen?

Oftmals stellen sich Praxen die Frage, in welcher Form die Dokumentation der ärztlichen Aufklärung bestenfalls zu erfolgen hat. Entscheidend ist hierbei aber nicht die Form, sondern der Inhalt, der möglichst präzise sein muss, um im Nachgang Missverständnisse und rechtliche Streitigkeiten zu vermeiden. Unabhängig davon, ob man sich für die klassische Notiz in der Patientenakte oder die Dokumentation mittels Aufklärungsbogen entscheidet, sollten darin folgende Inhalte zwingend festgehalten werden:

- **Behandlungsumfang:** Detaillierte Beschreibung der geplanten Behandlungsschritte, einschließlich der verwendeten Materialien und Techniken.
- **Kostenaufstellung:** Aufschlüsselung der Kosten nach einzelnen Leistungskomponenten, z. B. Implantation, Aufbau, und prothetischer Ersatz.
- **Zahlungsmodalitäten:** Klärung der Zahlungsbedingungen, z. B. Anzahlungen, Ratenzahlungen oder Zahlungsfristen.
- **Eventuelle Zusatzkosten:** Hinweise auf mögliche Zusatzkosten, die bei unvorhergesehenen Komplikationen anfallen könnten.

Je konkreter und individueller die Dokumentation der Aufklärung ist, desto sicherer steht man als Zahnarzt im Falle einer möglichen rechtlichen Auseinandersetzung da. Blankobögen in den Patientenunterlagen haben hingegen keine Beweisfunktion und können sogar den Anschein erwecken, dass das Aufklärungsgespräch schlicht vergessen wurde.

Fazit

Die rechtssichere Abrechnung von Implantaten ist ein komplexes Thema, das sowohl sorgfältige Aufklärung als auch präzise schriftliche Vereinbarungen erfordert. Zahnärzte sollten sicherstellen, dass alle Aspekte der Behandlung und der Kosten transparent und nachvollziehbar dokumentiert sind, um rechtlichen Auseinandersetzungen vorzubeugen. Die aktuellen Urteile veranschaulichen die Bedeutung einer umfassenden und detaillierten Kostenaufklärung sowie der ordnungsgemäßen schriftlichen Fixierung aller Vereinbarungen.



Lyck+Pätzold. healthcare.recht
Infos zum Unternehmen



Infos zum Autor

Christian Erbacher, LL.M. • Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht
Angélique Rinke • Rechtsanwältin
Lyck+Pätzold. healthcare.recht
www.medizinanwaelt.de



NEU MIT NOVAMIN
NUR VON SENSODYNE



Einzigartiger Schutz vor Schmerzempfindlichkeit durch Dentinreparatur mit NovaMin

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

EMPFEHLEN SIE DIE TOP-INNOVATION!

Sensodyne Clinical Repair mit 5 % NovaMin

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

Jetzt registrieren
und kostenlose
Muster anfordern.



* in Labortests

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

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

Testen Sie Ihr Wissen, und seien Sie gespannt auf die Antworten

In meinen Seminaren zur zahnärztlichen Abrechnung konfrontiere ich Teilnehmer zur Einstimmung auf die Thematik mit aktuellen Abrechnungsfragen, die sie ohne Unterstützung erst einmal alleine beantworten müssen, ehe ich die korrekte Lösung erlautere.

Im Folgenden möchte ich ebenfalls so verfahren – nachfolgend stelle ich einige knifflige Fragen, deren Beantwortung in der kommenden ZWP (11/24) folgen wird. Bei allen Fragen handelt es sich um geringfügig redigierte Originalzuschriften aus von mir betreuten Zahnarztpraxen. Nehmen Sie sich die Zeit und vermerken Sie Ihre Antworten so, dass Sie im November meine Hinweise dazu in Vergleich setzen können.



Frage 1

„Wir haben bei einer Patientin die UPTd am 29.1.2024 durchgeführt und abgerechnet. Allerdings kam jetzt ein Schreiben von der KZV zurück, mit dem Hinweis, dass der Zeitraum nicht eingehalten und die UPT somit storniert wurde – wir sind zwei Wochen zu früh gewesen. Was können wir jetzt machen? **Können wir die UPT zu einem späteren Zeitpunkt noch mal abrechnen?** Es ist die letzte gewesen.“



Frage 2

„Als externe Verwaltungskraft habe ich eine WF-Revision am Zahn 34 nach GOZ geplant. An diesem Zahn soll eine Teleskopkrone eingegliedert werden. **Die Kollegin vor Ort möchte nach Rücksprache mit der KZV diesen Fall aber über die Krankenkasse abrechnen. Liege ich mit meiner Entscheidung falsch?**“



Frage 3

„Am 25.3.2024 wurden eine Beratung und die Exaktion von zwei Zähnen erbracht und abgerechnet. Am 5.4.2024 kam der Patient mit einem abgebrochenen Zahn erneut in die Praxis. Nach Untersuchung, Sensibilitätsprüfung und Röntgenaufnahme stand die Diagnose fest: Der Zahn konnte nicht erhalten werden. Die Exaktion wurde dann zusammen mit einer Beratung abgerechnet. Die KZV hat die Ä1 am 5.4.2024 mit der Begründung gestrichen, **es sei der gleiche Behandlungsfall und aus diesem Grund sei die Beratung nicht erneut berechnungsfähig. Liegen wir falsch mit unserer Abrechnung?**“



Frage 4

„Am 10.10.2023 wurde am Zahn 24 eine Kompositfüllung gelegt und abgerechnet. Drei Wochen später kam der Patient erneut und beklagte eine raue Stelle am gleichen Zahn und wir entfernten eine „scharfe Kante“. Im Rahmen einer Prüfung wurden Abrechnung und Dokumentation dieses Patientenfalls kontrolliert und die BEMA-Nr. 106 gestrichen. **Die Begründung lautete, dass eine BEMA-Nr. 106 am Zahn, an dem eine Füllung zur Abrechnung kam, nicht abgerechnet werden kann. Ist diese Streichung berechtigt?**“



Frage 5

„Wir haben eine Frage zur 01/Ä1: Eine UPT-Behandlung erfolgte im Januar, dann erschien der Patient mit Beschwerden durch Füllungsfraktur und nachfolgender Wurzelbehandlung im Februar – **wäre hier eine Ä1 berechenbar?**“



Frage 6

„Heute hatte ich im Team die hitzige Diskussion: Ist die Leistung UPTg nach der UPTa/b berechnungsfähig? **Für mich ist die UPTg Voraussetzung zur Entscheidung, ob ich im 2. Jahr die UPTe/f durchführe. Was meinen Sie dazu?**“

In meinem nächsten Beitrag erfahren Sie die Lösungen zu den vorgestellten Fragen! Vielleicht melden Sie sich auch zu einem meiner Online-Abrechnungseminare an, wo solche Fragen und weitere Abrechnungsthemen ausführlich behandelt werden. Informationen zu Terminen und die Anmeldeformulare finden Sie auf: www.synadoc.ch.



Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen



THE FACTOR



Ein Xtra starkes Team in der direkten Füllungstherapie!

Perfekt aufeinander abgestimmte Produkte, einfach und effizient in der Verarbeitung, für ein sicheres und ästhetisches Ergebnis – das ist der SHOFU X-Factor für das Mehr im Praxisalltag!

BeutiBond
Xtreme

All-in-One
Universal-
adhäsiv



BEAUTIFIL Flow Plus **X**

Injizierbares
Hybridkomposit
in 2 Viskositäten



Super-Snap
X-TREME

Hochwertige
Finier- und
Polierscheiben



www.shofu.de

Attraktive Angebote unter
02102-866423

© New Africa – stock.adobe.com



Drei Fragen an ... Univ.-Prof.
Dr. Samir Abou-Ayash

© Dr. med.-dent. Nahit Emeklibas



Alles wird digital – und was ist
mit der Teleskopprothetik?

© Claudia Nass – stock.adobe.com



DGFDT-Jahrestagung in Mainz:
Seien Sie dabei!

Zwei Wissensquellen aus einer Hand

ZWP Sister: ZWL Zahn- technik Wirtschaft Labor

Die *ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor* richtet sich an gewerbliche wie Praxislabore deutschlandweit und dient als fundierte Informationsquelle und Ratgeber zu allen fachlichen und wirtschaftlichen Aspekten rund um das zahntechnische Labor. In sechs Ausgaben jährlich werden Lesende über aktuelle Entwicklungen und Trends in der Zahntechnik informiert. Anwenderorientierte Fachartikel, Marktübersichten, Produktverweise und Top-News bilden die Welt der Zahntechnik hautnah ab und inspirieren mit Themen aus dem Bereich Laborführung und -marketing zu unternehmerischem Denken und Handeln.



Zeitung gefällig? Bitte schön: **ZT Zahntechnik Zeitung**

Die *ZT Zahntechnik Zeitung* ist das einzige unabhängige Zeitungsformat für Zahn techniker mit den Schwerpunkten Berufspolitik und Laborführung. Sie erscheint elf Mal pro Jahr und orientiert sich am Informationsbedürfnis zahntechnischer Labore und ihrer Mitarbeitenden. Redaktionell top aufbereitet, dokumentiert und interpretiert die *ZT* Entwicklungen und Trends in den Bereichen Berufspolitik, Wirtschaft, Technik und Service und gibt Lesenden wichtige Impulse für den Laboralltag, insbesondere für die strategische Positionierung im Wettbewerbsumfeld.

© majcot - stock.adobe.com



Im nächsten Juni: **53. ADT-Jahres- tagung**

Vom **19. bis 21. Juni 2025** findet unter dem Schwerpunktthema **Zahnmedizin und Zahntechnik im Spannungsfeld zwischen Tradition und Algorithmen** in Nürtingen die **53. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. (ADT)** statt.

Weitere Infos, Programm und Anmeldung auf:
www.ag-dentale-technologie.de

Quelle: Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V.

DGPro- Symposium 2025 in Eisenach



© Sina Eitmer - stock.adobe.com

Das **57. Symposium der Deutschen Gesellschaft für Prothetische Zahnmedizin und Biomaterialien e.V. (DGPro)** findet am **7. und 8. März 2025** gemeinsam mit der Mitteldeutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde Erfurt e.V. als Präsenzveranstaltung **im Vienna House by Wyndham Thüringer Hof in Eisenach** statt.

Weitere Infos, Programm und Anmeldung auf:
www.dgpro.de

Quelle: Deutsche Gesellschaft für Prothetische Zahnmedizin und Biomaterialien e.V.



MIT DEM RICHTIGEN PRODUKT ENTSPANNT IN DEN FEIERABEND!

ENTSPANNT UND STRESSFREI

MIT **CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 UNIVERSAL**
UND **CLEARFIL MAJESTY™ ES FLOW**

kuraraynoritake.eu



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

Unbedingt vormerken: Das Zahntechnik-Event 2025

Am **23. und 24. Mai 2025** ist es wieder so weit: die **17. Digitale Dentale Technologien DDT** findet statt – zum dritten Mal im **Kongresszentrum Dortmund**. Die Veranstaltung thematisiert die fortschreitende Digitalisierung innerhalb des Zahntechniker-Handwerks. Präsentiert werden die neuesten Technologien und Erkenntnisse in den Bereichen CAD/CAM, Scan, 3D-Druck und künstliche Intelligenz. So ist die DDT richtungsweisend für die Zahntechnik-Zunft innerhalb der Zahnmedizin.

Organisiert wird der Kongress von der OEMUS MEDIA AG, gemeinsam mit der Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg ZIA und dem Dentalen Fortbildungszentrum Hagen DFH. Die besondere Kooperation sichert den Teilnehmern aus Zahntechnik und Zahnmedizin spannende Vorträge eines hochkarätigen Referententeams. Außerdem können in vielschichtigen Workshops erläuterte Workflows umgesetzt und Wissen direkt vertieft werden. Hier profitiert die DDT auch vom Standort: Mitten im Ruhrgebiet werden Zahntechniker aus der ganzen Metropolregion und darüber hinaus angesprochen. Parallel zur DDT findet erstmalig 2025 an gleichem Ort die Veranstaltung „Zahnmedizin im Revier“ für Zahnärzte und das gesamte Praxisteam statt. Thematisch werden dabei aktuelle Inhalte der allgemeinen Zahnheilkunde wie auch implantologische Fragestellungen intensiv verhandelt und rege diskutiert. Beide Veranstaltungen fördern ganz gezielt die interdisziplinäre Zusammenarbeit und den kollegialen Austausch und zeigen neue Wege der Zahntechnik und Schnittstellen zur Praxis auf.

Den Stellenwert der Fortbildungen für die Region würdigt auch der **Dortmunder Oberbürgermeister Thomas Westphal (SPD)** mit seinem Grußwort und dem persönlichen Kongressbesuch vor Ort.

© C.Castilla – stock.adobe.com

„Für mich sind die Zusammenspiele der DDT am wichtigsten: **Digital und analog, Zahntechniker und Zahnarzt**. Hier in Dortmund können großartige neue Synergien entstehen. Das ist es, wofür diese Veranstaltung lebt!“



Stefan Reichardt
Vertriebsleiter,
Produktmanager Zahntechnik
OEMUS MEDIA AG

„Wir möchten mit der DDT und dem neuen Format „Zahnmedizin im Revier“ nicht nur unser **regionales Fortbildungskonzept stärken**, sondern kompakte Fortbildung für alle Beteiligten anbieten. Dortmund als Standort für zwei überzeugende Konzepte und die **Unterstützung starker Partner vor Ort sehen wir als Erfolgsgaranten** für ein gelungenes Kongresswochenende im Herzen von Nordrhein-Westfalen.“



Dr. Torsten Hartmann
Leiter Events
OEMUS MEDIA AG

Hier gibt es einen
Rückblick auf das
DDT-Event 2024.



Weitere Infos, Programm und Anmeldung für 2025 demnächst auf:
ddt-info.de

Quelle: OEMUS MEDIA AG

ANZEIGE

Praxisstühle für sportlich-vitales Sitzen



Dentalprodukte Fon 07181-257600 info@rieth.dental



neu

www.rieth.dental

SIE HABEN FRAGEN, WIR DIE ANTWORTEN.

Unser CAD/CAM Anwender-Support für Labor und Praxis hilft,
wenns drauf ankommt – sofort und in Zukunft.

Egal, ob Sie Probleme mit Ihren Geräten haben oder die Software nicht macht, was sie soll – wir sind für Sie da. Vom Remote Anwendungssupport über den Datentransfer bis zum Software-Installationservice bieten wir einen vollumfänglichen Leistungskatalog an. Kontaktieren Sie uns, um zu erfahren, wie Sie mit unserem Servicevertrag die Zukunft nutzen und vor allem für einen reibungslosen Betrieb sorgen können.

Jetzt online
informieren!



**Wandel wagen – die dentale
Zukunft gelingt gemeinsam.**

DREI FRAGEN AN ...

Univ.-Prof. Dr. Samir Abou-Ayash

EINS ...

Herr Prof. Abou-Ayash, herzlichen Glückwunsch zu Ihrem Ruf nach Mainz. Welche Ziele verfolgen Sie bei der fachlichen Weiterentwicklung an Ihrem neuen Standort, besonders in den Bereichen der digitalen Zahnmedizin und der interdisziplinären Zusammenarbeit?

Zunächst einmal ist es für mich eine riesige Ehre, den Ruf an eine so große und traditionsreiche Institution erhalten zu haben. Die Klinik für zahnärztliche Prothetik hat sich in den letzten Jahren zu einem sehr großen, überregionalen zahnärztlichen Versorgungszentrum entwickelt. Mein erster Eindruck zeigt, dass hier prothetische Versorgungen auf allerhöchstem Niveau, die jedoch meist eher im Sinne traditioneller Vorgehensweisen angefertigt sind, angeboten werden. Diese traditionellen Fertigungstechniken bergen extrem hohe manuelle Anforderungen an die Herstellung des Zahnersatzes in den zahntechnischen Laboren, die selbstverständlich auch entsprechend honoriert werden müssen. Hier möchte ich durch die Digitalisierung unabhängiger von den individuellen Fähigkeiten einzelner Zahntechniker werden. Zusätzlich sollen durch die Digitalisierung auch die Fertigungskosten gesenkt werden, während die Qualität der Arbeiten mindestens gleichbleibend hoch sein sollte. Einen speziellen Fokus möchte ich hierbei auf digitale Designverfahren, additive Fertigungstechnologien und auf Augmented Reality als Tool zur Visualisierung und Simulation prothetischer Versorgungen legen. Die Digitalisierung ist aber auch Grundlage für den interdisziplinären Datenaustausch. Mein Ziel ist es, durch die Digitalisierung die bereits bestehende Zusammenarbeit innerhalb der ZMK zu vereinfachen und die Gemeinschaftsarbeit mit der Allgemeinmedizin weiter auszubauen.



Infos zur Person



© Prof. Dr. Samir Abou-Ayash

Ein Beitrag von Paul Bartkowiak

[INTERVIEW]

Seit dem 1. September fungiert Univ.-Prof. Dr. Samir Abou-Ayash, EMBA (FH) als Direktor der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik und Werkstoffkunde der Universitätsmedizin Mainz und besetzt damit zudem die gleichnamige W3-Professur. Der 40-jährige Zahnmediziner war zuletzt in der Schweiz als leitender Oberarzt und stellvertretender Direktor der Klinik für Rekonstruktive Zahnmedizin und Gerodontologie der Zahnmedizinischen Kliniken der Universität Bern tätig und ist im besonderen Maße Experte für digitale Zahnmedizin.

Samir Abou-Ayash, Jahrgang 1984, war nach seinem Abitur als Rettungssanitäter tätig, bevor er 2006 sein Studium der Zahnmedizin an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg aufnahm. Dort promovierte er 2013 im Fach Konservierende Zahnheilkunde. Ab 2016 war er Oberarzt an den Zahnmedizinischen Kliniken der Universität Bern, wo er 2018 die Leitung der Sektion „Digitale Implantologie und Rekonstruktive Zahnmedizin“ und 2021 die stellvertretende Klinikleitung übernahm und zudem im gleichen Jahr habilitierte. Im Jahr 2022 ernannte ihn die Universität Bern zum Assoziierten Professor.

ZWEI ...

Wie planen Sie, Ihre Expertise in der Gerodontologie und der Implantatprothetik in die Patientenversorgung an der UM Mainz einzubringen und welche neuen Behandlungsansätze möchten Sie profilieren?

Es ist ganz wichtig zu verstehen, dass die Gerodontologie und die Implantatprothetik nicht zwei voneinander getrennte Bereiche sind. Wenn wir schauen, welche Patienten heute Implantate bekommen, sind dies in 50 Prozent der Fälle Patienten mit einem Alter von 65 aufwärts – was genau dem Alter entspricht, das die WHO einst als „alt“ definiert hat. Für diese Patientengruppe bedarf es spezieller Versorgungsstrategien, im Sinne von minimalinvasiven und mit minimalem Aufwand umbaubaren Implantatversorgungen. Es geht aber nicht nur um Implantate, die neu eingesetzt werden, sondern auch um die Betreuung der Patienten die schon lange Implantate haben, diese aber aufgrund der mannigfaltigen Veränderungen, die das Altern mit sich bringt, nicht mehr wie gewohnt pflegen können. Hier geht es um die Entwicklung von Nachsorgestrategien oder auch die Entwicklung von Kriterien, die den Umbau von bestehendem Zahnersatz oder dessen Neuanfertigung bedingen. Hier strebe ich auch ganz klar die Kollaboration mit dem Zentrum für Geriatrie der Universitätsmedizin sowie dem bestehenden Geriatrischen Netzwerk an.

DREI ...

Die neue zahnärztliche Approbationsordnung fordert die universitären Standorte heraus. Wie ist das in Mainz und was haben Sie für die dortige Lehre geplant?

Das Schöne für mich ist, dass die neue zahnärztliche Approbationsordnung relativ nah an dem dran ist, was ich die letzten acht Jahre in der Schweiz gemacht habe. Die größte Herausforderung, die ich in den kommenden Jahren sehe, sind die parallel verlaufenden praktischen klinischen Kurse nach neuer und alter Approbationsordnung. Dieser Spagat wird sicher nicht ganz einfach, sowohl logistisch als auch personell. Sobald sich aber die neuen Formate wie die integrierten praktischen Kurse, die interdisziplinären Vorlesungsreihen oder auch die stärkere Anbindung an die Allgemeinmedizin etabliert haben, denke ich, dass sowohl die Studierenden als auch die Patienten von diesem ganzheitlicheren Ansatz profitieren. Was speziell uns in der Prothetik betrifft, sehe ich die neue Approbationsordnung jedoch auch mit einem weinenden Auge, da der Zahntechnik, die für mich immer ein essenzieller Teil der prothetischen Ausbildung war, deutlich weniger Beachtung zukommt. Eine generelle Herausforderung in der zahnmedizinischen Ausbildung unabhängig von der Approbationsordnung ist die fortschreitende Digitalisierung. Wir befinden uns aktuell in einem Zwischenstadium, in dem wir sowohl die digitalen als auch die sogenannten konventionellen Arbeitsweisen in Theorie und Praxis lehren müssen – und zwar in dem gleichen Zeitraum, in dem wir früher „nur“ die konventionellen Arbeitsweisen vermittelt haben. Das bedeutet, dass wir mehr Lehrinhalte in der gleichen Zeit, bei gleichbleibender Qualität der Ausbildung, abbilden sollen. Ob das letzten Endes möglich ist, wird die Zeit zeigen, ich jedoch wage es zu bezweifeln. Sie sehen, es bleibt spannend, aber ich freue mich auf die anstehenden Herausforderungen! ■



Easy Chamfer

die perfekte Hohlkehle
schnell – einfach – sicher

EC
EasyChamfer
by NTI



Besuchen Sie
unseren Onlineshop
www.nti.de

NTI-Kahla GmbH
Rotary Dental Instruments
Im Camisch 3
D-07768 Kahla/Germany
Tel. 036424-573-0
E-mail: verkauf@nti.de
www.nti.de

Alles wird digital – und was ist mit der Teleskopprothetik?

Ein Beitrag von Dr. med. dent. Nahit Emeklibas

[DIGITALE TELESKOPPROTHETIK] Im Bereich von festsitzendem Zahnersatz hat die Digitalisierung längst erfolgreich Einzug gehalten. Auch digitale Teleskopprothetik ist heute sowohl am Patienten als auch im Labor Realität. In diesem Beitrag soll es darum gehen, wie die Anwendung des digitalen Workflows Vorteile im Arbeitsablauf verschaffen und insbesondere den Übergang ins zahntechnische Labor erleichtern kann.

Längst geht es nicht nur um das bloße Scannen einer Präparation. Viele weitere Daten können ohne großen Aufwand in korrekter Dimension und Kieferrelation zur Weiterverarbeitung ins zahntechnische Labor übertragen werden. Die Realität besteht nicht aus einem rein digitalen Ablauf, sondern vielmehr aus einer Mixtur von digitalen und analogen Arbeitsschritten. Der modulare Charakter der Digitalisierung erlaubt solch ein Vorgehen. Anhand klinischer Beispiele sollen einige Punkte hervorgehoben werden. (Anmerkung: Es werden Teilbereiche von verschiedenen Patientenfällen gezeigt, um die digitalen Arbeitsschritte zu verdeutlichen. Dieser Beitrag leistet keine vollumfassende Darstellung der gesamten Teleskopprothetik.)

Der erste Schritt: Erfassen der Vorsituation

Das Scannen der Vorsituation und die Konservierung der alten Bisslage ist eine unverzichtbare Planungs- und Therapiegrundlage. Mit Hilfe dieses Datensatzes können das Ausmaß der Präparation, statische und funktionelle Aspekte, die Ausdehnung der Prothese und die Einstellung einer neuen Bisslage geplant werden. Für die Zahntechnik ist die Ausgangslage mit der Ist-Okklusion Gold wert. Bevor hier eine Präparation stattfindet, können weiterhin die Planung, der Ablauf sowie Wünsche des Prothetikers und des Patienten besprochen werden. Die Zeitersparnis, indem Abformungen nicht transportiert, Modelle erstellt sowie in korrekter Bisslage artikuliert und am Ende digitalisiert werden müssen, ist immens. Um Zeit zu sparen, können die Vorscans natürlich schon vor dem eigentlich Präparationstermin durchgeführt werden.



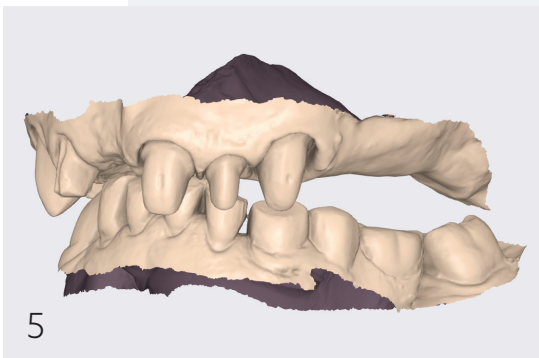
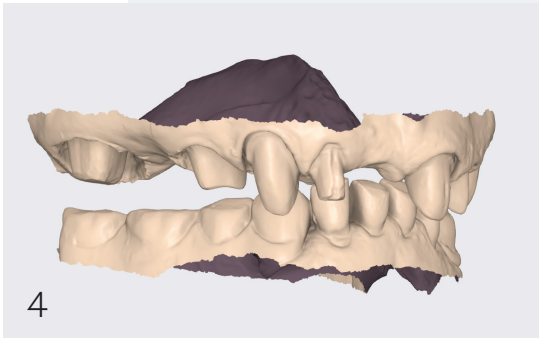
Abb. 1: Scan der Vorsituation Oberkiefer.

Abb. 2: Scan der Vorsituation Unterkiefer.

Abb. 3: Ist-Okklusion.

Abb. 4: Zustand nach Präparation, kein Verlust der Kieferrelation rechts.

Abb. 5: Zustand nach Präparation, kein Verlust der Kieferrelation links.



Die Präparation und das Scannen des präparierten Kiefers

Die Präparation kann bei Vorhandensein vieler Pfeiler in Teilschritten gescannt werden. Es müssen nicht alle Pfeiler gleichzeitig in Bezug auf Retraktions- und Blutungsmanagement kontrolliert werden, was einen erheblichen Vorteil gegenüber der klassischen Abformung darstellt. Der IO-Scanner gibt uns die Möglichkeit, trotz Auflösen aller Stützzonen die alte Bisslage nicht zu verlieren und so an das Labor zu übermitteln. Der Vorscan und der Präparationsscan bleiben in einem korrekten Bezug zueinander. Dies gelingt durch das Vorhandensein eines Koordinatensystems der Software, in dem der Scanner arbeitet und seine Einzelbilder zusammensetzt. Falls der Bezug zum Vorscan doch verloren gegangen ist, können diese auch nachträglich im Labor digital gematcht werden. Ob diese Bisslage als endgültige Bisslage verwendet wird, ist noch mal eine ganz andere Frage. Jedoch kann von hier aus z. B. eine neue Vertikale bestimmt werden.

EyeSpecial C-V

Die Dentalkamera –
jetzt mit Wi-Fi



- Einfache Anwendung ohne Fachkenntnisse
- Kompakte Bauweise mit neuester Digitaltechnik
- Neun Aufnahmemodi
- Video mit permanentem Autofokus
- Wi-Fi-Funktion für die Bildübertragung
- Optionaler Polfilter zum Aufstecken



Foto erstellt mit der EyeSpecial: ZTM Wolfgang Weisser, Essingen

Mehr Infos:



www.shofu.de

Wir beraten Sie gerne:

02102 / 8664-23



Abb. 6: Beispiel für eine Torsion durch einen Stitchingfehler.

Problematik Stitchingfehler

Die Generation der aktuellen IO-Scanner braucht statische Referenzen (Zähne, Scanbodys, keratinisierte Gingiva). Sofern der Kiefer weitestgehend vollbezahnt ist, können alle namhaften IO-Scanner die korrekten Dimensionen des Kiefers ohne Stitchingfehler wiedergeben (pro Kiefer 3.000 bis 5.000 Bilder, die korrekt verknüpft werden müssen). Die entscheidende Frage hierbei ist, ob größere zahnlose Kieferabschnitte, welche in der Regel in der Teilprothetik vorhanden sind, dimensionsgetreu gescannt werden können, sodass keine Torsion im Scan vorhanden und die Dimension innerhalb eines Kieferscans kompromittiert ist. Die Antwort aus meiner praktischen Erfahrung ist: Kommt darauf an! Ein bis zwei Zahnbreiten sind kein Problem. Bei mehr als zwei fehlenden Molaren kann es jedoch schwieriger werden. Insbesondere wenn ein atrophischer Kiefer und ein hoher Mundboden dazukommen. Aufgrund dessen und der Tatsache, dass mukodynamische Bewegungen für Sättel natürlich wichtig sind und ein IO-Scanner dies nicht erfassen kann, ist es notwendig, einen Fixationsabdruck einzufügen, d. h. der digitale Workflow muss analog gekreuzt werden.

Bevor der Patient entlassen wird, ist es möglich, gemeinsam mit dem Zahntechniker die Scanergebnisse über einen Link online oder vor Ort zu besprechen und bei Bedarf zu korrigieren. Eine Möglichkeit, die so in der analogen Welt nicht darstellbar ist und für mich auch eine Art Qualitätsmanagement für die eigene Arbeit bedeutet. Ein Beispiel für einen Stitchingfehler bzw. Torsion im Scan zeigt Abbildung 6, der präparierte 38 durchdringt den Vorscan. Die Torsion ist auf der langen Gingiva-Strecke zwischen 34 und 38 entstanden.



7



8

Abb. 7: Fixationsabdruck zum Korrigieren möglicher Stitchingfehler und Erfassen von mukodynamischen Bewegungen.

Abb. 8: Digitale Konstruktion der Primärkronen und des Modells.

**Der Fixationsabdruck –
Start digital! Finish analogue!**

Auf Basis des Intraoralscans werden die Primärteleskope in einer CAD-Software designt und aus einer NEM-Ronde ausgefräst. Auch das Lasermelting-Verfahren (SLM) ist möglich. Weiterhin wird das Modell in einem 3D-Drucker gefertigt. Für den Fixationsabdruck wird aus Löffelmaterial ein individueller Löffel hergestellt. Dieser kann mit Kerr grün oder Ähnlichem individualisiert und mukodynamische Bewegungen können erfasst werden. Nach der Anprobe werden die Rohkronen intraoral mit einem dünnfließenden Silikon fixiert und mit einem mittelfließenden Polyether in einem Fixationsabdruck abgeformt.

Workflow im Labor

Der Zahntechniker erstellt auf Basis des Fixationsabdrucks ein neues Meistermodell mit Pattern-Resin-Stümpfen und Superhartgips. Im analogen Workflow wird das Modell in ein Parallelometer eingespannt, die Primärteleskope werden manuell nachgefräst und anschließend auf Hochglanz



Abb. 9: Primärkronen auf gedrucktem Modell.

ANZEIGE

100 %

MADE IN GERMANY

**MEHR ANGEBOTE
MEHR INFOS
TOP VIDEOS**



QR-Code
scannen

SCHNELLER – BESSER – FRISCHER

**topas PERFECT A 85
fast set**

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

Shore A85

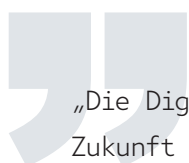
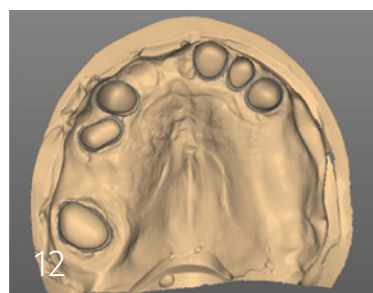
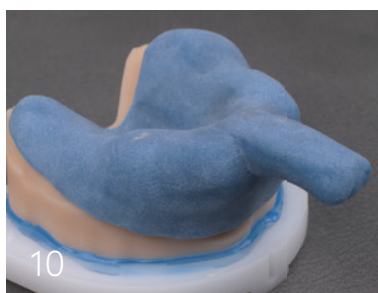


8x

**JETZT
RISIKOLOS
TESTEN!**

**AKTION
2+1
GRATIS**

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



„Die Digitalisierung wird es in Zukunft ermöglichen, die Teleskopprothese flächendeckend in all seinen Bauteilen im LEGO-Stecksystem fertigzustellen. Solche Konzepte finden vereinzelt bereits Anwendung, sind jedoch noch nicht flächendeckend verbreitet.“

Abb. 10: Anfertigung eines individuellen Löffels.

Abb. 11: Der taktile Scan.

Abb. 12: Ergebnis des taktilen Scans.

Abb. 13: Die einzelnen, taktil gescannten Stümpfe.

poliert. Das analoge Modell mit den Primärteleskopen muss für die Anfertigung des Sekundärgerüsts nun digitalisiert werden. Mittels eines taktilen Scanners, welcher mit einer Kugel die Oberfläche der Primärteleskope abfährt, erhalten wir einen präzisen Scan der Primärteile. Bevor nun die Sekundärteleskope und das Gerüst konstruiert und gefräst werden, brauchen wir eine endgültige Bisslage.

Bissnahme und Kieferrelationsbestimmung

Die Kieferrelationsbestimmung ist einer der anspruchsvollsten Therapieschritte der Teleskopprothetik. Die alte Bisslage hilft uns zu bestimmen, ob und wie viel vertikale Dimension benötigt wird. Weiterhin hilft uns die Vorsituation bei der Detektion von horizontalen Zwangsbissen. Die klassische Kieferrelation wird mit Wachswällen durchgeführt, die eine Bissnahme erheblich erschweren. Zum einen ist Wachs kein statisches Material und unterliegt relativ starken temperaturbedingten Veränderungen. Zum anderen fühlt sich für den Patienten der Wachswall unnatürlich an und lädt zum Abrutschen aus der Zentrik ein.

Durch den 3D-Druck bzw. das Fräsverfahren können Bissregistrare in Form von Prototypen aus PMMA hergestellt werden, die eine Bissnahme deutlich vereinfachen. Diese werden auf den fertigen Primärteilen relativ locker sitzend angefertigt. Dies stellt mittlerweile keinen großen Kosten-

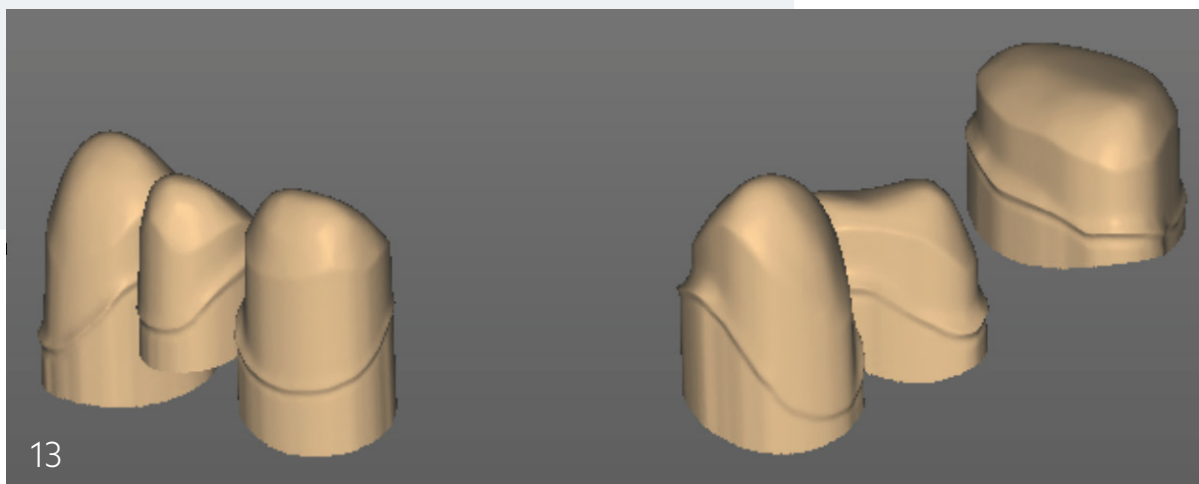




Abb. 14: Gefräster Prototyp auf Basis des Vorschans zur Kieferrelationsbestimmung.

Abb. 15: Fertige Sekundär- und Gerüstkonstruktion als Einstückfräsung.



aufwand mehr dar. Dieser Prototyp wird bereits mit der neuen Vertikalen wie auch in gewünschter Ästhetik hergestellt und einprobiert. Der Behandler beurteilt und korrigiert gegebenenfalls die Bisslage durch Einschleifen/Aufbauen und kontrolliert die Ästhetik. Auch für den Patienten bringt der Prototyp einen wesentlich angenehmeren Sitz und stellt eine natürlichere Form dar. Die muskuläre Compliance des Patienten ist folglich wesentlich höher. Der Prototyp kann bei Bedarf auch mit Komposit oder Ähnlichem verschlüsselt werden.

Diese Form der Kieferrelationsbestimmung funktioniert nur, weil wir zu Beginn die Ausgangssituation gescannt und nach der Präparation die alte Bisslage nicht verloren haben. Theoretisch ist dies mit viel Aufwand auch im analogen Workflow möglich, praktisch ist der digitale Workflow unter diesem Aspekt meilenweit überlegen.

Fertigung der Sekundärteleskope und des Gerüsts

Die Fertigung im Labor bietet durch das Fräsverfahren erstklassige und gleichbleibende Ergebnisse. Auch hier bietet die Digitalisierung eine Standardisierung von Friktion und Workflow, die in Zeiten von Fachkräftemangel eine massive Unterstützung darstellt. Weiterhin kann durch die CAD/CAM-Fertigung auf die Anwendung von teuren Edelmetalllegierungen verzichtet werden. Gefrästes Kobalt-Chrom ist im Gefüge sehr homogen sowie wesentlich glatter und hygienischer als ein Guss. Auch Friktionsverluste sind deutlich reduziert.

Fertigstellung und Fazit

Je nach persönlichem Geschmack und der Ausstattung des Labors kann nun klassisch analog mit Verblendung und Prothesenzähnen fertiggestellt werden. Die Digitalisierung wird es in Zukunft ermöglichen, die Teleskopprothese flächendeckend in all seinen Bauteilen im LEGO-Stecksystem fertigzustellen. Solche Konzepte finden vereinzelt bereits Anwendung, sind jedoch noch nicht flächendeckend verbreitet.

Abschließend zeigt sich, dass der modulare Charakter der Digitalisierung dem Behandler erlaubt, zu entscheiden, zu welchem Therapieschritt man digital einsteigt und wann man analog weitermacht. Auch wenn in der Theorie eine Teleskopprothese komplett digital fabriziert werden kann, zeigt die Realität, dass die Kreuzung zur Analogie weitestgehend der Realität entspricht und auch vollkommen legitim ist. Der Anwender sollte den digital-analogen Workflow in Absprache mit dem Labor stets im Blick haben.

Alle Abbildungen: © Dr. med. dent. Nahit Emeklibas



Infos zum Autor

Praxis × Labor:

Mit transparenter Kommunikation gemeinsam erfolgreich

Ein Beitrag von Henrik Eichler

[INTERVIEW] Kompetenz in minimalinvasiver Implantologie – dafür steht seit 2006 Champions-Implants. Mit dem minimalinvasiven Insertionsprotokoll MIMI® und den für eine minimalinvasive Insertion optimierten ein- und zweiteiligen Implantaten bietet das Unternehmen mit Sitz in Flonheim Anwendern optimale Voraussetzungen für eine erfolgreiche Versorgung. Ein wichtiger Player im Champions-Team ist Head of Sales and Operations, Rainer Zoppke. Im Interview stellt er seinen Arbeitsbereich und die Fortbildungssparte von Champions vor und plädiert für transparente Prozessketten zwischen Praxis und Labor.

Herr Zoppke, Champions verfügt über ein State-of-the-Art Future Fortbildungszentrum. Welches Konzept liegt den Fortbildungsangeboten zugrunde und was ist weiter geplant?

Als Weiterbildungsangebot von Champions-Implants bietet die Future Academy Schulungen und Seminare an, die sich auf die Implantologie und verwandte Techniken spezialisieren. Diese Schulungen richten sich sowohl an erfahrene Zahnärzte als auch an Neulinge in der Implantologie, um ihnen die Möglichkeit zu geben, sich in neuesten Techniken und Verfahren weiterzubilden und auf dem aktuellen Stand der Wissenschaft zu bleiben. Teilnehmer können in modernen Implantationstechniken, wie z. B. dem MIMI®-Verfahren (Minimally Invasive Medical Implantation), geschult werden. Das Ziel der Future Academy ist es, Zahnärzte und andere Fachkräfte im Gesundheitswesen zu befähigen, hochwertige und innovative Implantatlösungen anzubieten, die auf den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen und Technologien basieren.

Stichwort Prothetik: Was braucht eine optimale Zusammenarbeit zwischen Chirurg und Zahntechniker?

Zuallererst braucht es eine offene und respektvolle Kommunikation. Dabei sollten beide Parteien ihre Expertise verwenden, um gemeinsam die bestmögliche Lösung für den Patienten zu finden. Durch eine transparente und partnerschaftliche Kommunikation lassen sich Missverständnisse vermeiden und die Qualität der prothetischen Versorgung verbessern. Außerdem ist es wichtig, klare und realistische Erwartungen sowohl intern im Team als auch extern gegenüber den Patienten zu setzen. Dies betrifft sowohl die ästhetischen und funktionellen Ergebnisse als auch den zeitlichen Ablauf und die Kosten. Ein realistisches Erwartungsmanagement sorgt dafür, dass alle Beteiligten, insbesondere die Patienten, genau wissen, was sie erwartet, und so am Ende die Zufriedenheit mit der finalen Versorgung erhöht wird. Doch das interdisziplinäre Arbeiten sollte bereits intensiv in der Planungsphase starten. Durch einen frühzeitigen Austausch zwischen Praxis

und Labor können mögliche Probleme antizipiert und individuelle Lösungen entwickelt werden, was letztlich die Behandlungsqualität und Effizienz erhöht. Klar ist auch, dass die Integration digitaler Technologien in die Arbeitsprozesse die Effizienz und Präzision erheblich steigern kann. Digitale Abdrücke, CAD/CAM-Technologien und strukturierte Behandlungsplanungen ermöglichen eine präzisere Herstellung von prothetischen Versorgungen und eine verbesserte Kommunikation zwischen Zahnarzt und Zahntechniker. Diese Technologien fördern eine nahtlose Zusammenarbeit und reduzieren ebenfalls Fehlerquellen.

Welche Aspekte bedingen die Wirtschaftlichkeit einer implantologisch tätigen Praxis aus Ihrer Sicht?

Ein gut strukturierter und effizienter Arbeitsablauf ist entscheidend, um eine Praxis wirtschaftlich zu führen. Durch eine Optimierung des Bestandsmanagements, der Terminplanung und der Patientenverwaltung können Kosten gesenkt und die Produktivität gesteigert werden. Die Reduktion



Rainer Zoppke, rechts, im Gespräch mit Henrik Eichler (OEMUS MEDIA AG).

Als Head of Sales and Operations bei Champions ist Zoppke für eine Vielzahl von Aufgaben verantwortlich, die sich auf die operativen Abläufe und den Vertrieb konzentrieren. Hierzu zählen unter anderem Vertriebsleitung, operative Verantwortung, Restrukturierung des Produktionsstandortes, Prozessoptimierung und Teamführung.

ANZEIGE

Erfolg ist planbar

Mit charly gestalten Sie klare Abläufe und einfache Arbeitsprozesse, die Ihrem Team den Rücken freihalten. So bleibt mehr Zeit für das, was wirklich zählt – Ihre Patienten.

**Mehr Zeit, mehr Effizienz,
glückliche Mitarbeiter
und Patienten.**



charly
by solutio



von unnötigem Materialverbrauch und eine klare, standardisierte Vorgehensweise bei Behandlungen können ebenfalls dazu beitragen, den allgemeinen Workflow zu verbessern. Im Trend hin zu minimalinvasiven Verfahren zeigt sich Ähnliches: Weniger postoperative Komplikationen und Nachsorgetermine erhöhen die Patientenzufriedenheit und die Praxisabläufe können effizienter werden. Dieser Aspekt, Patienten schnell und mit hochwertigen Materialien zu versorgen, ist ein entscheidender Faktor für die Wirtschaftlichkeit einer Praxis. Moderne Materialien und Technologien, wie CAD/CAM für die Herstellung von Implantataufbauten und Prothesen, ermöglichen eine präzise und schnelle Versorgung und reduzieren die erforderlichen Sitzungen. Weniger Sitzungen bedeuten wiederum eine vereinfachte Logistik, sowohl für das Praxisteam als auch für den Patienten. Wenn zusätzlich, durch klare Kommunikation, ein angenehmes Praxiserlebnis und effiziente Nachsorge, der Fokus der Praxis auf die Bedürfnisse und Erwartungen der Patienten gelegt wird, fördert dies die Bindung zur Praxis. Im besten Falle sorgt die positive Mundpropaganda dann noch für Neupatienten.

Champions übernahm vor drei Jahren den kompletten Produktionsstandort, in dem man seit 2006 produzierte. Wie kann man sich hier die Schnittstellen zwischen Produktion, Fortbildungszentrum und Unternehmenszentrale vorstellen?

Wir erweiterten den Produktionspark mit weiteren, hochmodernen Maschinen und innovativer Technologie. Diese ermöglichen eine präzise, effiziente und qualitativ hochwertige Herstellung von Implantaten und anderen dentalen Produkten. Die Integration fortschrittlicher Fertigungstechnologien erlaubt uns eine hohe Flexibilität in der Produktion und eine schnellere Anpassung an neue Marktanforderungen. Mit dem Standort im Schwarzwald haben wir nicht nur eine landschaftlich reizvolle Umgebung, sondern auch eine strategisch günstige Lage in der Nähe wichtiger Verkehrswege. Dazu kommt die räumliche Nähe zwischen der Produktionsstätte, unserem Fortbildungszentrum und der Unternehmenszentrale, die einen effizienten Informationsfluss und eine enge Zusammenarbeit fördert. Die Schnittstellen sind so gestaltet, dass regelmäßig Feedback von unseren Schulungsteilnehmern und klinischen Anwendern direkt in den Produktionsprozess einfließen kann. Dies ermöglicht eine kontinuierliche Verbesserung und Weiterentwicklung unserer Produkte und Dienstleistungen. Ein weiteres Plus: Die neue Produktionsstätte im Schwarzwald setzt auf nachhaltige Produktionsprozesse und Umweltmanagement. Die Nutzung von erneuerbaren Energien, die Minimierung von Abfall und der effiziente Einsatz von Ressourcen sind zentrale Bestandteile unserer Produktionsphilosophie. Dies entspricht nicht nur unserem Unternehmensleitbild, sondern wird auch von unseren Kunden zunehmend als wichtig erachtet.

BESSER GEHT IMMER!

Auch wenn Praxis und Labor schon eng zusammenarbeiten, lassen sich Schnittstellen optimieren. Rainer Zoppke hebt drei davon hervor:

- **Verbesserte digitale Integration:** Obwohl viele Praxen und Labore bereits digitale Technologien nutzen, besteht noch Potenzial für eine stärkere Integration. Eine nahtlosere digitale Zusammenarbeit könnte durch kompatible Softwarelösungen und gemeinsame digitale Plattformen erreicht werden, um den Austausch von Daten und Informationen zu optimieren.
- **Weiterbildung und Schulung:** Regelmäßige Fortbildungen für Zahnärzte und Zahntechniker im Bereich der digitalen Technologien und neuen Materialien könnten die Zusammenarbeit weiter verbessern. Eine fundierte Kenntnis der neuesten Entwicklungen ermöglicht es beiden Parteien, effektiver zusammenzuarbeiten und innovative Lösungen zu entwickeln.
- **Standardisierung von Prozessen:** Durch die Standardisierung bestimmter Prozesse könnten die Effizienz weiter gesteigert und Fehlerquellen minimiert werden. Ein gemeinsames Verständnis von Abläufen und Qualitätsstandards trägt dazu bei, die Zusammenarbeit zu harmonisieren und konsistente Ergebnisse zu erzielen.

Save the Date:

Vom 13. bis 20. März lädt Champions-Implants zum **Champions Future Summit** in den Robinson Club Cala Serena ein.

Alle Infos zu Programm und Anmeldung auf:
championsimplants.com



Infos zum Unternehmen

EURUS-S1
Holder



Mehr Infos auf Seite 98


EURUS-S1
Rod



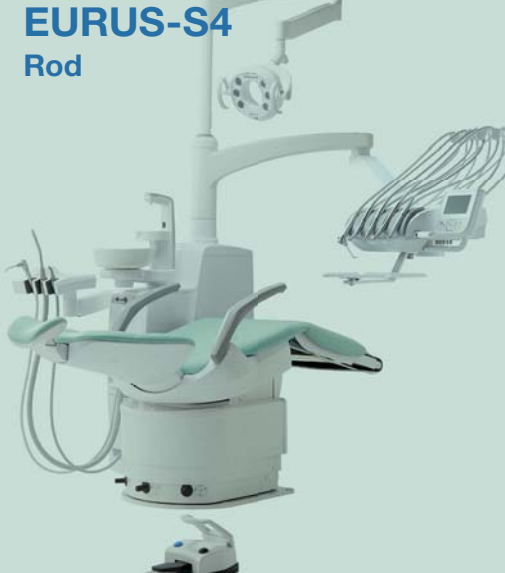
EURUS-S1
Cart



EURUS-S3
Holder




EURUS-S4
Rod



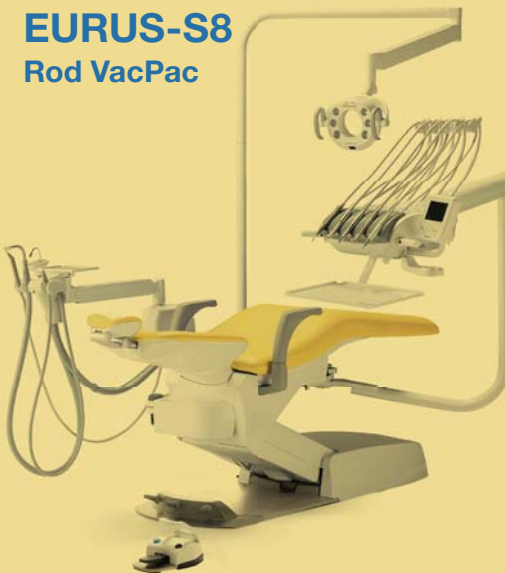
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne Speifontäne



DGFDT-Jahrestagung in Mainz:

Seien Sie dabei!

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[FORTBILDUNG] Unter der Themenstellung „Der richtige Biss – Das richtige Beißen“ findet am 22. und 23. November die 57. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Funktionsdiagnostik und -therapie in Mainz statt. Im Q&A gibt Tagungsleiterin Dr. Steffani Görl Auskunft zu Funktionsdiagnostik, CMD und Tagungshighlights.

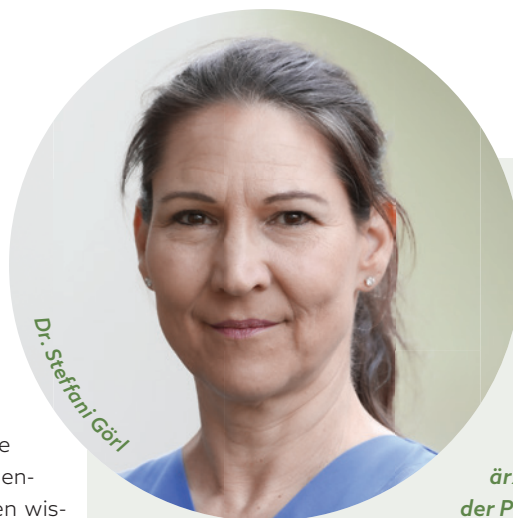
Frau Dr. Görl, wo steht die Funktionsdiagnostik 2024?

Moderne Entwicklungen wie z. B. die Digitalisierung halten Einzug in die Funktionsdiagnostik. Die technischen Fortschritte bieten neue diagnostische und therapeutische Optionen, die auf unsere altbekannten Herausforderungen treffen: Themen wie beispielsweise Okklusion, Bisslage und Vertikaldimension werden schon seit Jahrzehnten wissenschaftlich beleuchtet, sind aber immer noch nicht vollumfänglich erforscht. Moderne Verfahren, verknüpft mit der Expertise aus bewährten Methoden, können hier neue Erkenntnisse liefern. Man darf neugierig und gespannt sein, was die Forschung hier noch präsentieren wird.

Was macht die craniomandibuläre Dysfunktion (CMD) so herausfordernd?

Ganz klar: Ihre häufig multikausalen Ursachen, die oft erst durch deren Zusammenwirken einen Krankheitscharakter entwickeln. Die Schwere jeder Teilursache kann dabei erheblich variieren. So kann ein Aspekt für sich alleine völlig unkritisch für einen Betroffenen sein, durch das gemeinsame Auftreten mit anderen Faktoren aber krankheitsauslösend wirken.

Auch die Ursachen können für Betroffene naheliegend, aber auch unspezifisch sein und dadurch verkannt und missachtet werden, wie z. B. ein neues Kopfkissen oder eine inadäquate Brille. Da es sich bei der CMD in der Regel um einen Symptomkomplex handelt, gilt es mehrere Herausforderungen zu meistern: Die Betroffenen müssen zeitnah den Weg zu einem entsprechend qualifizierten Behandler finden. Werden multikausale Ursachen diagnostiziert, ist meist ein interdisziplinäres Therapiekonzept indiziert – hierfür braucht es ein Behandler-Team. Aus Sicht der Patienten ist oft das Erkennen ihrer Leiden und das empathische Verständnis



Dr. Steffani Görl

für ihre Beschwerden ebenso wichtig wie die Behandlung der Ursachen. So beobachten wir häufig, dass bereits ein ausführliches Gespräch zur Ätiologie, zu Therapieoptionen und deren Prognose einen ersten wichtigen Schritt für die Bewältigung der Erkrankung darstellt.

Die DGFDT-Jahrestagung lädt Zahnärzte, Zahntechniker und die Fachgruppe der Prothetiker ein – was steht für sie auf dem Programm?

Die Teilnehmer erwartet eine kurzweilige Mischung aus Haupt- wie Kurzvorträgen und Posterpräsentationen aus Hochschule, Zahnarztpraxis und Physiotherapie. Auch tagen wieder unsere Arbeitskreise „Orale Physiologie und Kaufunktion“ sowie „Funktionelle und Restaurative Rehabilitation“, denen Teilnehmer beiwohnen können. Zudem gibt es Neues von unserem Vorstand aus der Gremienarbeit zu Leitlinien und wissenschaftlichen Mitteilungen. Darüber hinaus ermöglicht unsere Kooperation mit der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie (ADT) auch im diesjährigen Programm wieder drei Vorträge aus dem Bereich der dentalen Technologie. Zwischen den Tagungsinhalten stehen Pausenzeiten für den engen Austausch mit Kollegen, Referenten oder Industriepartnern zur Verfügung. Abgerundet wird das Tagungsprogramm am Samstagmittag mit diversen kostenfreien Workshops der Industriepartner. Den Abschluss bilden themenvertiefende Seminare am Nachmittag.



Hier gehts zum Programm
und zur Online-Anmeldung.



Infos zur
Person

Programm und Anmeldung auf: dgfdt-tagung.de

PERFEKTION BIS INS KLEINSTE DETAIL

Die Semados® Esthetic Line



Die Semados® Esthetic Line von BEGO

Revolutionieren Sie Ihre Arbeit mit unserem innovativen, konkaven Design. Entwickelt, um ästhetische Perfektion und langfristige Stabilität in der dentalen Prothetik zu gewährleisten, unterstützt Sie die Semados® Esthetic Line bei anspruchsvollen Weichgewebsmanagement und der Gestaltung harmonischer Emergenzprofile. Profitieren Sie von intuitiver Farbcodierung, präzisen Abformsystemen und unserer umfassenden BEGO Security Plus Garantie. Mit der Semados® Esthetic Line erreichen Sie herausragende Ergebnisse, die Vertrauen schaffen und Ihre Patient:innen begeistern.



Überzeugen Sie sich selbst!
<https://www.bego.com/de/perfektion>



Implantologie trifft Urlaub: Champions Future Summit 2025



Infos zum Unternehmen



Champions-Implants GmbH
Tel.: +49 6734 914080
www.championsimplants.com

Permadental-Katalog mit zweiter Auflage

Traditionell veröffentlicht Permadental seinen Gesamtkatalog *Zahnersatz von A-Z* jedes Jahr im Februar. Ab diesem Jahr wird der Katalog zusätzlich im Oktober erscheinen. Der Grund dafür liegt in kürzeren Entwicklungszyklen und einem verstärkten Fokus auf digitale Workflows. So wurde z. B. das Portfolio der digitalen Fertigungsstätte Modern Dental 3D Solutions erweitert, digitale Behandlungstools aktualisiert und die Unternehmenswebsite modernisiert. Der Katalog deckt das gesamte Spektrum zahnmedizinischer Lösungen ab und präsentiert Permadentals umfangreiches Angebot dazu. So hat er sich als essenzielles Werkzeug in vielen Praxen etabliert und wird nicht nur zur internen Kommunikation, sondern auch in der Patientenberatung intensiv genutzt.

Im Vordergrund des neuen Katalogs stehen digitale Workflows, die den umfangreichen und komplexen Behandlungsprozess unterstützen.



Die neueste Version des Katalogs *Zahnersatz von A-Z* steht Praxisteams als E-Paper für das Praxis-Tablet zur Verfügung. Zusätzlich können gedruckte Exemplare und die neue Broschüre zur Patientenberatung telefonisch, per E-Mail oder online angefordert werden.

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

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



Hier gehts zur
Bildergalerie.

Let's fly to the future: Mit Primescan 2 im Gepäck

Am 5. und 6. September lud Dentsply Sirona global agierende KOLs, nationale wie internationale Pressevertreter sowie unternehmensinterne Entscheidungsträger zu einem unterhaltsamen wie höchst informativen Launch-Event der besonderen Art nach Bensheim, den Firmen- und Produktionssitz in Deutschland, ein. Präsentiert wurde auf dem zweitägigen Event der erste Cloud-native Intraoralscanner Primescan 2. Mit dem Nachfolgermodell zu Primescan aus dem Jahr 2019 ist Dentsply Sirona ein echter Quantensprung gelungen, der als Voraussetzung für viele weitere digitale Schnittstellen und Lösungen in der Praxis dient. Primescan 2 trumpft mit Top-Features auf: Cloud-nativ, kabellos und leicht zu handhaben, ermöglicht es das Scannen direkt in die Cloud auf jedem mit dem Internet verbundenen Gerät. So gewinnt flexibles Arbeiten in wie außerhalb der Praxis eine neue Dimension, und auch das Zusammenspiel aus Behandler und Patient erhält mehrfache Upgrades, wenn Patienten bei jedem Termin unkompliziert gescannt und ihre individuellen Versorgungsstände in Echtzeit dokumentiert werden können. Die Größe und äußere Form der Scannerspitze wurde im Vergleich zum Vorgänger bei Primescan 2 neu gestaltet, sodass das intraorale Scannen für den Patienten noch komfortabler ist und auch Molaren wie schwer zugängliche distale Flächen problemlos erfasst werden können. Neben einem exklusiven Rahmenprogramm bot das Event die Möglichkeit, den Primescan 2 sowie die damit verbundene Software DS Core über Deep-Dive-Sessions und Hands-on-Workshops fundiert kennenzulernen und sowohl mit Produktentwicklern wie mit praxiserfahrenen Anwendern ins Gespräch zu kommen.



Infos zum
Unternehmen

Weitere Infos zu Primescan 2 auf: www.dentsplysirona.com/primescan2

Quelle: ZWP online

Kuraray-Symposium zu direkten und indirekten Restaurationstechniken



Infos zum
Unternehmen



Am 16. November 2024 findet in der europäischen Zentrale von Kuraray in Hattersheim das Symposium „Wissen & Praxis 360°: Direkte und indirekte Restaurationstechniken“ statt. Die Veranstaltung bietet die Gelegenheit, gezielt in die Welt der Restaurativen Zahnmedizin einzutauchen. Das Programm integriert Zahnerhaltung, Prothetik sowie Restaurative Zahnheilkunde und bietet eine umfassende Sicht auf viele Aspekte der Praxis. Prof. Ivo Krejci (Genf) diskutiert die Einsatzmöglichkeiten von direkten und indirekten Kompositen und gibt Empfehlungen für klinische Szenarien. Prof. Cornelia Frese (Heidelberg) gibt ihr Wissen über minimalinvasive Techniken weiter. Prof. Matthias Kern (Kiel) beleuchtet die Versorgung von Einzelzahnücken mit Adhäsivbrücken. Prof. Rainer Haak (Leipzig) führt durch die Welt der Adhäsivsysteme und wie diese die Zahnerhaltung revolutionieren. Prof. Nicole Passia (Dresden) konzentriert sich auf Zirkonoxidrestorationen in der Praxis. Neben fachlichem Austausch rund um die Restaurative Zahnmedizin bietet das Symposium spannende Einblicke in die Welt von Kuraray Noritake.

Kuraray Europe GmbH • Tel.: +49 69 30535-835 • www.kuraraynoritake.eu/de/

Workshops und Live-Webinare von Henry Schein

Wissen aus dem Hause Henry Schein Dental Deutschland: Das erfahrene Dentalunternehmen bietet praxisnahes Hands-on-Fachwissen in Form von spannenden und informativen Workshops und Webinaren.

ENDO-PRÄSENZKURSE: Neue Methoden und praktische Übungen

Entwickelt von Praktikern für Praktiker, zielen die neuen Endo-Fortbildungsinhalte von Henry Schein darauf ab, aktuelles Fachwissen, praktische Tipps und individuelle Hilfestellungen zu bieten, um die Effizienz und Effektivität endodontischer Behandlungen zu steigern. Alle Kurse beginnen mit einer fachlichen Einführung in die neuesten Entwicklungen der Endodontie. Die Teilnehmenden erhalten Einblicke in den gesamten Workflow und profitieren von den Kenntnissen der Referenten. Im Anschluss werden die Kursinhalte in die Praxis umgesetzt. Dazu wird, unter Anleitung, die maschinelle Aufbereitung mit den unterschiedlichen Feilentypen nachempfunden. Jeder Workshop setzt je nach Expertise der Referenten eigene Schwerpunkte. Zusätzliche Themen wie Patientenkommunikation und Abrechnungsmodalitäten werden, je nach Ausrichtung, ebenfalls behandelt. Weitere Infos zu den Endodontie-Workshops auf: hsmag.de/endodontiefobi



Für die erfolgreiche Workshop-Teilnahme können bis zu **zehn Fortbildungspunkte** (anerkannt von der BZÄK sowie DGZMK) erworben werden.

Nächster Termin:

16.10.2024 • Berlin

Methoden zur Wurzelkanalaufbereitung reziprok oder rotierend. Was passt zu mir?



INTRAORALSCANNER: So geht digital in der eigenen Zahnarztpraxis

Bei der Digitalisierung einer Zahnarztpraxis geht es um mehr als nur modernes Equipment. Erfahrene CAD/CAM-Spezialisten erläutern, wie Praxisinhaber den Einstieg strategisch angehen und den Wandel zur digitalen Zahnarztpraxis erfolgreich meistern können. Welche Unterschiede gibt es bei Intraoralscannern und welcher passt am besten zu meinen Anforderungen? Wie gehe ich die Umstellung am besten an und was verändert sich bei der Zusammenarbeit mit dem Labor? Diese und weitere Fragen werden im Live-Webinar beantwortet. Infos zu Terminen und Themen auf: henryschein-mag.de/intraoralscanner

Nächster Termin:

13.11.2024 • 16 bis 17 Uhr
Live-Webinar

Intraorale Abformung für Einsteiger

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

Tel.: +49 800 1400044
www.henryschein-dental.de

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

ANZEIGE

 lege artis

TOXAVIT DIE LETZTE RETTUNG

 www.legeartis.de



KaVo Imaging

Ein starkes Team für den ultimativen Durchblick.

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

KaVo ProXam 3DQ –
unser Hero für den ultimativen Durchblick.

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





„Implantologie 4.0“: Konzepte „von der Stange“ überholt

Am **8. und 9. November 2024** findet in Düsseldorf unter dem Leitthema **„Implantologie 4.0 – Auf dem Weg zu patientenindividuellen Konzepten“** der 53. Internationale Jahreskongress der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) statt. Die Teilnehmer erwartet ein Kongress, der praxisrelevante Fragen aufwirft und beantwortet sowie in der Interaktion von Teilnehmern, Referenten und der Industrie neue Wege aufzeigt.

Konnten sich Behandler in den letzten Jahrzehnten darauf verlassen, dass bewährte und evidenzbasierte implantologische Behandlungskonzepte für alle Patienten gleichermaßen gültig und anwendbar waren, zeigen jüngste Untersuchungen, dass diese Vorgehensweise mittlerweile hinterfragt werden muss. Was bei einer Behandlung erfolgreich zum Ziel führt, kann bei der nächsten Therapie scheitern – hier sind patientenindividuelle Konzepte gefragt!

In diesem Kontext präsentiert der Kongress neueste Erkenntnisse aus Wissenschaft und Praxis, die von renommierten Referenten gemeinsam mit den Teilnehmern diskutiert werden und die ganze Bandbreite der zahnärztlichen Implantologie abdecken. Gleich zu Beginn der Veranstaltung erfolgt ein Blick in die Zukunft, wenn die junge Generation der DGZI ihre aktuellen Arbeiten und Projekte in einem eigenen Podium vorstellt. Neben hochkarätigen wissenschaftlichen Vorträgen bietet der Kongress in diesem Jahr zwei Tutorials zu den Themen „Digitale Abformung in der Implantologie“ sowie „Sofortimplantation und Sofortversorgung“. Selbstverständlich sind auch wieder die beliebten Table Clinics im Programm, bei denen die Teilnehmer Gelegenheit haben, verschiedenste Spezialthemen der Implantologie mit ausgewiesenen Experten zu diskutieren und so einen Blick über den eigenen Tellerrand zu werfen. Ein separater Kongress für die implantologische Assistenz rundet das Programm ab und macht den DGZI-Jahreskongress somit zur idealen Fortbildung für das gesamte Praxisteam.

Weitere Infos auf:
www.dgzi-jahreskongress.de



**Hier gehts zum Programm
und zur Online-Anmeldung.**

Quelle: OEMUS MEDIA AG

ANZEIGE



Trolley Dolly

Flugzeugtrolleys
perfekt für den Einsatz
in Ihrer Zahnarztpraxis!



jetzt entdecken!



www.trolley-dolly.de

**Für die Vorträge
braucht es keine vor-
herige Anmeldung**
und die Teilnehmenden
können sich über ein
kleines Geschenk
von EVIDENT
freuen.



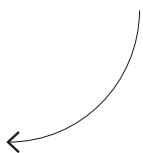
EVIDENT-Gebietsverkaufsleiter Stephan Isenberg referiert auf den Messen zur hauseigenen Software.

EVIDENT auf Herbst- messen in Stuttgart und Frankfurt am Main

Die Infotage FACHDENTAL in Stuttgart (18. und 19. Oktober) und Frankfurt am Main (8. und 9. November) stehen vor der Tür. Mit dabei: EVIDENT, an dessen Stand es nicht nur Antworten auf alle Fragen rund um die hauseigene Software gibt, sondern auch einen hochinformativen Vortrag darüber, welchen ganz konkreten Nutzen die Anbindung von externen Programmen wie O-TIS, rose-metrics, Infoskop, Nelly und Co. an ein professionelles Praxisverwaltungssystem (PVS) hat. Da jede gute periphere Software ihre ureigenen Stärken und Schwerpunkte hat, kann sie die Zahnarztpraxis über das eigentliche PVS hinaus bereichern – vorausgesetzt, es existieren hier leistungsfähige Schnittstellen und eine ergonomische Integration. Den kostenfreien Vortrag von EVIDENT-Gebietsverkaufsleiter Stephan Isenberg können sich Interessierte in Stuttgart am 19. Oktober sowie in Frankfurt am 9. November jeweils von 14.30 bis 15.15 Uhr im dental studio anhören. Zudem bietet das Softwarehaus aus Bad Kreuznach wieder großzügige Messe-Rabatte, auch beim Bayerischen Zahnärztetag vom 24. bis 26. Oktober in München.

Weitere Infos auf der Unternehmenshomepage.

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

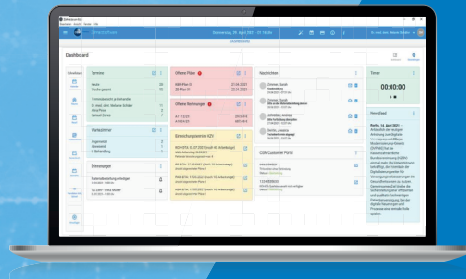


* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

CLOUD- ODER SERVERLÖSUNG? SIE ENTSCHIEDEN.

CGM XDENT

Zahnarztinformationssystem



CGM 
Dentalinformationssystem



DAS PERFEKTE MATCH FÜR IHRE ZAHNARZTPRAXIS.



Bei uns haben Sie die Wahl in Sachen Praxissoftware: Sie wünschen sich die **vollständig digitale Cloudlösung** oder bevorzugen Sie doch lieber die klassische Option der **installierten Software vor Ort**? Wir haben **das perfekte Softwareangebot für Ihre Zahnarztpraxis**. Entscheiden Sie sich entweder für **CGM XDENT**, unsere innovative Cloudsoftware, oder die maßgeschneiderte, serverbasierte Software **CGM Z1.PRO**. Jetzt informieren und das **perfekte Match** für Ihre Zahnarztpraxis finden.

Happy Herbst mit W&H – das neue GoodieBook ist da

Klassiker, Neuprodukte und All-Time-Favorites haben in der jüngsten Edition des GoodieBooks zusammengefunden und präsentieren sich in einem bunten Potpourri an Aktionen. Egal, ob Restauration & Prothetik, Prophylaxe, Oralchirurgie & Implantologie oder Sterilisation, Hygiene & Pflege – jedes Produktsortiment wurde berücksichtigt und wartet mit attraktiven Goodies auf.



Bühne frei für Best Deals made in Austria:

Alle Aktionen sind gültig vom 1. September bis zum 31. Dezember. Viel Spaß beim Stöbern, Staunen und Shoppen!

Lisa Mini: Kleines Turboggerät, perfekt als Ergänzung

Im letzten der genannten Bereiche gibt es ein Neuprodukt zu bestaunen: Lisa Mini. Mit optimiertem Aufbereitungsprofil kann der Sterilisator verpackte Ladungen wie Hand- und Winkelstücke in weniger als 19 Minuten aufbereiten. Bei unverpackten Ladungen sind es sogar weniger als zehn Minuten. Lisa Mini ist damit die ideale Ergänzung zu bestehenden Table-Top-Sterilisatoren oder für die schnelle Aufbereitung von Instrumenten – die Kammergröße beträgt fünf Liter.

Instrumente für Allrounder und Spezialisten

Über die bewährte Aktion „2 zum halben Preis“ können sich Praxen erneut freuen. Das Angebot gilt für die Instrumentenreihe Synea Fusion und ist auf alle sechs Hand- und Winkelstücke anwendbar. Ebenfalls berücksichtigt wurden im GoodieBook die neuen Schnellläuferwinkelstücke der Synea Power Edition. Mit ihrer besonders robusten Bauweise, dem zusätzlichen Drehmoment und der stabilen Abtragsleistung sind sie die ideale Lösung für alle Hochleistungsanwendungen.

Chirurgie at its best

Chirurgisch tätige Praxen finden im neuen GoodieBook alles, was im Groß- und Kleinproduktesegment für eine zeitgemäße Behandlung benötigt wird. Einsparpotenzial von bis zu 520 EUR wartet im Sortiment der chirurgischen Hand- und Winkelstücke. Egal, ob Implantationsverfahren, Wurzelspitzenresektion oder Weisheitszahnentfernung: Mit ihrer hohen und präzisen Drehmomentübertragung, der optimalen Kühlung und Ausleuchtung der Behandlungsstelle sowie ihrer kratzfesten Beschichtung sind die Übertragungsinstrumente echte Allroundtalente. Zudem wurde speziell für Einsteiger mit dem Implantmed Set 3 an ein Paket gedacht, dass gleichermaßen preislich wie funktionell überzeugt.

Smarte Lösung für professionelle Zahnpolitur

Beste Behandlungsqualität für schöne Zähne mit perfekter Oberfläche – das bietet das LatchShort Polishing System von W&H. Nutzerliebling ist hier das Winkelstück WP-66 W für Kelche mit 2,35 mm Schaft. Der kleine Kopf des Winkelstücks ist optimal auf die Prophy Cups abgestimmt und reduziert die Arbeitslänge um stolze 4 mm im Vergleich zu Standardsystemen. Zum Aktionspreis ist WP-66 W mit Prophy-Kelchen beziehbar.



Infos zum Unternehmen

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.

Vielfältige Produktpalette entdecken und testen!

Schnell, einfach und bequem – das ist das Prinzip von NETdental. Der Onlinehändler für zahnärztliches Verbrauchsmaterial ist die erste (Internet-)Adresse für alle Praxisteams, die sich unkompliziert, schnell und günstig für den täglichen Bedarf eindecken wollen. Der Shop unter www.netdental.de präsentiert die wichtigsten Verbrauchsartikel für Zahnärzte, Kliniken und Dentallabore übersichtlich und zudem immer saugünstig. Perfekte Voraussetzungen für eine schnelle Bestellung. Erweitert wird das Sortiment um die Eigenmarke ORBIS. Das ORBIS Angebot beinhaltet nicht nur klassische Einmalprodukte, sondern auch eine Vielzahl von bewährten Dentalprodukten aus den Bereichen Desinfektion, Prophylaxe, Sterilisation sowie Füllungs- und Abformmaterialien. Zum Ausprobieren bietet NETdental ein vergünstigtes Topseller-Angebot zum „Kauf ohne Risiko“ an.

NETdental GmbH

Tel.: +49 511 353240-0

www.netdental.de

Infos zum Unternehmen



Aktuell profitieren NETdental-Kunden von einem Aktionsangebot:

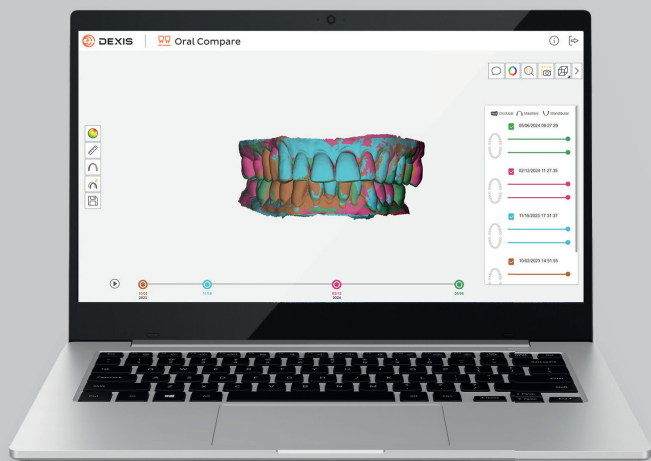
10 €

Beim Einkauf im NETdental-Onlineshop können Sie den Einkaufsgutschein im Wert von **10 €** einlösen und sich so von der Qualität und Vielfalt der ORBIS-Produkte überzeugen.



Bilder: © NETdental

ANZEIGE



DEXIS™

Ihre Behandlungsplanung ist gerade einfacher geworden - mit Oral Compare

Machen Sie fortschreitende intraorale Veränderungen wie Erosion, Abrasion und Rezession deutlich sichtbar

Die neueste Version von DEXIS™ IS ScanFlow beinhaltet die Funktion Oral Compare, die automatisch mehrere intraorale Scans überlagert, um subtile Veränderungen im Gebiss im Laufe der Zeit zu erkennen. Präsentieren Sie überzeugende visuelle Belege, um Behandlungsmöglichkeiten mit Sicherheit zu besprechen.



**mehr Infos:
DEXIS.com**





www.teemer.de

© ARZ.dent GmbH



teemer: Seit über fünf Jahren auf Wachstumskurs

Als vor vielen Jahren die Vision der ersten cloudbasierten Praxissoftware für Zahnärzte entstand, war dies nach allgemeiner Branchenmeinung nicht mehr als eine windige Idee. Wie sollte es gelingen, sensible Gesundheitsdaten einer Zahnarztpraxis sicher in eine Cloud zu überführen? Und welcher Zahnmediziner würde freiwillig seine Daten in eine diffuse „Wolke“ auslagern?

Heute, mehr als sieben Jahre später, ist klar, dass genau dies der richtige Weg war. Zugegeben, es war nicht immer einfach – viele Hürden und Meilensteine musste teemer als Produkt überwinden. Vertrauen musste aufgebaut werden, und wie bei jeder neuen Technologie war es erforderlich, dass das Produkt und die eigens entwickelte Verschlüsselungstechnik den Anwendern nähergebracht wurden.

Was eine Cloud ist, muss heute niemandem mehr erklärt werden. Auch das Vertrauen in die Software wächst mit jedem neuen Nutzer. teemer hat sich bewährt und die ARZ.dent GmbH hat ein großartiges Produkt zu einer erfolgreichen Marke weiterentwickelt.

Auf der IDS 2025 können interessierte Zahnärzte die Praxissoftware von **teemer und deren Community live erleben**. Einfach zum Stand J050 in Halle 11.3 kommen!

Für jede Praxis geeignet

Dank des frühen Markteintritts ist der Entwicklungsstand von teemer weit vorangeschritten. So sind beispielsweise komplexe Praxisstrukturen über mehrere Standorte hinweg absolut kein Problem. Auch ist die Software für Neugründer sowie Wechsler geeignet. Eine Datenübernahme ist in den allermeisten Fällen möglich. Dank des Software-as-a-Service-Modells sind die monatlichen Kosten transparent. Es fallen keinerlei zusätzliche Gebühren für Module an. Egal, ob EBZ, KFO oder digitale Patientenaufklärung – bei teemer ist alles inkludiert. Auch alle nützlichen Applikationen für iPad, iPhone oder Apple Watch sind direkt mit dabei. Eine echte All-in-one-Lösung eben.

Deutschlandweit vertreten

Die Cloud-Software wurde für den deutschen Markt entwickelt und ist im gesamten Bundesgebiet flächendeckend im Einsatz. Egal, ob urbane Stadtpraxis oder regionale Landpraxis – teemer ist für alle zahnmedizinischen Teams eine Bereicherung. Gerade beim Thema Fachkräftemangel zeigt die cloudbasierte Software viele Stärken – so lassen sich mobiles Arbeiten, Outsourcing und die schnelle Einarbeitung von Quereinsteigern einfach und sicher umsetzen. Viele begeisterte Nutzer stehen Interessenten auch als Referenzpraxen und regionale Ansprechpartner zur Verfügung.

Die Community wächst weiter

Neben der intelligenten Software mit ihren vielen nützlichen Features und einem ausgezeichneten Kundensupport ist insbesondere die Community von teemer einzigartig. Diese User-Gemeinschaft wächst stetig und kontinuierlich – mit nun fast 500 Kunden ist teemer die am stärksten wachsende Cloud-Software im Dentalbereich. Mit mehr als 50 Prozent Wachstum im Jahr 2023 (KZBV-Statistik 2023) ist die ARZ.dent GmbH weiterhin auf Erfolgskurs in einem sich konsolidierenden Markt. Auch in der Zukunft werden mit teemer weiterhin neue Standards gesetzt.

Quelle: ARZ.dent GmbH

Technik ist einfach

... mit den Technik-Profis



**Wartung
vom Profi**

für einen störungsfreien
Praxisbetrieb und weniger
Ausfallzeiten Ihrer Geräte

2018-579-10264_Stand: 24.01.2023

NACHGEFRAGT

... sponsored by

ANBIETERINFORMATION*

Interviews aus der Dentalbranche

„Hydroxylapatit ist aus dem menschlichen Körper bekannt – als Hauptbestandteil unserer Knochen und Zähne können wir es beispielsweise auch als Knochenersatzmaterial verwenden. Eine naheliegende Idee also, den Wirkstoff noch weiter zu nutzen. Zumal sich das Calciumphosphat synthetisch herstellen lässt.“

(Dr. Frederic Meyer)



In der aktuellen Folge von *#nachgefragt... sponsored by* sprechen wir mit dem Mikrobiologen und Epidemiologen Dr. Frederic Meyer über die Rolle von Hydroxylapatit (HAP) als alternative Wirkstoffoption in der Kariesprophylaxe und beleuchten seine Wirksamkeit, die Unterschiede zu Fluorid und die internationale Akzeptanz. Die Dr. Wolff Group setzt für ihre fluoridfreien Zahnpasten Bioniq® und KAREX auf den besonderen Wirkstoff HAP. **Die spannende Frage: Kann HAP eine gleichwertige Alternative zu Fluorid sein?** Als vielversprechender Wirkstoff gewinnt HAP zunehmend an Bedeutung, aber was genau macht es zu einer möglichen Alternative und wie wird dies wissenschaftlich untermauert?

Im Gespräch mit Senior Scientist Dr. Meyer erhalten wir Einblicke in Wirkungsweise und aktuelle Studienlage. HAP scheint mehr als ein Trend zu sein. Welche Vorteile es für Zahnärzte und Patienten mit sich bringt, erfahren Sie in dieser spannenden Ausgabe von *#nachgefragt... sponsored by*.

DR. KURT WOLFF GMBH & CO. KG



Dr. Frederic Meyer
Infos zur Person

Hier gehts zur
#nachgefragt-Folge mit
Dr. Frederic Meyer.



Hintergrund: © Who is Danny – stock.adobe.com, Porträt: © Dr. Wolff Group

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

BEI UNS DÜRFEN SIE MEHR ERWARTEN!



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

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

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH



www.dzt.de

DZR

Einfach effizient: So gelingt die Materialwirtschaft in der Zahnarztpraxis

Ein Beitrag von Julia Graf

Zu viel Material im Lager bindet Kapital und sorgt für Unübersichtlichkeit. Artikel werden übersehen oder sind im Überfluss vorhanden, sodass sie nach dem Überschreiten des Mindesthaltbarkeitsdatums ungenutzt entsorgt werden müssen. Ein strukturierter Aufbau der Lagerplätze wie etwa eine Kategorisierung und Lagerung des Materials nach Typ (Füllungsmaterialien, Instrumente, Hygieneartikel) oder nach Orten (Behandlungszimmer, Hauptlager) kann helfen, den Durchblick zu bewahren. Dazu kommen eindeutige Regal- oder Boxenbeschriftungen und Schubladensysteme für mehr Ordnung. Die Implementierung der FIFO-Methode (First in, First out) hilft dabei sicherzustellen, dass ältere Bestände zuerst verwendet werden, was Kosten und Abfall maßgeblich reduziert.

Bestände richtig organisieren

Im nächsten Schritt lohnt sich ein Blick auf die Bestände selbst. Die gute Nachricht vorweg, es kann, aber muss nicht immer eine umfangreiche Software sein, um die Materialbestände effizient zu verwalten. Mitunter bieten kostenlose Software-Lösungen, wie z. B. das AERA-Online Lager, eine vollumfassende digitale Bestandsführung an. Bestände werden automatisch aktualisiert, wenn Material ausgebucht wird und Warnungen ausgegeben, wenn Artikel knapp werden oder ablaufen. Eine Implementierung in den Praxisalltag ist durch den, gerade zu Beginn, hohen Pflegeaufwand für manche Praxen schlicht nicht praktikabel. Ein effizientes Bestandsmanagement kann auch ohne digitales Hilfsmittel zielführend sein. Dabei bildet eine Bedarfsermittlung die Grundlage für den Einkauf. Um festzustellen, was tatsächlich benötigt wird, erfolgt ein Abgleich von Bedarf und Lagerbestand. Regelmäßige und systematische Inventuren helfen, leere Regale zu vermeiden und das Wegwerfen ungenutzter Materialien zu verhindern. So behält man stets den Überblick über den Verbrauch in den jeweiligen Mengen.



Beschriftete Regale und Boxen sorgen für einen geordneten Überblick innerhalb des Materiallagers.

[PRAXISMANAGEMENT]

Das richtige Material am richtigen Ort zur Verfügung zu haben, erfordert ein hohes Maß an Organisation. Zwischen 300 und 400 Verbrauchsmaterialien müssen im Schnitt vorrätig sein, um reibungslose Behandlungen zu gewährleisten. Diese Materialien verursachen nicht zu unterschätzende Kosten – deswegen sind effiziente Lagerhaltung und unkomplizierte Nachbestellungen grundlegende Säulen für wirtschaftliches Arbeiten.

In einem kostenlosen On-Demand-Webinar stellt AERA-Online Tipps und Tricks für eine entspannte Materialwirtschaft vor. Ziel ist es, einen individuell für die Praxis passenden Workflow zu finden und dessen Umsetzungsmöglichkeiten aufzuzeigen. Über den QR-Code können Sie sich direkt anmelden.



Bei der digitalen, softwaregestützten Bedarfsplanung sollten folgende zentrale Fragen geklärt werden: Wie viel von Material X wird in einem bestimmten Zeitraum verbraucht? Wie viel Lagerplatz steht zur Verfügung? Und wie schnell erfolgt die Nachlieferung? Daraus ergeben sich dann Mindest- und Höchstbestände. Wer will, kann sich einen Meldebestand für jedes Produkt definieren – also die Menge, bei deren Erreichen eine Nachbestellung erfolgen muss, um nicht unter den Mindestbestand zu fallen.

Basierend auf Verbrauchsmustern kann es zusätzlich hilfreich sein, Bestellmengen vorzudefinieren. Standardbestellungen vereinfachen den Bestellprozess und stellen sicher, dass immer die richtige Menge nachbestellt wird.

Einfach. Clever. Bestellen: der unkomplizierte Materialeinkauf

Beim Materialeinkauf selbst lohnt sich dann der Blick über den Tellerrand bzw. den gewohnten Dentalshop. Der Markt ist voll von Hunderten Anbietern, die ein und dasselbe Produkt oft zu ganz unterschiedlichen Preisen und Lieferkonditionen anbieten. Da ein manueller Preisvergleich viel Zeit in Anspruch nimmt, bieten kostenlose Preisvergleichs-

AERA
Infos zum
Unternehmen



Zur Praxisorganisation gehört vor allem ein strukturiertes Materiallager.

plattformen für Dentalprodukte, wie AERA-Online, eine einfache und unkomplizierte Möglichkeit: Sie sammeln sämtliche Angebote des Dentalmarkts, bilden diese im Vergleich ab und können direkt über die Plattform bestellt werden. Dabei werden auch die Verfügbarkeit geprüft und eventuelle individuelle Rabatte miteinberechnet. Diese Transparenz ermöglicht nicht nur einen zeitsparenden, sondern auch günstigen Materialeinkauf mit möglichen Ersparnissen von bis zu 50 Prozent.

Fotos: © AERA

Spezialisten, die unter die Haut gehen!



Sowohl bei der chirurgischen Entfernung von Zähnen, Weisheitszähnen und Wurzelspitzen, als auch bei der allgemeinen Knochenchirurgie eine gute Wahl!

Jetzt Aktionswochen
im Shop:



25%

Rabatt auf alle
Chirurgieinstrumente



Busch®

There is no substitute for quality



www.busch-dentalshop.de

Unterkieferprotrusionsschiene: Ein Therapieangebot bei obstruktiver Schlafapnoe und habituellem Schnarchen

Ein Beitrag von Christine Pfeiffer

[SCHLAFAPNOE-THERAPIE]

Die Aufnahme der Zweitlinientherapie mittels Unterkieferprotrusionsschiene (UKPS) in den Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkassen bietet eine wertvolle Alternative für Patienten mit obstruktiver Schlafapnoe (OSA), die nicht mit PAP (Positive Airway Pressure) behandelt werden können.

Die UKPS Narval™ CC von ResMed ist seit 2009 eine etablierte Alternative zur PAP-Behandlung. Sie wird individuell für jeden Patienten in einer vollständig digitalen Produktionskette maßgefertigt, von der intraoralen Abformung, sowohl physisch als auch digital, bis zur CAD/CAM-Fertigung, was hohe Präzision und Qualität gewährleistet. Viele Patienten verzeichnen eine signifikante Reduktion des Apnoe-Hypopnoe-Index (AHI) um 50 Prozent, was auf eine wirksame Behandlung hinweist.¹ Die Narval CC überzeugt durch Passgenauigkeit und hohen Tragekomfort, was zu einer gesteigerten Patientenzufriedenheit und -compliance und somit zu sehr guten Therapieergebnissen führt.¹ Die Schiene besteht aus zwei Komponenten für Ober- und Unterkiefer, die durch austauschbare Stege auf den nötigen Protrusionsgrad justiert werden können. Dank des biokompatiblen Polyamids, das bei der Herstellung genutzt wird, minimiert sich das Allergierisiko und es ermöglicht eine gleichzeitig robuste und grazile Schiene.



Die Narval™ CC ist eine bewährte Methode gegen nächtliches Schnarchen und Schlafapnoe. Sie hält den Unterkiefer in leicht nach vorne verlagert Position, wodurch der Raum für die Zunge vergrößert wird, während Muskulatur und Gewebe stabilisiert werden.

Produktionsstandort Bremen

Um die steigende Nachfrage in Deutschland zu decken, hat ResMed seit September 2024 einen neuen Produktionsstandort für die Narval in Bremen eröffnet. Diese Erweiterung stellt einen wichtigen Meilenstein dar und sichert die nachhaltige Versorgung der Patienten in Deutschland.

Das Team in Bremen, unter der Leitung von Zahntechnikermeisterin Olga Marbach und Operations Manager Maik Aberle, freut sich darauf, Bestellungen und Unterlagen effizienter bearbeiten zu können. Kürzere Wege ermöglichen eine raschere Klärung von Rückfragen, was zu einem optimierten Service führt. Die enge Zusammenarbeit mit den zahnärztlichen Kunden wird durch ein kompetentes Innendienstteam unterstützt.

¹ Sleep Med. 2016 Mar; 19: 131–40. doi: 10,1016. A custom-made mandibular repositioning device for obstructive sleep apnoea-hypopnoea syndrome: the ORCADES study. Vecchierini MF et al.

Therapiealternative für Patienten

Eine erfolgreiche Behandlung erfordert umfassende Aufklärung und Betreuung der Patienten. Eine enge interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen qualifizierten Fachärzten ist dabei wichtig. Gut vernetzte Strukturen zwischen Zahn- und Schlafmedizinerinnen tragen erheblich zu einer effektiven Betreuung bei.

Wenn Schlaflabore qualifizierte Zahnärzte in der Umgebung empfehlen, können Patienten zügig mit einer UKPS versorgt werden. Nach der Überweisung an einen zahnärztlichen Partner und der Anfertigung der Schiene ist eine schlafmedizinische Untersuchung notwendig, um die Qualität der Versorgung zu sichern.

Die Wahl der richtigen UKPS und die exakte Einstellung der Protrusion sind entscheidend für den Therapieerfolg. Bei einem ersten Kontrolltermin in der zahnärztlichen Praxis kann bereits beurteilt werden, ob die gewählte Einstellung wirksam ist. Dies sollte durch eine Schlafmessung bestätigt werden. Eine gegebenenfalls notwendige Nachjustierung kann in der Zahnarztpraxis erfolgen.



Der Firmen- und Produktionsstandort des Unternehmens in Bremen.

Für weitere Infos
scannen Sie den QR-Code
oder besuchen Sie:
1.ead.me/narval-za



Hilfsmittel für Schnarcher

Die Narval™ CC kann auch bei einfachem Schnarchen hilfreich sein. Zwar ist habituelles Schnarchen nicht so gefährlich wie unbehandelte OSA, dennoch kann es die Lebensqualität erheblich beeinträchtigen, insbesondere für den Bettpartner. Oft führt die nächtliche Ruhestörung dazu, dass Betroffene auf die Couch ausweichen oder getrennte Schlafzimmer bevorzugen.

Da die Kosten für die Narval™ CC bei der Behandlung von Schnarchen nicht von den gesetzlichen Krankenkassen übernommen werden, ist diese Investition für Patienten, die ihre Lebensqualität verbessern möchten, besonders wertvoll.

Weitere Informationen zum Produktportfolio von ResMed auf: www.resmed.de

ANZEIGE



30.10.2024
OLDENBURG

13.11.2024
GÖTTINGEN

BATTLE DAY
INTRAORALSCANNER



www.multident.de/battleday/



ICH BIN DABEI.



Zirkon und moderne Keramikmaterialien:

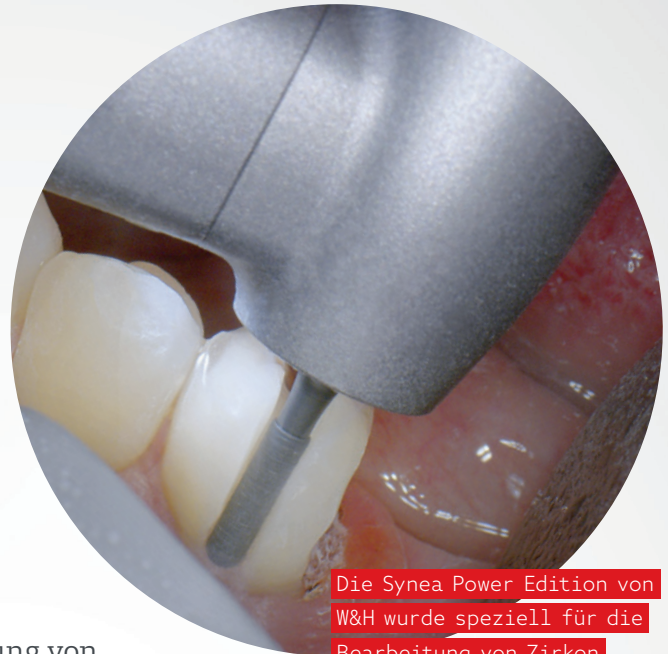
Herausforderung in der restaurativen Zahnheilkunde

Ein Beitrag von Dr. Romana Krapf, M.Sc.

[WINKELSTÜCKE]

Keramikmaterialien wie Zirkon werden in der modernen restaurativen Zahnmedizin immer häufiger verwendet. Allerdings ist die Entfernung von Zirkonrestorationen mithilfe herkömmlicher Winkelstücke ein anspruchsvolles und zeitaufwendiges Verfahren. Dazu kommt die starke Belastung am rotierenden Instrument, vor allem bei monolithischem Material. Zur Lösung dieses Problems hat W&H eine neue, speziell auf solche Anwendungen zugeschnittene Produktlinie entwickelt.

Die Entfernung von Zirkonrestorationen mithilfe von Standardwinkelstücken ist ein anspruchsvolles Verfahren. Bei noch stärkerer Belastung zur Verbesserung der Abtragsleistung nutzt sich das rotierende Instrument vorzeitig ab^{1,2} und es kann zu thermischen Schäden an vitalen Zähnen kommen.³ Daher müssen zum einen die Auswirkung von Drehzahl und Drehmoment auf die Schneidleistung und zum anderen die beim Schneiden erzeugte Wärme berücksichtigt werden.



Die Synea Power Edition von W&H wurde speziell für die Bearbeitung von Zirkon entwickelt.

Auswirkung von Drehzahl und Drehmoment auf Schneideffizienz

Die Schneideffizienz wird durch das optimale Verhältnis von Drehmoment und Drehzahl maximiert, die vom Elektromotor auf das rotierende Instrument übertragen werden. Ob ein höheres Drehmoment oder eine höhere Drehzahl effizienter ist, hängt vom zu bearbeitenden Material ab. Anspruchsvolle Anwendungen erfordern ein zusätzliches Drehmoment für die empfohlene Bohrerndrehzahl, keineswegs jedoch eine Maximierung der Drehzahl. Da die meisten Hersteller für ihre rotierenden Instrumente eine Drehzahl von 160.000/min empfehlen, ist ein Winkelstück mit einem Übersetzungsverhältnis von 1:4 die geeignete Lösung. Denn es ermöglicht die Arbeit mit optimaler Bohrerndrehzahl, ohne dass die Standardeinstellung von 40.000/min am Elektromotor geändert werden muss. Studien zeigen, dass „[...] a higher force for cutting of Zircon [...] increases the damage to the diamond burs, resulting in a decrease of the total cutting depth.“⁴



W&H Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen



Quellen

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

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

PRAXIS

ANBIETERINFORMATION*

Power für härteste Restaurationsmaterialien

W&H hat die neue Synea-Serie speziell für die Bearbeitung hochfester Keramikmaterialien wie beispielsweise Zirkon entwickelt. Die Synea Power Edition beeindruckt durch die extrarobuste Bauweise und höhere Leistung. Man kann sie sich wie einen Jeep vorstellen, der mühelos jedes Gelände bewältigt. Probleme, die bei der Entfernung von Zirkonrestaurationen auftreten können, wie die Überhitzung des Winkelstücks, hoher Bohrerverschleiß sowie eine generell hohe Belastung des Übertragungsinstruments, lassen sich durch die neuen Winkelstücke verringern. Durch ein modifiziertes Übersetzungsverhältnis sorgen die Winkelstücke der Synea Power Edition für eine optimale Bohrerndrehzahl und liefern das zusätzliche Drehmoment, das zum effizienten Schneiden harter Materialien erforderlich ist. Die Möglichkeit, Zahnschmelze bei gleichem Anpressdruck leichter abzutragen, verringert sowohl den Bohrerverschleiß als auch die Gefahr thermischer Schäden am Zahn.



Was ist das Besondere an der Synea Power Edition?

Die Synea Power Edition ist mit einer Dreifachsprayfunktion ausgestattet, die das rotierende Instrument besonders effizient von Ablagerungen reinigt. Diese Neuerung erhöht die Durchflussrate pro Düse. So wird das rotierende Instrument bei der Behandlung gründlich gereinigt und die Schneidleistung verbessert. Ein Faktor, der zur Langlebigkeit der Übertragungsinstrumente beiträgt, ist das extrastabile Spannsystem von W&H. Mit über 20 Prozent mehr Spannkraft ist dieses System wie geschaffen für Anwendungen an hochfesten Materialien. Trotz der erhöhten

Mit der neuen Synea-Serie bietet W&H jetzt drei spezielle Schnellläuferwinkelstücke an.

ANZEIGE

Turbo SENSOR™
Ultrasonic Scaler



Workshop
Keep on Swinging mit Dr. Michael Maak!

Nehmen Sie an Dr. Michael Maak's Kurs „Keep on Swinging“ teil. Ultraschallbehandlung in der Parodontologie/Aktuelles und Bewährtes aus der Welt des Ultraschalls“ am 23. November / Zahnärztekammer Hamburg und entdecken Sie, wie der Turbo Sensor Scaler und die Perioaufsätze von Parkell Ihre Scaling-Protokolle vereinfachen.

In Zusammenarbeit mit George Dental, Tel 0172-7837590.



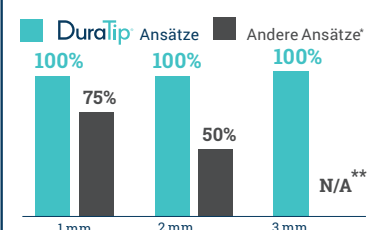
QR Code scannen um das Video anzusehen

Parkell Europe, tel. +49 171 818 7933
infoeurope@parkell.com

DuraTip® **New!**
Ultrasonic Inserts

Der bewährte Perioansatz von Parkell ist jetzt als neues, extrem haltbares Modell erhältlich. Dieser neue Ansatz **bietet während seiner gesamten Lebensdauer eine beispiellose Leistung.**

Skalierungseffizienz nach Verschleiß (mm)



* Die Abnutzungsrichtlinien für alle konventionellen Ansätze weisen den Arzt an, die Ansätze zu entsorgen, sobald die distale Spitze 2 mm abgenutzt ist.



STRONG

Die Synea Power Edition ist mit einer Dreifachsprayfunktion ausgestattet, die den Bohrer besonders effizient von Ablagerungen reinigt.



Spannkraft erfolgt der Bohrerwechsel einfach und problemlos. W&H hat dafür einen neuen Druckknopf entwickelt, der die Kräfte gleichmäßig verteilt. Zudem kennzeichnet die schwarze Farbe des Druckknopfs die für anspruchsvolle Anwendungen optimierten Winkelstücke.

Zuverlässig und einfach in der Handhabung

Die Winkelstücke der neuen Synea-Serie haben eine mindestens 20 Prozent längere Lebensdauer als Standardübertragungsinstrumente, denn sie sind weniger anfällig für mechanische Störungen.

Die Schnellläuferwinkelstücke eignen sich ideal zum Schneiden von Kronen und für zeitaufwendige Präparationen. Sie minimieren die Notwendigkeit häufiger Bohrerwechsel und reduzieren den Bedarf an Bohrern. Natürlich muss der Bohrer auf das Material abgestimmt werden – das eine kann das andere nicht ersetzen. Alles in allem sind die neuen Schnellläuferwinkelstücke von W&H ausgesprochen robust und langlebig und schonen darüber hinaus die Bestandswinkelstücke in der zahnärztlichen Praxis.

Große Welle der Zirkonseparationen kommt erst noch

Winkelstücke von W&H sind allgemein für ihre hohe Qualität bekannt. Sie sind wenig reparaturanfällig und zeichnen sich durch Anwenderfreundlichkeit aus. Mit der Synea Power Edition hat W&H neuartige Schnellläuferwinkelstücke auf den Markt gebracht, die in Zukunft noch eine große Rolle spielen werden. Da Zirkon in den letzten zehn Jahren als Zahnersatzmaterial deutlich beliebter geworden ist, ist infolgedessen klar, dass Zirkonrestaurationen künftig auch häufiger entfernt werden müssen. Man kann also davon ausgehen, dass die große Welle der Zirkonseparationen erst noch bevorsteht. Die neue Synea Power Edition ist ein Muss für alle, die Zirkonrestaurationen sicher und komfortabel entfernen und gleichzeitig ihre vorhandenen Schnellläuferwinkelstücke schonen möchten.

Weitere Infos zur Synea-Serie auf: wh.com/de

ANZEIGE

#konsistenzwahl

SPEIKOCAL:

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

SPEIKOCAL mit Röntgenkontrast

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

Enthält Calciumhydroxid, Bariumsulfat in wässriger S...

SPEIKOCAL Pulver mit Röntgenkontrast

15 g Pulver

SPEIKOCAL Pulver mit Röntgenkontrast

Art Nr.: 1050

15 g Pulver

Fotos: © W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH

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



Höchste Qualität
für Ihre beste Performance.

KOMET. IN LOVE WITH BETTER.

www.kometstore.de

FQ und Procodile Q als Allzwecklösungen



Infos zum Autor

Ein Beitrag von Nils Widera



Abb. 1: Zahn 36 – Ausgangsaufnahme.

1. Patientenfall mit FQ

Im ersten Fall begegnet uns eine Situation, für die die FQ-Feilen sehr gut geeignet sind. Die 43-jährige Patientin wurde uns nach der Schmerzbehandlung einer akuten apikalen Parodontitis zugewiesen. Dem biologischen Verständnis folgend, ist in diesen Fällen eine schonungsvolle Aufbereitung auf die Arbeitslänge bei moderater Taperwahl sinnvoll. Mit einer apikalen Aufbereitungsgröße von 35 bis 45 bewegen wir uns in einem Bereich, in dem das chemo-mechanische Konzept der Desinfektion über Ultraschall- und Schallspülung optimal umgesetzt werden kann und gleichzeitig die Strukturen der apikalen Foramina erhalten bleiben.

Das Röntgenbild des Zahns 36 (Abb. 1) zeigt den koronal kariös zerstörten Zahn. Apikale Osteolysen endodontischen Ursprungs sind nicht erkennbar. In solchen Fällen versuchen wir, einseitig vorzugehen. Das FQ-System bietet als klassisch rechtsrotierendes Feilensystem die Möglichkeit der Aufbereitung mit Taper .04 oder Taper .06. Um grazil aufbereiten zu können und den originären Kanalverlauf nicht zu verändern, entschied ich mich für FQ Taper .04 (Abb. 2). Nach Anlegen des Kofferdams, Entfernen der Karies und

[FACHBEITRAG] Seit 2021 sind die reziprokierend arbeitenden Procodile Q-, seit 2023 die rechtsrotierenden FQ-Feilen von Komet Dental in Deutschland erhältlich. Beide Systeme werden vom Autor in seinen weitestgehend auf die Endodontie ausgerichteten Praxen rege eingesetzt. An zwei Fallbeispielen demonstriert er mit der von ihm gewählten Vorgehensweise das Spektrum der Anwendung.



Abb. 2: FQ-System mit Taper .04.

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



Abb. 3: EndoTracer (Komet Dental) zur Schaffung der sekundären Zugangskavität.

einem präendodontischen Aufbau erfolgt die Gestaltung der primären und sekundären Zugangskavität vornehmlich unter Einsatz der EndoTracer (Komet Dental; Abb. 3). Sobald die Kanäleingänge dargestellt sind – im vorliegenden Fall vier Kanäle – erfolgt eine Katheterisierung auf etwa 2/3 der Arbeitslänge mittels Patency-Handfeilen in den Größen 10 und 12 anhand der in der Ausgangsaufnahme rechnerisch ermittelten Werte. Dieses Vorgehen wird permanent endometrisch kontrolliert, um Fehler zu vermeiden. Hierzu verwenden wir die endometrische Messfunktion des EnGO Motors (Komet Dental; Abb. 4). Nach erneuter Spülung wird in einem ersten rotierenden Aufbereitungsschritt mit der FQ 04/25 behutsam mit dem EnGO Motor auf die erste Länge aufbereitet. Dessen Anwendung ist denkbar einfach. Auch der Einsatz aller weiteren rotierenden Feilen erfolgt mit EnGO, ohne dass Änderungen im Aufbereitungsprogramm vorgenommen werden müssen. Nach erfolgreicher Umsetzung in allen Kanalsystemen schließt sich die zweite Katheterisierung bis zur apikalen Konstriktion mit einer leichten WindingWatch-Bewegung erneut mit der 10er und 12er Patency-Feile an. Nun übernimmt das FQ-System dank seiner hohen Flexibilität und gleichzeitig enormen Abtragsleistung den Rest der rotierenden Arbeit. Ich verwende hier in allen vier Kanalsystemen die FQ-Feilen in den Größen 20, 25 und 35 jeweils nacheinander in der Single-Length-Technik auf Arbeitslänge im EnGO Motor unter endometrischer Kontrolle. Die endometrische Messung gibt den Endpunkt meiner Aufbereitung vor. Die Kontrolle erfolgt mit einer Masterpointaufnahme, wobei FQ 04/25 Guttaperchapoints mittels eines Tipcutters auf 35 angepasst werden (Abb. 5). Nach abgeschlossenem Spülprotokoll wird die modifizierte thermoplastische Wurzelkanalfüllung mit KometBioSeal und Einstifttechnik umgesetzt (Abb. 6 und 7). Abschließend werden drei Glasfaserstifte (Komet DentinPost Coated) inseriert und der Zahn adhäsiv verschlossen. Das Resultat der einzeitigen Behandlungssitzung zeigt Abbildung 8.

④

Abb. 4: EnGO eignet sich für die reziprozierende wie auch rotierende Arbeitsweise und bietet individuelle Einstellungsmöglichkeiten zu Drehzahl, Torque und Winkel.

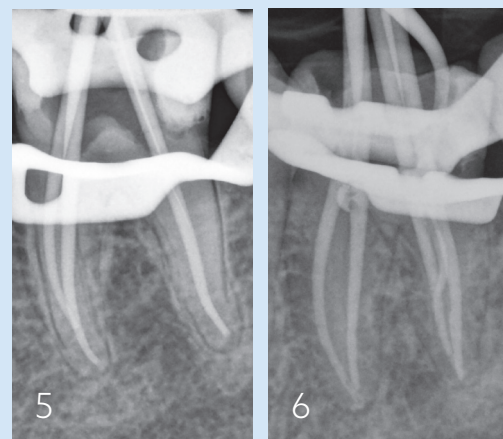
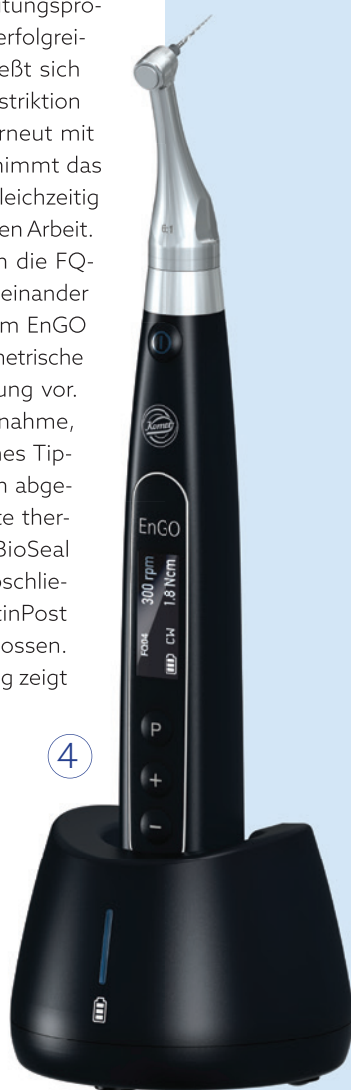


Abb. 5: Masterpointaufnahme.
Abb. 6: Kontrolle der Wurzelfüllung.
Abb. 7: Blick in die Kavität mit KometBioSeal und Points.
Abb. 8: Abschlusssaufnahme.

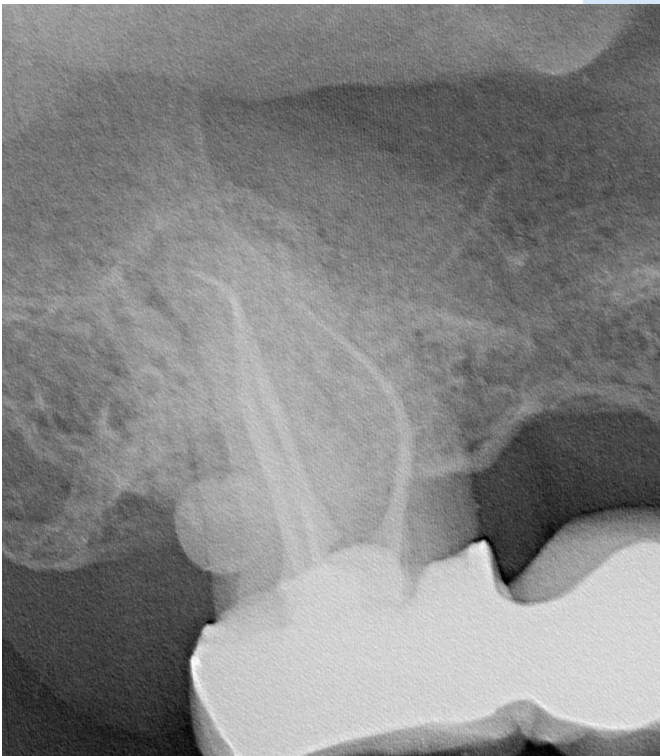


Abb. 9: Zahn 17 – Ausgangsaufnahme.

2. Patientenfall mit Procodile Q

Was tun, wenn eine Revision durchgeführt werden muss? Hier lohnt sich der Einsatz des Procodile Q-Systems. Der zweite Fall, den ich vorstellen möchte, zeigt eine einzeitige Revisionsbehandlung eines Zahns 17 mit vier Wurzelkanalsystemen bei einem 56-jährigen Patienten (Abb. 9). Die apikalen Osteolysen endodontischen Ursprungs sind deutlich sichtbar und der Patient verspürte unter Kaubelastung stärker werdende Schmerzen. Aber warum Procodile Q? Bei einer Revisionsbehandlung muss altes Wurzelfüllungsmaterial aus den Kanalsystemen entfernt werden. Die einwirkenden Kräfte auf die arbeitenden Instrumente sind hier wesentlich höher. Der Materialabtrag ist ebenso deutlich größer. Da Procodile Q-Feilen reziprozierend arbeiten, kann die höhere auftretende Kraft durch die zyklische Entlastung, die auf jede Belastungsphase folgt, wesentlich besser toleriert werden. Unterstützend trägt hierzu auch der Taper .06 bei den Instrumenten 20, 25 und 30 bei (Abb. 12), wodurch die Gefahr eines Feilenbruchs signifikant sinkt. Durch den variabel getaperten inneren Querschnitt verfügen die Instrumente über einen sehr großen Spanraum im Verhältnis zum Feilenquerschnitt. Der Materialtransport nach koronal wird besser – weniger Last, geringere Bruchgefahr. Die Wärmebehandlung findet genau das richtige Maß zwischen Flexibilität und Rigidität, um mit der nicht schneidenden Instrumentenspitze in die Guttapercha vorzudringen (weicherer Material) und keine Stufe oder Via falsa im Dentin (härteres Material)

„Das Prozedere bei beiden Patientenfällen zeigt, dass auch komplexe anatomische Strukturen und Revisionen elegant gelöst werden können. Selbst kritische Bereiche mit stärkeren Krümmungen werden erfolgreich aufbereitet.“

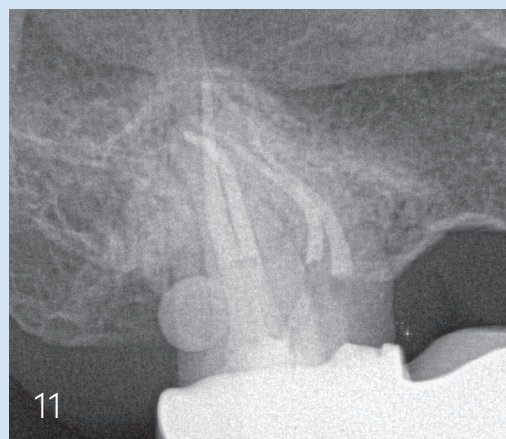
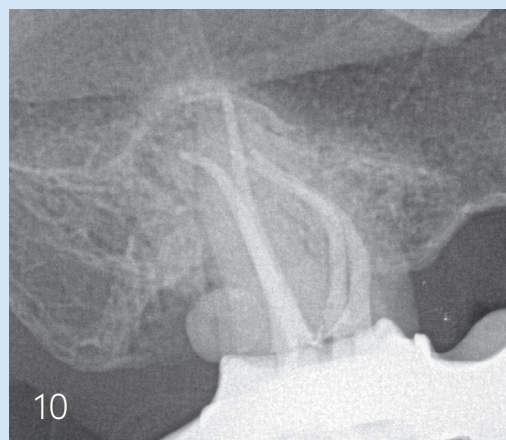


Abb. 10: Masterpointaufnahme.

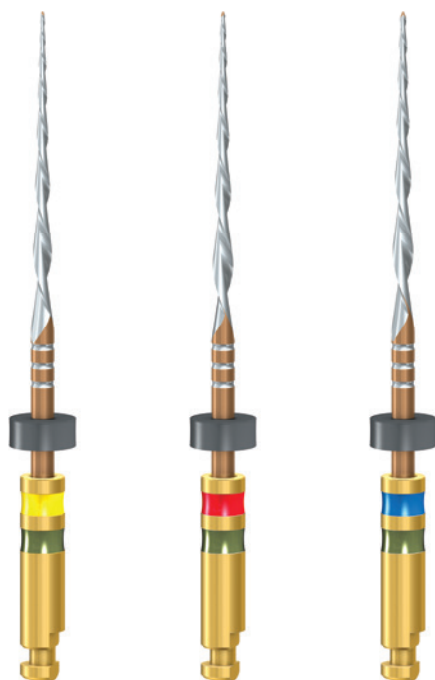
Abb. 11: Abschlussaufnahme.

Abb. 12: Procodile Q 20, 25 und 30.



Komet Dental
Infos zum Unternehmen

12



zu verursachen. Die Feile folgt quasi von selbst dem Weg des geringeren Widerstandes. Im vorliegenden Fall erfolgte die komplette initiale Revision mit zwei Procodile Q 25-Feilen unter endometrischer Längenkontrolle im EnGO Motor. Abschließend forme ich erst mit Procodile Q Größe 25, dann mit Größe 35 aus. Die Kontrolle erfolgt per Masterpointaufnahme (Abb. 10). Nach einem ausgiebigen Spülprotokoll mithilfe von Schall und Ultraschall kann auch in diesem Fall die modifizierte thermoplastische Wurzelkanalfüllung mit KometBioSeal und Einstifttechnik umgesetzt werden. Die Kanaleingänge werden abschließend adhäsiv versiegelt und palatinal und distal ein Glasfaserstift (Komet DentinPost Coated) inseriert (Abb. 11). Als anatomischer Nebenbefund ist eine Schmelzperle distal an Zahn 17 diagnostizierbar.

Resümee

Das Prozedere bei beiden Patientenfällen zeigt, dass auch komplexe anatomische Strukturen und Revisionen elegant gelöst werden können. Selbst kritische Bereiche mit stärkeren Krümmungen werden erfolgreich aufbereitet. Hierzu trägt entscheidend die Wahl des entsprechenden Instrumentariums bei. Die Feilensysteme FQ und Procodile Q verbuchen jedes für sich ein großes Einsatzspektrum. Gleichzeitig hat jedes für sich aber ganz besondere Eigenschaften und Stärken, die durch Form, Bewegung, Taper, Flexibilität und Rigidität vorgegeben sind. In beiden Patientenfällen konnte jedes System für sich seine individuellen Stärken voll ausspielen.

Klinische Bilder © Nils Widera
Produktbilder: © Komet Dental

AERA

Einfach. Clever. Bestellen.

aera-online.de

Mehr zum Thema Materialverwaltung und
Wirtschaftlichkeit: Jetzt auf dem AERA-Blog!



Deutschlands größte Preisvergleichs- und
Bestellplattform für Dentalprodukte.



Abb. 2: Farbauswahl mittels Komposit-Button-Technik.

Neues Universalkomposit im Praxistest

© Frank Tussing

Ein Beitrag von Frank Tussing

Es ist demzufolge nur konsequent, dass zahlreiche Hersteller von Komposit-Füllungsmaterialien die Entwicklung von Werkstoffen vorantreiben, die sich optisch an ihr Umfeld anpassen, sodass mit weniger Farben und Opazitäten ein ästhetisches Resultat erzielt werden kann.

Neuprodukt: Drei Farben, eine Opazität

Das wohl neueste Material dieser Art – erhältlich seit September 2024 – ist 3M™ Filtek™ Easy Match Universal Komposit (Abb. 1). Das innovative, für die Einfarbschichttechnik entwickelte Produkt ist in drei Farbtönen verfügbar: Bright, Natural und Warm. Die im Produkt enthaltene, bewährte Nanofüller-Technologie von 3M sorgt dafür, dass sich das Komposit optisch

Abb. 1: 3M Filtek Easy Match Universal Komposit ist in drei Farbtönen wahlweise in Kapseln oder Spritzen verfügbar.

[ANWENDERBERICHT] Verschiedene Farbskalen, digitale Messgeräte, komplexe Analysesoftware: Das breite Angebot an Hilfsmitteln zur Zahnfarbbestimmung zeigt nicht nur, welch hohen Stellenwert dieser Arbeitsschritt in der ästhetischen Zahnheilkunde einnimmt. Es ist auch ein Hinweis darauf, dass die Wahl des farblich am besten zur klinischen Situation passenden Restaurationsmaterials Anwender aus Praxis und Labor vor gewisse Herausforderungen stellt – denn ein einziges, absolut exaktes und einfach anwendbares Tool hierfür scheint bislang noch nicht gefunden.



Produktbild: © Solventum

sehr gut an die Farbe der umliegenden Zahnhartsubstanz anpasst. Darüber hinaus ist die Technologie für die adaptive Opazität des Materials verantwortlich. Es ist dem Hersteller zufolge dann ähnlich transluzent wie Schmelz, sofern es dünn appliziert wird (Schichtstärke circa 0,5 bis 1,0 mm). Bei Materialstärken von mehr als 2,0 mm erscheint es hingegen so opak wie Dentin. Damit wurde das Ziel verfolgt, situationsunabhängig ästhetische Ergebnisse zu ermöglichen und dabei auf die Anwendung eines Blockers verzichten zu können.

Das Material im Praxistest

Als unserer Praxis die Gelegenheit geboten wurde, 3M Filtek Easy Match Universal Komposit noch vor Markteinführung zu testen, waren es diese Produkteigenschaften sowie die guten Erfahrungen mit bewährten Komposit-Füllungsmaterialien der 3M Filtek-Produktfamilie, die uns die Entscheidung für einen Anwendungstest leicht machten. Um ein Gefühl für das Handling und das optische Verhalten zu entwickeln, wurde entschieden, das Produkt im ersten Schritt außerhalb des Mundes (am Modell) zu verarbeiten. Es folgte der klinische Einsatz im Seitenzahnbereich sowie schließlich auch im Frontzahnbereich.

Das Neuprodukt überzeugte dabei in vielerlei Hinsicht. Es lässt sich ähnlich gut verarbeiten wie 3M Filtek Supreme XTE Universal Komposit, klebt nicht am Instrument und weist eine hohe Adaptationsfähigkeit auf. Zudem ist es in der Modellationsphase angenehm standfest sowie für die Erwärmung freigegeben. Nach der Aushärtung ist es einfach auszuarbeiten und innerhalb kürzester Zeit auf Hochglanz polierbar.

Für alle bevorzugten Techniken geeignet

Damit ermöglicht uns das Material, alle bevorzugten Verarbeitungstechniken effizient einzusetzen: Im Seitenzahnbereich kommt es in unserer Praxis in kleinen Kavitäten allein sowie in größeren Kavitäten als Deckschicht über 3M Filtek Bulk Fill Flowable Komposit zum Einsatz, in letztgenannter Indikation häufig erwärmt und in der Schneepflug-Technik (Snowplough Technique) angewendet. Für zervikale Läsionen (Klasse V) sowie im Frontzahnbereich setzen wir das Material in Einfarbtechnik ein. Verwendet werden die gewohnten Instrumente für die Applikation, Modellation, Ausarbeitung und Politur – selbstverständlich unter Einhaltung der Angaben in der Gebrauchsanweisung.

„Wir planen, 3M Filtek Easy Match Universal Komposit in Zukunft als primäres Füllungsmaterial einzusetzen, das ästhetische Komposite mit einem breiten Farbspektrum ablöst.“

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

ANZEIGE



FOKALDRY: der Turbo-DRYer

Lösungsmittelgemisch zur schnellen Reinigung, Entfettung, Trocknung von Kavitäten, Wurzelkanälen und Zahnoberflächen, auch für Kronen und Brücken geeignet.

- ✓ Reinigt, entfettet und trocknet in einem Arbeitsgang
- ✓ Trocknet sekundenschnell rückstandsfrei
- ✓ Reduziert Keime





Abb. 3: Ausgangssituation.
Abb. 4: Situation nach
Restauration des Zahnes 11
mit 3M Filtek Easy Match
Universal Komposit in der
Farbe Natural.



Frank Tussing
Infos zum Autor

Einfache Farbauswahl

Die Auswahl des geeigneten Farbtons erfolgt mittels Komposit-Button-Technik (Abb. 2). Dafür wird eine geringe Menge an Komposit jedes Farbtons auf die unbehandelte, normal hydrierte Oberfläche des Nachbarzahns appliziert und lichtgehärtet. Eine Vorauswahl mittels Farbskala ist aufgrund der geringen Anzahl an Farboptionen nicht erforderlich. Stattdessen wird rein intuitiv der mit der natürlichen Zahnfarbe am genauesten übereinstimmende Farbton gewählt und angewendet.

Erfahrungsgemäß lassen sich mit Natural und Warm ca. 80 Prozent der Patienten im Frontzahnbereich zufriedenstellend versorgen. Das Material passt sich optisch sehr gut an die Zahnhartsubstanz an, wie im vorliegenden Fall, bei dem eine Patientin mit Frontzahntrauma zu versorgen war (Abb. 3 und 4). Lediglich bei Kindern und Patienten mit dem expliziten Wunsch nach besonders hellen Zähnen wird der Farbton Bright verwendet. Im Seitenzahnbereich verhält es sich ähnlich, hier ist 3M Filtek Easy Match Universal Komposit in der Farbe Warm in den meisten Fällen das Material der Wahl. Die Anwendung eines Blockers war bislang in keinem Fall erforderlich.

Wirtschaftlichkeit als wichtiges Argument

Nach eigener Einschätzung ist es nicht nur die vereinfachte Farbauswahl, die für den Einsatz eines modernen Universalkomposits wie 3M Filtek Easy Match Universal Komposit spricht, sondern auch der reduzierte Lagerbestand. Anstelle eines breiten Farbsortiments mit Dentin-, Schmelz- und Bodyfarben in mehrfacher Ausführung reicht es aus, ein Material in drei Farbtönen vorrätig zu halten. Durch die



Konzentration auf wenige Komponenten, die häufig verwendet werden, wird das Lager übersichtlicher, das Bestellmanagement einfacher und es ist viel seltener Material zu entsorgen, dessen Verfallsdatum überschritten ist. Das erhöht die Wirtschaftlichkeit und ist unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit ebenfalls erstrebenswert.

Fazit

Der Praxistest hat gezeigt, dass mit nur wenigen Kapseln des Materials ästhetisch schöne Ergebnisse erzielt werden können. Dementsprechend planen wir, 3M Filtek Easy Match Universal Komposit in Zukunft als primäres Füllungsmaterial einzusetzen, das ästhetische Komposite mit einem breiten Farbspektrum ablöst. Lediglich ein fließfähiges Bulk-Fill-Komposit wird unser Portfolio weiterhin ergänzen.

Weitere Infos zum Produkt auf: www.solventum.com/de



Solventum GmbH
Infos zum Unternehmen



Reinigung und Desinfektion halten Ihr Saugsystem frei von Ablagerungen und infektiösen Keimen. DÜRR DENTAL hat die Lösungen.

VON
OBEN
BIS
UNTEN

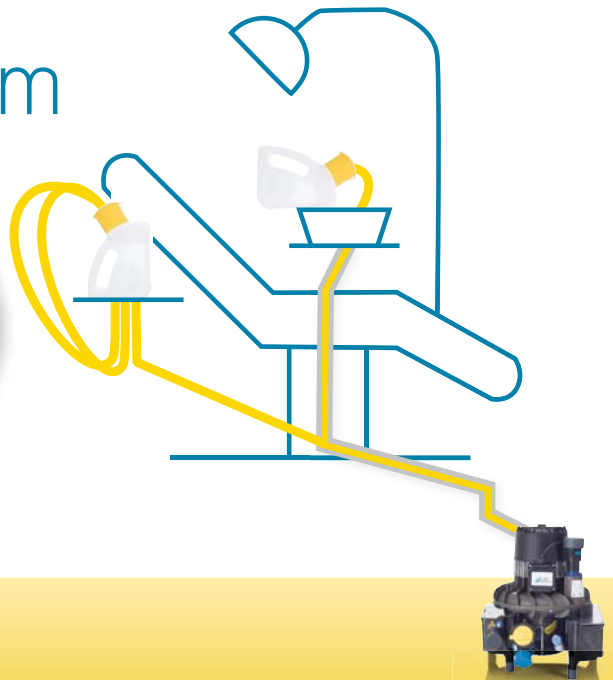


Einfach zum sicheren Saugsystem



www.duerrdental.com/saugsystem-check

Jetzt
kostenlos
Saugsystem
checken
lassen



Sichere Saugleistung
von ca. 300 l/min

Orotol® plus und MD 555 cleaner sichern die Saugleistung Ihrer Sauganlage.

Eine Sauganlage kann Aerosolbildung nur verhindern, wenn am großen Handstück eine Saugleistung von rund 300 l/min anliegt. Falls Verunreinigungen die Saugleistung mindern, bringen die Desinfektionslösung Orotol® plus und der Spezialreiniger MD 555 cleaner Ihre Sauganlage wieder in den grünen Bereich. Machen Sie den Check. [Mehr auf www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)

**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM



FÜR MICH PERFEKT

© Dr. Achim Leybach



Hier gehts hinter die
Kulissen von EVIDENT!



[TESTIMONIAL] Nicht wirklich zufrieden mit dem Service seines Softwareanbieters war Dr. Achim Leybach. Mitte 2020 hat der Zahnarzt aus dem fränkischen Obernbreit dann auf EVIDENT umgestellt. Warum sich der Wechsel in jeder Hinsicht gelohnt hat, verrät der Zahnarzt im Testimonial.

Dr. Leybach, warum haben Sie nach einer neuen Software Ausschau gehalten?

Ich war seit Beginn meiner Arbeit im Jahr 1990 zuerst mit CD3, dann mit Highdent und später mit Z1 in der Praxis tätig. Ab 2003 stellte ich auf karteikartenlose Praxisführung um. Damals waren Probleme mit den Rechnern Alltag, was sich mit Windows XP zwar gebessert hatte, wenn es jedoch welche gab, war ich mit dem Support nicht zufrieden. Daher schaute ich mich im Netz um, wo das besser funktionieren sollte. Außerdem stand eine Praxisneugründung ins Haus.

Was hat den Ausschlag für EVIDENT gegeben und wie war die Beratung vom EVIDENT-Vertrieb?

Für einen umfassenden Eindruck fragte ich verschiedene Softwarehäuser nach einem Angebot, auch das, bei dem ich Kunde war. Silvia Grösser von EVIDENT reagierte am schnellsten, schickte mir eine Testsoftware und vereinbarte mit mir sofort ein persönliches Treffen, bei dem sie mir ausführlich das Programm demonstrierte und auf meine Fragen einging. Viele andere Firmen meldeten sich nicht einmal oder ließen nach einem kurzen Anruf nichts mehr von sich hören. Allerdings hatte mich EVIDENT eh überzeugt.

„Der Umstieg hat
sich in jeder Hinsicht
gelohnt ...“

So ein Umstieg ist komplex. Wie lief die Datenübernahme?

Natürlich war ich erst nervös, dann jedoch klappte die Datenübernahme fast perfekt. Lediglich bestehende Implantate hatte ich damals nachgetragen.

Und die Einarbeitung ins neue Programm – inwiefern hat das Basistraining geholfen?

Das Basistraining und die Unterstützung von EVIDENT waren vorbildlich. Klar, es ist eine Umstellung, aber Vorbehalte meiner Assistentinnen im Umgang mit der neuen Software waren bald ausgeräumt.

Wie zufrieden sind Sie mit den Beraterinnen der EVIDENT-Hotline?

Sehr. Neben den problemlos verlaufenden Updates gehört der Service ganz sicher zu den Highlights von EVIDENT. Schnell, kompetent und zuverlässig.

Wie zufrieden sind Sie mit der Software?

Für mich ist sie perfekt. Der Umstieg hat sich in jeder Hinsicht gelohnt, und ich habe EVIDENT auch schon weiterempfohlen.

Weitere Infos zu EVIDENT auf: www.evident.de

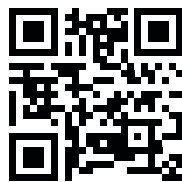
* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Narval™ CC Schlafschiene. Die einfachste Alternative.



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

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

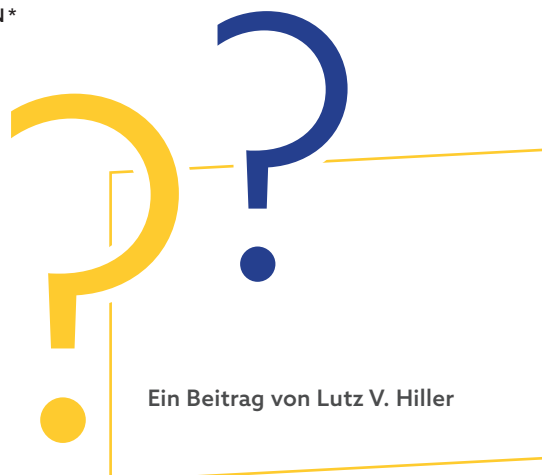


Mehr Informationen finden Sie unter resmed.com/narval-schlafschiene oder telefonisch unter **0800 2880100**

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

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

Nachgehakt: Das Imaging-Portfolio der vielen Möglichkeiten



Ein Beitrag von Lutz V. Hiller

[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.

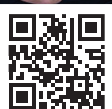
Herr Moed, im März 2023 wurde die ProXam-Serie eingeführt. Wie wurde die neue Imaging Produktpalette von der Zielgruppe angenommen?

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 un-

seren ausgewählten Fachhändlern als auch bei unseren wertgeschätzten Kunden auf großes Interesse. Punkte, die beim Feedback unserer Kunden besonders oft genannt werden, 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 bildgebenden 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.



Infos zum Unternehmen

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.

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 Strahlungsdosis 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 0,4 mm zu hochwertigen Bildergebnissen führt. Diese liefern die intraoralen Röntgensensoren 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.

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

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 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.

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

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 ist leicht per Knopf oder Fußanlasser zu bedienen und mit einem praktischen Makromodus für Nahaufnahmen ausgestattet. Die scharfen intraoralen Aufnahmen der ProXam iCam erleichtern neben der Diagnostik und Bilddokumentation auch die Patientenkommunikation. Die ProXam iCam kann über Schnittstellen direkt mit den KaVo Patientenkommunikationssystemen CONNECTbase und KaVo CONEXIO verknüpft werden, damit können Diagnosen 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.

NOCH EINE NEWS:

Die Romexis All-in-one-Software ist ab sofort mit neuen Modulen verfügbar, wodurch sie für Kunden mit smarten KI-Funktionen nutzbar ist.

Weitere Informationen zu KaVo auf: www.kavo.com

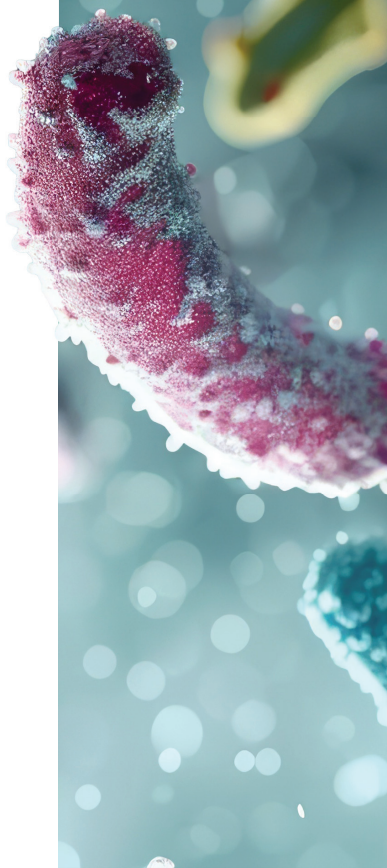


LUNCHPAKET



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

Seltener Teilungsmechanismus bei Mundbakterien im Zahnbelag



Der menschliche Mund beherbergt eines der vielfältigsten Ökosysteme der Welt: ein komplexes Netzwerk aus über 500 verschiedenen Bakterienarten, die in strukturierten Gemeinschaften, den Biofilmen, leben. Eine neue Forschungsarbeit des Marine Biological Laboratory (MBL) und der ADA Forsyth unter der Leitung von Scott Chimileski hat einen außergewöhnlichen Zellteilungsprozess bei einem dieser Bakterien, *Corynebacterium matruchotii*, aufgedeckt. Dieses Bakterium, das zu den häufigsten im Zahnbelag zählt, zeigt einen seltenen Teilungsmechanismus.

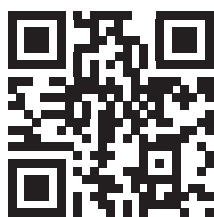
Bei dem Teilungsprozess, der als multiple Spaltung bekannt ist, kann sich *Corynebacterium matruchotii* in bis zu 14 neue Zellen teilen. Diese schnelle und effiziente Fortpflanzungsstrategie ist bei Bakterien äußerst selten. Außerdem wächst *C. matruchotii* nur an dem Ende, der den Pol des Mutterfilaments bildet, was man als Spitzenverlängerung bezeichnet. Durch diese Fähigkeiten kann das fadenförmige *C. matruchotii* eine räumliche Struktur schaffen, die als Gerüst für andere Bakterienarten dient. Dies schafft ein mikrobielles Ökosystem in der Plaque, in dem Bakterien eng zusammenleben und interagieren.

Eine Studie von 2016 visualisierte die Organisation von Bakterien im Zahnbelag gesunder Menschen und fand heraus, dass *C. matruchotii* eine Schlüsselrolle als Kernzentrum der Bakterienstruktur spielt.

Mit der aktuellen Forschung konnten die Wissenschaftler nun ein Miniatur-Ökosystem der mikrobiellen Strukturen des Biofilms darstellen und die Wachstumsdynamik des Bakteriums in Echtzeit beobachten. Das Forscherteam fand heraus, dass Kolonien von *C. matruchotii* täglich bis zu einem halben Millimeter wachsen können. Die Forschenden vermuten, dass die dichte, konkurrenzbetonte Umgebung des Zahnbelags die Evolution dieser einzigartigen Wachstumsstrategie vorangetrieben hat. Die Fähigkeit von *C. matruchotii*, sich durch Spitzenverlängerung zu strecken, könnte eine Methode sein, um die Umgebung zu erkunden und Nährstoffe sowie vorteilhafte Interaktionen mit anderen Bakterien zu suchen. Diese Entdeckung könnte neue Einblicke in die räumliche Organisation von Zahnbelag-Biofilmen und deren Einfluss auf die Mundgesundheit bieten.

Titel der Studie: „Tip extension and simultaneous multiple fission in a filamentous bacterium“, September 2024

Quellen: www.sciencedaily.com, ZWP online



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



„Liebe Kolleginnen & Kollegen! Wisst Ihr, was ich heute gehört habe?“

Dr. Martina Neugierig: 12:05
Ich habe gehört, dass Du auch mit dent.apart zusammen arbeitest.

Dr. Martina Neugierig: 12:05
Warum?

Dr. Jan Pionier: 12:06
Ja! Das tue ich! 😊 Immer häufiger fragen meine Patienten, ob sie den Rechnungsbetrag für die anstehende Behandlung in Raten zahlen können.

Dr. Martina Neugierig: 12:07
Ja das kenne ich! Für manche Patienten ist das ein echtes Kaufhindernis, insbesondere wenn ich hochwertige Lösungen vorschlage.

Dr. Jan Pionier: 12:08
Siehst Du! Und genau da kommt dent.apart ins Spiel! Denn durch den dent.apart-Zahnkredit entsteht diese Einstiegshürde gar nicht erst!

Dr. Jan Pionier: 12:09
Der Patient schließt den dent.apart-Zahnkredit einfach online ab. Und der Kreditbetrag für die Gesamtbehandlung wird sofort auf mein Praxiskonto überwiesen. Erst danach beginnt die Behandlung!

Dr. Martina Neugierig: 12:11
Echt? Das kann ich gar nicht glauben! 😲

Dr. Martina Neugierig: 12:11
Hat bei Dir ein Patient schon mal die gesamte Behandlung mit dent.apart im Voraus bezahlt?

Dr. Jan Pionier: 12:12
Ja klar, schon einige! 😊😊

Dr. Jan Pionier: 12:12
Das Beste daran ist, dass sowohl alle Mat.&Lab.-Kosten als auch das Gesamthonorar bereits **im Voraus** komplett bezahlt sind! Es kann also kein Risiko mehr entstehen, dass ein Patient später mal nicht zahlt! **Keine Factoringgebühren** mehr und kein Mahnwesen! 😊

Dr. Martina Neugierig: 12:14
So habe ich das noch nie gesehen!!! 💡💡💡 Ich möchte dent.apart auch meinen Patienten empfehlen! Wie geht das? 😊

Dr. Jan Pionier: 12:15
Einfach das Starterpaket bestellen! Du bekommst die Info-Materialien sofort zugeschickt! 📧

Dr. Martina Neugierig: 12:16
Das ist ja einfach! 😊

scan mich!



www.dentapart.de



Jetzt kostenfrei Starterpaket bestellen!



Tel.: 0231 – 586 886 – 0



info@dentapart.de



Einfach bessere Zähne.

dent.apart®

Praxisverwaltung mit Dampsoft

Die EDV-Statistik 2023 der KZBV bestätigt: Abgerechnet wird in deutschen Zahnarztpraxen an erster Stelle mit dem DS-Win von Dampsoft, und das DS4 ist erfolgreich neu ins Rennen eingestiegen. Die nächste Generation der Praxissoftware aus dem Hause Dampsoft ist web-basiert, cloudfähig und bietet maximale Flexibilität für das Praxismanagement – heute und in Zukunft. Genau richtig für moderne Zahnarztpraxen, die auf übersichtliche Prozesse sowie intuitive und individuelle Bedienbarkeit setzen. Perfekt ergänzt wird der digitale Praxisworkflow durch die Athena-App für eine digitale Anamnese und Aufklärung.

DAMPSOFT GmbH
Tel.: +49 4352 9171-16
www.dampsoft.de



Infos zum Unternehmen



*Blätter fallen,
Preise sinken*

Der Herbst ist die perfekte Zeit, die Weichen für das kommende Jahr zu stellen und die Zahnarztpraxis auf das nächste Level zu heben: Vom **15.10. bis 30.11.2024** profitieren Praxisgründer, Software-Wechsler sowie Dampsoft-Kunden von attraktiven Angeboten. Mit den Software-Lösungen von Dampsoft steht einer effizienten und modernen Praxisverwaltung nichts mehr im Weg!

Mehr erfahren:
www.dampsoft.de/herbst

Hier gehts
zur Herbstaktion!



MORITA und MANI vereinbaren Vertriebskooperation in Europa



Sven Kölsch, Director
Sales & Business Development
bei J. MORITA EUROPE GMBH, und
Simeon Graaf, Sales Manager
bei MANI MEDICAL GERMANY GMBH.

© J. MORITA EUROPE GMBH

J. MORITA EUROPE GMBH und MANI, INC. haben eine Kooperation für Marketing und Vertrieb einiger ausgewählter Produktgruppen unterschrieben, um ihre Endodontie-Portfolien sinnvoll zu ergänzen. Im Vordergrund stehen die JIZAI NiTi-Feilen von MANI, die in Kombination mit MORITAs Endo-Motoren – z. B. dem Tri Auto ZX2+ – in der maschinellen Wurzelkanalaufbereitung zur Anwendung kommen. Des Weiteren ergänzen sich MANIs Handfeilen und die MORITA Apex Lokatoren (Root ZX mini oder DentaPort ZX) und sorgen gemeinsam für eine präzise und sichere Längenmessung und Wurzelkanalaufbereitung. MANIs Feilen sind seit September über die Handelspartner sowie im MORITA Webshop unter www.morita-webshop.de erhältlich. Informationsquellen wie Erklärvideos und digitale Inhalte erlauben einen 24/7-Zugriff auf relevante Inhalte.

Weitere Informationen zu MANI unter: www.morita.de/mani

Quelle: J. MORITA EUROPE GMBH



J. MORITA
EUROPE GMBH
[Infos zum
Unternehmen]



MANI, INC.
[Infos zum
Unternehmen]

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

Erfolg leichtgemacht – für jede Praxis



BioRoot™ Flow Bioaktiver mineralischer Wurzelkanal-Sealer

91%
klinischer
Erfolg nach
2 Jahren⁽¹⁾



Übertrifft mit **91 %** die in der Literatur nachweisbaren klinischen Erfolgsraten bei primärer Wurzelkanalbehandlung⁽²⁾ von **82–90 %**.

- gebrauchsfertige Spritze
- kein Schrumpfen – bioaktiv – biokompatibel – hoher pH-Wert
- für kalte und warme Obturationstechniken geeignet

⁽¹⁾ 24 Monate nach der Behandlung betrug die Erfolgsrate nach weichen Kriterien 91,0% in der BrF-Gruppe und 90,4% in der BrRCS-Gruppe ($p=0,0003$). Die Ergebnisse der klinischen Studie (Clinicaltrial.gov/NCT04757753) werden derzeit von Experten geprüft.

⁽²⁾ Ng, Y.-L., Mann, V., Rahbaran, S., Lewsey, J., & Gulabivala, K. (2007). Outcome of primary root canal treatment: Systematic review of the literature – Part 1. International Endodontic Journal, 40, 921–939.

Medizinprodukt der Klasse III – Zertifiziert durch BSI (2797) für MDR/EU-Konformität.





1

Perfekter Mix: Rallye 8000 bietet Fortbildung & Roadtrip-Abenteuer

Abb. 1: Ein einmaliges Erlebnis – im Schnee unterwegs mit Huskys.

Ein Beitrag von Detlef Gloede

[WEITERBILDUNG] Referenten, Podium, Eventmappe – das sind die klassischen Zutaten einer gängigen Fortbildung. Geht das auch anders? Absolut! Und zwar als fantastische Roadtrips durch atemberaubende Regionen. Die Rallyes 8000 zum Nordcap und in die Wüste bieten exklusive Fortbildungsformate für Zahnärzte, die fachlich weiterkommen und zugleich ihre Grenzen austesten möchten. Die nächsten Termine stehen fest und sind bereit für die Anmeldung. Im Interview verrät Initiator und Veranstalter Horst Weber die Touren-Highlights.



2

Herr Weber, in der zahnärztlichen Fortbildungslandschaft ist die Rallye 8000 ein imposantes Format. Wie sind Sie auf die Idee dazu gekommen?

Ich wollte eine Veranstaltung schaffen, die Abenteuer, Networking und Fortbildung für Zahnärzte vereint. Die Rallye 8000 bietet genau das: eine Mischung aus extremen Herausforderungen und fachlichem Austausch in einer außergewöhnlichen Umgebung.



Abb. 2: Himmel, Sand und Wüste pur – bei der Rallye 8000 durch die Sahara.

Was sind die Highlights der Route zum Nordkap?

Die Tour beginnt mit einer Minikreuzfahrt und führt uns danach durch atemberaubende Landschaften und über die legendäre Atlantic Road. In Lappland erleben wir die Natur dann hautnah. Dort tauschen wir unsere Autos gegen Hundeschlitten und Snowmobile, die Fahrten durch verschneite Wälder sind ein magisches Erlebnis. Wer möchte, kann den Aufenthalt in Lappland mit einer Übernachtung im Iglu-Hotel abschließen. Danach geht es durch Finnland und das Baltikum bis nach Prag, dem Zielort der Rallye 8000.



Fotos: © Mehrwert GmbH

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

für schmerzfreie Injektionen



Was erwartet die Teilnehmer auf der Rundfahrt durch die Sahara?

Die Rallye 8000 Orient & Sahara ist ebenfalls eine ganz besondere Erfahrung. Die Strecke führt durch die weitläufigen Landschaften der Wüste und bietet intensive Fahrerlebnisse. Zu den Highlights gehören u. a. eine Übernachtung im traditionellen Wüstencamp und eine Sahara-Tour mit gestellten 4x4-Offroadern. Außergewöhnliche Ausblicke bietet die optionale Heißluftballonfahrt über der Wüste.

Wie wird die zahnärztliche Fortbildung in die Rallyes integriert?

Auf der Rallye zum Nordkap gibt es an jedem Übernachtungsort Vorträge, die von den Teilnehmern selbst gehalten werden. Diese Form des Wissenstransfers ist sehr praxisnah und persönlich. Dr. Harald Fahrenholz leitet die Fortbildungsinhalte und sorgt für eine wissenschaftlich fundierte Weiterbildung, die perfekt in die Abenteuer eingebettet ist. Auch in der Sahara bleibt die Fortbildung ein zentraler Bestandteil. Während der gesamten Reise schaffen wir Raum für inspirierende Vorträge und den Austausch unter den Zahnärzten. Die Fortbildungseinlagen sind sehr praxisnah und bieten wertvolle Erkenntnisse für den Berufsalltag. Besonders der interaktive Wissensaustausch sorgt dafür, dass alle Teilnehmer voneinander profitieren und sich gegenseitig weiterentwickeln.

Das sagen die Teilnehmer ...

Zahnarzt Thorsten Pudenz (Dortmund) über die Rallye 8000 Nordkap 2024:

„Das Besondere an der Rallye 8000 ist, dass man ganz nebenbei Fachliches mit Persönlichem vermischen kann. Ob beim gemeinsamen Abendessen oder auch zwischendurch an den Stationen – man kommt schnell ins Gespräch, tauscht sich über Themen aus, die im Praxisalltag bewegen. Zusätzlich dazu gaben uns interessante Fachvorträge und Fallbeispiele neue Impulse. Meine Highlights waren die Atlantikroad, die größte Eis-Kartbahn und die große Huskytour.“

Zahnarzt Lutz Gehrke (Ludwigsfelde), über die Rallye 8000 Sahara 2024:

„Unser ‚Team Wüstenzahn‘ startete als Gruppe von vier Zahnmedizinern, die nicht nur Abenteuer suchten, sondern auch ihr Fachwissen teilen wollten. Besonders faszinierend war die perfekte Kombination aus Weiterbildung und purer Abenteuerlust. Jeden Tag erwarteten uns neue Highlights – eine Ballonfahrt bei Sonnenaufgang mit Frühstück im Korb war nur eines der unvergesslichen Erlebnisse. Als Referenten hatten wir zudem die Gelegenheit, unser Wissen und unsere Erfahrungen mit den anderen Teilnehmern zu teilen. Am Ende haben wir alle gewonnen – nicht nur durch die rund 20 Freundschaften, die wir geknüpft haben. Eines ist sicher: Bei der nächsten Nordkap Rallye sind wir dabei!“

Nächste Termine

Die Rallye 8000 findet in einem jährlichen Wechsel statt. 2025 geht es in die Sahara, 2026 zum Nordkap. **Weitere Termine bis 2030 stehen ebenfalls fest.**

Anmeldungen und
alle Infos auf:
www.rallye-8000.de

Sponsoren der Rallye 8000:

medentis
medical

CareCapital
Medizinisches Abrechnungszentrum

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

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

Mehr Lesen

QR Code scannen
oder besuchen Sie
www.calaject.de



Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kurtgoldstein@me.com

RØNVIG Dental Mfg. A/S

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



ANBIETERINFORMATION*

Schall für die Prophylaxe und Parodontologie

1. Instrumentenmanagement

Die Übergänge zwischen einer Prophylaxe- und Parodontalbehandlung können in der Praxis oft fließend sein. Wie geht man möglichst effizient vor?

Während an einem Zahn nur supragingival gearbeitet werden muss, kann sich bereits daneben eine Tasche über 3 mm Tiefe auftun, die einer minimalinvasiven geschlossenen parodontalen Behandlung bedarf. Hochqualitative Schallspitzen der SonicLine unterstützen den Behandler innerhalb der Prophylaxe (Schallspitzen SF1–3, supragingival) und Parodontologie (Schallspitze SF4, subgingival).

2. Supragingivales Debridement

Die Entfernung von Zahnbelägen und Zahnstein für Arbeiten bis 2 mm Tiefe kann für das Fachpersonal während eines Prophylaxe- und Recalltermins mit herkömmlichen Handinstrumenten Schwerarbeit sein. Ungewollt werden dabei manchmal Schmelz und Gewebe verletzt. Wie hilft hier Schall?

Die grazilen Scalerspitzen SF1–3 führen zu einer effektiven und ermüdungsfreien Entfernung von Zahnstein und Belägen. Deren rundum aktive, elliptische Arbeitsweise macht es dem Anwender speziell beim zirkulären Arbeiten einfach, wenn die Spitze um den Zahn geführt werden muss. Der Grund: Anders als bei einigen Ultraschallsystemen, die nur längsseitig aktiv sind, brauchen die Schallspitzen nicht in einer fixen Position zum Zahn gehalten werden. Schmelz und Weichgewebe werden dabei geschont.

3. Subgingivales Debridement

Beim subgingivalen Arbeiten stellt sich oft das Problem, dass die Plaque bis in 9 mm tiefe Taschen nicht vollständig entfernt werden kann. Wie setzt die SF4 hier an?

Die gerade Universalspitze SF4 reduziert die subgingivale Mikroflora maßgeblich. Zusätzlicher Attachmentverlust wird verhindert und das subgingivale Debridement auch in tiefen Taschen effizient durchgeführt. Die Spitzen passen sich optimal der Zahnform an. Eine nach links (SF4L) bzw. nach rechts (SF4R) gebogene Version stehen zur Verfügung. Das Weichgewebe wird insgesamt deutlich weniger traumatisiert. Somit schaffen Form und Effektivität der SF4 eine günstige Prognose für die Wiederherstellung eines entzündungsfreien Parodonts.

4. Implantatprophylaxe

Grundsätzlich lagert sich Plaque an eine raue Oberfläche viel schneller an als an eine glatte. Die SF1981 gewährleistet eine abrasionsfreie Entfernung der Konkrete, das heißt es kommt zu keinem Aufrauen der Implantat-Halspartie durch Kratzartefakte. Rein werkstofftechnisch kann dieser Polymer-Pin die Implantatoberfläche nicht beschädigen. Das Ergebnis ist eine gesäuberte Oberfläche auf Titan wie auch Keramik, die eine erneute Plaqueablagerung erschwert. Bei der Therapie einer Mukositis kann die Spitze auch in tieferen Taschen eingesetzt werden, genauso wie in allen weiteren Stufen der Therapie periimplantärer Infektionen. Damit ergänzt der Pin das qualifizierte Prophylaxekonzept für Implantatpatienten ideal.

www.komet-dental.de



Schall in Aktion
Vom 1.9.2024 bis 31.1.2025 gibt es das Komet Schallhandstück SF1LM oder SF1LS + drei PZR/Paro-Spitzen zum Aktionspreis von 989,- EUR.

Die Parospitze SF4 reicht bis in 9 mm tiefe Taschen.



Der SF1981 Polymer-Pin für eine schonende Implantatprophylaxe ohne Oberflächenartefakte.



Infos zum Unternehmen



Fotos: © Komet Dental

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

 **R5**

Die 5-Achs-Fräsmaschine für Trocken- & Nassbearbeitung.

High End für Labor und Praxis.



DESIGN
AWARD
2019



Mit der R5 aus unserer **HIGH END CLASS** sind Ihnen beim Fräsen und Schleifen Ihrer Restaurationen keine Grenzen mehr gesetzt: Sie erleben völlige Freiheit in Bezug auf Material, Hersteller und Indikation. Dabei erledigt die R5 jeden Auftrag mühelos mit höchster Präzision und maximaler Geschwindigkeit – dank automatischem Materialwechsler rund um die Uhr. Fertigen auch Sie Ihre zahntechnischen Arbeiten auf High-End-Level! Mehr unter vhf.com

vhf
CREATING PERFECTION

Zahnschmelzschutz für die kleinsten Zähne

Der Zahnschmelz von Milchzähnen ist weicher und ca. 50 Prozent dünner als der von Erwachsenenzähnen.¹ Die meisten Erwachsenenzahnpasten enthalten stark abrasive Putzkörper und eine für Kinder unter sechs Jahren unnötig hohe Fluoridmenge. Doch für eine gesunde Entwicklung des Kindes müssen die Milchzähne gesund bleiben, daher sollten sie mit einer geeigneten Zahnpasta geputzt werden.

Von Sensodyne ProSchmelz gibt es jetzt auch Zahnpasten für die kleinsten Zähne: Sensodyne ProSchmelz Kids, für Kinder von null bis sechs Jahren mit 1.000 ppm Natriumfluorid, und Sensodyne ProSchmelz Junior, für Kinder von sechs bis zwölf Jahren mit 1.450 ppm Natriumfluorid, wurden mit Zahnärzten entwickelt, um den Zahnschmelz von Kindern zu schützen und für starke, gesunde Zähne zu sorgen. Beide Zahnpasten sind für eine optimale Versorgung der Zähne mit Fluorid entwickelt, stärken sanft den Zahnschmelz und schützen 24 Stunden lang* mit einem altersgerechten Fluoridgehalt vor Karies. Sie sind seit Juli in den Zahnpflegeregalen erhältlich.



Quelle:

¹ Van Beek GC. Principal differences between deciduous and permanent teeth. In: Van Beek GC (ed.) Dental Morphology, 2. Edition. Elsevier Health Sciences.

* Bei zweimal täglichem Zähneputzen & zahngesunder Ernährung.

Haleon Germany GmbH

www.haleonhaelthpartner.com/de-de

Vielseitige Füllungsvarianten mit Calciumhydroxid



Calciumhydroxid ist in jeder Zahnarztpraxis ein wichtiger Bestandteil in der Endodontie. Es ist das Mittel der Wahl bei direkten Pulpenüberkappungen, als dauerhafter Verband bei Vitalamputationen oder zur indirekten Überkappung bei Caries profunda. SPEIKOCAL kann als temporäre Wurzelkanalfüllung bei abgeschlossenem wie auch bei nicht abgeschlossenem Wurzelwachstum angewandt werden und schützt, als Auskleidung von Kavitäten, vor der Säureexposition bei Zementen. Es ist unter allen Unterfüllungs- und Füllungsmaterialien einsetzbar, die Röntgensichtbarkeit ermöglicht die Qualitätskontrolle und erhöht so die Sicherheit bei der Anwendung. Der hohe pH-Wert von über 12,5 sorgt für eine starke bakterizide Wirkung und stimuliert reaktiv langsam die Neubildung von Zahnhartsubstanz im apikalen (Wurzelspitzen-)Bereich – deshalb wird SPEIKOCAL auch zur direkten Überkappung der Pulpa nach Eröffnung empfohlen.

Ob als Paste oder als Pulver – SPEIKOCAL wird in eigener Produktion mit dem Label „made in Bielefeld“ von SPEIKO hergestellt und mit Dentalhändlern weltweit vertrieben.

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



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



vhf camfactory AG

Tel.: +49 7032 97097000

www.vhf.com

5-Achs-Fräsmaschine: High-End für Praxis und Labor

Die R5 aus der vhf HIGH END CLASS ist eine hochautomatisierte Fräs- und Schleifmaschine, die bei der Herstellung von Restaurationen keine Wünsche offenlässt. Bei Material, Hersteller und Indikation bietet sie völlige Wahlfreiheit und erledigt jeden Auftrag mit höchster Präzision und Geschwindigkeit. Mit der Möglichkeit, Ronden bis zu einer Stärke von 40 mm zu bearbeiten, ist die R5 ideal geeignet für die Herstellung monolithischer Vollprothesen. Darüber hinaus punktet die R5 mit maximalem Bedienkomfort: Dank ihrer DIRECTCLEAN Technology wechselt sie mühelos zwischen Nass- und Trockenbearbeitung. Hierzu bietet die Maschine neben Ionisatoren und aktiver Arbeitsraumentlüftung auch eine intelligente Trocknungsfunktion. Die DIRECTDISC Technology sorgt dafür, dass Blanks schnell und ohne Werkzeug in den zehnfachen Rondenwechsler eingespannt und direkt bearbeitet werden können. So ermöglicht dieses geniale Gesamtpaket die Herstellung erstklassiger Restaurationen aus verschiedensten Materialien – rund um die Uhr.

Ultraschall-Chirurgiesystem bietet unbegrenzte Möglichkeiten

Das neue Ultraschall-Chirurgiesystem VarioSurg4 setzt Maßstäbe in Präzision, Effizienz und Benutzerfreundlichkeit. Es unterstützt optimal bei anspruchsvollen oralchirurgischen Eingriffen. Die Synergie aus modernster Ultraschalltechnologie, präziser Hochleistung und einer breiten Auswahl an Ultraschall-Chirurgieaufsätzen ermöglicht eine schnelle, schonende und präzise Knochenentfernung und -formung für ein breites Spektrum an chirurgischen Verfahren.

Das leistungsstarke VarioSurg4-Handstück im super-schlanken Design, ausgestattet mit zwei LEDs, verbessert den Zugang zum Behandlungsbereich erheblich. Die optimierte Balance und das ergonomische Design minimieren die Belastung der Hand des Anwenders und unterstützen ihn somit optimal bei anspruchsvollen chirurgischen Eingriffen.

Die Bluetooth®-Konnektivität der Fußsteuerung ermöglicht die kabellose Bedienung und sorgt für mehr Bewegungsfreiheit. Programmierbare Benutzereinstellungen, ein großes LCD-Display und intuitive Symboltasten tragen zu einer schnellen und effizienten Steuerung bei.

Mit der integrierten Link-Funktion können der Implantatmotor Surgic Pro2 und VarioSurg4 via Bluetooth® zu einem chirurgischen Center verbunden werden, wodurch beide Geräte bequem mit nur einer gemeinsamen, kabellosen Fußsteuerung bedient werden können. VarioSurg4 ist ab sofort im Handel verfügbar.



**Sichern Sie
sich bis 31.12.
VarioSurg4 und
SurgicPro2 in der
NSK get it!-Aktion.**



Zur NSK
get it!-Aktion



Infos zum
Unternehmen

NSK Europe GmbH

Tel.: +49 6196 77606-0

www.nsk-europe.de

Komposit für einfachere, festere Seitenzahn- füllungen

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

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

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



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

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



Infos zum
Unternehmen



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

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

57. JAHRESTAGUNG DER DGFDT



DGFDT

Deutsche Gesellschaft für
Funktionsdiagnostik und -therapie
Die Funktionsgesellschaft

TAGUNGSTHEMA

DER RICHTIGE BISS – DAS RICHTIGE BEISSEN

22./23. NOVEMBER 2024

RHEINGOLDHALLE MAINZ



Implantate natürlich erhalten und pflegen

Zahn raus. Implantat rein. Problem gelöst. So einfach ist es in der Praxis leider nicht. Die meisten Probleme drehen sich oftmals um die Pflege und den Erhalt des Implantats. Hinzu kommt das gestiegene Gesundheitsbewusstsein der Patienten – Menschen möchten nicht nur schnell gesund werden, sondern auch auf natürlichem Wege. lege artis entwickelte anhand dieser Anforderungen das Implantat-Pflege-Gel durimplant, welches auf pflanzlicher Basis Implantate schützt und pflegt – ganz nach dem Motto: Pflege statt Verlust. Das vegane Implantat-Pflege-Gel zur Vorbeugung von Periimplantitis, enthält Inhaltsstoffe aus Beinwell, Salbei, Pfefferminze und Thymian. durimplant bildet einen lang haftenden, wasserabweisenden Schutzschild gegen Bakterien und chemische sowie mechanische Reize. Es pflegt, beugt Entzündungen in der Umgebung von Zahnimplantaten vor und unterstützt die Einheilung neu gesetzter Implantate. So verlängert durimplant die Lebensdauer von Titan- wie auch Keramikimplantaten auf natürliche Weise. Auch Risikopatienten mit geschwächtem Allgemeinzustand – beispielsweise geriatrische Patienten, Diabetiker, Krebspatienten, Raucher, Rheumatiker und Schwangere können durimplant verwenden.

lege artis Pharma GmbH + Co. KG
Tel.: +49 71 575645-0
www.legeartis.de

Infos zum Unternehmen



Das Implantat-Pflege-Gel ist im Dentalgroßhandel
der Depots oder auch für die tägliche häusliche Prophylaxe
in der Apotheke beziehbar (PZN: 04999590).



Substanzschonender Knochenfräser für kieferchirurgische Eingriffe

Um den Anforderungen der modernen Kieferchirurgie nach/mit substanzschonender Behandlung gerecht zu werden, empfiehlt BUSCH den Knochenfräser **164LA**. Die spezielle Konstruktion des neuen Knochenfräasers 164LA mit seinem kleinen Arbeitsteil (ISO-Größe 012) in Kombination mit dem langen schlanken Hals zeichnet dieses sehr filigrane Instrument aus. So wird feineres Arbeiten am Knochengewebe und der Zahnhartsubstanz mit mehr Übersicht – selbst bei tiefer liegenden Operationsgebieten – ermöglicht. Die bewährte A-Verzahnung sorgt dabei für die schonende Zerspanung und feinere Oberflächen.

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



Eine Innovation in der ästhetischen Implantologie

Die BEGO Unternehmensgruppe, ein führendes Unternehmen im Bereich der Dentalprothetik und Dentalimplantologie, gibt die Einführung der Semados® Esthetic Line bekannt. Mit dem Leitspruch „Perfektion bis ins kleinste Detail“ verkörpert diese innovative Produktlinie einen bedeutenden Fortschritt in der Zahnmedizin. Die Semados® Esthetic Line zeichnet sich durch ihr innovatives konkaves Design der prothetischen Bauteile aus. Diese Struktur ist der Schlüssel zur Erzielung langfristig stabiler und ästhetisch herausragender Ergebnisse. Die Linie unterstützt zudem die subkrestale Platzierung von Implantaten, wodurch Zahnärzte im Weichgewebsmanagement und bei der Gestaltung eines ästhetischen Emergenzprofils bestmöglich unterstützt werden. Basierend auf den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen wurde das Design der prothetischen Komponenten optimiert und durch eine intuitive Farbcodierung sowie verbesserte digitale und analoge Abformsysteme ergänzt. Die Verfügbarkeit aller prothetischen Bauteile für alle Implantatdurchmesser sorgt dafür, dass für jede klinische Situation die passende Lösung gefunden wird. Mit der Einführung der Produktlinie setzt das Unternehmen neue Maßstäbe in der dentalen Ästhetik und Funktionalität. Die Semados® Esthetic Line ist ab sofort verfügbar und unterstreicht BEGOs Engagement für Innovation und Qualität in der Dentalbranche.

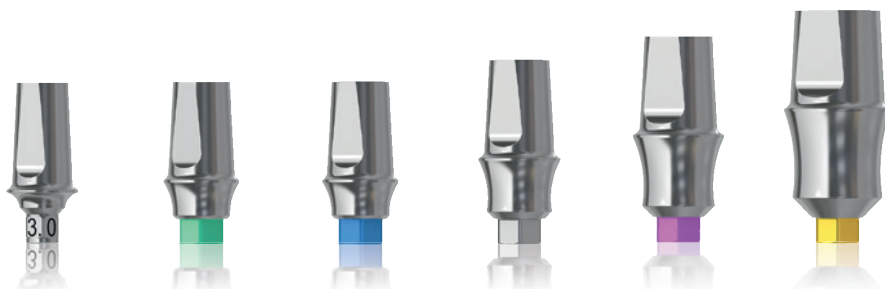


Infos zum Unternehmen

BEGO Implant Systems GmbH & Co. KG

Tel.: +49 421 2028-240

www.bego.com/de/perfektion



ANZEIGE

HENRY SCHEIN®
DENTAL

**TECHNISCHER
SERVICE**


ZERTIFIZIERT
nach EN ISO

**Zur Vorbeugung
technischer Notfälle**

Scheibe einschlagen



**Wartungsvertrag
abschließen**

DER WARTUNGSVERTRAG – WENIGER STÖRUNGEN, MEHR PLANBARKEIT

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

**INKLUSIVE
DER NEUEN
SERVICEFIRST
APP**



Sicherheit, auf die Sie sich verlassen können.

www.henryschein-dental.de/wartung

Digitaler Gesichtsbogen mit erweitertem Funktionsumfang

Zebris for Ceramill schließt die Lücke zwischen Intraoralscannern und CAD/CAM-Systemen. Der Kopfbogen ermöglicht die Erfassung und Berechnung der Achsrelationen sowie des Gelenkraumes des Patienten in wenigen Minuten. Die umfangreiche Funktionsdiagnostik führt zu einer präziseren Passung der Restaurationen, wodurch die manuelle Nacharbeit erheblich reduziert wird. Damit trägt der digitale Gesichtsbogen zu einem effizienteren, sicheren und folglich auch profitableren Workflow bei. Mit dem Softwareupdate 3.0 erweitert Amann Girrbach das Diagnostikprofil des Kopfbogens, um die Option zusätzliche Patientendaten im Bereich Kieferbewegungen zu analysieren. Unter anderem ist es ab sofort möglich, bei der Bestimmung der Bezugsebene statt der Frankfurter Horizontale auch die Camper'sche Ebene als Bezugsebene zu wählen. Für die Messung der Bezugsebene wurde ein neuer C-Positionierbogen integriert. Mit dem Bogen gelingt es, weitere Gesichtsmerkmale des Patienten zu erfassen wie z. B. die Mund-, Biss- und Bipupilarposition. Auch andere Zubehörteile wie die Bissgabel und der Ausrichtlöffel wurden im Zuge des Softwareupdates seitens des Herstellers grundlegend überarbeitet. Bei der Bissgabel wurde das Frontzahnschild entfernt, ein Inzisalzeiger hinzugefügt und Scanmarken an der Seite der Bissgabel angebracht. Mit dem Ausrichtlöffel lässt sich in Kombination mit dem Softwaremodul „Funktion und Digitale Okklusion“ die Oberkieferlage definieren. Über das Softwaremodul gelingt es außerdem intraorale Scandaten in den CAD/CAM-Workflow zu integrieren und vollständig digital zu arbeiten. Es erfasst Frühkontakte und analysiert Störstellen auf den Kauflächen genau, indem es Kaugewebungen und Intraoralscandaten berücksichtigt.



Der digitale Gesichtsbogen ist nicht nur die schnellere Alternative zum analogen System, sondern liefert auch noch kostengünstig und unkompliziert mehr Daten, die zur instrumentellen Funktionsdiagnostik des Patienten herangezogen werden können.

Amann Girrbach GmbH
Tel.: +49 7231 957100
www.amanngirrbach.com

Leistungsfähiges All-in-one-Universaladhäsiv



Infos zum Unternehmen

Mit dem BeautiBond Xtreme von SHOFU steht dem Zahnarzt ein lichterhärtendes, selbstätzendes All-in-one-Universaladhäsiv zum Befestigen direkter und indirekter Restaurationen zur Verfügung. Es spielt überall dort seine Stärken aus, wo es um gute Haftverbundwerte geht. Dank eines neuartigen Silanhaftvermittlers „ARS“ (Acid Resistant Silane coupling agent) entstand eine stabile chemische Zusammensetzung. Ohne zusätzlichen Primer wird ein zuverlässiger Verbund mit den unterschiedlichsten Restaurationsmaterialien – Komposit, Edel- und Nichtedelmetall-Legierungen, Glaskeramik, Aluminiumoxid und Zirkonoxid – am Schmelz und am Dentin sichergestellt. Dabei ist es unerheblich, ob die Dentinoberfläche feucht oder trocken ist, BeautiBond Xtreme haftet in beiden Fällen gleich gut. Ätzen, Primern und Bonden erfolgen dabei in nur einem Gang. Zusätzliche Arbeitsschritte wie Schütteln, Mischen und wiederholtes Auftragen entfallen, so gelingt das Bonden schnell und zuverlässig. BeautiBond Xtreme fließt sehr gut an und lässt sich präzise auftragen. Die nur ca. 5 µm dünne Filmschicht macht das BeautiBond Xtreme Einflaschensystem ohne Füller und ohne HEMA besonders bei minimalinvasiver Vorgehensweise und hochästhetischen Füllungen zum Adhäsivsystem der Wahl.

SHOFU DENTAL GmbH • Tel.: +49 2102 8664-0 • www.shofu.de

Prophylaxepulver und Allrounder-System



Die beiden Pulver PROPHYLAXIS POWDER SOFT™ und PROPHYLAXIS POWDER SOFT^L entfernen mit einer durchschnittlichen Partikelgröße von 55µm sanft und effektiv supragingivalen Biofilm und Verfärbungen von der Zahnoberfläche. Damit sind sie perfekt dafür geeignet, Verfärbungen zu lösen, Fissuren und Kavitäten zu reinigen und bei der Behandlung von Patientinnen und Patienten zum Einsatz zu kommen. Beide Pulver basieren auf biokompatiblen Natriumbicarbonat und sind in den Geschmacksrichtungen Lemon und Minze erhältlich. Gemeinsam mit dem bewährten PROPHYLAXIS POWDER SENSITIVE+ auf Glycin-Basis, das mit seiner durchschnittlichen Partikelgröße von 25µm bei der subgingivalen Reinigung verwendet wird, hält mectron eine umfassende Pulverfamilie für jede Indikation bereit. Das *combi touch* vereint Ultraschalleinheit und Pulverstrahlgerät und ermöglicht so eine umfassende Prophylaxebehandlung in nur einem Gerät: von der supra- und subgingivalen Konkremententfernung über eine schonende Entfernung von Verfärbungen und Biofilm bis hin zur Implantatreinigung. Damit hat der Behandelnde immer den besten Zugang, denn die abgewinkelten Handstücke eignen sich für den supra- und subgingivalen Einsatz in Parodontaltaschen bis zu fünf Millimetern Tiefe. Jedes Handstück wird einfach mit einem Klick befestigt und ist dank eines speziellen Sicherheitssystems sicher fixiert. Durch die Nachfüllfunktion sind die Prophylaxepulver in den Kammern leicht herausnehmbar.



mectron Deutschland Vertriebs GmbH · Tel.: +49 221 492015-0 · www.mectron.de

Infos zum Unternehmen



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

Die dentale Schmerzkontrolle während der zahnärztlichen Behandlung ist von hoher Bedeutung. Eine Lokalanästhesie wird meist per Injektion verabreicht. Sollten Patienten jedoch Angst vor dem Einstich der Spritze haben, kann eine Oberflächenanästhesie sinnvoll sein. Das topische Anästhetikum von Septodont, Xylonor Spray N 15%, sorgt dafür, dass die Injektion nicht wahrgenommen wird. Zudem kann es auch bei kleineren Behandlungen am Zahnfleisch oder schmerzhaften Verletzungen der Mundschleimhaut eingesetzt werden.

Xylonor wirkt auf Lidocain-Basis.¹ Es leitet eine schnelle Anästhesie der behandelten Hautfläche ein und hinterlässt einen natürlichen Minzgeschmack. Wichtig für Allergiker: Die Schmerzkontrollprodukte von Septodont, wie Xylonor Spray N 15%, enthalten kein Latex und kommen damit nicht in Berührung.^{2,3} Die Dosierung ist einfach: Der aktive Bestandteil wird konstant durch jeweils einen Sprühstoß abgegeben. Dank integrierter Spraydüse ist eine punktgenaue Applikation möglich. Das Spray kann bei Erwachsenen sowie bei Kindern und Jugendlichen von fünf bis 18 Jahren angewendet werden.^{2,3}

Septodont GmbH

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

Oberflächenanästhetikum mit Komfortfaktor



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



Literatur/
Pflichttext



Infos zum
Unternehmen



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 Arzttschvarianten wird den individuellen Anforderungen in herausragender Weise gerecht. Inzwischen ist die EURUS-Familie auf mehrere Modellvarianten angewachsen. Allen gemein ist der elektrohydraulische Antriebsmechanismus, der für eine sanfte und leise Bewegung sorgt. Alle Patientenstühle überzeugen durch eine niedrige Ausgangshöhe sowie eine einzigartige Tragfähigkeit von über 200 kg, die Knickstuhlmodelle zudem durch einen vereinfachten Ein- und Ausstieg. In diesem Jahr werden die einzelnen Variationen der EURUS-Familie in einer regelmäßigen Serie präsentiert: Die kompakte EURUS-Behandlungseinheit S1 Holder bietet stressfreies Arbeiten auf kleinstem Raum. Die direkt am Patientenstuhl montierte Speifontäne ermöglicht Patienten das Ausspucken aus jeder Position. Technisch durchdacht befinden sich die Anschlusspunkte auf der Frontseite der Bodendose. Alle Features zusammen machen die EURUS S1 Holder zum idealen Nachfolger für M1-Behandlungseinheiten und Einheiten mit ähnlichen Anschlüssen.



Infos zum Unternehmen



Belmont Takara Company Europe GmbH

Tel.: +49 6172 1772-800

www.belmontdental.de

Prophylaxegerät der neusten Generation

Das NORA DENTAL MaxPiezo Plus ist ein intuitives und kompaktes Ultraschallgerät für die Anwendungsbereiche Prophylaxe, Parodontologie und Endodontie. Die Stärken des MaxPiezo Plus sind seine intuitive Bedienung, die kompakte Bauweise, seine vielseitige Anwendbarkeit, der integrierte Tank und die präzise lineare Bewegung. Besonders ist die beeindruckende Schwingungsfrequenz von $28 \text{ kHz} \pm 3 \text{ kHz}$ und eine primäre Schwingungsablenkung von weniger als $90 \mu\text{m}$. Mit einer Anpassungsmöglichkeit der Leistung zwischen 3 und 20 W hat man die volle Kontrolle. Das handliche und abnehmbare Handstück ist autoklavierbar, das Fußpedal erlaubt eine bequeme Steuerung während des gesamten Eingriffs und der Tank ermöglicht die Zugabe von speziellen Bewässerungslösungen wie Wasserstoffperoxid oder Natriumhypochlorit, um die Effizienz der Behandlungen weiter zu steigern.

Max. Füllmenge
600 ml-Tank,
abnehmbar

Abnehmbares
Handstück mit LED-Licht
(5.000 Lux),
135 °C autoklavierbar

Touchscreen

**Gehen Sie mit NORA DENTAL MaxPiezo Plus den nächsten Schritt
in Richtung moderner Zahnmedizin!**

NORA DENTAL

Tel.: +49 2161 6533085

www.noradental.com

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



Besuchen Sie uns auf der **infotage FACHDENTAL Stuttgart** am 18. und 19.10.2024 - **Halle 4; Stand 4D26**

Flugzeugtrolleys perfekt für die Zahnarztpraxis

Ursprünglich wurden Flugzeugtrolleys für die Luftfahrt entwickelt und werden dort genutzt, um Passagiere an Bord zu verwöhnen. Ihre Eigenschaften eignen sich jedoch auch perfekt für die Nutzung in der Zahnarztpraxis. Sie bieten viele Vorteile und erleichtern die tagtäglichen Arbeitsprozesse durch die folgenden Charakteristika:

- Hervorragende Mobilität durch Wendigkeit und leichtes Gewicht
- Gut organisierter Stauraum für Behandlungsequipment
- Vielseitig einsetzbar – als Lagermöglichkeit sowie während der Behandlung
- Hygiene und Sterilität – durch die Verwendung von Aluminium gut umsetzbar
- Ein Hingucker für jede Praxis, der auch Ihre Patienten begeistern wird
- Personalisierung der Wände möglich, z. B. Aufbringen Ihres Logos
- Vielfach bewährt bei Zahnärzten im Einsatz

Hier gehts zu
www.trolley-dolly.de



Trolley Dolly – Flugzeugtrolleys and more
Tel.: +49 151 46660594 • www.trolley-dolly.de

Infos auf:
www.trolley-dolly.de
oder per E-Mail an
info@trolley-dolly.de

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

Cloudbasierte Praxissoftware – modern und effizient

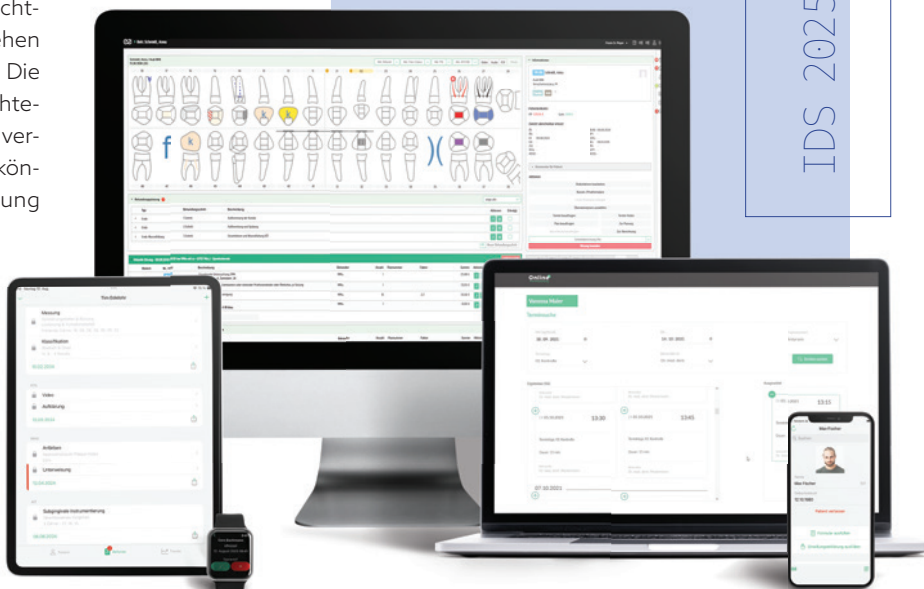
teemer ist die erste cloudbasierte Praxissoftware für Zahnärzte. Mit teemer erledigen Praxisinhaber und ihre Teams Aufgaben von überall, ganz unabhängig von Ort und Zeit. Egal, ob im Homeoffice, bei Hausbesuchen oder bei der Verwaltung von mehreren Standorten – mit teemer lässt sich dies einfach und sicher umsetzen. Übersichtlichkeit und eine intuitive Bedienung stehen seit jeher im Fokus des Unternehmens. Die cleveren Features bringen Arbeitserleichterung und vernetzen Prozesse innerhalb verschiedener Organisationen. Anwender können sich über echte Arbeitserleichterung durch die digitale Patientenkartei, die einfache Dokumentenverwaltung per App und vieles mehr freuen. Dabei liefert teemer Patienten-datenverschlüsselung auf dem höchsten Niveau.

ARZ.dent GmbH
Tel.: +49 40 248220000
www.teemer.de

IDS 2025 – teemer ist dabei:

In **Halle 11.3** am **Stand J050/K059** freut sich teemer auf interessierte IDS-Besucher, die von exklusiven Messeangeboten profitieren können.

IDS 2025



Registrierung mit dem Triple-F Faktor: **Fresh – Fruity – Fast**



Müller-Omicron Dental, ein auf Dentalsilicone spezialisierter Hersteller mit Sitz in Lindlar, hat seine Produktfamilie im Bereich der Bissregistriermaterialien erweitert. Die neue fast set Variante des beliebten Produktes topas PERFECT A85 bietet mit 30 Sekunden nicht nur eine patientenfreundliche, kurze Mundverweildauer, sondern dank des Himbeeraromas auch ein völlig neues, fruchtiges Geschmackserlebnis. Wie bei allen Bissregistriermaterialien von Müller-Omicron verfügt auch diese Variante über eine hervorragende Thixotropie zur Minimierung des Kauwiderstandes. Dadurch werden mögliche Irritationen während des Registrierungsprozesses auf ein Minimum reduziert. Die Härte des Materials beträgt Shore A85. Das Ergebnis ist eine präzise Wiedergabe der Kieferverhältnisse in Schlussbissstellung. Aktuell bietet der Hersteller topas PERFECT A85 fast set in einem attraktiven 2+1-Gratisangebot an. Darüber hinaus kann es risikolos getestet werden, mit 100 Prozent Geld-zurück-Garantie.



Müller-Omicron GmbH & Co. KG
Tel.: +49 2266 4742-0
www.mueller-omicron.de

Neue Praxisstuhlserie für sportlich-vitales Sitzen

Die hochwertigen RIETH. Praxisstühle haben in Design und Funktion ein noch moderneres Face-lift erfahren. Die Stühle gleiten dank der neuen RIETH. SpeedchairX-Inlinerollen sportlich leicht und leise über jeden Boden – wobei die Leichtigkeit durch eingebaute Bremsscheiben individuell selbst eingestellt werden kann.

Die neuen Stuhlserien Saddlechair/Workchair PIKO sowie L-Chair sind gepolstert mit dem weichen, atmungsaktiven sowie antibakteriellen Bezugsmaterial Ultraleather und in zehn frischen Farben wählbar.

Außer den vitalen Sitzformen sind viele Ausstattungsvarianten, wie Rückenlehne oder Führungsbügel, hygienische Fußauslöser, 3D-Schwingenelemente und verschiedene Säulenhöhen, lieferbar.

RIETH. Dentalprodukte

Tel.: +49 7181 257600
www.rieth.dental



Neue Bulk-Fill-Variante mit optimalen Anfließ- eigenschaften

Mit BRILLIANT Bulk Fill Flow ergänzt der internationale Dentspezialist COLTENE sein System von Hochleistungskompositen um eine weitere Variante: Das fließfähige Bulk-Fill-Komposit lässt sich angenehm verarbeiten und härtet innerhalb von kürzester Zeit komplett durch. Bei einer Tiefe von bis zu 4 mm polymerisiert das adaptive Material bereits in 20 Sekunden vollständig und zuverlässig. Aufgrund der hohen Abra- sionsbeständigkeit sind für optimale Stabilität und Langlebigkeit weder Liner noch eine zusätzliche Deckschicht erforderlich. Die Oberflächen- benetzbarkeit und Fließfähigkeit ermöglichen eine bestmögliche Haf- tung an die gebondeten Kavitätenwände. Dementsprechend sorgt BRILLIANT Bulk Fill Flow für schnelle und einfache Restaurationen, vor allem im schwer zugänglichen Seitenzahnbereich, wo wegen der gro- ßen Kaulast Stabilität besonders gefragt ist.



Infos zum Unternehmen

Coltene/Whaledent GmbH + Co. KG

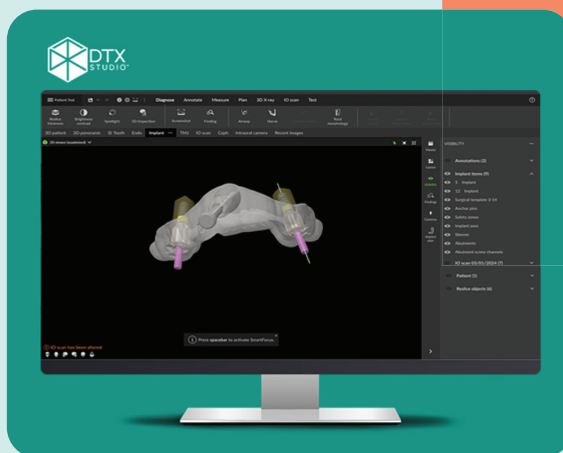
Tel.: +49 7345 805-0

www.coltene.com/de

Neues DVT-Gerät und zusätzliche Softwarefunktionen

DEXIS erweitert sein digitales Ökosystem mit neuen Funktionen und Geräten, die den Implantat-Workflow in Zahnarztpraxen effizienter gestalten. Software-Upgrades ermöglichen es Zahnärzten, in unter drei Minuten eine Implantatbehandlung zu planen und eine Bohrschablone direkt am Behandlungsstuhl zu entwerfen. Und die „Oral Compare“-Funktion der IOS-Software visualisiert intra-orale Veränderungen im Zeitverlauf zur Früherkennung und Verlaufskontrolle.

Das neue DVT-Gerät ORTHOPANTOMOGRAPH™ OP 3D™ EX bietet 3D-Bildgebung für Zahnärzte, die ihre diagnostischen Möglichkeiten erweitern möchten. Das in Finnland entwickelte und produzierte Gerät erfasst durch einen unkomplizierten, leicht zu erlernenden Workflow konsistent präzise Aufnahmen. Mit seinem breiten Volumenspektrum unterstützt es zahlreiche klinische Indikationen, wie Implantatinsertion, Endodontie, Parodontologie sowie Analysen der Atemwege und Kiefergelenke.

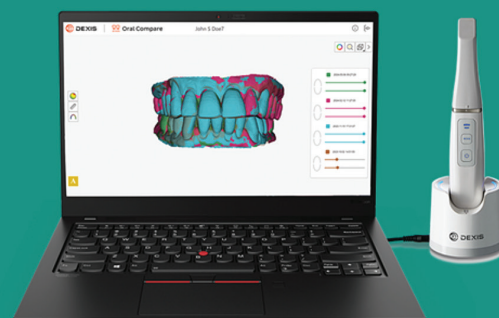


**Um mehr zu erfahren,
besuchen Sie DEXIS auf
der infotage FACHDENTAL
Stuttgart und Frankfurt.**

DEXIS

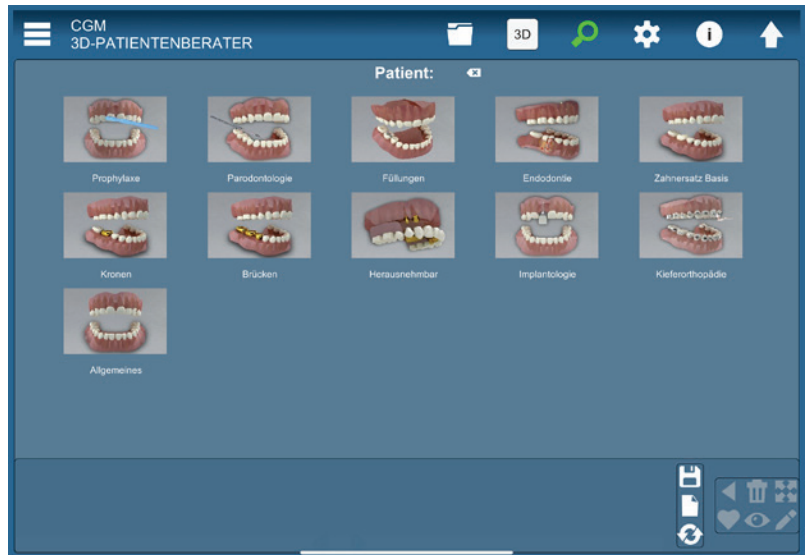
Tel.: +49 221 500851-15

www.dexis.com



Dreidimensionale, App-gestützte Patientenberatung

Die CGM 3D-Patientenberater.PRO App bietet überzeugende Unterstützung für das Patientengespräch: Bild- und Textmaterial können auf einem Tablet dreidimensional visualisiert werden, was das Patientenverständnis für den zahnärztlichen Befund oder die geplante Behandlung optimiert. Sowohl das Bild- als auch ergänzendes Textmaterial kann in einer digitalen Beratungsmappe zusammengeführt und der Patientin bzw. dem Patienten mit nach Hause gegeben werden. So können alle Informationen nachgelesen und bei Bedarf im Bekanntenkreis diskutiert werden, um die richtige Entscheidung zu treffen. Selbstverständlich lässt sich die Beratungsmappe bequem von der Zahnarztpraxis per E-Mail zustellen. In jeder Praxis gibt es Themen, die auch ohne bildliche Darstellung auskommen, wie zum Beispiel für allgemeine Informationstexte bei einer Schienung. Die Texte können im Hauptmenü der innovativen App abgelegt werden und lassen sich über die Favoriten-Funktion ganz einfach per Schnellzugriff von den Anwendern abrufen.



CGM Dentalsysteme GmbH
Tel.: +49 261 8000-1900
www.cgm-dentalsysteme.de



Infos zum Unternehmen



Dentale Spraynebelabsaugung mit Radialtechnologie

Auch wenn sich das heute kaum noch jemand vorstellen kann – noch bis Mitte der 1960er-Jahre war es üblich: Der Patient saß während der Behandlung, der Zahnarzt stand. Als die Ingenieure von Dürr Dental 1964 mit einer effektiven Absaugung die sitzende Behandlung am liegenden Patienten ermöglichten, bedeutete das ein bequemerer und ergonomischerer Arbeiten und löste eine Reihe weiterer Probleme. Die dentalen Absaugungssysteme benötigen selbstverständlich Energie. Und genau bei diesem Aspekt setzte Dürr Dental mit der zweiten bahnbrechenden Innovation im Bereich Absaugung an. Um die Einsparpotenziale der Zahnarztpraxen und Kliniken zu heben, hat Dürr Dental vor zehn Jahren eine für dentale Spraynebelabsaugungen neue Technologie nutzbar gemacht. Die Radialtechnologie. Aus der Perspektive von Umwelt- und Ressourcenschonung lassen sich mit den Tyscor-Saugsystemen dank dieser Hochleitungstechnologie heute sogar bis zu 75 Prozent Energie einsparen.

Dürr Dental SE
Tel.: +49 7142 705-0
www.duerrdental.com

Infos zum
Unternehmen



**Die Erfindung der Spraynebelabsaugung
im Jahre 1964 (Dürr Orosuc):** Erstmals erlaubte
dies die sitzende Behandlung des liegenden
Patienten.

Moderne Endodontie aus Europa

DirectEndodontics ist ein modernes technologiebasiertes Endodontie-Unternehmen mit Sitz in Paris, das sich an den modernen, technologieorientierten und jungen Zahnarzt wendet. Wer nach herausragenden europäischen Produkten zu einem günstigen Preis mit kostenlosem Versand sucht und sich nicht mit Händlern, Handelsvertretern und Callcentern herumschlagen möchte, ist bei DirectEndodontics richtig.

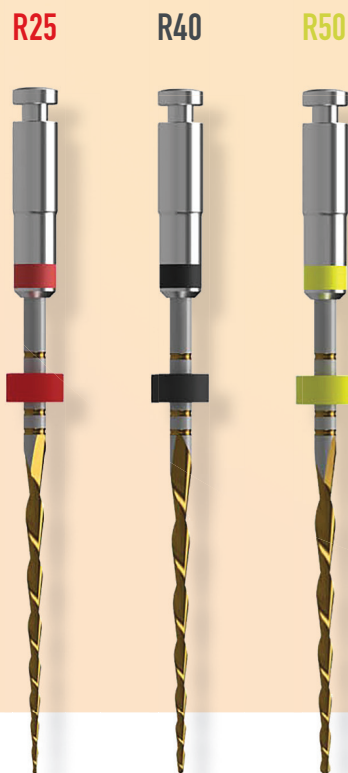
Wir bieten herausragende endodontische Instrumente aus europäischer Produktion. Zudem ersetzen wir die von Ihnen derzeit verwendeten reziproken und rotierenden NiTi-Instrumente. Mit unseren Produkten nutzen Sie Ihre derzeitige Technik zu einem Bruchteil des Preises weiter. Weiterhin bieten wir einen kostenlosen Versand für alle Bestellungen in ganz Europa. Sie bestellen und kommunizieren online so, wie Sie es wünschen und es in Ihren Zeitplan passt.

Melden Sie sich jetzt an und erhalten Sie in den ersten zwölf Monaten einen zusätzlichen Rabatt von zehn Prozent auf alle Bestellungen. Es gibt zudem eine 100-prozentige Geld-zurück-Garantie auf alle ungeöffneten Produkte für drei Jahre sowie eine 100-prozentige Rückerstattung für bis zu zwei leere Instrumentenpackungen pro SKU. Sie können also sogar alle Feilen in Zweierpackungen pro SKU verwenden und erhalten trotzdem eine volle Rückerstattung.

DirectEndodontics

welcome@directendo.com

www.directendo.com



DIRECT-R GOLD®

3D-Desktop-Drucker für vielseitige Anwendungen



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

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

Heimerle + Meule GmbH

Tel.: +49 7231 940-0

www.heimerle-meule.com

Schmerzfremie Injektionen dank innovativer Technologie

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sehr sanfte und schmerzfremie Injektion, ermöglicht Behandlern eine absolut entspannte Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund hierfür ist das intelligente und sanfte Verabreichen von Lokalanästhetika. Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden, ohne



dass der Patient Unbehagen oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer ergonomischen Haltung arbeiten kann. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalanästhesien, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert und das Gerät lässt sich mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist.

RØNVIG Dental Mfg. A/S Dänemark
Vertrieb Deutschland: Herr Kurt Goldstein
Tel.: +49 171 7717937
www.ronvig.com • www.calaject.de



Weniger Instrumenten- wechsel während der Präparation

Steigende Kosten in der Zahnarztpraxis, gesteigerter Verwaltungsaufwand, weniger Personal! Das alles führt zwangsläufig zu weniger Zeit während der Behandlung. Eine Möglichkeit dem entgegenzuwirken, ist eine Steigerung der Effizienz bei gleichbleibender Qualität. Der EasyChamfer, mit seiner revolutionären undiamantierten Spitze verhindert ein ungewolltes Verschieben und Verlegen der Präparationsgrenze während der Behandlung. Es ist möglich, die ganze Präparation mit nur wenigen Instrumenten vollständig durchzuführen. Somit wird ein eventueller Zeitverlust durch Instrumentenwechsel und Nacharbeit verringert und schnelles, intuitives Arbeiten ermöglicht.

**Hier gehts zu
NTI-EasyChamfer.**

NTI-Kahla GmbH
Rotary Dental Instruments
Tel.: +49 36424 573-0
www.nti.de



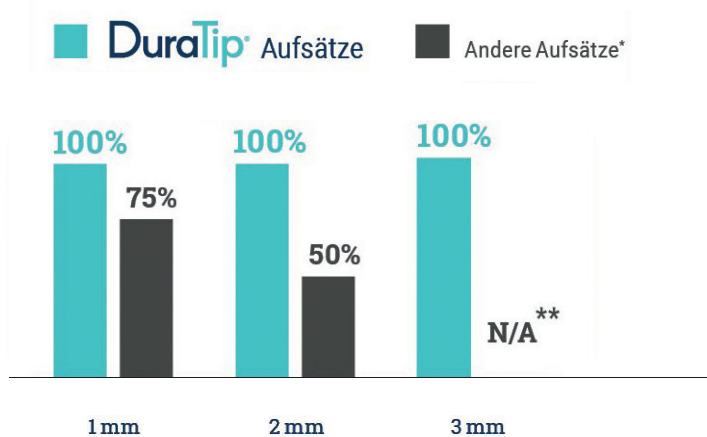
Ultraschallscaler-Aufsatz kombiniert Langlebigkeit und Leistungsfähigkeit

Da herkömmliche Ultraschallscaler-Aufsätze bereits nach 1 mm Spitzenverschleiß 25 Prozent ihrer Scaling-Effizienz und nach 2 mm Spitzenverschleiß 50 Prozent ihrer Scaling-Effizienz verlieren, muss der Behandler die Abnutzung und Effizienz des Aufsatzes sorgfältig überwachen. Abgenutzte Aufsätze erfüllen ihre Aufgabe nicht, belasten das Handgelenk des Anwenders und beschädigen sogar den Zahnschmelz, wenn der Anwender versucht, die mangelnde Effizienz durch mehr Kraftaufwand auszugleichen.

Die patentierten DuraTip-Aufsätze von Parkell wurden in Tausenden von Arbeitsstunden von Parkell-Ingenieuren in enger Zusammenarbeit mit Prophylaxe-Fachkräften entwickelt und erreichen das bisher Undenkbare: 100 Prozent Effizienz durch einen beispiellosen Spitzenverschleiß von 3 mm, der in einem einjährigen Praxistest validiert wurde.

Die außergewöhnliche Leistungsfähigkeit von DuraTip resultiert aus der innovativen, patentierten Innengeometrie sowohl an der Spitze als auch am Verbindungskörper. Dies ermöglicht eine unübertroffene Energieübertragung und Haltbarkeit, unterstützt durch das fortschrittliche W-Stack-Design, das optimale Leistung und effektive Ablagerungsentfernung gewährleistet. Darüber hinaus minimiert das W-Lamellen-Design das Risiko von Beschädigungen während der Handhabung und Verarbeitung der Instrumente.

Skalierungseffizienz nach Verschleiß (mm)



* Die Abnutzungsrichtlinien für alle konventionellen Aufsätze weisen den Arzt an, die Aufsätze zu entsorgen, sobald die distale Spitze 2 mm abgenutzt ist.

DuraTip® **New!**
Ultrasonic Inserts



MADE IN USA **parkell**

Im Gegensatz zu herkömmlichen Lamellen, die anfällig für Verbiegen sind und somit Energieverluste sowie eine ineffiziente und ineffektive Bewegung der Spitze verursachen, bietet das Lamellen-Design von DuraTip eine erhöhte Steifigkeit und Stabilität über längere Zeit hinweg. Die kontinuierliche, neuartige Scaling-Effizienz bedeutet weniger Druck, eine deutlich bessere Leistung im Laufe der Zeit, weniger Behandlungszeit und erhebliche Materialeinsparungen, da die Instrumente eine sehr, sehr lange Lebensdauer haben.

Die DuraTip-Scaler-Aufsätze sind derzeit in zwei Formen erhältlich, dem Universal- und dem geraden Perio-Tip-Design, und werden mit einem ergonomischen, rutschfesten Softgrip für maximale ergonomische Unterstützung und einfache Handhabung geliefert.



Scannen Sie den QR-Code für ein Video mit Dr. Cathy Hendrickson, Dentalhygienikerin, über ihre Erfahrungen mit DuraTip.

ZWP

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

HERAUSGEBER

Torsten R. Oemus

VORSTAND

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

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme

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

CHEFREDAKTION

Katja Kupfer (V.i.S.d.P.)

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

REDAKTIONSLEITUNG

Marlene Hartinger

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

REDAKTION

Lilli Bernitzki-Ash
Paul Bartkowiak

Tel. +49 341 48474-209 l.bernitzki@oemus-media.de
Tel. +49 341 48474-203 p.bartkowiak@oemus-media.de

PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer

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

ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger
Bob Schliebe

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

ART-DIRECTION

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

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

LAYOUT/SATZ

Fanny Haller
Frank Pham

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

LEKTORAT

Ann-Katrin Paulick

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

VERTRIEB/ABONNEMENT

abo@oemus-media.de

DRUCKAUFLAGE

40.800 Exemplare (IVW 1/2024)

DRUCKEREI

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

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



WISSEN, WAS ZÄHLT
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

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

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

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

Inserenten

UNTERNEHMEN

SEITE

AERA EDV-Programm	73
Amann Girschbach	19
Asgard Verlag	21
BEGO	49
Belmont Dental	47
BUSCH & CO.	63
Champions-Implants	15
Coltène/Whaledent	9
CompuGroup Medical	55
Dampsoft	5
dent.apart	83
DEXIS	57
DirectEndodontics	107
DMG	2
Dürr Dental	77
DZR	61
Garrison Dental Solutions	Beilage
Hager & Werken	27
Haleon	29
Heimerle + Meule	23
Henry Schein Dental	35, 95
J. MORITA	25
KaVo Dental	53
Komet Dental	69
Kuraray Europe	33
lege artis	52, 75
mectron	Beilage
METASYS	7
MULTIDENT	65
Müller-Omicron	41
NETdental	13
NORA DENTAL	Beilage
NSK Europe	Beilagen
NTI-Kahla	37
Parkell	67
Permadental	108
Plandent	59
ResMed	79
RIETH.	34
RØNVIG	87
SDI	Beilage
Septodont	85
SHOFU	31, 39
solutio	45
Solventum 3M	11
SPEIKO	68
Synadoc	17
Trolley Dolly	54
vhf camfacture	89
W&H	Titelpostkarte

Editorische Notiz

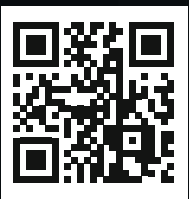
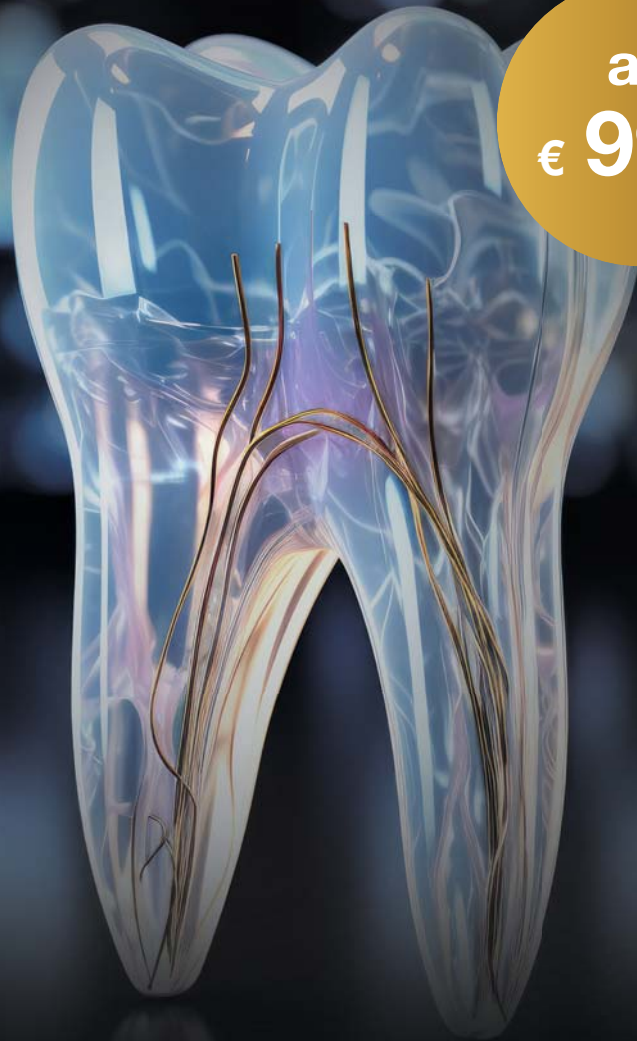
(Schreibweise männlich/weiblich/divers):

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

EDGE BIO CERAMIC™

DER BIOLOGISCHE STANDARD IN DER
ENDODONTISCHEN OBTURATION.
Biokompatibel, dimensionsstabil & antimikrobiell.

ab
€ 99,-



Individuelle Beratung und Demo in Ihrer Praxis
– sprechen Sie uns an.

FreeCall 0800 5673667
edgeendo@henryschein.de



EDGEENDO®

Exklusiv im Vertrieb von

HENRY SCHEIN®
DENTAL

Erfolg verbindet.

