

ZWVP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

#WELOVEWHATWEDO

SCHWERPUNKT
Diagnostik

/// 38



Einfach immer saugünstig!

**YELLOW
THURSDAY**
21.-22.11.24

Ihr persönlicher
20,00 €* Gutschein:
GT163YAZ



Der NETdental Yellow Thursday
vom 21.11. bis 22.11.2024 unter www.netdental.de.
Neben einem 20,00 €* Gutschein erhalten Praxisteams Hand- & Winkelstücke namhafter Hersteller zum absoluten Sparpreis.

SCAN ME



* Gutscheincode 20,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 500,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheincode kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Geben Sie den Code im Warenkorb unter www.netdental.de ein, und die 20,00 € werden automatisch abgebogen. Der Gutscheincode ist vom 20.11. bis 21.11.24 für Sie gültig. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt im Onlineshop.

NETdental

netdental.de/yellow-thursday

So einfach ist das.

kurz gesagt:

[Themenschwerpunkt ————— Diagnostik]

„Diagnostik ist alles! Denn nur mit einer umfassenden Diagnostik lassen sich die notwendigen Behandlungsschritte gehen. Bildgebende Verfahren spielen daher auch in der Zahnmedizin eine immer wichtigere Rolle ...“

_Dr. Dirk Schulze

Inhalt

11 ————— 2024

© rh2010 – stock.adobe.com

Die Beiträge von Dr. Dirk Schulze
können Sie ab Seite 40 lesen.

WIRTSCHAFT

- 6 Jubiläum: FACES OF OEMUS
- 8 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 10 Drei Fragen an ... Dr. Doris Seiz
- 12 ZWP Designpreis 2024 in München überreicht
- 16 Praxen sollten nicht zu „Tester in the field“ gemacht werden
- 18 All about Praxisabgabe
- 20 Statt Tastatur: Sprachbasiertes Tool erleichtert Praxisprozesse
- 22 #nachgefragt mit Dr. Björn Eggert
- 24 Ein wichtiger Versuch: Mit Stipendium Gesundheitsversorgung sichern
- 28 Q&A mit Dr. Carla Benz (Teil 9)
- 30 ZWP meets DENTISTA: „Wir suchen gemeinsam nach Lösungen“

ANZEIGE

Bei Mundtrockenheit – Wenn Wasser trinken allein nicht ausreicht



Entdecken Sie das neue feuchtigkeitsspendende Sortiment von TePe – Mundspülung, Mundgel und Spray.

- Befeuchten den Mund
- Sorgen für sofortiges Wohlbefinden
- Bieten zusätzlichen Kariesschutz

Erfahren Sie mehr auf tepe.com/de

1 von 5

Menschen
leidet an Mund-
trockenheit*

* Furness S, et al. Interventionen zur Behandlung von Mundtrockenheit: topische Therapien. Cochrane Database Syst Rev. 2011 Dec 7;(12):CD008934




Made in Sweden

Inhalt 11 — 2024

TIPPS



- 32 Politische Börsen haben kurze Beine
- 34 6 Antworten auf 6 Fragen aus der letzten Ausgabe
- 36 Abmahnfälle Datenschutz: Mit digitalen Behandlungsverträgen rechtlich sicher

„Auch beim Singen ist eine ungehinderte Mundöffnung wichtig, Zungen-, Lippen- und Kaumuskelatur sollten für die Formung der Vokale und Artikulation der Konsonanten im Gleichgewicht sein [...]“

Seite
52

DIAGNOSTIK

38 Fokus

- 40 DVT in der praktischen Anwendung
- 43 Juristisches Problem durch fehlenden Befund? So lässt es sich verhindern – Teil 1



Mikrofon: © hpdsng - stock.adobe.com

ANZEIGE

Sie machen KFO?

Wir Ihre Abrechnung!

Professionell, Kompetent, Partnerschaftlich!

zo solutions AG

DIE KFO-ABRECHNUNGSPROFIS

Tel. 0041784104391
info@zosolutions.ag
www.zosolutions.ag



In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial Prophylaxe.

Mock-up: © kvector - stock.adobe.com

PRAXIS

- 46 Fokus
- 52 „Ich wollte lange professioneller Sänger werden ...“
- 56 Amalgamverbot ab 2025: Was bedeutet das für den zahnärztlichen Praktiker?
- 58 Behandlung eines Abrasionsgebisses mit der Injection-Moulding-Technik
- 66 ProXam Family: Ein Imaging-Portfolio der vielen Möglichkeiten
- 68 Universal-Adhäsiv: praktisch, zügig, zuverlässig
- 72 Aktive Sauerstofftechnologie im praktischen Einsatz
- 75 Knochenfräser perfekt abgestimmt
- 76 „Ein Sterilisator, der perfekt zu unserer Praxis-Performance passt“
- 78 Tägliche Mundspülung: Wissenschaftliche Evidenz in der Praxis
- 80 DENTYTHING: „Was für eine Sicherheit!“

DENTALWELT

- 82 Fokus
- 84 Ein Traum: Immer erreichbare Praxis mit gleichmäßiger Terminauslastung
- 86 Zukunftsfähig aufgestellt: MKG-Chirurg denkt heute schon an morgen
- 90 Perfekter Mix: Rallye 8000 bietet Fortbildung und Roadtrip-Abenteuer
- 92 Tschüss, Joachim! Eine rheinische Frohnatur geht in den Ruhestand
- 94 Produkte

106 Impressum/Inserenten

Minimal invasiv. Maximal effizient.

VarioSurg 4

Ultraschall-Chirurgiesystem



get it!

Jetzt in der aktuellen get it-Aktion.

NSK Europe GmbH www.nsk-europe.de



30 JAHRE OEMUS

WIR VERLEGEN DENTAL

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

Corinna Mikosch

Stellvertretende Redaktionsleitung ZWP online

Ad-Management, Newsletter, Profile – tagtägliche Themen, die Corinna Mikosch seit ihrem Start bei der OEMUS begleiten und prägen – und andersherum genauso. Seit 2014 ist sie fester Bestandteil unserer Online-Abteilung und damit auch mitverantwortlich für die Inhalte von ZWP online. Mit der Zeit hat sie immer bedeutendere Aufgaben und Projekte, wie zum Beispiel den organisatorischen Part der Livestreamings im ZWPStudy Club angenommen und ist seit zwei Jahren die stellvertretende Redaktionsleitung von ZWP online. Egal, ob Vertrieb, Eventabteilung, Print-Redaktion oder Industrie: Wenn es darum geht ein Projekt online oder cross-medial umzusetzen, sind Corinna und ihr Team die erste Anlaufstelle! Mal abschalten und den Kopf vom Bildschirm lösen kann sie am besten, wenn sie mit dem Rad unterwegs oder in ihrem Garten zugange ist – und während der gemeinsamen Zeit mit ihren drei Kindern.



WE
LOVE
WHAT
WE
DO.
ORG



Auf jedem Cover der ZWP im Jahr 2024 stellen wir ein Verlagsgesicht vor – die aktuelle Titelseite der ZWP 11/24 zeigt die passionierte OEMUSianerin Corinna Mikosch.

Porträt: © Katja Kupfer

VIELE FÄDEN professionell geschnürt und moderiert

Für die Organisation eines Live-Webinars im Rahmen des ZWP Study Clubs benötigt es von Anfang an klare und verbindliche Absprachen – nichts leichter als das für Corinna als Kommunikationsprofi. Sie managt Kunden, Referenten und Operateure und stellt so Timeline, inhaltliche Koordinaten und schlussend-



Seit 2008 agiert das News- und Fachportal ZWP online unter www.zwp-online.info erfolgreich am Markt.

ZWP ONLINE



zwpstudyclub.de



Der ZWP Study Club ist der größte Anbieter von dentalen Online-Fortbildungen im deutschsprachigen Raum und begeistert seine Mitglieder mit einem umfassenden Angebot an Fortbildungsmöglichkeiten.

lich die finale Qualität der Webinare sicher. Dabei spürt man förmlich, wie sehr ihr das stets akkurate Kommunizieren auf allen Ebenen und das erfolgreiche Absolvieren dieser Projekte – von Tag 1 bis zur Ziellinie – absolut liegen. Dass sie nichts aus der Ruhe bringt, ist im Kontext manch engmaschiger Aktionen Gold wert.

zwp-online.info



WhatsApp Channel

„Dental News“



ANZEIGE

EDM NiTi FEILENSYSTEM

HyFlex EDM OGSF Sequenz

Nehmen Sie die Kontrolle in Ihre Hand

**Maximale Patientensicherheit,
einfache Anwendung,
schnelle Ergebnisse.**



- 1 Opener
- 2 Glider
- 3 Shaper
- 4 Finisher

Erfahren Sie mehr
www.coltene.com

COLTENE

Jugend 2024: Sehr besorgt, aber pragmatisch und optimistisch

Obwohl sich Jugendliche in Deutschland etwa um einen möglichen Krieg oder eine denkbare Wirtschaftskrise Sorgen machen, blicken sie überwiegend optimistisch in die Zukunft: Sie geben sich überzeugt, dass sie ihren Wunschberuf erreichen, sind mit den politischen Parteien unzufrieden, aber vertrauen stabil Staat und Demokratie. Das sind Ergebnisse der Shell Jugendstudie 2024, die im Oktober in Berlin vorgestellt wurde. Studienleiter Prof. Dr. Mathias Albert (Universität Bielefeld) fasst die Ergebnisse so zusammen: „Junge Menschen sind sehr besorgt, aber pragmatisch und optimistisch zukunftsgewandt.“

Quelle: shell.de



Zusammenfassung
der Shell Jugend-
studie 2024.

Die Shell Jugendstudie widmet sich den Lebenswelten von 12- bis 25-Jährigen – angefangen bei Familie und Freizeit über Bildungswelten und Berufswünsche bis hin zu Werten und politischen Einstellungen. Die Shell Jugendstudie wird seit mehr als 70 Jahren durch das Energieunternehmen Shell ermöglicht.

Wachstumsinitiative für Deutschland

Um der deutschen Wirtschaft neue Impulse zu geben, hat die Bundesregierung zusammen mit dem Haushalt 2025 eine umfassende Wachstumsinitiative beschlossen. 49 Maßnahmenbündel mit über 130 konkreten Schritten sollen den Wirtschaftsstandort Deutschland und seine Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig stärken. Ziel ist es, den Wohlstand in Deutschland langfristig zu sichern – für gute Arbeitsplätze und für die erfolgreiche Umsetzung der Dekarbonisierung. Um das Wachstum der Wirtschaft zu erhöhen, will die Bundesregierung den Unternehmen Anreize geben, damit sie wieder mehr in neue Anlagen und Produktion investieren. Sie will ihre Kapitalversorgung stärken, sie von Bürokratie befreien und für mehr Fachkräfte sorgen.

Quelle: www.bundesregierung.de



Für weitere Infos einfach
den QR-Code scannen.

Frisch vom Metzger



Leser-Aktivität sinkt

Die Menschen in Deutschland lesen etwas weniger als früher: 27 Minuten am Tag verbringen Menschen ab zehn Jahren im Durchschnitt mit dem Lesen von gedruckten oder digitalen Medien, wie das Statistische Bundesamt (Destatis) nach Ergebnissen der Zeitverwendungserhebung 2022 anlässlich der Frankfurter Buchmesse mitteilt.

Wenn Menschen lesen, dann am ehesten Bücher: Im Schnitt zwölf Minuten am Tag verbrachten sie damit 2022. Auf das Lesen von Zeitungen entfielen neun Minuten täglich.

Das waren fünf Minuten weniger als zehn Jahre zuvor: Laut Zeitverwendungserhebung 2012/2013 hatten die Menschen damals im Schnitt noch 32 Minuten am Tag gelesen. Zum Vergleich: Mit durchschnittlich zwei Stunden und acht Minuten wurde mehr als viermal so viel Zeit für Fernsehen wie für Lesen aufgewendet. Die mit Fernsehen verbrachte tägliche Durchschnittszeit stieg im Zehnjahresvergleich um vier Minuten.

Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis)



© Sebra - stock.adobe.com



Netzzettel: © freesty - stock.adobe.com

Immer mehr Bürokratie in den Praxen sorgt für immer weniger Zeit für Patienten. Im Schnitt ist ein gesamtes Praxisteam **mehr als 24 Stunden** in der Woche mit Bürokratieaufwand beschäftigt. Die KZBV appelliert daher an Minister Lauterbach, dass das angekündigte Entbürokratisierungsgesetz seinem Namen gerecht und Bürokratie endlich auf das Nötigste reduziert werde.

Quelle: KZBV



DZR | Blaue Ecke

GOZ 3070 – Was ist zu beachten?

GOZ 3070 Exzision von Schleimhaut oder Granulationsgewebe, als selbstständige Leistung wird im Bundesdurchschnitt mit dem 2,5-fachen Faktor abgerechnet.

» GKV-Niveau liegt bei dem 3,06-fachen Faktor!

Die GOZ 3070 Exzision von Schleimhaut oder Granulationsgewebe, als selbstständige Leistung wird im Bundesdurchschnitt (Jan. 23 – Dez. 23) mit dem **2,5-fachen** Faktor abgerechnet. Um das GKV-Niveau zu erreichen, muss mit dem **3,06-fachen** Faktor abgerechnet werden.

Wundflächenentkeimung, Hämostase, Stoffwechsell-enhancement mit Laser (Softlaser) 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. v. **33,76 Euro** honoriert.

Quellen: 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@dzr.de
www.dzr.de



Gesundheitsvorsorge im **Konjunktiv**



DREI FRAGEN AN ...

EINS ...

Frau Dr. Seiz, im September haben auch die hessischen Praxen aus Protest für einen Tag ihren Betrieb eingestellt. Welche Gründe lagen dafür auf dem Tisch?

Die Gründe für den Protest sind vielfältig: Da ist die Sparpolitik des Gesundheitsministeriums, die aus unserer Sicht ganz klar die Falschen trifft. Durch eine vorsorgeorientierte Zahnmedizin haben wir die Behandlungskosten kontinuierlich reduziert und im Gegenzug werden die prophylaktischen Leistungen, etwa im Bereich der Parodontitis, gedeckelt, obwohl deren Therapie auf dem Stand der Wissenschaft erst vor Kurzem neu in den Leistungskatalog der GKV aufgenommen worden ist. Das ist Gesundheitsvorsorge im Konjunktiv: Ihr könntet das alles machen, aber die dafür notwendigen Mittel erhaltet ihr nicht. Vom Punktwert der GOZ wollen wir erst gar nicht sprechen. Sie wissen, seit wann er quasi eingefroren ist. Gesetzlich verpflichtende Anpassungen an die Inflation und die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung finden bei den Zahnärzten im Unterschied zu nahezu allen anderen Berufsgruppen nicht statt. Die Teuerungen treffen uns aber genauso. Ein noch größeres Problem und für mich der wichtigste Grund, auf die Straße zu gehen, ist aber die immer mehr ausufernde Belastung durch die Bürokratie. In einer zahnärztlichen Praxis sind mehrere Hundert Vorgaben jährlich umzusetzen und darunter finden sich viele, die überflüssig oder schlicht sinnlos sind. Manche Auflagen erscheinen derart absurd, dass man nicht weiß, ob man sie eher bei Schikane oder Satire einordnen sollte. Ausreichend Fachpersonal, um die Umsetzung delegieren zu können: Fehlanzeige – womit wir bei einem weiteren großen Problem wären.

ZWEI ...

Was erhofften Sie sich von dem Protest?

In Hessen stehen wir in kontinuierlichem und konstruktivem Austausch mit den zuständigen Ministerien und bringen konkrete Vorschläge ein, die auch positiv aufgenommen werden. Hessen hat eigens eine Ministerstelle für den Bürokratieabbau geschaffen und auch hier sind wir im Gespräch. Die Landespolitik hat auch bei den Protesten ihre Unterstützung gezeigt. Es muss aber vor allem

Dr. Doris Seiz

[Präsidentin der Landes Zahnärztekammer Hessen]

einen Richtungswechsel und ein Umdenken auf Bundesebene geben. Ob der Bundesgesundheitsminister durch die Proteste der Heilberufe in seinem Denken und Handeln zu bewegen ist, muss sich zeigen. In jedem Fall muss die Öffentlichkeit erfahren, dass es so nicht länger weitergehen kann und unser sehr gutes Gesundheitssystem und die gewohnte Versorgung vor Ort ernsthaft in Gefahr sind.

DREI ...

Welche Spielräume haben und nutzen Sie als LZKH, um Praxen, gerade auch im ländlichen Raum, bei ihren Herausforderungen zu unterstützen?

Gerade bei der Bewältigung der Bürokratie sind wir in Hessen mit unserem Qualitätsmanagementsystem ZQMS, das inzwischen auch Betriebswirtschaft und nachhaltiges Wirtschaften integriert, gemeinsam mit den Zahnärztekammern anderer Bundesländer seit vielen Jahren Vorreiter. Wir unterstützen zudem gemeinsam mit der KZV Hessen durch Fortbildungen, Infotage, Mentoringprogramme und Events junge Kolleginnen und Kollegen und machen Mut zur Niederlassung. Noch ist es nicht zu spät, aber es muss sich sehr schnell sehr viel ändern, damit es auch in Zukunft noch ein gut funktionierendes Gesundheitswesen in Deutschland geben wird. Darum braucht es den Protest und wir sind froh, dass in Hessen so viele mit dabei waren. ■



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!

BeautiBond
Xtreme



All-in-One
Universal-
adhäsiv



BEAUTIFIL Flow Plus

Injizierbares
Hybridkomposit
in 2 Viskositäten



Super-Snap
X-TREME



Hochwertige
Finier- und
Polierscheiben



www.shofu.de

Attraktive Angebote unter
02102-866423

GEWINNER

ZWP DESIGNPREIS 2024



Hier gehts zur Bildergalerie des diesjährigen Wettbewerbs.

ZWP Designpreis 2024 in München überreicht

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



© Andreas Stedler

[ZWP DESIGNPREIS-ÜBERGABE] Im September begab sich das ZWP-Team auf die A9 Richtung München und überreichte der diesjährigen Gewinnerpraxis den ZWP Designpreis 2024. Dabei stand Praxisinhaber und Zahnarzt Dr. Andreas Schmich, nach einer Führung durch die Praxisräume, für ein kleines Q&A zur Verfügung.

Herr Dr. Schmich, Ihre Praxis Dr. Schmich & Kollegen ist Ihr zweites Gründungsprojekt. Warum haben Sie Ihre bis dato bestehende Praxis für eine Neugründung getauscht?

Das hatte verschiedene Gründe. Zum einen übernahm 2017 ein neuer Privatinvestor die Immobilie, in der sich unsere alte Praxis befand, und 2022 lief zudem unser dortiger Mietvertrag aus. Natürlich hätte man sich neu arrangieren können, aber ich sah keine Perspektive am Standort und entschloss mich zu einem Break und Neustart. Zum anderen zog es uns in die dichte und lebendige Münchner Innenstadt; wir begannen nach geeigneten Objekten zu suchen und wurden im Schäfflerhof fündig. Im Januar 2023 begann der Umbau – wie bei meiner ersten Praxis habe ich auch für dieses Projekt wieder mit den Teamwerk-Architekten und Thomas Hager (Henry Schein) zusammengearbeitet – und im Oktober desselben Jahres eröffneten wir, nach einem straffen Zeitplan, die neuen Räumlichkeiten.

Stefan Thieme (Mitglied der Unternehmensleitung, Leiter Produktmanagement OEMUS MEDIA AG), Praxisinhaber und Zahnarzt
Dr. Andreas Schmich, angestellter Zahnarzt
Dr. Alexander Ritsert sowie ZWP-Redaktionsleiterin
Marlene Hartinger.

Jetzt den Imagefilm der Gewinnerpraxis des
ZWP Designpreis 2024 anschauen!

Was war die größte Herausforderung bei der Baurealisierung?

Wenn ich ehrlich bin, waren das größte Thema die Handwerker. Hier war meine grundlegende Erfahrung: Verbindlichkeit und Top-Qualität sind keine Selbstverständlichkeit mehr. Nach einigen Dienstleisterwechseln hatten wir dann aber in der heißen Phase ein großartiges Team beisammen, das einen wirklich tollen Job gemacht hat. Ein weiterer Punkt waren die gegenüber der Anfangsplanung deutlich erhöhten Gesamtkosten. Natürlich rechnet man immer mit einer gewissen Abweichung, aber eine derartige Verdopplung war dann doch nicht vorkalkuliert. Jetzt stehen noch kleinere Arbeiten in der Praxis aus, wir aber schauen hoch motiviert nach vorn und freuen uns, Patienten im Schäfflerhof genauso versorgen zu können, wie es unserer Philosophie entspricht.



Wie sieht Ihre Praxisphilosophie aus?

Wir möchten Patienten in funktionalen und dabei ästhetisch ansprechenden Räumen und mit maximal effizienten Workflows auf konsequent höchstem Niveau versorgen – und zwar nachhaltig. Das mag erst mal selbstverständlich und simpel klingen, umfasst aber Werte, die gerade heute den Unterschied machen: eine starke Arbeitsethik mit einem unumstößlichen Qualitätsanspruch, ein von der Pike auf gelerntes, verfeinertes, professionelles Handwerk und ein umfassender Servicegedanke. Zudem stehen wir hundertprozentig für Ehrlichkeit und Fairness, Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit. Im Umkehrschluss ergibt sich dadurch eine sehr hohe Patientenbindung. Um Patienten so versorgen zu können, wie es unser Anspruch ist, müssen diese zu uns passen. Wir müssen matchen.



ANZEIGE



OP 3D EX
Optimierte
Diagnostik mit
großem Volumen

**Erweitern Sie Ihr Behandlungsangebot mit
schneller, präziser 3D-Bildgebung.**

Der ORTHOPANTOMOGRAPH™ OP 3D™ EX wurde für allgemeine Zahnärzte entwickelt und bietet hochwertige diagnostische Bilder, schnelle Scanzeiten* und anpassbare Volumen.

Dieses System stellt alle notwendigen Werkzeuge für die digitale Zahnmedizin bereit und hilft Ihnen, Ihre Praxis weiterzuentwickeln.

Erfahren Sie mehr auf DEXIS.com



*Schnellere Scanzeiten bis zum Volumen 10 x10 cm, im Vergleich zu vorigen Modellen
© Dental Imaging Technologies Corporation. ORTHOPANTOMOGRAPH ist eine Handelsmarke oder eingetragene Handelsmarke der PaloDEX Group Oy.
Alle Rechte vorbehalten. 2024 DXIS00687/RevA

„Die Besonderheit bei der Planung war der Grundriss des Bestandes mit seiner geometrischen Form, den hohen Gebäudetiefen und der im Verhältnis dazu sehr geringen Fassadenfläche.“ ___ Dr. Andreas Schmich

**Zu Ihrem Qualitätsversprechen gehört auch ein Spezialisten-
netzwerk. Können Sie uns bitte dazu etwas sagen.**

Ich bin davon überzeugt, dass qualitativ hochwertige Zahnmedizin heute und zukünftig nur im Team zu schaffen ist. Und damit meine ich zum einen das Team innerhalb einer Praxis – in unserem Fall betrifft das ganz entscheidend auch meine langjährige Zusammenarbeit mit ZTM Andi Reiser – sowie, zum anderen, die Zusammenarbeit mit Experten im Umfeld. Ich habe frühzeitig, auf Fortbildungen in Amerika und durch meinen Mentor Alexander Gutowski gelernt, dass man auf seinem Gebiet hochkompetent sein muss und gleichzeitig jene Fälle, die man nicht bestmöglich versorgen kann, an andere übergibt. Wir machen keine Endo, wir machen keine Chirurgie – dafür gibt es Spezialisten, an die wir vertrauensvoll überweisen, und die uns wiederum einbinden, wenn sie Patienten haben, die unsere Expertise benötigen. Dieses aktive Netzwerk garantiert Patienten die bestmögliche Betreuung.

**Sie erwähnten Ihren Mentor Alexander Gutowski –
was haben Sie noch von ihm gelernt?**

Patienten durchweg ehrlich zu begegnen. Dabei beginnt für uns eine offene und transparente Kommunikation ab dem Moment, wenn der Patient die Praxis betritt, und schließt beispielsweise auch die Kostenvoranschläge mit ein. Ich bin ein Verfechter von Kostenvoranschlägen, die sich am Worst Case orientieren, sodass dem Patienten von vornherein klar ist, mit welcher Kostendimension er theoretisch rechnen muss, auch wenn am Ende die finalen Abrechnungen in der Regel unter dem Voranschlag liegen. Wir versprechen Patienten nie, was wir nicht halten können. Auch das ist eine Gutowski-Grundregel, nach der wir agieren. Gleichzeitig muss klar sein: Handwerk kostet. Eine Krone, die in Passung und Qualität stimmt, und zwar auch noch nach 20 Jahren, hat ihren Preis. Indem wir das fair kommunizieren, können Patienten eine informierte Entscheidung treffen.

Und zum Schluss – wo sehen Sie sich in den kommenden Jahren?

Erst einmal freue ich mich auf die enge Zusammenarbeit mit meinem neuen, jungen Kollegen Dr. Alexander Ritsert. Herr Ritsert hat sich bewusst für den Schritt von einem MVZ zu uns, in kleinere Strukturen, entschieden und ich bin positiv gespannt auf die gemeinsame Arbeit. Außerdem ist es unser Ziel, ein festes, funktionierendes und hoch motiviertes Praxisteam am neuen Standort aufzubauen – ein Unterfangen, das in heutiger Zeit nicht ganz leicht ist. Und perspektivisch würde ich mich später freuen, wenn mir ein fließender Exit aus der Praxis möglich ist. ■

Weitere Infos zur Praxis auf: www.zahnaerzte-schaefflerhof.de.

Für ihren professionellen
Außenaustritt arbeitet die
Praxis mit Rabea Hahn
von **WHITEVISION**
zusammen.

© Jann Aeverwieser



Wie stellen Sie dieses Matchen sicher?

Indem wir Patienten, die das erste Mal in unsere Praxis kommen, aufzeigen, wie wir arbeiten, und dabei gleichzeitig auch für uns prüfen, ob der Patient zu uns passt. Erst nach diesem ersten Kennenlernen gehen wir weiter und beginnen mit der „Phase 1“ und damit mit der kompletten Diagnostik. Viele Patienten kommen über Mundpropaganda zu uns, wobei wir auch da Bestandspatienten bitten, ihre positiven Erfahrungen und unser Handling genau zu schildern, sodass klar wird, nach welchen Kriterien wir arbeiten.

**ZWP
DESIGN
PREIS**

Deutschlands
schönste
Zahnarztpraxis

25

ZWP Designpreis 2025: Jetzt sind Sie dran!

Der Wettbewerb geht natürlich in eine neue Runde! Daher hier schon der Hinweis:
Wir freuen uns auf alle neuen Bewerberpraxen im kommenden Jahr.



**Jetzt
bis zum
1.7.25
bewerben**

G-ænial Universal Injectable

Universelles, hochfestes Restaurationsmaterial
für alle Kavitätenklassen



WEITERE INFORMATIONEN UND
ANGEBOTE FINDEN SIE UNTER:

gc.dental/europe/de-DE/products/gaenialuniversalinjectable

Optimieren Sie Ihre Arbeitsweise
Injizieren, Formen
und Konturieren zugleich

Außergewöhnliche Stärke und
Verschleißfestigkeit
Langlebige Restaurationen mit
ausgezeichneter Glanzbeständigkeit

Universelle Indikationen
Unübertroffene Polierbarkeit
mit hervorragender Ästhetik,
schnellere Platzierung ohne
Materialverschwendung
und universell einsetzbar für
alle Kavitätenklassen (I-V)

Biegsame Spitze
Leichter Zugang für
eine optimale Applikation
in die Kavität



Since 1921
100 years of Quality in Dental

GC Germany GmbH

info.germany@gc.dental

<https://www.gc.dental/europe/de-DE>



Praxen sollten **NICHT** zu „**TESTER IN THE FIELD**“ gemacht werden

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



Dr. Christian Öttl
Bundesvorsitzender FVDZ

Herr Dr. Öttl, in Kürze gilt die ePA. Welche Haltung nimmt der FVDZ ihr gegenüber ein?

Der Zug, die Digitalisierung, wie sie im Gesundheitswesen implementiert wird, aufzuhalten, ist schon lange abgefahren. Deshalb sind wir gegen Sanktionierungen und für nutzbringende, ausgereifte und funktionale Lösungen. Diese müssen die Praxen, vor allem bei dem bestehenden Fachkräftemangel, unterstützen und entlasten und nicht wie derzeit die Abläufe behindern und die Praxen zu „Tester in the field“ machen. Zusätzlich werden die Praxen auch noch mit den Mehrkosten belastet, die entstehen, um die jetzt schon vorhandene IT-Landschaft kompatibel und funktionsfähig zu halten, trotz der Eingriffe der BMG-TI-Landschaft. Eine gut gemachte ePA wäre bei klaren Datenschutzvorgaben und Anonymisierung der Daten anstelle der rückführbaren Pseudonymisierung, ein Gewinn, wenn gleichzeitig der Patient Herr über seine Daten bliebe, wie es sich bei der Opt-in-Variante verhielt. Natürlich muss auch die Handhabung der ePA effektiv und anwenderfreundlich sein, damit die Praxisbelegschaft nicht ausschließlich mit TI und deren Auswüchsen beschäftigt ist. ■

[DIGITALISIERUNG] Neues Jahr, neue Regelungen – das wird auch auf 2025 zutreffen. Eine Neuerung, die mit großem Vorlauf angekündigt und deren Umsetzung schon im Vorfeld äußerst kritisch kommentiert wird, ist die Einführung der elektronischen Patientenakte (ePA). Wir fragten beim Freien Verband Deutscher Zahnärzte e.V. (FVDZ) nach, wie man hier zur ePA steht.



Dr. Kai-Peter Zimmermann
Beisitzer im Vorstand des FVDZ

Herr Dr. Zimmermann, was sind Ihre Hauptkritikpunkte an der ePA, wie sie für 2025 geplant ist?

Mit der Einführung der „ePA für alle“ wiederholt die Politik den gleichen Fehler, den sie in der Vergangenheit immer wieder bei der Implementierung von TI-Komponenten gemacht hat: Es werden Fristen und Stichtage festgesetzt, die realistischere nicht einzuhalten sind und gleichzeitig wird die Sanktionskeule geschwungen, um den Druck auf die Praxen zu erhöhen. Die PVS-Hersteller müssen unter hohem Zeitdruck die neuen Module entwickeln, was das Risiko von Problemen bei der Anwendung massiv erhöht, und die Mitarbeitenden in den Praxen müssen in kurzer Zeit den Umgang mit den neuen Tools lernen. Und das betrifft jetzt nur die Rahmenbedingungen. Inhaltlich haben wir immer noch große Sorgen, was den Datenschutz angeht: Viele Fragen wurden hier bislang noch nicht beantwortet.

Die Umstellung auf das Opt-out-Verfahren war ja die Antwort auf das furchtbar bürokratische Verfahren bei der bisherigen ePA. Doch

Weitere Infos
zum FVDZ auf:
www.fvdz.de



statt den Modus operandi einfacher und anwenderfreundlicher zu gestalten, wird die ePA jetzt für alle angelegt und Menschen ohne Smartphone oder Internetzugang haben es schwer, an Informationen zu kommen beziehungsweise von ihren Widerspruchsrechten Gebrauch zu machen. Das widerspricht grundsätzlich unserem Verständnis von der Entscheidungsfreiheit aller Beteiligten.

Welche zusätzlichen bürokratischen und technischen Anforderungen entstehen Ihrer Meinung nach für Zahnarztpraxen durch die Einführung der ePA?

Die technischen Anforderungen halten sich auf den ersten Blick prinzipiell in Grenzen. Ein aktualisiertes PVS, ein Konnektor auf dem neuesten Stand und ein elektronischer Heilberufsausweis sollen reichen, um mit der neuen ePA arbeiten zu können. Der weitere bürokratische Aufwand ist bislang aber noch nicht absehbar, da viele Informationen noch nicht verfügbar sind. Die neuen ePA-Module müssen eingepflegt und der Umgang damit gelernt werden. Außerdem wissen wir nicht, wie viele Patienten mit welchem Aufklärungsbedarf in die Praxen kommen und welcher Aufwand bei der sogenannten Erstbefüllung entsteht. Der FVDZ hat sich auf der letzten Hauptversammlung eindeutig dafür ausgesprochen, die ePA nur mit strukturierten Daten zu befüllen. Wie mit alten Befunden umgegangen wird, die von Patienten mit in die Praxis gebracht werden, muss sich noch rausstellen. ■



„Die Akzeptanz der ePA muss durch ihre Funktionalität gesteigert werden, nicht durch Sanktionsmaßnahmen.“

Damian Desoi
Beisitzer im Vorstand des FVDZ

Herr Desoi, inwieweit sehen Sie die Entscheidungshoheit der Patienten über ihre Gesundheitsdaten durch die verpflichtende Nutzung der ePA eingeschränkt?

Fest steht: Die Nutzung der ePA ist für Patienten nicht verpflichtend, ihr kann aktiv widersprochen werden (Opt-out). Patienten haben zudem die Möglichkeit, einzelne mit der ePA verknüpfte Vorhaben über die ePA-App oder die Ombudsstelle ihrer Krankenkasse abzulehnen. Jedoch gibt es mehrere kritische Punkte, die aus Sicht des FVDZ die Entscheidungshoheit der Patienten über ihre Daten einschränken: Während bei der Opt-in-Variante der ePA ein differenzierteres Zugriffsmanagement existiert, welches Patienten erlaubt, festzulegen, wer welche Daten einsehen darf, ist dieses feingranulare Zugriffsmanagement bei der Opt-out-Lösung reduziert worden. Unabhängig davon, ob ein Patient der Nutzung der ePA widerspricht, werden Leistungsdaten der Krankenkasse dennoch an das For-

schungsdatenzentrum (FDZ) übermittelt. So werden selbst bei einem aktiven Opt-out Daten weiterverarbeitet.

Es gibt keine vollständige Garantie, dass die pseudonymisierten Daten nicht für eine Reidentifikation der betroffenen Personen genutzt werden können. Die Möglichkeit einer ungewollten Rückverfolgung zu den Patienten bleibt bestehen, was erhebliche Bedenken hinsichtlich des Datenschutzes aufwirft. Des Weiteren besteht eine fehlende Unabhängigkeit bei der Pseudonymisierung der Daten. Das Forschungsdatenzentrum und die Vertrauensstelle des RKI sind dem Bundesministerium für Gesundheit nachgeordnete Behörden und der GKV-Spitzenverband ist eine Körperschaft des öffentlichen Rechts und übernimmt somit Aufgaben für den Staat.

Außerdem sehen wir die Möglichkeit der Krankenkassen, Versichertendaten auszuwerten und daraus Empfehlungen zum Gesundheitsschutz abzuleiten, kritisch. Dies birgt die Gefahr der Schaffung „gläserner“ Versicherter, bei der die Krankenkassen detaillierte Gesundheitsprofile der Versicherten erstellen könnten. So greifen nach unserer Auffassung die Empfehlungen der Krankenkassen in die ärztliche Kompetenz ein, da medizinische Entscheidungen primär von Ärzten getroffen werden sollten. Die Einmischung der Krankenkassen in den individuellen Behandlungsablauf könnte das Arzt-Patienten-Verhältnis beeinträchtigen und das Vertrauen in die (zahn-)medizinische Versorgung schwächen. ■

Weitere Infos zum FVDZ auf: www.fvdz.de



Hier gehts zur ausführlichen Fassung des Interviews auf ZWP online.

Weitere Informationsquellen

Sowohl das Bundesgesundheitsministerium wie die gematik bieten zahlreiche Informationen zur ePA. Interessierte können sich über diese beiden Websites informieren:

- www.bundesgesundheitsministerium.de/epa-vorteile
- www.gematik.de/anwendungen/epa/epa-fuer-alle

ALL ABOUT PRAXIS- ABGABE

1

ENTSCHEIDUNGSFINDUNG: Der richtige Zeitpunkt für den Verkauf

Zu wann sollten Sie Ihre Praxis verkaufen? Ganz klar: Sie verkaufen zu einem Termin, den Sie (und kein anderer) festlegen, der natürlich auch für den Übernehmer funktioniert, und solange, wie Ihre Praxis einen guten Wert hat. Wenn Umsätze, Gewinne und der Personalstand erfolgreich und solide performen, sollten Sie in den Verkauf gehen und sich nicht der Versuchung hingeben, das Ganze wieder aufzuschieben. Hören Sie auf, wenn es am schönsten ist! Und verkaufen Sie im Idealfall an einem 2. Januar des Jahres, denn zu diesem Termin ist die Steuerlast auf den Kaufpreis mutmaßlich am geringsten.* Einhergehend mit dem Entschluss, Ihre Praxis abzugeben, sollten Sie einen Kassensturz machen und anhand Ihrer Kontoauszüge ermitteln, wie viel Geld Sie monatlich benötigen. Fragen Sie auch Ihren Versicherungsmakler, welche Versicherungen zur Auszahlung kommen, was umgestellt wird und was wegfällt.

2

VERKAUFSGEGENSTÄNDE KLÄREN: Was wird verkauft, was nicht?

In einem nächsten Schritt sollten Sie notwendige und nicht notwendige Betriebs- bzw. Praxisvermögen identifizieren. Was bedeutet das? Beispielsweise dass Ihr Auto – sofern es über die Praxis läuft – nicht zum notwendigen Praxisvermögen gehört. Denn Sie können Patienten auch behandeln, wenn Sie mit dem Fahrrad zur Praxis fahren. Auch teuer erworbene Kunstwerke für die Praxis zählen zum nicht notwendigen Praxisvermögen und könnten Gegenstände sein, die der Übernehmer nicht erwerben möchte. Die Praxisübernahme gilt als Gesamtrechtsnachfolge. Das bedeutet, alle Verträge, Rechte, Verpflichtungen usw. werden abgegeben und gehen auf den Nachfolger über. Wenn Ihr Auto auf der Inventarliste steht und Sie vergessen, es dort auszu-



Ein Beitrag von Dieter Dressel

Infos zum Autor

[PRAXISVERKAUF]

Es könnte so einfach sein: Sie möchten Ihre aktive Berufszeit beenden, ein Käufer für Ihre Praxis steht schon bereit und Sie genießen den wohlverdienten Ruhestand mit den Hobbys, denen Sie schon immer hauptberuflich nachgehen wollten. Doch, wie eigentlich alles im Leben, ist das Ganze natürlich viel komplexer und komplizierter. Worauf es bei einer Praxisabgabe im Kern ankommt, führt der folgende Beitrag mit fünf Hinweisblöcken auf.

streichen, haben Sie auch Ihr Auto verkauft! Am besten fertigen Sie eine Auflistung als Anhang zum Kaufvertrag an, auf der die Gegenstände erfasst sind, die Sie nicht verkaufen wollen, die aber (noch) in der Praxis zu finden sind.

3

Handhabe mit dem Vermittler

Sobald Sie in Ihrer Stadt einen Vermittler gefunden haben, schaut sich dieser detailliert die Praxis an und klärt, welche Dokumente für die Abwicklung unmittelbar und im Laufe des Prozesses benötigt werden. Bei der Besichtigung der Praxis durch den Vermittler geht es darum, alle Besonderheiten der Praxisräumlichkeiten, einschließlich Röntgenbereich, Steri und gegebenenfalls Eigenlabor, und des Inventars zu ermitteln. Denn: Die Ausstattung bestimmt entscheidend über die Höhe des Kaufpreises. Sie sollten aber in keinen falschen Aktionismus verfallen und noch schnell in Neues investieren, womöglich entspricht das am Ende nicht den Vorstellungen und dem Geschmack des Käufers. Der Vermittler benötigt Angaben zu Umsätzen, Kosten und Gewinnen der letzten drei bis fünf Jahre, aktuelle KZV-Abrechnungen und ein Inventarverzeichnis. Des Weiteren sichtet er Unterlagen wie Mietvertrag, Lohnjournal, Leasingverträge, Versicherungsverträge und Ähnliches. Wichtig ist: Schließen Sie nur Vermittlungsverträge **ohne** Vorkasse für Leistungen wie Exposé-Erstellung ab. Gleichzeitig seien

Sie fair und beauftragen Sie nicht alle Praxisvermittler und Immobilienmakler Ihrer Stadt, sondern lassen Sie einen exklusiv arbeiten. Wenn alle Vermittler einem möglichen Käufer die gleiche Praxis anbieten, wirkt das verdächtig – rar sein und exklusiv angeboten werden, das macht neugierig.

4

Bewerbersichtung, Absprachen und Vertragsmodalitäten

Ihr Vermittler hat einen Kandidaten nominiert, die erste Praxisbesichtigung folgt und Sie erläutern im Erstgespräch mit dem Kandidaten Leistungsspektrum, Praxisphilosophie und Patientenstamm, ohne jedoch weitere Einzelheiten preiszugeben. Genaue Angaben zu Miethöhe, Umsatz und Gewinn können später gemacht werden. Sie möchten einen ersten Eindruck von der Praxis vermitteln, den Kollegen kennenlernen, gegenseitiges Vertrauen gewinnen, um am Ende zu matchen. Teilt der Bewerber im Fortgang mit, dass er kaufen möchte, folgen weitere Schritte. Da die Kassenzulassung nicht Gegenstand des Vertrages ist, reicht es aus, die KZV ein paar Tage nach der Abgabe zu informieren und die Zulassung zurückzugeben. Anders ist es, wenn Sie als angestellter Zahnarzt in der verkauften Praxis arbeiten werden. Dann geben Sie automatisch die Zulassung zurück, sobald der Käufer Sie als Angestellten anmeldet. Ähnliches gilt für Kammer und Kammerversorgung. Der neue Status (Rentner oder angestellter Zahnarzt) ist zeitnah mitzuteilen, damit der Beitrag zur Kammer neu berechnet werden kann und die Anmeldung beim Versorgungswerk – wenn Anstellung erfolgt – vom Steuerberater des neuen Chefs vorgenommen werden kann. Die Umschreibung der Verträge, die auf den Käufer übergehen, kann in der Zeit nach der Übergabe erfolgen. Das Praxisteam muss mindestens einen Monat vor dem Übergabestichtag schriftlich und rechtsicher über den Verkauf und weiteren Verlauf informiert werden. Auch Ihr Vermieter muss frühzeitig ins Boot geholt werden. Der Übernehmer benötigt zur Finanzierung des Kaufpreises bestimmte Konditionen und Laufzeiten im Mietvertrag. Häufig sind alte Mietverträge durch neue Regelungen zu ersetzen oder der Übernehmer möchte die Praxis baulich umgestalten und benötigt dafür eine Vielzahl an Angaben und Dokumente. Für den Kaufvertrag sollten Sie, gemeinsam mit dem kaufenden Kollegen, einen Anwalt bemühen. So wird sichergestellt, dass neben den üblichen Klauseln (wer verkauft was an wen zu welchem Zeitpunkt und zu welchem Preis) auch umfangreiche Regelungen zum Patienten- und Datenschutz, zum Übergang der Arbeitsverhältnisse und den Zahlungsmodalitäten enthalten sind.

5

ES IST SO WEIT: Übergabestichtag

Am Tag der im Kaufvertrag festgelegten Praxisübergabe treffen sich Käufer, Verkäufer, der neutrale Vermittler und eine Helferin, und prüfen, ob die im Anlageverzeichnis der Praxis stehenden Geräte vorhanden und funktionstüchtig sind.

Dokumentiert wird die Übergabe in einem Protokoll, das von beiden Parteien unterzeichnet wird. Sehr zu empfehlen ist es zudem, den Hausverwalter zur Übergabe zu bitten. Er kann die Verbrauchszuhren ablesen, ein Protokoll fertigen und die Räumlichkeiten mit einem Federstrich an den Eigentümer zurückgeben (Verkäufer) und vom Eigentümer an den neuen Mieter übergeben (Käufer). Das Rückgabeprotokoll ist dann auch gleich das Übernahmeprotokoll soweit es die Räume betrifft. Symbolisch geben Sie die Schlüssel an den Verwalter, der sie dann an den Käufer weitergibt. Leider zahlen Sie auf den Kaufpreis bzw. den Veräußerungsgewinn Steuern. Der Veräußerungsgewinn ist in groben Worten der Kaufpreis abzüglich noch vorhandener Buchwerte, abzüglich Kosten, die mit der Veräußerung entstanden sind – also zum Beispiel das Honorar des Vermittlers und des Anwaltes. Für diesen Gewinn gibt es dann noch eine abgesenkte Steuer, die zwischen rund 14 und 24 Prozent liegt.

**Aber: Feiern Sie die Feste wie sie fallen! Wenn Sie einen Käufer finden, der Ihnen zum 1. Oktober einen sehr ordentlichen Preis offeriert, greifen Sie zu! Ein Verkauf zum 2. Januar bringt Ihnen vielleicht einen Steuervorteil – das nützt aber nichts, wenn dann kein Käufer mehr da ist!*

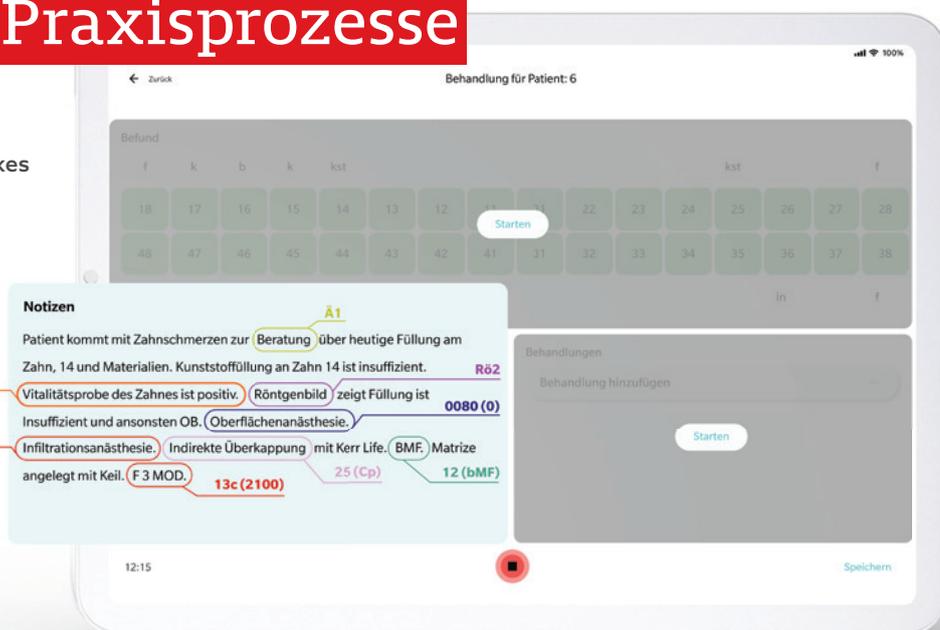
HINWEIS: Der Autor steht für Rückfragen oder eine Kontaktaufnahme jederzeit zur Verfügung: info@dressel-unternehmensberatung.de (DRESSEL Unternehmensberatung GmbH)

ANZEIGE



Statt Tastatur: Sprachbasiertes Tool erleichtert Praxisprozesse

Ein Beitrag von Benedikt Kempkes



[ANWENDERBERICHT] Was ist der nächste große Schub in der KI-gesteuerten Digitalisierung? Viele sagen: die sprachbasierte Dokumentation. Zahnarzt Benedikt Kempkes hat auf diesem Gebiet schon Erfahrungen gesammelt und gibt Auskunft darüber.

In meiner Praxis in Lahnstein bei Koblenz habe ich vor circa sechs Monaten das KI-gestützte Tool Doctos eingeführt. Die Doctos App ermöglicht die Dokumentation von zahnärztlichen Behandlungen sowie die Befundaufnahme per Spracheingabe. Zusätzlich erkennt die KI-Software die in der Doku enthaltenen Abrechnungspositionen. Mein Ziel war es, administrative Abläufe zu vereinfachen, meine Mitarbeiterinnen zu entlasten und gleichzeitig mehr Zeit für die Patientenbetreuung zu gewinnen.

Zahnarzt Benedikt Kempkes betreibt seit 2018 zusammen mit Dr. Christian Weichert die Gemeinschaftspraxis Weichert & Kempkes in Lahnstein bei Koblenz. Die Praxis ist Vorreiter im Bereich Grüne Zahnmedizin; Benedikt Kempkes und sein Team sind unter anderem auf Zahnerhaltung, Zahnersatz aus dem Eigenlabor, CMD, Prophylaxe, Funktionsdiagnostik und Sportzahnmedizin spezialisiert. Er ist begeisterter Sportler und verbringt seine Zeit außerhalb der Praxis auf dem großen Rasen als Bundesliga-Schiedsrichter.

Dateneingabe per Tastatur entfällt

Zunächst fiel mir die intuitive Handhabung des Systems positiv auf. Ich nutze die App über mein iPad. Das Tool erkennt meine Spracheingaben präzise und wandelt sie in strukturierte Berichte um. Insbesondere die Befundaufnahme ist sehr praktisch, wenn man ohne Assistenz behandelt. Dabei kann ich den gesamten Befund diktieren, ohne die Untersuchung für Dateneingabe per Tastatur unterbrechen zu müssen.

Das System ist darauf trainiert, zahnmedizinische Fachbegriffe zuverlässig zu erkennen. Somit bedürfen die von Doctos erstellten Einträge nahezu keiner Nachbearbeitung. Dies hat meinen Dokumentationsaufwand erheblich reduziert. Die Sprachaufzeichnung ermöglicht eine effiziente Arbeitsweise und stört den Arbeitsfluss kaum.

für schmerzfreie Injektionen



Inklusive Abrechnung nach GOZ und BEMA

Zusätzlich zur vollständigen Dokumentation erkennt die Doctos App automatisch die in der Dokumentation enthaltenen Abrechnungspositionen nach den aktuellen Gebührenordnungen (GOZ, BEMA). Dies hat nicht nur meine Abrechnungsprozesse beschleunigt, sondern auch die Fehlerquote deutlich reduziert. Auch die Integration in die bestehende Praxissoftware verlief reibungslos. Die Doctos Software arbeitet problemlos mit unserem Praxisverwaltungssystem zusammen. Dadurch werden sämtliche Dokumentationen, Befunde und Abrechnungen zentral gespeichert, was der Nachverfolgbarkeit und Transparenz zugutekommt.

„Dialog“ mit dem System

Natürlich gab es auch eine Eingewöhnungsphase. Die Spracheingabe erfordert eine klare und deutliche Aussprache, damit die Befunde und Fachbegriffe korrekt erfasst werden. Doch nach kurzer Zeit hatte ich den „Dialog“ mit dem System verinnerlicht. Zudem habe ich das Tool an die individuellen Abläufe meiner Praxis angepasst, was die Effizienz weiter gesteigert hat.

Support: Jederzeit und kompetent

Ein weiterer Aspekt, der mich sehr überzeugt hat, ist der ausgezeichnete Support. Das Doctos-Team ist jederzeit erreichbar, sei es für technische Fragen, Schulungen oder individuelle Anpassungen an die Praxisanforderungen. In den wenigen Fällen, in denen ich Unterstützung benötigte, wurde mir stets schnell und kompetent geholfen. Dieser direkte Draht zum Hersteller gibt mir das Vertrauen, dass ich bei neuen Herausforderungen nicht allein dastehe und sich Probleme schnell und unkompliziert lösen lassen. Die kontinuierliche Betreuung und regelmäßige Updates tragen zusätzlich dazu bei, dass das Tool stets auf dem neuesten Stand bleibt und sich weiterentwickelt.

Fazit

Insgesamt hat Doctos meine Praxisabläufe spürbar verbessert. Die Zeitersparnis, die präzise und vollständige Dokumentation sowie die automatisierte Abrechnung ermöglichen mir, mich stärker auf die Patientenversorgung zu konzentrieren. Die Investition in die Doctos Software hat sich in kürzester Zeit amortisiert, und ich bin zuversichtlich, dass die stetige Weiterentwicklung der KI weitere Vorteile mit sich bringen wird. Ich kann den Einsatz von Doctos für jede Zahnarztpraxis empfehlen, die ihre administrativen Prozesse effizienter gestalten und gleichzeitig die Qualität der Dokumentation und Abrechnung steigern möchte.

Doctos |||

Die Doctos GmbH wurde 2019 in München gegründet. Sie entwickelt Softwarelösungen, die die Dokumentation und Abrechnung mittels KI und Spracherkennung in Zahnarztpraxen vereinfachen.

Weitere Infos über:
welcome@doctos.de und www.doctos.de

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

 **RÖNVIG** Dental Mfg. A/S

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

NACHGEFRAGT

... sponsored by

ANBIETERINFORMATION*



Hier gehts zur
#nachgefragt-Folge mit
Dr. Björn Eggert.

Interviews aus der Dentalbranche

„Gut zu sein, in dem was man tut, ist die Grundlage für eine erfolgreiche Praxis und Arzt-Patienten-Bindung. Das reicht aber für den wirtschaftlichen Erfolg nur bedingt aus; **Patienten müssen von der Qualität der Praxis überzeugt werden und letztlich überzeugt sein.** Das geht nur durch eine gute Kommunikation. Es heißt nicht umsonst: Tue Gutes und rede darüber. **Diesen Bereich der Kommunikation unterstützen oder übernehmen wir als goDentis.** Wie machen wir das? Auf vielfältige Weise. Für die analog-haptische Kommunikation bieten wir Poster, Flyer, Druckstücke – als Blaupause oder fertige Produkte. Wir unterstützen unsere goDentis-Partnerpraxen aber auch in neuen Kommunikationswegen [...] denn das Zusammenspiel neuer Medien und klassischer Kommunikationsmittel ist enorm wichtig.“

(Dr. Björn Eggert)



In einer neuen Folge von #nachgefragt... sponsored by sprechen wir mit Dr. Björn Eggert, Geschäftsführer von goDentis, über die Wichtigkeit zeitgemäßer und effektiver Kommunikationsstrategien – sowohl extern wie praxisintern, über Prävention und Prophylaxe, die zahlreichen Vorteile einer goDentis-Partnerschaft, Prophylaxe-Audits, Feedback-Kultur sowie Schulungsangebote zu einem breiten Spektrum an Themen.

goDentis – Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH

Hintergrund: © Philip Oroni – unsplash.com, Porträt: © goDentis

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

Technik ist einfach

... mit den Technik-Profis



**Sicher in
Sachen Hygiene**

durch die Validierung
Ihrer Prozesse nach RKI
und MPBetreibV

2018-579-10265_Stand: 12.09.2024

plandent.de/tkd

Plandent

EIN WICHTIGER VERSUCH:

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

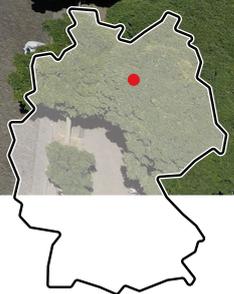
Mit Stipendium Gesundheitsversorgung sichern

[LAND – ZAHN – WIRTSCHAFT]

Während großstädtische Hotspots mit einer hohen Dichte an Arzt- und Zahnarztpraxen ausgestattet sind, sehen sich andere Regionen immer mehr gezwungen, mit diversen Maßnahmen einer perspektivisch schwindenden Gesundheitsversorgung entgegenzuwirken. Ein aktuelles Beispiel: die Stadt Wittenberge und das von ihr ausgerichtete Medizin- und Zahnmedizinstipendium. Genauer dazu verraten unsere beiden Interviews mit Bürgermeister Dr. Oliver Hermann und Stipendiatin Romy Philipowitz.

Das Stipendium der Stadt Wittenberge bietet Medizin- bzw. Zahnmedizinstudierenden eine monatliche finanzielle Unterstützung. Im Gegenzug verpflichten sich die angehenden Mediziner, nach ihrer Facharztausbildung fünf Jahre primär in der Stadt oder den zugehörigen Ortsteilen zu praktizieren. Zusätzlich will die Stadt mit einem Mentorenprogramm auch bei der Suche nach einer Praxis unterstützen. Das Stipendium ist nicht an ein bestimmtes Semester gebunden. Es können sich sowohl Studierende bewerben, die sich gerade erst immatrikulieren lassen, als auch solche, die bereits in einem späteren Semester sind. Das Stipendium gehört zu einer von mehreren Initiativen, mit denen die Stadt sich aktiv für eine langfristige

Wittenberge
Stadt im Landkreis Prignitz
Brandenburg



Verbesserung der Gesundheitsversorgung in der Elbestadt einsetzt. Zu diesen Initiativen gehört auch ein entstehendes Ärztehaus in der Innenstadt. Mit dem künftigen Ärztehaus, das derzeit von der Wohnungsbaugesellschaft der Stadt Wittenberge saniert wird und dessen Fertigstellung für Anfang 2025 geplant ist, erhalten interessierte Mediziner die Möglichkeit, sich selbstständig niederzulassen oder auch in Anstellung zu gehen. Ob als Einzel- oder Gemeinschaftspraxis, als Leasingpraxis oder im Teilzeit-/Sharing-Modell – jede Form des Praktizierens ist denkbar.



© Jens Wegner

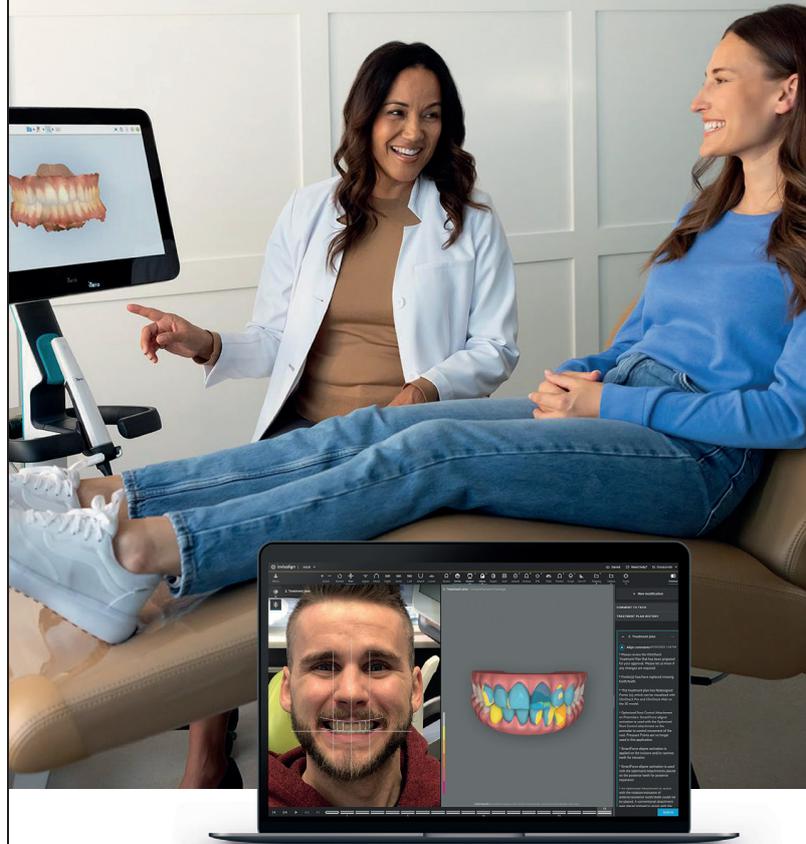
Interview

**MIT DR. OLIVER HERMANN,
BÜRGERMEISTER DER STADT
WITTENBERGE**

Herr Dr. Herrmann, geben Sie uns bitte die Key Facts zum Stipendium.

Mit ihrem Förderangebot bietet die Stadt seit diesem Jahr zwei Studierenden – einer Person aus der Human- und einer anderen Person aus der Zahnmedizin – eine monatliche finanzielle Unterstützung. Im Gegenzug verpflichten sich die Stipendiaten, nach ihrer Facharzt- ausbildung fünf Jahre vor Ort zu praktizieren und so die Region zu unterstützen. Das Stipendium umfasst ein finanzielles Volumen von monatlich 700 und jährlich 8.400 EUR, ausgelobt wurde es in diesem Frühjahr mittels eines Bewerbungsverfahrens. Ursprünglich wollten wir nur ein Stipendium vergeben. Aufgrund der guten Bewerberlage entschied sich jedoch die Stadtverwaltung zusammen mit den Stadtverordneten, die

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



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

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



 **invisalign®**

align

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

Fördermittel für beide Bereiche – der Human- wie Zahnmedizin – zu vergeben. So erhielten Wiebke Vogt und Romy Philipowitz am 27. April die Zuwendungsbescheide für das kommende Medizin- bzw. Zahnmedizinstipendium. Beide gehörten zu insgesamt neun Bewerbern. Romy Philipowitz studiert seit 2022 Zahnmedizin in Freiburg im Breisgau und wohnt in Perleberg. Auch Wiebke Vogt kommt aus der Rolandstadt und studiert seit 2021 in Magdeburg.

Mit welchem Ziel wurde das Stipendium ausgerufen?

Grundsätzlich ist das Stipendium ein Instrument, mit dem wir die Situation der ärztlichen – und zahnärztlichen Versorgung in Wittenberge verbessern möchten. Mit dem Stipendium möchten wir angehende Ärzte und Zahnärzte schon während ihres Studiums an die Stadt und die Region binden. Im Idealfall kommen die Bewerber aus der Region bzw. sind schon mit ihr bekannt. Im Bereich Zahnmedizin praktizieren derzeit neun Ärzte in der Elbestadt. Laut Kassenzahnärztlicher Vereinigung entspricht das einem Versorgungsgrad von 84,1 Prozent (Stichtag 31.12.2023). Das klingt zunächst einmal nach einer guten Versorgungslage. In der Realität nehmen die bestehenden Praxen aber nur noch selten weitere Patienten auf bzw. arbeiten bereits mit Wartelisten. Zudem liegt das Durchschnittsalter der Vertragszahnärzte im Landkreis bei 54,7 Jahren. Perspektivisch gehen wir davon aus, dass ohne neue Zahnärzte die Versorgung noch schlechter wird. Mit dem Stipendium möchten wir Anreize schaffen: für die Niederlassung mit einer eigenen Praxis, die Übernahme einer Zahnarztpraxis, einer Anstellung oder der Gründung einer Gemeinschaftspraxis.

Worin sehen Sie die Ursachen dafür, dass gerade im kleinstädtischen wie ländlichen Raum zahlreiche Praxen – Hausarzt wie Zahnarzt – keine Nachfolger finden?

Nachfolge kann auch gelingen wie ein aktuelles Beispiel aus Wittenberge zeigt. Im letzten Jahr wurde eine junge Zahnmedizinerin durch eine Onlinewerbung auf eine Praxis aufmerksam und verlegte ihren Lebensmittelpunkt von Mecklenburg-Vorpommern in die Elbestadt.

Uns ist aber auch bekannt, dass durch die hohe Arbeitsbelastung in den Praxen oft nicht die Zeit da ist, um sich aktiv um eine Nachfolge zu kümmern. Daher versucht die Stadt, konkret der Bereich Ärzteversorgung, beim Thema Praxisnachfolge zu unterstützen. Aber auch die Voraussetzungen für ein Studium spielen eine Rolle. Ein staatliches Zahnmedizinstudium ist sehr kostenintensiv. Alleine die Materialkosten belaufen sich unseres Wissens schon auf über 10.000 EUR. Der hohe NC ist ebenfalls ein Faktor, der den Zugang zum Studium erschwert. Aus unserer Sicht müssen mehr Menschen einen Zugang zum Zahnmedizinstudium erhalten, unabhängig vom NC und den privaten Einkommensverhältnissen. ■

„Mit dem Stipendium möchten wir angehende Ärzte und Zahnärzte schon während ihres Studiums an die Stadt und die Region binden. Im Idealfall kommen die Bewerber aus der Region bzw. sind schon mit ihr bekannt.“

Dr. Oliver Hermann

Info

Neue Bewerbungen sind voraussichtlich ab 2025 möglich.

Ansprechpartnerin
Antje Kranz

- a.kranz@wittenberge.de
- Tel.: +49 3877 951108
- Mobil: +49 151 54994181





© Romy Philipowitz

Interview

MIT ROMY PHILIPOWITZ, STIPENDIATIN DER STADT WITTENBERGE

Frau Philipowitz, warum haben Sie sich um die Fördermittel der Stadt Wittenberge beworben?

Ich habe mich für das Stipendium entschieden, weil mir eigentlich schon immer klar war, dass ich nach meinem Studium, das ich in Freiburg im Breisgau absolviere, wieder aufs Land möchte. Das ausgeschriebene Stipendium bot sich für mich besonders gut an, da ich in der Region aufgewachsen bin – das Umfeld von Wittenberge ist meine Heimat – und mir das hiesige Leben also bekannt ist. Außerdem bin ich ein Familienmensch und möchte dort leben, wo Familie, Freunde und mein Partner sind. Das waren alles Gründe, die mich zur Bewerbung motiviert haben, und umso mehr freue ich mich, dass es geklappt hat.

An das Stipendium ist gebunden, dass Sie nach Ihrem Studium in Wittenberge verbleiben – wie gehen Sie mit dieser Verpflichtung um?

Ich habe keinerlei Probleme damit, eine Verpflichtung einzugehen. Fünf Jahre sind im Verhältnis zu meiner noch kommenden Laufbahn eine kurze Zeit. Falls es mich doch noch woandershin verschlagen sollte, habe ich danach noch genug Zeit. Aber davon gehe ich eigentlich nicht aus. Außerdem sehe ich die Verpflichtung nicht als „Kompromiss“, ich sehe darin keinen Nachteil. Ich mag das Leben auf dem Land, es ist ruhiger, es ist nicht überfüllt und man hat alles, was man zum Leben braucht. Außerdem weiß ich, dass aufgrund meines Stipendiums immer jemand da ist, der mich später unterstützen wird, wenn ich einmal Hilfe brauche.

Wie erleben Studierende den vielerorts thematisierten Wegfall einer flächendeckenden zahnmedizinischen Versorgung im kleinstädtischen wie ländlichen Raum?

Das ist eine interessante Frage, denn wenn ich ehrlich bin, tangiert es uns wenig. Das Thema Praxissterben ist nicht wirklich etwas, worüber wir uns im Studium austauschen. Ich kann hier natürlich nur für mich und mein Umfeld sprechen, nicht für die Studierendenschaft an sich. Natürlich gibt es auch einige, die später aufs Land möchten, so wie ich. Das sind meistens aber auch diejenigen, die auf dem Land groß geworden sind. Die Studierenden, bei denen ich weiß, dass sie in einer Großstadt oder zumindest größeren Stadt aufgewachsen sind, haben keinen Bezug zum Leben in ländlichen Regionen. Dadurch fehlt ihnen meist auch der Anreiz, dorthin zu gehen. Andere wiederum wollen sich noch nicht während des Studiums festlegen, wo sie später arbeiten möchten. Für die meisten stehen primär erst mal die Herausforderungen des Studiums im Vordergrund, was danach geschieht, hat noch keine Relevanz. ■

ANZEIGE

WAS WIRKLICH PASST,
MERKEN SIE SOFORT.

HIGHTECH & SIMPLICITY



EINZIGARTIGE BILDGEBUNG VON MORITA
& LEICHT BEDIENBARE SOFTWARE VON SICAT

Mit SICAT haben wir den Partner gefunden,
der perfekt zu uns passt.

Durch die Kombination bieten wir zukunfts-
weisende Lösungen für die moderne Zahn-
medizin.

JETZT die Kooperationsangebote für die
Morita 2D-/3D-Kombinationssysteme mit
SICAT Software-Lösungen sichern:

- > SICAT Endo
- > SICAT Implant
- > SICAT Air

MEHR ERFAHREN
WWW.MORITA.DE/SICAT



question and answers



mit **Dr. Carla Benz**

[TEIL 9]

[Q&A] Glücklicherweise müssen Zahnärzte nur selten wirklich schlechte Nachrichten überbringen. Für einen solchen Fall aber gibt unsere Autorin Tipps an die Hand, wie man am geeignetsten eine folgenschwere Verdachtsdiagnose kommunizieren sollte.



Die erste Verdachtsdiagnose kann
schon Rettung sein, denn:

Schlimmer als eine schlechte Nachricht ist, überhaupt keine Rückmeldung zu erhalten.

Sollten Sie tatsächlich einmal den Verdacht haben, beispielsweise ein Plattenepithelkarzinom (PEC) entdeckt zu haben, hat dies für Ihren Patienten unter Umständen schwerwiegende Folgen. In der Regel stellen wir bei Veränderungen im Bereich der Mundschleimhaut zunächst eine Verdachtsdiagnose. Diese muss dann mittels Gewebeprobe und entsprechender histopathologischer Begutachtung überprüft werden.

Für die Patienten spielt es in diesem Moment keine Rolle, ob es sich um den Verdacht oder die Gewissheit handelt. Die reale Möglichkeit, an Krebs erkrankt zu sein, lässt sie den „Boden unter den Füßen“ verlieren. Der Umgang damit unterscheidet sich jedoch von Individuum zu Individuum. Während die einen fassungslos erstarren, reagieren andere kämpferisch oder überspielen ihre Ängste.

Sie können im Vorfeld nicht wissen, welche Reaktion Ihnen begegnen wird, jedoch ist es zum Wohle des Patienten, dass Sie angemessen agieren. Darüber, wie niederschmetternde Botschaften am besten übermittelt werden sollten, sind sich selbst Experten nicht ganz einig und es werden Tage füllende Seminare zu diesem Thema angeboten. Üblicherweise stellen wir in der Regel „nur“ den Verdacht fest und sind vorerst nicht die Überbringer der endgültigen Diagnose.



Infos zur
Autorin

Bevor Sie Ihren Verdacht kommunizieren, sollten Sie – unabhängig davon was außerhalb des Behandlungszimmers noch ansteht – sich kurz Zeit nehmen, um sich selbst zu fokussieren und ganz im Hier und Jetzt anzukommen. Nur so können Sie für Ihren Patienten angemessen zur Verfügung stehen:

- Beschreiben Sie dem Patienten, was Sie gesehen haben und warum Sie beunruhigt sind **(ein Herunterspielen Ihrer Beunruhigung wäre nicht sinnvoll, da der Patient dann möglicherweise nicht die entscheidenden nächsten notwendigen Schritte gehen würde).**
- Machen Sie eine Pause und warten Sie ab, ob der Patient Fragen zu Ihrem Verdacht hat.
- Erläutern Sie dann, was als nächstes geschehen muss, und überweisen Sie Ihren Patienten in eine entsprechende Fachklinik.
- Machen Sie wieder eine Pause und warten Sie ab, ob der Patient Fragen zum weiteren Prozedere hat.
- Bieten Sie dem Patienten an, mit Fragen bezüglich seiner Verdachtsdiagnose auf Sie zuzukommen und ein privates „Ergoogeln“ zu unterlassen. Die Suchergebnisse von Onlinedatenbanken können niemals seinen individuellen Fall darstellen und können zur Steigerung seiner Verunsicherung führen.
- Seien Sie gefasst auf eine Fülle an Fragen zur Erkrankung und versuchen Sie diese kurz und sachlich zu beantworten. Bremsen Sie jedoch den sehr verunsichert fragenden Patienten, dass es sich zunächst nur um einen Verdacht handelt, der abgeklärt werden muss.

Zusammenfassend sollten

Sie beachten:

- 1 **Drosseln Sie Ihr Tempo und nehmen Sie eine präsenzte Haltung ein, die dem Patienten signalisiert, dass Sie für Ihn da sind.**
- 2 **Bleiben Sie sachlich und übermitteln Sie die notwendige Information in kleinen Schritten, sodass der Patient Rückfragen stellen kann.**
- 3 **Machen Sie Pausen und beobachten Sie die Reaktion des Patienten, um angemessen individuell auf Ihn eingehen zu können.**



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

„Wir suchen gemeinsam nach Lösungen“



Ein Beitrag von Marlene Hartinger

Dentista e.V. – Infos zum Verband

Priv.-Doz. Dr.
AMELY HARTMANN



© Sebastian Seibel

[FRAUEN IN DER ZAHNMEDIZIN]

Priv.-Doz. Dr. Amely Hartmann ist angestellte Oralchirurgin im MVZ Dr. Seiler und Kollegen in Filderstadt und Leiterin der Dentista-Regionalgruppe in Stuttgart (bei Interesse Kontakt über: amelyhartmann@web.de).

Frau Dr. Hartmann, was machen die Dentista-Stammtische für Sie aus?

An dem Austausch in der Gruppe schätze ich das kollegiale Miteinander. Wir alle haben mit den Herausforderungen des Praxisalltags zu kämpfen; sei es durch die Gesundheitspolitik, Personalmangel oder auch das Einbetten unserer Arbeit in den Familienalltag. Wir suchen gemeinsam nach Lösungen. Bei unseren Fortbildungsstammtischen geht es ebenso um das gemeinsame Erlernen von unterschiedlichen Fähigkeiten, um unseren Patienten die bestmögliche Therapie nach neusten Standards zukommen zu lassen.

Sie haben zum Thema „Neurophysiologische Diagnostik“ habilitiert – worum geht es bei dem Fachgebiet?

Nach chirurgischen Eingriffen im Mund-Kiefer-Gesichtsbereich können neurophysiologische Veränderungen auftreten. Diese haben für die Patienten weitreichende Folgen, von Gefühlsveränderungen im Sinne von Hyp- oder Anästhesien bis hin zu der Entstehung von neuropathischen Schmerzen. Um solche Komplikationen zu vermeiden, gilt es im chirurgischen Alltag, eine korrekte und präzise präoperative Planung durchzuführen. Zudem müssen Patienten entsprechend aufgeklärt werden – im Vorfeld und auch bei Betroffenheit. Es wird weitere Forschung benötigt, um individuelle Therapien auszubauen und so Patienten adäquat zu versorgen. Neurophysiologische Veränderungen lassen sich auch bei bestimmten Krankheitsbildern, wie dem Burning Mouth Syndrome (BMS), feststellen. ■

DR. REBECCA OTTO
Dentista-Präsidentin



© Tim Hard Media

Infos zur Person



Apropos Frauenförderung: Es braucht einen Kulturwandel!

Die Veränderungen, die durch die Frauenquote und den steigenden Anteil von Frauen in Führungspositionen angestoßen wurden, betreffen nicht nur die Frauen selbst, sondern auch ihr Umfeld – einschließlich männlicher Kollegen. Viele Männer haben sich als aktive Unterstützer herauskristallisiert, die die Notwendigkeit von Diversität erkennen, sich für Veränderungen stark machen und verstehen, dass ein ausgewogeneres Geschlechterverhältnis und neue Perspektiven zu besseren Entscheidungen und einer lebendigeren Organisationskultur führen können. Gleichzeitig gibt es nach wie vor Kollegen, die sich durch den Wandel möglicherweise bedroht fühlen oder resistent gegenüber Veränderungen sind. Solche Kollegen können weiterhin an der „gläsernen Decke“ mitwirken, indem sie subtile Barrieren aufrechterhalten oder einfach keine aktiven Schritte hin zu mehr Diversität ergreifen. Der Wechsel von Personen an der Spitze – seien es Männer oder Frauen – reicht oft nicht aus, wenn die zugrundeliegenden Strukturen und Denkweisen unverändert bleiben. Es braucht einen Kulturwandel mit männlichen wie weiblichen Führungspersönlichkeiten, die diese Transformation treiben. Mentoren, die offen für neue Ideen sind und den Mut haben, Strukturen aufzubrechen, sind daher essenziell, um langfristig sowohl Frauen wie Männer auf allen Ebenen zu fördern und die Zukunft aktiv zu gestalten.

CHANGE!

Wenn dir deine alte
Behandlungseinheit
gar zu borstig wird.



bis zu

15.600 €

**LISTENPREIS-
VORTEIL**

So leicht war »tschüss« sagen noch nie.

Mit der »Alt gegen Neu« Aktion kannst du einen großartigen Eintauschwert für deine alte Behandlungseinheit bekommen und auf deine neue Behandlungseinheit anrechnen lassen.

Mit der »Alt gegen Neu« Aktion recyceln wir deine alte Einheit umweltgerecht für dich.
Ein guter Deal für dich und den Wert deiner Praxis!

Check den Eintauschwert deiner Alten:
www.kavo.com/de/tschüss



Politische Börsen haben kurze Beine

Seit dem 5. November 2024 ist das Präsidentenamt der USA neu besetzt. Die Themen des Wahlkampfes, die Umfrageergebnisse im Vorfeld, die PR der Parteien, das Ausloben der Kandidaten durch Promis aus Wirtschaft, Finanz und Medien – alles hinterließ seine Spuren auch an der Börse. In solchen Momenten gibt es eine altbekannte Börsenweisheit, die da lautet: „Politische Börsen haben kurze Beine“. Übersetzt bedeutet es, dass politische Ereignisse oft nur kurzfristige Auswirkungen auf die Finanzmärkte haben. Trotz teils heftiger Kursbewegungen, die durch politische Entwicklungen ausgelöst werden können, beruhigen sich die Märkte in der Regel nach einiger Zeit und kehren zu den langfristigen fundamentalen Trends zurück. Der Einfluss der Politik auf die Börse wird also oft überschätzt, und politische Ereignisse haben selten einen nachhaltigen Einfluss auf die langfristige Kursentwicklung.

Was steckt hinter dem Sprichwort?

Politische Ereignisse, wie etwa Wahlen, Gesetzesänderungen, geopolitische Spannungen oder Handelskonflikte, sorgen oft für Unsicherheit an den Finanzmärkten. Diese Unsicherheit führt nicht selten zu Kursrückgängen, da viele Anleger nervös werden und ihre Positionen verkaufen, um Verluste zu vermeiden. Allerdings zeigt die Börsengeschichte, dass diese Bewegungen oft nur von kurzer Dauer sind. Langfristig betrachtet werden Börsen eher von makroökonomischen Faktoren wie Unternehmensgewinnen, Zinspolitik oder dem allgemeinen Wirtschaftswachstum beeinflusst.

Ein Beispiel: Der Brexit im Jahr 2016 führte kurzfristig zu starken Marktschwankungen. Viele Anleger befürchteten weitreichende negative Folgen für die britische Wirtschaft. Nach einer kurzen Phase der Unsicherheit stabilisierten sich die Märkte jedoch wieder, und viele Aktienmärkte erholten sich sogar deutlich.



Wie soll ich in einem solchen Umfeld investieren?

In politisch turbulenten Zeiten ist es wichtig, Ruhe zu bewahren und sich nicht von kurzfristigen Schwankungen leiten zu lassen. Gerade für langfristige Investoren ist es entscheidend, eine klare Strategie zu verfolgen und sich nicht von emotionalen Reaktionen beeinflussen zu lassen. Folgende zwei Tipps können dabei helfen:

Tipp 1: Langfristige Diversifikation

Eine der besten Strategien, um politische Risiken zu minimieren, ist eine breite Diversifikation des Portfolios. Durch die Streuung der Investitionen auf verschiedene Anlageklassen (Aktien, Anleihen, Immobilien, Rohstoffe etc.) und Regionen können die Auswirkungen politischer Ereignisse in einzelnen Ländern abgefedert werden. Wenn ein Teil des Portfolios von einem politischen Ereignis betroffen ist, können Gewinne in anderen Bereichen die Verluste kompensieren.

Beispiel: Der Beginn des russisch-ukrainischen Krieges Ende Februar 2022 führte kurzfristig zu Rückgängen an der Börse. Bereits wenige Wochen später gab es eine Kurserholung und im Jahr 2023 neue Rekordstände an den Börsen.

Tipp 2: Fokus auf Fundamentaldaten

Anstatt hektisch auf politische Nachrichten zu reagieren, ist es sinnvoll, sich auf die fundamentalen Daten der Unternehmen zu konzentrieren, in die investiert wird. Unternehmen mit soliden Geschäftsmodellen, starker Bilanz und stabilem Cashflow sind in der Regel auch in politisch unsicheren Zeiten gut aufgestellt. Anleger sollten daher ihre Investitionen in qualitativ hochwertige Unternehmen prüfen, die langfristig erfolgreich sein können, unabhängig von kurzfristigen politischen Schwankungen.

Fazit

Es ist wichtig, sich daran zu erinnern, dass politische Börsen kurzfristig schwanken können, die langfristige Kursentwicklung jedoch hauptsächlich durch unternehmensinterne und gesamtwirtschaftliche Faktoren bestimmt wird.

Sabine Nemec, Dipl.-Wirtsch.-Ing.

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



Infos zur Autorin





Entwickelt,
um die Zähne
nicht zu
verfärben

Bekämpft die Ursache von Zahnfleischbluten und -entzündungen¹

Klinisch bestätigt:
Schnelle antibakterielle Wirkung²
Lang anhaltender Schutz³

9 von 10
Patient:innen bestätigen
weniger Zahnfleischbluten⁴

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



Gratis Muster
für Patient:innen
bestellen

meridol®

PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —

6 Antworten auf 6 Fragen aus der letzten Ausgabe

In meinem letzten Beitrag in der ZWP 10/24 hatte ich einige Fragen gestellt, mit denen ich die Teilnehmer meiner Abrechnungsseminare auf die Thematik einstimme und für bestimmte Abrechnungsvorgänge sensibilisiere. Nachfolgend werden diese Fragen nun beantwortet.



Antwort zu Frage 1

Können wir die UPT zu einem späteren Zeitpunkt noch mal abrechnen?

Da die UPT-Leistungen am 29.1.24 erbracht wurden, besteht keine medizinische Notwendigkeit, diese Leistung zwei Wochen später nochmals zu erbringen. Damit entfällt auch die Möglichkeit der Abrechnung.



Antwort zu Frage 2

Die Kollegin vor Ort möchte nach Rücksprache mit der KZV diesen Fall über die Krankenkasse abrechnen. Liege ich mit meiner Entscheidung falsch?

Es handelt sich bei der geplanten Versorgung um eine Erneuerung einer nicht funktionstüchtigen UK-Prothese. Die Nr. 9.4 der KC-Richtlinie lautet:
„... Für die Therapie von Zähnen mit Wurzelkanalfüllungen und apikaler Veränderung sind primärchirurgische Maßnahmen angezeigt. Lediglich bei im Röntgenbild erkennbaren nicht randständigen oder undichten Wurzelkanalfüllungen ist die Revision in der Regel angezeigt, wenn damit:
• eine geschlossene Zahnreihe erhalten werden kann,
• eine einseitige Freiendsituation vermieden wird,
• der Erhalt von funktionstüchtigem Zahnersatz möglich wird.“

Da keines der obigen Kriterien zutrifft, ist diese Revision privat nach GOZ zu vereinbaren.



Antwort zu Frage 3

Ist die KZV-Streichung korrekt und die Beratung nicht erneut berechnungsfähig?

Die Bestimmung Nr. 7 zur Position Ä1 lautet:
„Erstreckt sich ein Krankheitsfall über mehrere Abrechnungszeiträume (Quartale), so ist nach vorausgegangener Leistung nach Nr. 01 oder Ä1 die Nr. Ä1 im Folgequartal nur abrechnungsfähig, wenn zwischen der Leistung nach Nr. 01 oder Ä1 im Vorquartal und der Leistung nach Nr. Ä1 im Folgequartal ein Zeitraum von 18 Kalendertagen überschritten ist, es sei denn, die Behandlung in diesem Folgequartal geht über den nach Nr. 01 oder

Ä1 erhobenen Befund hinaus. Als alleinige Leistung ist die Nr. Ä1 immer abrechnungsfähig.“

Bei dem Krankheitsfall „abgebrochener Zahn“ im Folgequartal handelt es sich um einen neuen Befund, der über den zuvor erhobenen Befund hinausgeht. In diesem Fall ist die quartalsübergreifende 18-Tage-Regel nicht anzuwenden und die Ä1 erneut berechnungsfähig.



Antwort zu Frage 4

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?

Da die „sK“ zeitlich mit der neuen Füllung zusammenfällt, ist sie nicht abrechnungsfähig. Eine Kürzung ist daher gerechtfertigt, wenn nicht aus der Dokumentation hervorgeht, dass die Maßnahme nicht im Zusammenhang mit der Füllung steht.



Antwort zu Frage 5

Wäre hier eine Ä1 berechenbar?

Da es sich um einen neuen Krankheitsfall im gleichen Quartal/Behandlungsfall handelt, ist die Ä1 nicht berechenbar.



Antwort zu Frage 6

Ist die Leistung UPTg nach der UPTa/b berechnungsfähig? Was meinen Sie dazu?

Die UPTg kann keinesfalls nach der UPTa/b erbracht werden, da diese Leistung eine Voraussetzung für die UPTe/f darstellt.

Dies sind nun die Antworten auf die Fragen aus meinem letzten Beitrag. Vielleicht melden Sie sich auch zu einem meiner Online-Abrechnungsseminare an, wo solche Fragen und weitere Abrechnungsthemen ausführlich behandelt werden. Informationen zu Terminen und die Anmeldeformulare finden Sie unter www.synadoc.ch.



Infos zum Unternehmen



Infos zur Autorin



Take FIVE to match them all!



Admira Fusion 5 – Einfach schneller. Einfach ästhetisch.

Mit nur 5 Cluster-Shades alle 16 VITA® classical Farben abdecken.

- Universell: Für höchste Ansprüche im Front- und Seitenzahnbereich
- Schnell: 10 Sekunden Lichtpolymerisation für alle Farben
- Exzellent biokompatibel: Keine klassischen Monomere
- Erstklassig: Mit Abstand niedrigster Schrumpfung (1,25 Vol.-%)



Abmahnfalle Datenschutz:

Mit digitalen Behandlungsverträgen rechtlich sicher

Vorteile des digitalen Behandlungsvertrages:

- **Rechtliche Absicherung:** Der Vertrag legt die Behandlung und deren Kosten eindeutig fest, was insbesondere bei privatärztlichen Leistungen und Wahlleistungen im GKV-Bereich wichtig ist.
- **DSGVO-Konformität:** Die Einwilligung zur Datenverarbeitung kann direkt im Vertrag integriert werden, um den Anforderungen der DSGVO gerecht zu werden.
- **Effizienz:** Patienten können den Vertrag sowie Informationen zur ePA und zum Datenschutz vorab lesen und ausfüllen, was den Ablauf in der Praxis beschleunigt und mögliche Wartezeiten reduziert.

Wann ist ein Behandlungsvertrag notwendig?

Ein Behandlungsvertrag ist insbesondere im privatärztlichen Bereich erforderlich, kann aber auch bei Wahlleistungen im GKV-Bereich eingesetzt werden. Der Vertrag garantiert, dass Patienten über alle Aspekte der Behandlung und den Umgang mit ihren Daten im Rahmen der ePA informiert sind, und bietet so eine rechtliche Absicherung für beide Seiten.

Fazit

Mit der Einführung der ePA wird der Datenschutz noch wichtiger. Zahnärzte sollten daher frühzeitig auf digitale Lösungen wie den digitalen Behandlungsvertrag setzen, um ihre Patienten über die Nutzung der ePA zu informieren und die erforderlichen Einwilligungen DSGVO-konform einzuholen. Dies minimiert das Risiko von Datenschutzverstößen und schafft gleichzeitig Transparenz und Vertrauen bei den Patienten. Um vollständig abgesichert zu sein und Fallstricke zu vermeiden, ist es empfehlenswert, sich bei der konkreten Ausgestaltung rechtlichen Rat einzuholen.

Das Thema Datenschutz hat in den letzten Jahren – insbesondere mit Einführung der ePA – im Praxisalltag an Bedeutung gewonnen. Aufgrund der Tatsache, dass in den Praxen mit sensiblen Gesundheitsdaten der Patienten gearbeitet wird, spielen die Informationspflichten nach Art. 13 und 14 DSGVO eine zentrale Rolle. Ein Verstoß gegen diese Pflichten kann nicht nur zu Bußgeldern, sondern auch zu wettbewerbsrechtlichen Abmahnungen führen. Zahnärzte, die auf die ePA zugreifen, müssen sicherstellen, dass sie die Einwilligung ihrer Patienten zur Nutzung der Daten in der ePA korrekt einholen und dokumentieren.

Der digitale Behandlungsvertrag als Lösung

Eine Möglichkeit, sowohl die Transparenz gegenüber den Patienten als auch die Rechtssicherheit zu gewährleisten, ist der Einsatz eines digitalen Behandlungsvertrags. Dieser Vertrag kann vorab online zur Verfügung gestellt werden und soll nicht nur die Behandlung regeln, sondern auch die Patientenaufklärung über die Nutzung der ePA umfassen. So können Patienten vor der Behandlung wichtige Informationen einsehen und den Vertrag sogar im Vorfeld unterzeichnen.



Christian Erbacher, LL.M.

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht

Angélique Rinke • Rechtsanwältin

Lyck+Pätzold. healthcare.recht • www.medizinanwaelte.de



Infos zum
Autor



Infos zur
Autorin



Infos zum
Unternehmen



#whdentalde



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08651 904 244-0

office.de@wh.com, wh.com



Jetzt zum
Aktionspreis!
Mehr Infos:

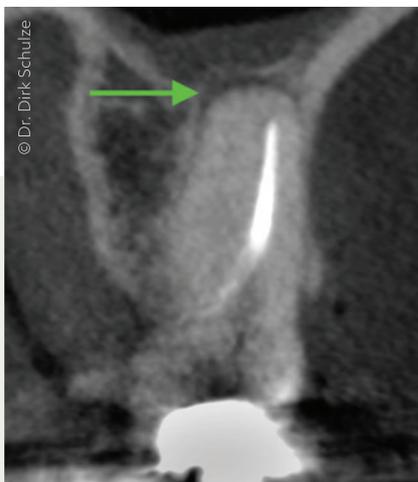


Incredible inside & outside

Übertrifft alle Erwartungen

Die Lisa-Sterilisatoren sorgen durch intelligente und innovative Lösungen wie EliSense und EliTrace für außergewöhnliche Anwenderfreundlichkeit – und Rückverfolgbarkeit bis zum einzelnen Instrument. In Verbindung mit dem ioDent®-System können Sie zusätzlich Ausfallzeiten reduzieren und sorgen für noch mehr Performance und Effizienz in der Wiederaufbereitung.

lisa REMOTE
PLUS
ioD



DVT in der praktischen Anwendung

Question & Answer

Q&A mit Dr. Dirk Schulze, DVT-Experte, unter anderem zum Vergleich von DVT und Röntgen.

TEIL 1

Juristisches Problem durch fehlenden Befund? So lässt es sich verhindern

EIN AUTOR, DREI THEMEN

MÄNGEL

an Röntgengeräten

Jedes fünfte dentalmedizinische Röntgengerät (20 Prozent) hat einen oder mehrere Mängel. Das ist ein Ergebnis des TÜV-Röntgenreports 2024, für den TÜV-Sachverständige deutschlandweit 7.889 dentalmedizinische Röntgengeräte geprüft haben. Das häufigste Problem bei der wiederkehrenden Prüfung von dentalmedizinischen Röntgengeräten sind Mängel an der Schutzausrüstung (neun Prozent). „Seit 2020 ist bei Nutzung der Geräte eine Bleischürze oder ein Bleischild zum Schutz der Schilddrüse vorgeschrieben“, sagt Sören Schroll, Fachgebietsleiter der Medizin- und Röntgentechnik bei TÜV Rheinland. „Offenbar wissen viele Arztpraxen noch nichts von der geänderten Vorschrift. Dabei ist die Anschaffung eines Bleischutzes mit etwa 100 EUR recht kostengünstig und schnell erledigt.“ Zu Mängeln führte außerdem vielfach eine Anfang 2023 eingeführte Verordnung, die forderte, dass dentale Röntgeneinrichtungen elektronisch aufzeichnen, welcher Strahlenexposition Patienten ausgesetzt sind. Diese Pflicht ist für Dentalaufnahmegeräte mit Tubus und Panoramaschichtgeräte im Januar 2024 allerdings wieder entfallen.

Störstellen auf Patientenaufnahmen

Auch Panoramaschichtaufnahmegeräte kommen in den ZAP zum Einsatz: Sie machen Röntgenbilder des gesamten Gebisses. Die TÜV-Sachverständigen prüften im Jahr 2023 insgesamt 2.660 dieser Geräte und stellten bei 17 Prozent Mängel fest. Ein häufiger Mangel betrifft die Foliensysteme. Bei drei Prozent wurden Mängel wie zum Beispiel Kratzer, Knicke oder Schmutzablagerungen an den Foliensystemen gefunden. Betroffen sind sowohl digitale Speicherfolien als auch analoge Film-Folien-Systeme. Diese können als Störstellen auf den Patientenaufnahmen zu sehen sein und schlimmstenfalls zu einer Fehldiagnose führen.

Regelmäßige Prüfung wichtig

„Die Mängel machen deutlich, wie elementar die regelmäßige, unabhängige Überprüfung der Sicherheit und Funktionsfähigkeit von Röntgeneinrichtungen sowie eine sorgfältige Qualitätskontrolle der Aufnahmematerialien sind, damit Patienten, aber auch Anwender keinen unnötigen Risiken ausgesetzt werden. Durch die regelmäßige Prüfung sind die Genauigkeit und Zuverlässigkeit der Diagnosen gewährleistet“, so Sören Schroll vom TÜV Rheinland.

Quelle: TÜV Rheinland

DGFDT-Jahrestagung: Jetzt noch anmelden!

Unter dem Leitthema „**Der richtige Biss – das richtige Beißen**“ findet die 57. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Funktionsdiagnostik und -therapie (DGFDT) erstmals in diesem Jahr in Mainz statt. Am 22. und 23. November 2024 begrüßen die Organisatoren in der Rheingoldhalle wieder eine Vielzahl interessierter Zahnärzte und zahnärztliche Teams sowie Physiotherapeuten zum intensiven, kollegialen Wissens- und Erfahrungsaustausch. Das spannende Kongressprogramm umfasst verschiedene Podien mit Hauptvorträgen, Seminaren und einem vielschichtigen Workshop-Programm. Unterstützt wird das Fachevent durch eine attraktive Dentalausstellung. Weitere Infos auf: www.dgfdt-tagung.de.



Online-Programm/
Anmeldung.



Quelle: OEMUS MEDIA AG | www.oemus.com

www.dgfdt-tagung.de

© splitov27 – stock.adobe.com

Parodontaler Screening Index

Die Parodontitis ist bekannterweise eine „stille Erkrankung“, daher ist ihre Früherkennung umso wichtiger. Diesem Ziel dient der Parodontale Screening Index (PSI). Der PSI bietet einen orientierenden Überblick über das mögliche Vorliegen und die Schwere einer parodontalen Erkrankung sowie den möglichen Behandlungsbedarf. Gesetzlich Versicherte haben alle zwei Jahre einen Anspruch auf diese sinnvolle Früherkennungsmaßnahme. Der PSI kann in einem Zeitraum von zwei Jahren (nach Ablauf von sieben Leerquartalen) einmal abgerechnet werden. **Achtung: Er kann nicht während einer systematischen Behandlung von Parodontitis und anderen Parodontalerkrankungen abgerechnet werden.** Die Durchführung des PSI ist an eine schriftlich dokumentierte Information über das Untersuchungsergebnis, den möglichen Behandlungsbedarf und ggf. die Notwendigkeit weiterführender diagnostischer Maßnahmen (Parodontalstatus, Röntgenbilder) gebunden. Die Aufklärung und Dokumentation erfolgt auf dem Vordruck 11 der Anlage 14a zum BMV-Z.

Quellen: www.par-richtlinie.de/psi,
www.kzbv.de

PSI-Sonde: © Sasei177 – stock.adobe.com

ANZEIGE

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



DER Kommentar



Abrechnung? Ohne Wirrwarr!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

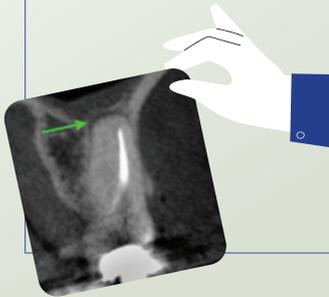
Jetzt 10 Tage kostenlos testen:
www.bema-go.de



Symbolbild

© Massimo Cattaneo - stock.adobe.com

[FALLBERICHT]



in der praktischen Anwendung

Ein Beitrag von Dr. Dirk Schulze

[FALLBERICHT] Diagnostik ist alles! Denn nur mit einer umfassenden Diagnostik lassen sich die notwendigen Behandlungsschritte gehen. Bildgebende Verfahren spielen daher auch in der Zahnmedizin eine immer wichtigere Rolle. Das folgende Fallbeispiel zeigt, wie die digitale Volumentomografie (DVT) sichtbar machen kann, was auf dem 2D-Röntgenbild nicht zu erkennen war.

Portrait: © Dr. Dirk Schulze

Question & Answer



Seite 42

Ausgangslage

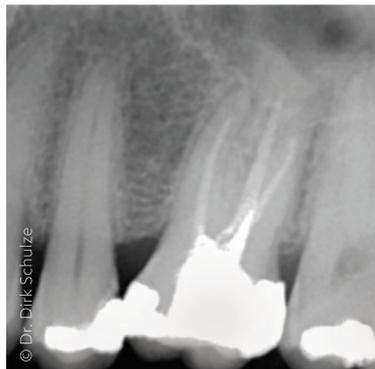
Eine 49-jährige Patientin berichtet über fortdauernde Beschwerden in Regio 26, nachdem an den Zähnen 26 und 27 vor einigen Monaten eine Wurzelkanalbehandlung durchgeführt wurde.

Juristisches Problem durch fehlenden Befund? So lässt es sich verhindern



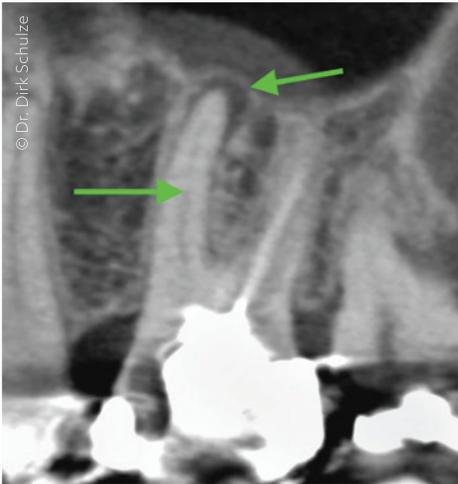
TEIL 1

Seite 43



© Dr. Dirk Schulze

Abb. 1: Intraorale Aufnahme der Region 24–27 – neben der Wurzelfüllung ist im apikalen Wurzel Drittel der mesiobukkalen Wurzel des Zahnes 26 eine diskrete Parodontalraumerweiterung nachweisbar.



Intraorale Aufnahme

In der intraoralen Aufnahme ist eine diskrete Verbreiterung des Parodontalraums im apikalen Drittel der mesiobukkalen Wurzel des Zahnes 26 nachweisbar (Abb. 1). Derartige Befunde können jedoch auch mit einem regulären Verlauf nach durchgeführter Wurzelkanalbehandlung vereinbart werden.

„In der Zahnheilkunde sind neben der Reproduzierbarkeit von DVT-Untersuchungen auch deren hoher Informationsgehalt und die dadurch möglichen Auswirkungen auf die Therapie als wichtige Punkte zu nennen.“

Abb. 2: DVT schrägsagittale multiplanare Rekonstruktion (Schichtdicke 1 mm) – apikale Osteolyse an 26mb bei sicherem Nachweis eines mb2, kranial der Osteolyse am Boden der rechten Kieferhöhle Nachweis eines kollateralen Ödems.

ANZEIGE



Der DIGITALE GESICHTSBOGEN



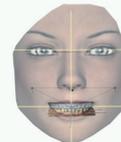
Digitaler Gesichtsbogen als USB/WLAN Version



Eingabe Referenzebene, Bipupillar und Mundposition



Übertragung in mechanische Artikulatoren



Matchen mit 2D und 3D Scan



Übergabe an externe CAD-Systeme



Dynamische digitale Okklusionsanalyse



Design von Komfort-Retentions- und Positionierungsschienen



Bestimmung physiologischer Bissrelationen

Passender Zahnersatz durch die Berücksichtigung physiologischer Bewegungsmuster



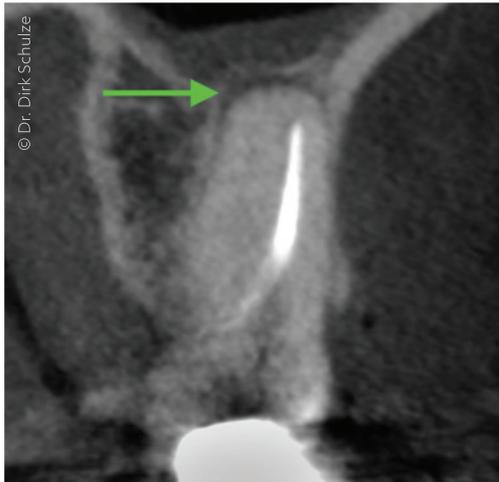


Abb. 3: DVT schrägkoronale multiplanare Rekonstruktion (Schichtdicke 1 mm) – apikale Osteolyse am palatinalen Pol des mesiobukkalen Apex des Zahnes 26.

DVT-Diagnostik

Fünf Tage nach der intraoralen Aufnahme wurde zur weiteren Abklärung eine DVT dieser Region akquiriert. Das Dosisflächenprodukt dieser Untersuchung entspricht circa zwei Panoramaschichtaufnahmen (310 mGy × cm²). Der erweiterte Parodontalraum öffnet sich nach palatinal in einen größeren osteolytischen Raum, außerdem ist in der mesiobukkalen Wurzel ein zweiter Kanal (mb2) sicher nachweisbar (Abb. 2 und 3).

Fazit

Nur in der DVT-Untersuchung konnte das Vorliegen eines zweiten mesiobukkalen Kanals in Zahn 26 sicher nachgewiesen werden, ebenso ist eine auf den apikalen Austritt von mb2 bezogene apikale Osteolyse sicher nachweisbar. Die intraorale Röntgenaufnahme ist der DVT-Untersuchung bei dieser Fragestellung eindeutig unterlegen.

Lernen Sie unseren Autor kennen

Question & Answer

Herr Dr. Schulze, Sie betreiben mit Ihren Kollegen das Digitale Diagnostikzentrum (DDZ) in Freiburg im Breisgau. Wie sind Sie zu der Spezialisierung auf digitale Volumentomografie (DVT) gekommen?

Ich kam gar nicht zur DVT, die Technik kam zu mir. Als ich vor fast 25 Jahren in Hamburg am UKE gearbeitet habe, wurde dort schon frühzeitig ein DVT-System installiert. Mit CT kannte ich mich schon aus, da war der Einsatz der DVT natürlich kein Problem. Logischerweise schlossen sich dann diverse Veröffentlichungen zu möglichen Einsatzfeldern dieses Verfahrens an, aber am Ende haben zwei andere Aspekte eine viel wesentlichere Rolle in meiner Karriere gespielt: die diagnostische Qualität der mittels DVT verfügbaren Bilddaten unter Berücksichtigung der dabei eingesetzten Dosis und die Aus- und Weiterbildung von Kollegen im Rahmen von Fachkundes Schulungen, Vorträgen und Workshops.

In welchen Aspekten unterscheidet sich eine DVT-Aufnahme von herkömmlichen Röntgenaufnahmen?

Herkömmliche Röntgenaufnahmen können nicht oder nur sehr begrenzt einer technischen Weiterverarbeitung unterzogen werden, dagegen sind den Rekonstruktionsmöglichkeiten von DVT-Datensätzen nur wenig Grenzen gesetzt. Das bedeutet, dass wir pathologische Veränderungen und anatomische Besonderheiten in ihrer räumlichen Gänge erfassen, die genaue Lage lokalisieren und grundlegende Erkenntnisse über die Struktur einer Veränderung erlangen können, ohne beispielsweise eine Biopsie durchzuführen. Als wesentlicher Unterschied wird auch immer die für den Patienten anfallende Dosis (effektive Dosis) genannt, die bei DVT-Untersuchungen erheblich höher als bei Röntgenaufnahmen ausfallen kann. Ein weiterer – für die meisten Kollegen vielleicht noch irrelevanter – wichtiger Vorteil der DVT-Daten besteht darin, dass diese inzwischen in der Regel als DICOM-Datensatz vorliegen.



Infos zur Person

Dr. Dirk Schulze



Sie haben unter anderem bereits über 200 wissenschaftliche Vorträge in Ihrem Fachgebiet gehalten und führen seit 2006 DVT-Fachkurse durch. Wird Ihrer Meinung nach die DVT mit all ihren Möglichkeiten in der Dentalwelt zu wenig eingesetzt?

Auf jeden Fall. Mir ist natürlich bewusst, dass pekuniäre Gründe ins Feld geführt werden und auch gern das Thema „Dosis“ missbraucht wird, um die Anwendung der DVT-Technik einzudämmen. Dabei würde es schon genügen, sich bezüglich der weiteren Entwicklung einfach nur vor Augen zu führen, in welchem Maße die Computertomografie in der Radiologie die Projektionsverfahren ersetzt hat. Die Aussagekraft von Panoramaschichtaufnahmen wird völlig falsch eingestuft, nicht ohne Grund hat mein geschätzter Kollege Paul van der Stelt diese als die am meisten überbewertete Röntgenuntersuchung überhaupt eingestuft. Ich bin mir sicher, dass wir einen rasanten Anstieg an DVT-Untersuchungen erleben werden – gleichzeitig stehen wir in der Verantwortung, bei diesem Verfahren mit intelligenten Niedrigdosiskonzepten eine akzeptable Relation zwischen effektiver Dosis und diagnostischem Informationsgehalt herbeizuführen. ■

TEIL 1

Juristisches Problem durch fehlenden Befund? So lässt es sich verhindern

[RECHT] Immer häufiger kommt es im Rahmen der digitalen Volumentomografie (DVT) zu Befunderhebungsfehlern. Worum es sich dabei genau handelt, erläutert Dr. Dirk Schulze im nachfolgenden Beitrag, dessen zweiter Teil in der ZWP 12/24 erscheinen wird.

Ein Patient stellt sich bei Ihnen vor und berichtet, dass er mit seinem bisherigen Zahnarzt nicht zufrieden sei und jetzt gern zu Ihnen wechseln möchte, weil Sie ihm empfohlen wurden. So weit, so gut. Im Rahmen der Erstuntersuchung stellt sich heraus, dass vom Vorbehandler vor Kurzem eine DVT-Untersuchung angefertigt wurde, der Patient hat den

BeutiBond Xtreme

Attraktive Angebote unter
02102-866423



The power of ONE

- Leistungsfähiges All-in-One Universaladhäsiv für viele Indikationen und Materialien
- Geeignet für alle Ätztechniken
- Kein Füller, kein HEMA – Schutz vor Hydrolyse
- Starker Haftverbund, geringere Techniksensitivität
- Vereinfachtes Verfahren für jede Substratoberfläche
- Kein zusätzlicher Primer erforderlich



www.shofu.de

Mehr Infos



Datenträger – eine CD-ROM – bei sich und, wo Sie denn schon einmal dabei sind, würde Ihr neuer Patient gern von Ihnen wissen, was denn in der Untersuchung alles zu sehen sei. „Ja, gibt es denn keinen Befund oder irgendeine Auswertung?“, entfährt es Ihnen, woraufhin der Patient mit dem Kopf schüttelt. Ein letzter Versuch: „Wirklich gar nichts?“ – wieder ein Kopfschütteln kombiniert mit einer Miene des Bedauerns.

Dokumentationspflicht nicht erfüllt

Ja, diese Situation kennen Sie auch. Und ich will mich gar nicht erst damit aufhalten, dieses Problem zu beschönigen. Egal, ob Sie besonders computeraffin sind oder nicht, es verbrennt Ihre Arbeitszeit und wenn Sie es denn vermocht haben, den Datensatz zu öffnen und sich irgendwie durch ein für Sie unbekanntes Betrachtungsprogramm zu hangeln und dann dem Patienten auch noch zielsicher sagen können, „was denn so los ist“, dann freut sich am Ende erst einmal nur der, der diesen Datensatz hat erstellen lassen(!) und seiner Dokumentationspflicht nicht nachgekommen ist. Gleichwohl ist die Leistung bereits liquidiert worden, schließlich wurde ja eine DVT-Untersuchung erstellt. Das Problem sollte damit klar umschrieben sein.

Abrechnungsziffer GOÄ 5370

Woran liegt es denn nun, dass in vielen Fällen gar keine Befunde erstellt werden? Die Zahl lässt sich nur schwer schätzen, aber mehr als die Hälfte aller DVT-Untersuchungen dürfte wohl ohne dokumentierten Befund erhoben worden sein. Die Gründe dafür können an einer Hand abgezählt werden: Zeitmangel, fehlendes Know-how und unter Umständen auch einfach nur Faulheit. Die rechtliche Seite dieses Sachverhalts lässt keinen Interpretationsspielraum zu, denn nach § 85 StrlSchG hat der Strahlenschutzverantwortliche dafür zu sorgen, „dass über die Anwendung ionisierender Strahlung ... am Menschen unverzüglich Aufzeichnungen angefertigt werden.“ Und dazu zählt „der erhobene Befund einer Untersuchung“. Dieser ist gemäß den allgemeinen Bestimmungen der für die Liquidation herangezogenen Abrechnungsziffer (GOÄ 5370) „Bestandteil der Leistungen und nicht gesondert berechnungsfähig.“

Befunderhebungsfehler

Diese Aspekte werden jedoch auch vielen Betreibern bekannt sein, sodass davon auszugehen ist, dass eine juristische Betrachtung dieses Problemfeldes noch nicht erfolgt ist. Belassen wir es dabei, die Vorgaben sind eindeutig. Aus meiner Sicht sticht aber eine Komponente zunehmend hervor, da die Zahl der nicht oder unvollständig dokumentierten DVT-Untersuchungen immer weiter zunimmt. Dieser Punkt wird als Befunderhebungsfehler bezeichnet.

Ein Befunderhebungsfehler liegt immer dann vor, wenn die medizinisch gebotenen Befunde nicht erhoben werden. Oder, um es mit den Worten eines Anwalts auszudrücken: „Was nicht dokumentiert ist, hat nicht stattgefunden.“

Die technische Dokumentation der Erfassung eines DVT-Datensatzes erfolgt automatisch, daher wird bei der Lektüre einer Patientenakte ein Jurist dann auch automatisch nach einer rechtfertigenden Indikation und einem Befund suchen. Dies wird bei fehlender Dokumentation zur Feststellung eines Befunderhebungsfehlers führen. Fachanwälte für Medizinrecht lieben Befunderhebungsfehler, da dies bei Arzthaftungsprozessen zu einer Beweislastumkehr zu Ungunsten des Arztes führen kann. Unter dem Eindruck dieser Ableitungen sollte man sich die quantitative Komponente dieses Problems vor Augen führen. In Deutschland werden derzeit etwa 7.500 DVT-Systeme in der zahnärztlichen Niederlassung betrieben. Mit diesen Geräten werden kumuliert vermutlich 750.000 bis 1.000.000 Untersuchungen akquiriert (im Durchschnitt circa 100 Aufnahmen pro Gerät und Jahr). Selbst unter der vorsichtigen Schätzung, dass mindestens 50 Prozent dieser Untersuchungen keinen substantiellen Befund aufweisen, ergibt sich eine enorme Zahl an möglichen Befunderhebungsfehlern.

ANZEIGE

#konsistenzwahl

SPEIKOCAL:

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

Für direkte und indirekte Überkappung der Pul- und temporäre Wurzelkanal-Einlage
Enthält Calciumhydroxid, Bariumsulfat in wässriger Lösung

SPEIKOCAL Pulver mit Röntgenkontrast
15 g Pulver

Speikocal Pulver mit Röntgenkontrast
Art. Nr.: 1051
15 g Pulver

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.



Sparen per Klick: Satte Rabatte zur Black Friday Promotion

Die Black Friday Promotion vom 29. November bis 2. Dezember 2024 im Onlineshop von Bien-Air Dental sorgt für strahlende Gesichter bei Kunden und solchen, die es werden wollen: Der Schweizer Traditionsanbieter für innovative und hochwertige Dentalprodukte lockt vier Tage mit satten 20 Prozent Rabatt auf jede Bestellung.

Bien-Air
BLACK FRIDAY
29.11.-02.12.2024
bienair.com/eshop
GUTSCHEINCODE:
BA-BF2024
20% RABATT
Für alle Bestellungen im Online-Shop
Bien-Air Deutschland GmbH Hans Bunte Straße 11 79108 Freiburg Deutschland Tel. +49 80 761 45574-0 ba-id@bienair.com www.bienair.com

Bien-Air Dental steht seit über 60 Jahren für Know-how, Präzision und Leidenschaft – egal, ob es sich um leistungsstarke Winkelstücke, Turbinen oder Mikromotoren handelt. Nicht nur hinsichtlich seiner Produkte, auch darüber hinaus symbolisiert das Unternehmen Dynamik: Die optisch ansprechende Firmenwebsite, die laufend neue Features und Sonderangebote bereithält, punktet mit ihrer intuitiven Navigation. Ob individuelle Beschreibung der Produkte, Downloadbereich oder Dienstleistungsangebote – hier gibt es alle Informationen auf einen Klick. Nutzer können im Onlineshop die gesamte Produktreihe

rund um die Uhr zum besten Preis bestellen – das ist nicht nur praktisch, sondern auch innerhalb von 48 Stunden und versandkostenfrei auf dem Weg in die eigene Praxis.

Direkter gehts nicht

Kunden profitieren zudem vom Direktvertrieb und der damit einhergehenden schnellen Reaktionszeit. Durch den Kauf direkt bei Bien-Air können den Praxen attraktive Preise angeboten werden. Der firmeneigene Außendienst bietet eine individuelle persönliche Betreuung vor Ort und steht als kompetenter Ansprechpartner jederzeit zur Verfügung.

On top bietet das Schweizer Unternehmen ein umfangreiches Angebot an individuellen Service-Dienstleistungen, das sich an den aktuellen Kundenbedürfnissen orientiert und hilft, das Praxisleben zu erleichtern. Beim Angebot **Try for free** testen Interessierte ihr Wunschprodukt für eine Woche kostenlos und unverbindlich in der heimischen Praxis – ganz ohne Kaufverpflichtung. Wer sich im Anschluss final für das Produkt entscheidet, erhält einen Sonderrabatt. Vervollständigt wird das Dienstleistungsportfolio von einer Mietoption, verlängerten Garantieleistungen, einem Service-Plus im Falle von Reparaturen sowie dem Bien-Air Wartungsvertrag.

Produkte mit „Will ich haben“-Potenzial

Noch relativ neu im Portfolio ist die Winkelstück-Linie Nova mit kleinerem Kopf und einteiligem, schmalen Handgriff. Sie vergrößert das Sichtfeld und erleichtert den Zugang selbst zu den hintersten Teilen der Mundhöhle. Die Herstellung aus rostfreiem Stahl macht das Nova zum leichtesten Winkelstück der Bien-Air Produktreihe. Der Chirurgiemotor Chiropro PLUS, dessen gesamte Steuerung mithilfe eines einzigen abnehmbaren und sterilisierbaren Drehknopfs funktioniert, ist dagegen wie gemacht für Zahnärzte sowie Kieferchirurgen und damit alle Implantologie-, Parodontologie- und Oralchirurgie-Eingriffe.

Auf diese und viele weitere Produkte gewährt Bien-Air im Rahmen seiner Black Friday Promotion vom 29. November bis 2. Dezember 2024 im Onlineshop mit dem Promotions-Code **BA-BF2024** satte **20 Prozent Rabatt**. Dabei sein lohnt sich!

Bien-Air Deutschland GmbH
Tel.: +49 761 45574-0
www.bienair.com

Infos zum
Unternehmen



Wrigley Prophylaxe Preis 2025: Jetzt bewerben!

Gesucht sind Experten, die mit Ideenreichtum und Engagement die zahnmedizinische Prävention in den Kategorien „Wissenschaft“ und „Praxis & Gesellschaft“ vorantreiben. Ziel ist die rasche Umsetzung neuer präventiver Konzepte in der Gesellschaft. Zur Bewerbung aufgerufen sind Forschende und Praktizierende in der Zahnmedizin sowie Angehörige anderer Berufe mit prophylaxerelevanter Arbeit. Bewerbungen sind online bis zum 1. März 2025 unter wpp.wrigley-dental.de willkommen. Dort sind auch die Teilnahmebedingungen und weitere Informationen abrufbar.

WRIGLEY PROPHYLAXE PREIS 2025



Jetzt online unter
wpp.wrigley-dental.de
bewerben!

Der renommierte Preis steht seit mehr als drei Jahrzehnten unter der Schirmherrschaft der DGZ (Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung e.V.). Mit 12.000 EUR ist die Auszeichnung eine der am höchsten dotierten und prestigeträchtigsten in der deutschen Zahnmedizin. Gestiftet wird der Preis von der Gesundheitsinitiative WOHP (Wrigley Oral Health Program), die sich seit 1989 für die Zahn- und Mundgesundheit aller Bevölkerungsgruppen einsetzt.

WOHP (Wrigley Oral Health Program)/Mars GmbH
Tel.: +49 89 13013060
www.wrigley-dental.de

Vorteile digitaler Workflows von Experten erklärt

Auf einem Webinar von Align Education, das den Titel „Hervorragende klinische Ergebnisse durch einen nahtlosen kieferorthopädisch-restaurativen Ansatz“ trug, erörterten die beiden erfahrenen Fachärzte Dr. Karla Soto (Florida, USA) und Dr. Luis Ilzarbe (Valencia, Spanien), welche Vorteile der Align Digital Workflow aufweist und wie effizient und flexibel er sich individuellen Anforderungen anpassen lässt. „Die Digitalisierung gibt uns die Möglichkeit, das potenzielle Behandlungsergebnis zu visualisieren, noch bevor wir mit der Behandlung beginnen“, erklärte Dr. Karla Soto und verwies auf den Align Digital Workflow, der Ärzte bei der Diagnose und Behandlungsplanung unterstützt – von der rein ästhetischen Zahnbegradigung bis hin zu komplexen kieferorthopädisch-restaurativen Fällen. Auch Dr. Luis Ilzarbe ist von den Vorteilen eines digitalen Workflows überzeugt: „Digitale Zahnmedizin bedeutet für mich, dass ich effizienter und vorausschauender arbeiten kann. Ich bin konsistenter in meiner Planung und natürlich hilft es mir, mit meinem Team und meinen Patienten zu kommunizieren, was letztendlich auch für unsere Patienten von Vorteil ist.“

Quelle: Digital Excellence Series von Align Education (9/23): „How to achieve exceptional clinical outcomes with a seamless ortho-restorative approach“ (Hervorragende klinische Ergebnisse durch einen nahtlosen kieferorthopädisch-restaurativen Ansatz)



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



Infos zum Unternehmen

Mehr Flexibilität durch neue Spezifikation

Zum 1. Januar 2025 tritt die EBZ-Spezifikation 2.0 in Kraft und bringt wichtige Neuerungen für Zahnärzte und Krankenkassen. Die Anpassungen zielen auf mehr Flexibilität und eine einfachere Abwicklung in den Bereichen Zahnersatz (ZE), Kieferorthopädie (KFO) und Parodontologie (PAR). So wird etwa der Wechsel von Behandler und Krankenkasse im Zahnersatz unterstützt, während in der Kieferorthopädie neue Kennzeichen eine präzisere Diagnose und Therapie ermöglichen. Auch der Behandlerwechsel in der Parodontologie wird erstmals möglich, und administrative Hürden bei Krankenkassenwechseln werden abgebaut. Auch solutio arbeitet an der Anpassung seiner Software „charly“ und wird die Neuerungen rechtzeitig umsetzen, um einen nahtlosen Übergang zu gewährleisten.

Die verbindliche Einführung erfolgt am 1. Januar 2025 mit einer Übergangsfrist bis zum 31. März 2025. Eine Testphase zwischen November und Dezember 2024 soll die Praxistauglichkeit der neuen Version prüfen.

solutio GmbH & Co. KG
Zahnärztliche Software und Praxismanagement
Tel.: +49 7031 4618700 • www.solutio.de



Weitere Infos
finden sich hier.



Mythos Materialverwaltung: Kostenloses AERA-Webinar vergleicht Bestellmethoden

Die Bedarfsermittlung in Praxen sieht oft so aus: Ständige Inventuren am Materialschrank, um zu sehen, was noch da ist. Oder eilige Nachbestellungen, weil Produkte unbemerkt ausgegangen sind und regelmäßige Entsorgungen von abgelaufenem Material. Die Fehlerquellen sind hoch und teuer. Lösungsansätze für eine verbesserte Materialverwaltung gibt es viele. Von der barcodegestützten Software, über Nachbestellhilfen im Lager bis hin zum handschriftlichen Bestellbuch. Doch welches System bietet sich für welche Praxis an? Im Webinar von AERA-Online, Deutschlands größter Preisvergleichsplattform für Dentalprodukte erklärt Referent Horst Lang die verschiedenen Methoden. Er zeigt Stärken und Schwächen auf und erläutert Umsetzungsmöglichkeiten für einen auf die Praxis abgestimmten Workflow.

Das **kostenlose Webinar** wird on demand angeboten und ist mit **zwei CME-Punkten** ausgezeichnet. Die Anmeldung erfolgt über www.aera-online.de.



WEBINAR



Infos über weitere Themen und
Ereignisse rund um AERA finden Sie

außerdem in den sozialen Netzwerken auf:

www.youtube.com/aeragmbh

www.instagram.com/aera_gmbh

www.facebook.com/aeragmbh



Die Grenzen zwischen Zahnerhalt und restaurativen Konzepten verschwimmen zunehmend. Das Symposium „Wissen & Praxis 360°: Direkte und indirekte Restaurationstechniken“ von Kuraray Noritake, das am 16. November 2024 in Hattersheim am Main stattfinden wird, bietet daher eine Plattform, um Zahnmedizin aus vielen Blickwinkeln zu betrachten. Das Programm integriert Zahnerhaltung, Prothetik sowie restaurative Zahnheilkunde und bietet eine umfassende Sicht auf viele Aspekte der Praxis. Prof. Ivo Krejci diskutiert die Einsatzmöglichkeiten von direkten und indirekten Kompositen und gibt Empfehlungen für klinische Szenarien. Prof. Cornelia Frese gibt ihr Wissen über minimalinvasive Techniken weiter. Prof. Matthias Kern beleuchtet die Versorgung von Einzelzahn­lücken mit Adhäsivbrücken. Prof. Rainer Haak führt durch die Welt der Adhäsivsysteme und wie diese die Zahnerhaltung revolutionieren. Prof. Nicole Passia konzentriert sich auf Zirkonoxidrestaurationen in der Praxis.

Kuraray Europe GmbH
Tel.: +49 69 30535835
www.kuraraynoritake.eu/de/

Infos zum Unternehmen



Kuraray-Symposium zu direkten und indirekten Restaurationstechniken



Hier gehts direkt
zur Anmeldung.

Das Symposium ist eine großartige Gelegenheit, sich von einigen der brilliantesten Köpfe der Branche inspirieren zu lassen und wertvolle Einblicke in die neuesten Technologien zu gewinnen. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, um ein qualitativ hochwertiges Lernerlebnis zu gewährleisten.

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



ANZEIGE

DIGITEST[®] 3
Pulpenvitalitätstester

Product reviewed
STYLE ITALIANO[®]

Effiziente und zuverlässige Vitalitätsprüfung dank elektrischer Stimulation

Wenn Perkussionstest, Kältespray, Hitze oder Röntgenaufnahmen keine eindeutige Diagnose zulassen, ist die elektrische Stimulation eine Alternative um zuverlässig die Vitalität eines Zahnes zu bestimmen.

Der Digitest[®] 3 erzeugt einen oszillierenden Impuls, der allmählich erhöht werden kann, sodass eine Reaktion der Pulpa bei einem vitalen Zahn in jedem Fall verifiziert werden kann, häufig vor Erreichen der individuellen Schmerzschwelle.

Ideal zur Überprüfung der Pulpa-Vitalität nach einem Trauma.



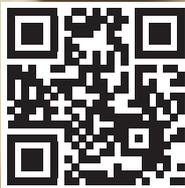
QR Code scannen um
einen Sonderrabatt von
20% auf Ihren Kauf von
Digitest[®] 3 zu erhalten



Mal ausprobieren? Kostenfreies Testprogramm Philips Sonicare Series 7100*

JETZT TESTEN!

Sie wollen sich für einen
Handling-Test der
Next Generation Sonicare
Schalltechnologie anmelden?
Dann einfach hier
registrieren.



Hier registrieren.



Bilder: © Philips

Philips Sonicare ist die weltweit am häufigsten empfohlene Schallzahnbürstenmarke, sie war mit verschiedenen Modellen bereits Sieger bei Stiftung Warentest (z. B. 2021 und 2022) und kann ihre positive Wirkung auf die Mundhygiene durch evidenzbasierte Forschung unterstützen.¹ Nun geht die Next Generation der Philips Sonicare Schalltechnologie an den Start. Dieses gezielte Update der innovativen Schalltechnologie unterstützt insbesondere den Wechsel von der Handzahnbürste zur elektrischen Zahnbürste. Die Next Generation Sonicare Schalltechnologie passt sich der natürlichen Putztechnik der Patienten an. Dem Bürstenkopf mit seinen 62.000 Bewegungen pro Minute wird durch das neue adaptive Magnet-system jederzeit das richtige Maß an Putzleistung auch unter moderatem Putzdruck und an schwer



zugänglichen Stellen verliehen. Durch die hohe Frequenz gepaart mit dem großen Ausschlagwinkel der Filamente des länglichen Bürstenkopfes entsteht die dynamische Flüssigkeitsströmung, welche bis tief zwischen die Zähne gelangt und die Biofilamentfernung unterstützt. Die Next Generation Sonicare Schalltechnologie bietet eine gleichmäßige, effektive Reinigung und ist gleichzeitig sanft zum Zahnfleisch – auch an schwer erreichbaren Stellen.

*** HINWEIS:**

Die Anzahl der Testgeräte ist begrenzt; die Vergabe erfolgt nach dem Losprinzip. Die Teilnahmebedingungen können der Registrierungsseite entnommen werden.



Mehr zur Next Generation
Philips Sonicare Schalltechnologie

Philips GmbH
Tel.: +49 40 349713010
www.philips.de

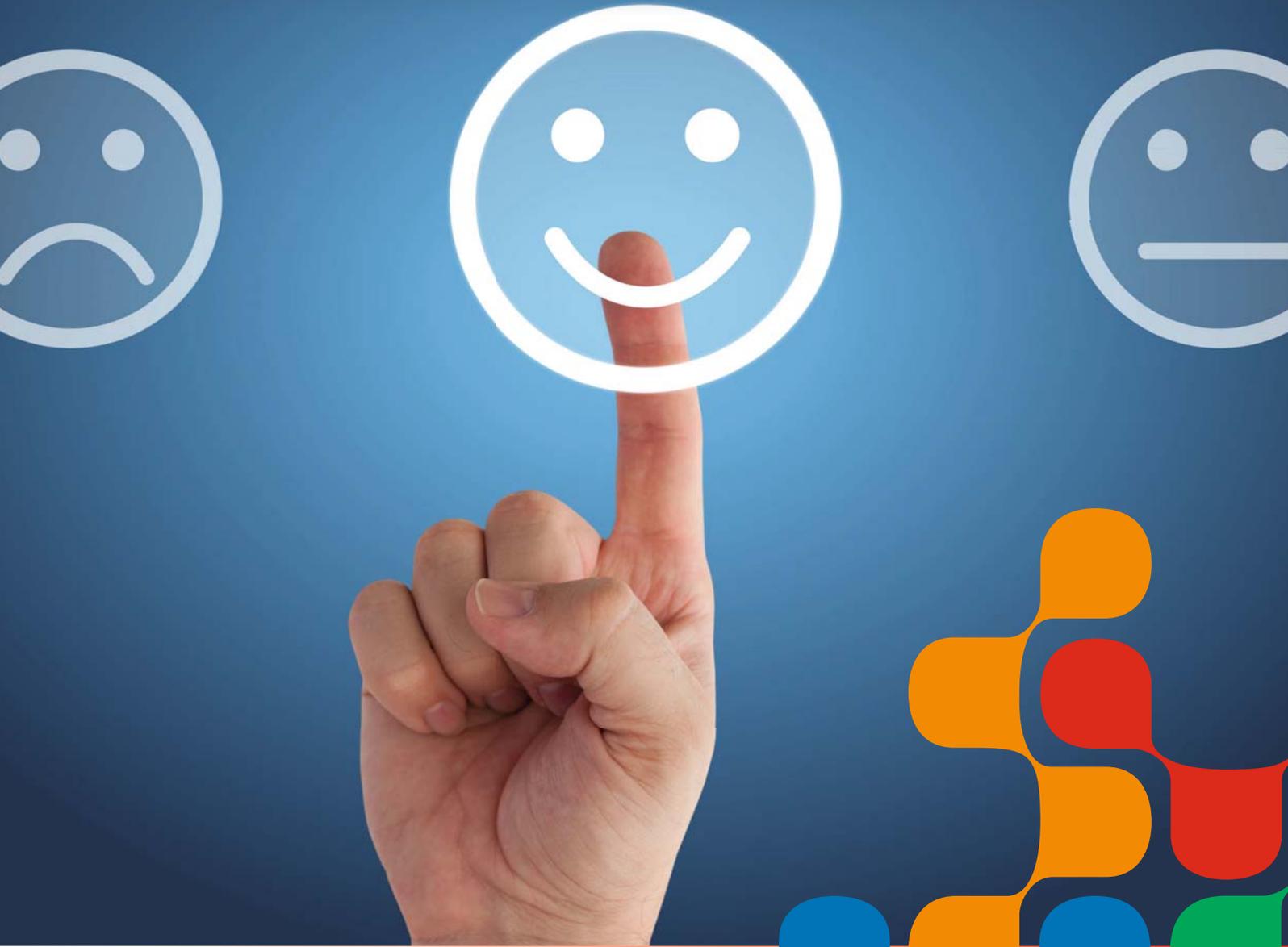
¹ De Jager M, Rmaile A, Darch O, Bikker JW., The Effectiveness of Manual versus High-Frequency, High-Amplitude Sonic Powered Toothbrushes for Oral Health: A Meta-Analysis, J Clin Dent 2017;28 (Spec Iss A): A13–28.

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

DOCma[®]. EINFACH. UNKOMPLIZIERT.

MANAGEMENT-SOFTWARE FÜR PRAXIS & LABOR

Individuell konfigurierbar nach
Ihren Anforderungen



DAS MACHT DOCma[®] SO BESONDERS!

- MDR einfach & konform umsetzen
- Einfache Erstellung von Konformitätserklärungen
- Schnittstelle zu Ihrer Abrechnungssoftware
- Patientenspezifische Dokumentation aller Material- & Hygieneprozesse
- Scanprozess mittels Herstellercode (UDI-konform)

 **HENRY SCHEIN[®]**
DENTAL



Erfahren Sie mehr unter:
<https://docma.henryschein-dental.de>
oder unter FreeTel: 0800-140 00 44

„Ich wollte lange professioneller Sänger werden ...“

Ein Beitrag von Paul Bartkowiak

Herr Bettac, woher kommt Ihre enge Verbindung zur Musik und wie sind Sie letztlich bei der Zahnmedizin „gelandet“?

Meine musikalische Ausbildung begann bereits in meiner frühen Kindheit mit dem Singen, das bis heute mein Hauptinstrument ist. Ich wollte lange professioneller Sänger werden, singe bis heute in mehreren semiprofessionellen Ensembles und nehme immer noch Gesangsunterricht bei einem ehemaligen Professor der Hanns-Eisler-Hochschule. Instrumentalunterricht, eine musiktheoretische Auseinandersetzung mit der klassischen Musik, Aktivität in Chor und Orchester gehörten zu meiner umfangreichen schulischen Bildung. Die dann folgenden drei Semester Studium nordischer Philologie und Kulturwissenschaften an der Humboldt-Universität zu Berlin bildeten zwischen dem Abitur und dem Zahnmedizinstudium an der Charité eine willkommene Überbrückung und die Möglichkeit, meiner Begeisterung für Sprachen gerecht zu werden. Den finalen Weg in die Zahnmedizin einzuschlagen, war dann aus einem Sicherheits- und Faszinationsgedanken entstanden. Ein gewisser – in meinen Augen durchaus hilfreicher – Ordnungszwang, Detailverliebtheit, meine unstillbare Begeisterung für das Schöne verbunden mit dem wiederkehrenden Erlebnis, etwas mit meinen eigenen Händen zu schaffen, sind die Motoren meines beruflichen Schaffens.



© Bite Club Praxis für Kieferorthopädie



Infos zur Person

„Auch beim Singen ist eine ungehinderte Mundöffnung wichtig, Zungen-, Lippen- und Kaumuskulatur sollten für die Formung der Vokale und Artikulation der Konsonanten im Gleichgewicht sein. Da die Unterkieferposition auch Einfluss auf die Luftpassage hat [...]“

[INTERVIEW]

Auch wenn sich hauptberuflich alles um Zahnmedizin und KFO dreht, schlägt das Herz von Tommy Bettac mindestens genauso stark für einen anderen Berufszweig: den der Musik. Woher die Liebe zur Musik rührt und wie er sie in seinen Praxisalltag einbindet, verrät er in seiner Berliner Kieferorthopädiepraxis im Interview.

Sie absolvierten das Curriculum Musikermedizin und Musikphysiologie – wie sind Sie darauf gekommen?

Auf die Musikermedizin wurde ich bereits zu Studienzeiten in den Vorlesungen von Prof. Dr. Peroz und Prof. Dr. Dr. Radlanski aufmerksam: einerseits aus dem Bereich der Funktionsanalyse und -therapie, andererseits aus der kieferorthopädischen Perspektive. Ich habe kurz vor meiner Niederlassung im Oktober 2023 in meiner eigenen Praxis Bite Club in Berlin das Curriculum Musikermedizin und Musikphysiologie in Hannover und Berlin



Mikrofon: © hpdesign - stock.adobe.com



Zum Video-Eindruck der Praxis und des Teams

unter Prof. Dr. Altenmüller und Prof. Dr. Schmidt absolviert. Ich lasse die dort erworbenen Kenntnisse, meine regelmäßigen Fortbildungen durch die Mitgliedschaft in der DGfMM (Deutsche Gesellschaft für Musikphysiologie und Musikermedizin e.V.) sowie im Arbeitskreis JUMM (Junges Forum Musikphysiologie und Musikermedizin) nun nach und nach in meinen Praxisalltag einfließen, auch wenn dies natürlich nicht das „Hauptgeschäft“ in meiner Praxis bildet.

Klar muss sein:

Ein Eingriff durch einen nicht für diese speziellen musikalischen Berufsgruppen sensibilisierten Therapeuten könnte zu Einschränkungen in der Ausführung des Berufs bis hin zu einer Berufsunfähigkeit führen. Andersherum lassen sich erwartbare musiker-spezifische Erkrankungen durch rechtzeitiges Erkennen verhindern oder zumindest herauszögern. Es stellt sich daher hier die wichtige Frage, ob und in welchem Umfang eine Therapie überhaupt in Betracht gezogen werden sollte.

Wie gehen Sie spezifische Erkrankungen von Sängern bzw. Musikern an?

Auch beim Singen ist eine ungehinderte Mundöffnung wichtig, Zungen-, Lippen- und Kaumusku-latur sollten für die Formung der Vokale und Arti-kulation der Konsonanten im Gleichgewicht sein. Da die Unterkieferposition auch Einfluss auf die Luftpassage und die sogenannte Luftsäule hat, ist eine frühe Erkennung von skelettalen Abweichungen im noch wachsenden Patienten zu empfehlen. Nach Abschluss des Gesichtswachstums sind ausgeprägte skelettale Dysgnathien teilweise nur noch durch die orthognathe Chirurgie zu harmonisieren.

ANZEIGE

DENTAL DATE

Du suchst echte Gründungserfahrung von erfolgreichen, selbstständigen Zahnärzten?

Das kostenlose und exklusive Workshop-Event bietet dir die Gelegenheit, dich mit erfahrenen Zahnärzten, Experten und anderen Praxisgründern auszutauschen.

Worauf wartest du?

Jetzt für das nächste Dental Date in deiner Nähe anmelden!

Erhalte drei Fortbildungspunkte!

Gratis Workshop-Event für Praxisgründer



Dies gilt auch für die Schaffung der Voraussetzungen für das Instrumentalspiel. Wichtig ist, dass die Patienten ihr Instrument mit in die Praxis bringen, um genaue Beobachtungen vorzunehmen und jedes noch so kleine Detail zu besprechen.

Wichtige Faktoren beim Therapieentscheid und der Zusammenstellung der notwendigen weiteren therapeutischen Erwägungen sind unter anderem, welches Instrument auf welchem Niveau gespielt wird, das Alter, welche Beschwerden es gibt, ob bereits Kompensationsmechanismen bestehen, wie sich der Allgemeinzustand darstellt, die Dauer des (täglichen) Instrumentalspiels, welche medizinischen Disziplinen bereits involviert sind, ob bereits eine Therapie durchgeführt wurde. Nicht zu unterschätzen ist die psychogene Komponente auf die Entstehung von musikspezifischen Erkrankungen. Eine diesbezügliche Betreuung sowie Entspannungstechniken wie die Alexandertechnik, Feldenkraistechnik und Dispokinesis können zu Schlüsselmomenten in der Therapie führen. Aus der Vielzahl der erhobenen Befunde ergibt sich dann das multimodale Therapiekonzept, dem wir mit unserem deutschlandweit agierenden Expertennetzwerk gerecht werden wollen.

Welches Vorwissen bzw. welche Kenntnisse sind unabdingbar, um die Berufsgruppe der professionellen Musiker adäquat zu versorgen?

Zunächst sind genaue Kenntnisse über das Instrumentalspiel erforderlich: Wie wird das Instrument gehalten, wodurch wird die Luft zum Schwingen gebracht und damit der Ton erzeugt, sprich welche Belastung wirkt wodurch auf welche Gewebegruppe oder funktionelle Einheit? Beispielsweise wirken auf die Frontzähne beim Spiel einer Oboe andere Kräfte und Belastungen als beim Spielen einer Posaune. Das Erlernen eines Instruments bei laufender kieferorthopädischer Behandlung ist im Übrigen durchaus möglich, sofern die resultierenden instrumentalspieltechnischen Kräfte den notwendigen kieferorthopädischen Kräften nicht entgegenwirken oder sie aufheben. Es kann auch eine kieferorthopädische Therapie durchgeführt werden, wenn man das Instrument bereits auf fortgeschrittenem Niveau spielt. Hier kann die Wahl des Therapiemittels auf die jeweiligen Erfordernisse angepasst werden, da der Ansatzbereich von Teilen der kieferorthopädischen Apparatur negativ beeinflusst werden kann. Daraus ergibt sich dann der Therapieentscheid: Zeitpunkt, Umfang, Dauer, Wahl der Therapiemittel und Vereinbarkeit mit der jeweiligen Situation. Wichtig für die Patienten ist, die Besonderheit des Berufs und die ihn begleitenden Umstände zu erkennen und stets in engster Abstimmung mit ihnen zu agieren sowie die Sensibilisierung für die Tragweite meiner Behandlungskonzeption. Daneben sind Fortbildungen auf dem Gebiet und der interdisziplinäre Austausch, das Erkennen der eigenen Grenzen und rechtzeitige Einbeziehung weiterer Disziplinen unerlässlich, um den individuellen Anforderungen möglichst in allen Punkten zu entsprechen. Und ganz obendrein sind viel Empathie und die Liebe zur Musik die besten Voraussetzungen, um diesem Orchideenfach der Medizin mit Freude und Begeisterung stets treu zu bleiben. ■

Übrigens ...

... hat es die Praxis **Bite Club** von Tommy Bettac im hippen Prenzlauer Berg in diesem Jahr auf die Shortlist des **ZWP Designpreis 2024** geschafft.



DGfMM

Die Deutsche Gesellschaft für Musikphysiologie und Musikermedizin e.V. (DGfMM) mit Sitz in Mainz arbeitet eng mit internationalen Fachgesellschaften auf dem Gebiet der Musikermedizin zusammen. Sie verfolgt die Förderung der Wissenschaft, Forschung und Lehre im Bereich der Physiologie und Pathophysiologie des Musizierens wie auch der Pathologie und Klinik der physischen und psychischen Erkrankungen des Musikers.



Weitere Infos auf: dgfmm.org

ALWAYS THE RIGHT CHOICE!

Neu:
Für Ihre nachhaltige
Praxis-
hygiene



Aus Zwei mach Vier. Die Desinfektions- und Reinigungsfamilie für Ihre Sauganlage wächst. Seit 1965 überzeugen Orotol® plus und MD 555 cleaner in Zahnarztpraxen und Zahnkliniken weltweit. Weil Wirkung und Zuverlässigkeit unschlagbar sind. Nun erweitern wir das Erfolgsteam. Orotol® plus pH 7 und MD 555 cleaner organic kombinieren ab sofort Sicherheit und Nachhaltigkeit für Ihre Praxis. Wirksam und schonend durch pH-Neutralität sowie Zitronensäure. Natürlich made in Germany.
Mehr auf www.duerredental.com/nachhaltige-hygiene

**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM

AMALGAMVERBOT AB 2025:

[ZAHNFÜLLUNG]

Wenngleich in Deutschland die Verwendung von Dentalamalgam gegenwärtig mit einem Anteil von 5,3 Prozent an gelegten zahnärztlichen Füllungen nur eine nachgeordnete Bedeutung aufweist¹, ist das im April dieses Jahres von EU-Parlament und Ministerrat beschlossene Amalgamverbot von Relevanz für den ganzen zahnärztlichen Berufsstand. Wissenswertes zum Thema legt der nachfolgende Beitrag dar.

Zu der gegenwärtig gültigen EU-Quecksilberverordnung VO (EU) 2017/852 wird in Artikel 10 der Absatz 2a eingeführt, wonach in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union mit umfassend verbindlicher Wirkung² grundsätzlich ab dem 1. Januar 2025 Dentalamalgam nicht mehr verwendet werden darf.

Fristverlängerung war bis zum 1.7.2026 möglich

Zu den gängigen Gestaltungsmitteln in Rechtsakten der EU gehören Schutzklauseln mit einer befristeten Suspendierung von Vertragspflichten, um den dort möglicherweise auftretenden Schwierigkeiten und nationalen Eigenheiten Rechnung zu tragen.³

So auch im eingefügten Absatz 2a zu Artikel 10 der neu gefassten EU-Quecksilberverordnung. Voraussetzung ist, dass in den betreffenden Mitgliedstaaten der EU nach nationalem Recht Dentalamalgam das einzige öffentlich erstattungsfähige Material ist, das zu mindestens 90 Prozent erstattungsfähig ist. Dies trifft auf Deutschland mit Amalgamfüllungen als Sachleistung innerhalb der gesetzlichen Krankenversicherung zu, in dem der Kreis der Versicherten und der abgesicherten Risiken groß ist.⁴

Was bedeutet das für den zahnärztlichen Praktiker?

Ein Beitrag von Dr. Johannes Patatzki

Zweite Voraussetzung ist, dass das zuständige Bundesgesundheitsministerium der EU-Kommission gegenüber bis zum 22. Juni dieses Jahres eine begründende Erklärung der Inanspruchnahme abgibt. Das Gesundheitsministerium hat von diesem Gestaltungsrecht keinen Gebrauch gemacht. Somit gilt das zahnärztliche Amalgamverbot ab 1. Januar 2025.⁵

Gesetzeslücke durch Amalgamverbot

Wenngleich von geringer praktischer Bedeutung, sind in Konkretisierung des Wirtschaftlichkeitsgebots nach § 12 Absatz 1 Satz 1 SGB V⁶ Amalgamfüllungen im Seitenzahnbereich grundsätzlich die vorgesehene Sachleistung für gesetzlich Krankenversicherte.⁷ Werden vom Patienten aufwendigere Versorgungen gewünscht, sind mit dem zahnärztlichen Behandler darüber Mehrkostenvereinbarungen nach § 28 Absatz 2 Satz 2–5 SGBV zu treffen.⁸ Mit dem Amalgamverbot entsteht hier eine gesetzliche Regelungslücke, die durch den Gesetzgeber wie auch für Rechtsfortbildung geschlossen werden kann.

Schließen der Gesetzeslücke durch Änderung der Sozialgesetzgebung

Diese Gesetzeslücke könnte durch Bundesgesetz geschlossen werden, wobei die Neufassung dann durch die Organe der zahnärztlichen Selbstverwaltung konkretisiert und ausgefüllt werden müsste, ein aufwendiges Verfahren.⁹

In der täglichen zahnärztlichen Praxis kann es dabei bisweilen zu Anwendungs- und Umsetzungsproblemen wie beispielsweise bei der Neufassung der PA-Richtlinie zum 1. Juli 2021 kommen, wodurch die Erbringung der eigentlichen behandlerischen Leistung zumindest verzögert werden kann.¹⁰

Schließen der Gesetzeslücke durch analoge Anwendung bestehenden Rechts

Ein Schließen dieser Gesetzeslücke ist auch durch analoge Anwendung bestehenden Rechts möglich, was dann besonders akut werden würde, wenn das Amalgamverbot anzuwenden, bis dahin jedoch eine Änderung des Sozialgesetzbuches noch nicht rechtsverbindlich erfolgt sein wird.

Die grundsätzlichen Voraussetzungen dafür sind gegeben. Zum einen wird durch die Mehrkostenregelung weder ein Straftatbestand¹¹ noch eine Ordnungswidrigkeit¹² geregelt, wonach eine analoge Gesetzesanwendung ausgeschlossen wäre.

Auch hat der inländische Gesetzgeber diese Regelungslücke nicht bewusst geschaffen. Zudem liegt eine Rechtsähnlichkeit und eine gleichartige Interessenlage¹³ vor, indem nunmehr die BEMA-Positionen 13e-f anstelle der BEMA-Positionen 13a-d für Sachleistungen durch einfache Kompositfüllungen im Seitenzahnbereich in Ansatz gebracht werden und als Bezugsgröße für die Mehrkostenvereinbarung durch entstandenen Mehraufwand beispielsweise bei Mehrschichttechnik oder aufwendige okklusale Gestaltung dienen.

Da das Bundessozialgericht BEMA-Leistungstatbestände im Regelfall nach dem Wortlaut auslegt,¹⁴ ergibt sich dies aus der Leistungsbeschreibung der BEMA-Position,¹³ wonach Kompositfüllungen im Seitenzahnbereich abrechnungsfähig sind, wenn Amalgamfüllungen nunmehr nach der neuen EU-Quecksilberverordnung als absolut kontraindiziert anzusehen sind.

Wenngleich zahnärztliche Füllungen einen nur marginalen Kostenanteil von 0,16 Prozent am Gesamtausgabevolumen der gesetzlichen Krankenversicherung haben,¹⁵ könnten vor allem die gesetzlichen Krankenkassen eine andere Rechtsauffassung vertreten. Hier wäre dann zur Klärung der Rechtslage ein Feststellungsurteil vor der zuständigen Sozialgerichtsbarkeit anzustreben.

Auslegung der zahnärztlichen Ausnahmeklausel

In der Neufassung der EU-Quecksilberverordnung ist Dentalamalgam zwar gemäß Artikel 10 grundsätzlich verboten, eine Ausnahme besteht jedoch, wenn der Zahnarzt „eine solche Behandlung wegen der spezifischen medizinischen Erfordernisse bei dem jeweiligen Patienten als zwingend notwendig“ erachtet. Was damit genau gemeint ist, lässt sich letztlich nur durch zwingende Vorlage vonseiten der deutschen Sozialgerichtsbarkeit beim europäischen Gerichtshof in einem Zwischenverfahren klären (Vorabentscheidungsverfahren nach Art. 267 AEUV), um innerhalb der EU eine gleichlautende Rechtsauslegung zur Weiterentwicklung des europäischen Integrationsprozesses zu gewährleisten.¹⁶ Erst danach besteht für den zahnärztlichen Praktiker Rechtssicherheit in dieser Angelegenheit.

Für Fragen zum Thema steht der Autor gern zur Verfügung:

dr.patatzki@imail.de



Infos zum
Autor



Quellen



**MEHR ZEIT FÜRS
WESENTLICHE ...**

DANK DER RD GMBH

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

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

Wir beraten Sie gern:

0211 699 38 502

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



RD
REZEPTIONSDIENSTE
FÜR ÄRZTE NACH BEDARF

Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH
Burgunderstraße 35 | 40549 Düsseldorf



Behandlung eines Abrasionsgebisses mit der Injection-Moulding-Technik

Ein Beitrag von ZA Dent. Pieter-Jan Swerts, Belgien

[FALLBERICHT]

Bei Patienten mit schweren generalisierten Abrasionen kann eine komplexe restaurative Behandlung erforderlich sein, die in den meisten Fällen in einer umfassenden Rehabilitation und dem Erhöhen der Vertikaldimension in der Okklusion (VDO) besteht. Es überrascht nicht, dass diese Behandlung in der Regel schwierig und zeitaufwendig ist. Wenn möglich, sollte immer zuerst ein minimalinvasiver Ansatz in Betracht gezogen werden.



Literatur

Ein 23-jähriger Patient stellte sich in der Praxis vor, er sorgte sich um den Zustand seiner Zähne. Der folgende Fallbericht beschreibt den Ablauf einer umfassenden oralen Rehabilitation mit der Injection-Moulding-Technik, erläutert das Grundprinzip des Verfahrens und gibt zudem Empfehlungen für eine praktikable Umsetzung.

Diagnose

Der Patient zeigte ein Gummy Smile und kurze klinische Kronen (Abb. 1a). In der intraoralen Untersuchung fiel ein für das Alter des Patienten stark ausgeprägtes Abrasionsgebiss auf (Abb. 1b und 2). Dieser Befund zusammen mit Beschwerden einer leichten Hypersensibilität war als pathologischer Verschleiß an Zahnhartsubstanz einzustufen.^{1,2}

Der Abtrag der Höcker hatte zur Freilegung des Dentins geführt – ein Hinweis darauf, dass hier Erosionsprozesse im Spiel waren. Die Tatsache, dass Anteile der vorhandenen Restaurationen frei im Raum standen, unterstützte diese Hypothese zusätzlich. Scharf begrenzte und glänzende Abrasionsfacetten wiesen darüber hinaus auf eine exzessive Attrition hin.

PRAXIS ANBIETERINFORMATION*

Ätiologie

Die Abrasion war multifaktoriell bedingt und wies sowohl eine chemische als auch eine mechanische Komponente auf. Es ist recht häufig zu beobachten, dass Abrasions-/Attritionsprozesse den Verlust von Zahnschubstanz bei einer chemischen Erosion beschleunigen.^{2,3} Faktoren wie nächtlicher Bruxismus, Parafunktionen (Nägelbeißen, Nüsseknacken) und Erosion durch kohlenstoffhaltige Erfrischungsgetränke fanden sich dementsprechend auch in der Anamnese dieses Patienten wieder.

Präventive Maßnahmen

Es ist wichtig, zu bedenken, dass Restaurationen alleine Abrasionsprozesse nicht verhindern, sondern allenfalls deren Muster und Fortschreiten beeinflussen können. Daher muss beurteilt werden, wie wahrscheinlich ein erneutes Auftreten von Abrasionen ist und in welcher Weise sie sich manifestieren könnten, immer mit dem Wissen, dass Abrasionsepisoden unterschiedliche Ursachen haben können.^{3,4}

Um das Fortschreiten der Abrasion zu verlangsamen, wurde dem Patienten empfohlen, den Konsum kohlenstoffhaltiger Erfrischungsgetränke zu reduzieren, das Nägelbeißen einzustellen und nicht auf harten Gegenständen zu kauen.



Abb. 1a und b: Ausgangssituation, Frontalansicht.

ANZEIGE

Neue Farben für die Medical-Fashion

minilu.de | *vanLaack*
MEDICAL-FASHION



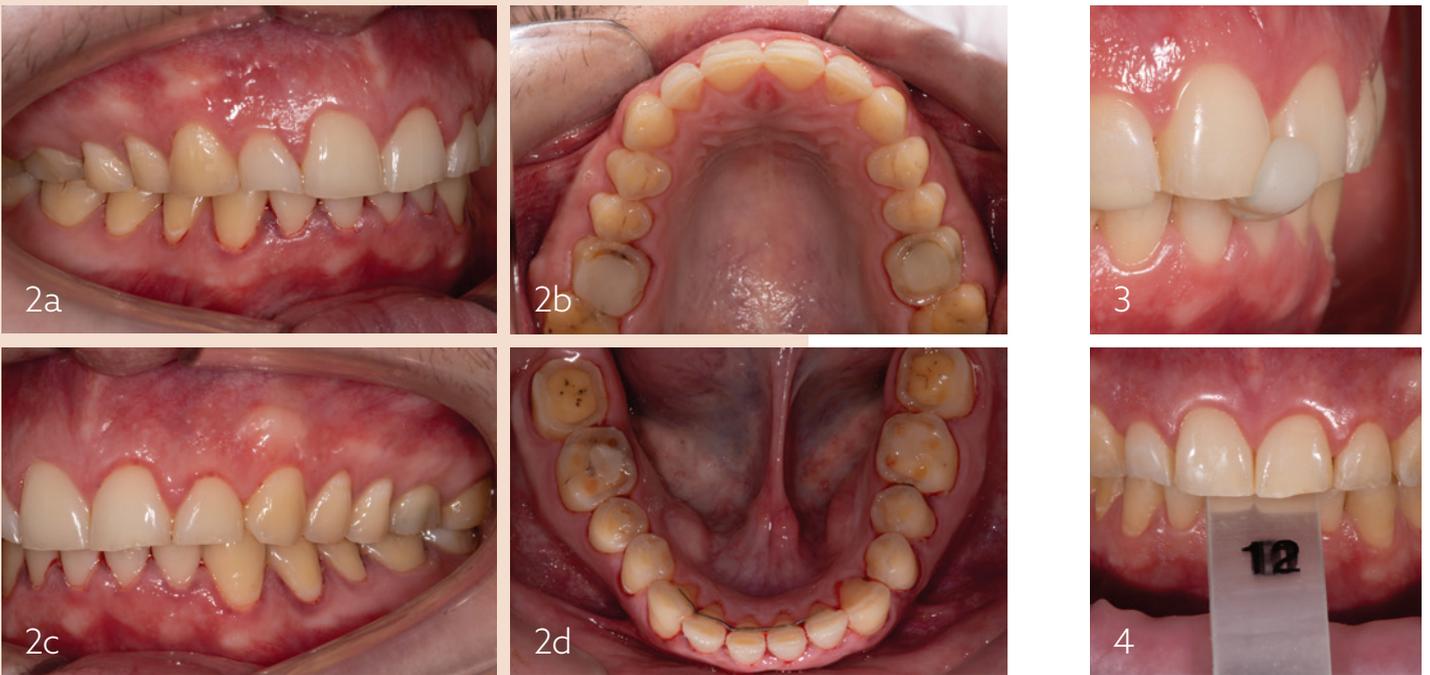
Bequeme Praxiskleidung von van Laack gibts jetzt auch in Mint und Skyblue!

- ✓ Neuartiger Jersey liegt angenehm auf der Haut, ist atmungsaktiv und bequem
- ✓ Bei bis zu 90°C ohne Verfärbung, Farbverlust oder Passformveränderung waschbar
- ✓ Auf Anfrage mit Praxislogo und -namen individualisierbar
- ✓ Neue Farben Mint und Skyblue sorgen für einen frischen Look in der Praxis

Teste jetzt die verschiedenen Größen mit meiner praktischen Proberbox:



15
minilu.de
Ein Jahr voller Geschenke



Therapeutische Maßnahmen

Im Einverständnis mit dem Patienten entschieden wir uns für eine totale Rehabilitation seines Abrasionsgebisses mit Kompositrestaurationen mithilfe der Injection-Moulding-Technik. Durch die vorteilhaften mechanischen Eigenschaften der heute verfügbaren Kompositmaterialien mehren sich die Belege für ihre Leistungsfähigkeit bei der mittel- und langfristigen Behandlung von Abrasionsdefekten aller Art.^{2,5,6} Sie stellen eine minimalinvasive additive Alternative für die Behandlung von Abrasionsdefekten mit ästhetisch ansprechenden Ergebnissen dar. Direkte Kompositrestaurationen sind kostengünstig und können leicht angepasst, repariert oder ersetzt werden. Form und Funktion werden wiederhergestellt, und die darunter liegende Zahnschicht wird geschützt.

Zur Korrektur des Gummy Smile und zur Verbesserung der Okklusion (Angle-Klasse II) wurde die Möglichkeit einer kieferorthopädischen Behandlung, eventuell mit einem chirurgischen Eingriff, mit dem Patienten diskutiert, aber letztlich von ihm abgelehnt. Als Alternative wurde eine klinische Kronenverlängerung zur Verbesserung des Gummy Smile vorgeschlagen.

O Intraoralscans und Bissregistrierung

Zur Erfassung der Ausgangssituation wurden beide Kiefer gescannt. Aufgrund der extremen Abrasion war die maximale Interkuspitation nicht zuverlässig reproduzierbar. Da die Bisshöhe ohnehin verändert werden sollte, wurde die zentrische Position für eine zuverlässige Beurteilung herangezogen.

Ein anteriorer Jig aus Acryl (Abb. 3) diente zum Entkoppeln der Okklusion im Frontzahnbereich und als Orientierung für das Ausmaß der okklusalen Präparation. Die Schiene wurde zunächst etwas überdimensioniert und dann schrittweise auf die gewünschte Höhe reduziert, um die erreichte Bissveränderung sukzessive beurteilen zu können. Eine weitere Möglichkeit stellt die Verwendung einer Blattlehre dar (Abb. 4). Im Allgemeinen kann eine Bisserrhöhung bis zu 5 mm gerechtfertigt sein, um ausreichend Platz für das Restau-

Abb. 2a-d: Ausgangssituation, intra-orale Ansicht. **Abb. 3:** Anteriorer Jig aus Kunststoff zur Bestimmung der zentrischen Okklusion in der vorgesehenen Bisshöhe.

Abb. 4: Die notwendige Höhe des Bisses lässt sich alternativ mithilfe einer Blattlehre definieren.

rationsmaterial zu schaffen und die Ästhetik zu verbessern. Klinische Symptome nach einer Erhöhung um bis zu 5 mm sind in der Regel selbstlimitierend.^{7,8} Wenn der Patient den Unterkiefer zuerst nach anterior und dann nach posterior bewegt, kann die zentrische Relation genau bestimmt werden. Der anteriore Jig stabilisiert den Unterkiefer, was für die digitale Bissregistrierung notwendig ist.⁹

O Digitales Wax-up und Mock-up

Nach Abschluss aller Scans (Abb. 5) wurde ein digitales Wax-up erstellt und überprüft. Auf dieser Grundlage wurde ein Mock-up angefertigt (Abb. 6). Dies ist ein wichtiger Schritt bei allen komplexen Behandlungen, da das Mock-up die Möglichkeit bietet, verschiedene Aspekte der Behandlung, wie Ästhetik, Phonetik und Funktion, zu beurteilen, während Anpassungen noch möglich sind. Außerdem kann sich der Patient selbst ein Bild vom zu erwartenden Behandlungsergebnis machen. Nachdem der Patient mit dem vorgeschlagenen Design einverstanden gewesen war, konnten die 3D-Modelle und die transparenten Silikonsschlüssel für die Injektion hergestellt werden.

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



5

Abb. 5: Intraoraler Scan der Ausgangssituation.

Abb. 6a-c: Intraorales Mock-up des computergestützten Restaurationsdesigns. **Abb. 7:** 3D-gedruckte Modelle – eines alternierend und eines vollständig restauriert.

Abb. 8: Schlüssel aus transparentem Silikon (EXACLEAR, GC). Für jeden Quadranten wurden Modelle angefertigt und sorgfältig getrimmt, um die Kofferdamisolierung nicht zu behindern.

○ 3D-Modelle und transparente Silikon Schlüssel

Für jeden Kiefer wurden zwei Modelle 3D-gedruckt: eines mit dem kompletten digitalen Design der Restauration und eines, bei dem die Zähne alternierend jeweils aufgebaut bzw. im Ausgangszustand belassen wurden (Abb. 7). Die Verwendung dieser alternierenden Modelle verbessert die Stabilität des transparenten Schlüssels durch die eindeutigen und regelmäßig verteilten vertikalen Stopps. Dies führt zu einer besseren okklusalen Vorhersagbarkeit und Kontrolle der Approximalfächen. Insgesamt wurden acht Schlüssel hergestellt, zwei für jeden Quadranten (Abb. 8). Sie wurden aus klarem Vinyl-Polysiloxan (EXACLEAR, GC) in einem nicht perforierten Löffel gefertigt und in einem Druckbehälter sieben Minuten lang bei einem Druck von 2 bar ausgehärtet. Durch den Druck kann der Einschluss von Luftblasen verhindert und damit eine Sichtkontrolle bei der Injektion sichergestellt werden. Eine ausreichende Schichtdicke des Materials von etwa 6 bis 7 mm vertikal wie auch horizontal gewährleistet dabei die Stabilität des Schlüssels. Mit der gleichen Kanüle, die später für die Injektion zum Einsatz kam, wurden zwei Löcher pro Zahn von innen nach außen gestanzt – eines für die Injektion und eines als Entlüftungsöffnung, um überschüssiges Komposit entweichen zu lassen.

○ Injektion von fließfähigem Komposit

Vor dem eigentlichen Eingriff wurden die infrage kommenden Farbtöne mit denen der Zähne abgeglichen, um die richtige Farbe zu ermitteln. Anschließend wurden die Zähne mit Kofferdam isoliert (Abb. 9). Die Silikon Schlüssel wurden anprobiert und die Ränder beschnitten, um Spannung zwischen Schlüssel und Kofferdam bei passivem Sitz zu verhindern. Anschließend wurden die Zähne mit Metallmatrizen für die anschließende Oberflächenbehandlung mit Sandstrahlen und selektiver Schmelzätzung repariert (Abb. 10). Wo die Kontaktpunkte zu eng waren, wurden sie mit New Metal Strips (GC) leicht geöffnet. Nach gründlichem



6a



6b



6c



7



© GC Germany GmbH



8

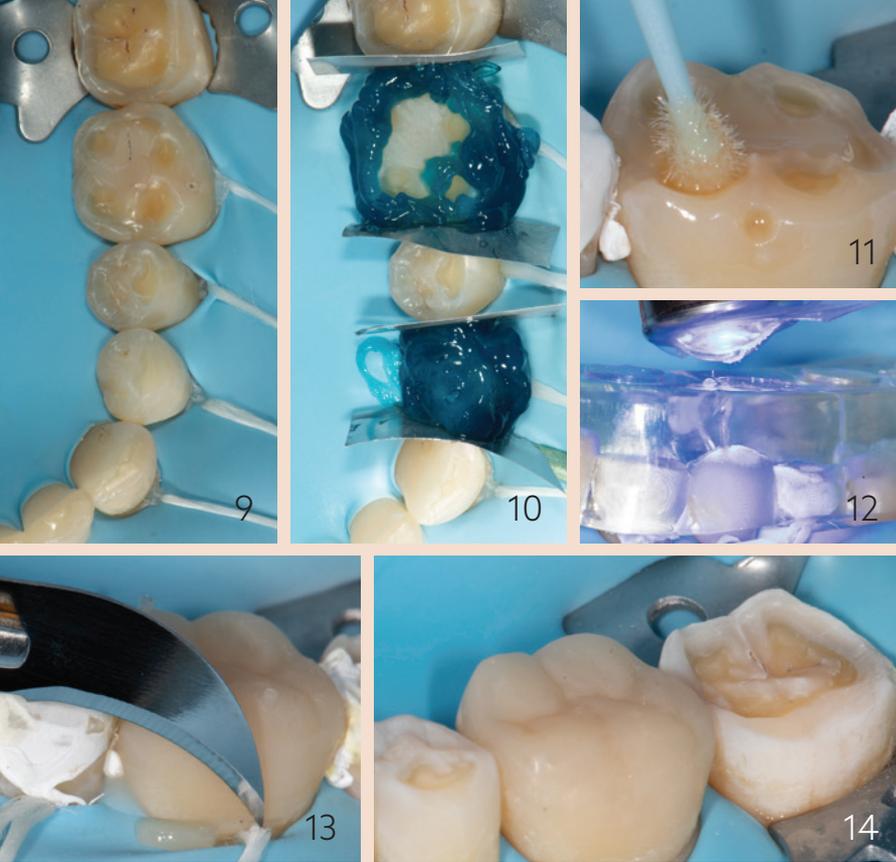


Abb. 9: Die Zähne wurden vor der adhäsiven Oberflächenbehandlung mit Kofferdam isoliert. **Abb. 10:** Vor dem Sandstrahlen und selektiven Ätzen des Zahnschmelzes wurden die Zähne mit Metallmatrizen separiert. **Abb. 11:** Adhäsivtechnik mit einem selbststützenden 2-Schritt-Adhäsivsystem nach sorgfältiger Platzierung des PTFE-Tapes auf den Nachbarzähnen und in den Zahnzwischenräumen. **Abb. 12:** Jeder Zahn wurde mindestens 40 Sekunden polymerisiert. **Abb. 13:** Entfernung von Überschüssen mit einem Skalpell. **Abb. 14:** Nach der Injektion in den ersten Silikonschlüssel (G-ænial™ Universal Injectable, Farbton A2; GC).



GC Germany GmbH
Infos zum Unternehmen



© GC Germany GmbH

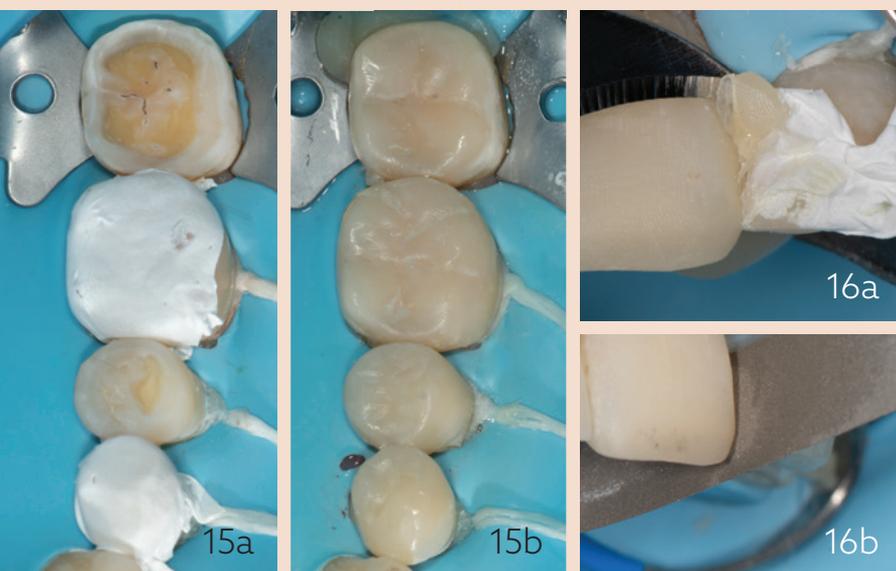


Abb. 15a und b: Alle Schritte wurden mit dem zweiten Schlüssel wiederholt. **Abb. 16a und b:** Ausarbeitung mit einem Skalpell Nr. 12 und Interdentalstreifen (New Metal Strips, GC).

Spülen und Trocknen wurden die Zähne alternierend mit PTFE-Band isoliert. Die Zwischenräume wurden mit PTFE-Keilen ausgeblockt, um zu verhindern, dass sie sich während Bonding und Injektion mit Komposit füllten. Primer und Bonding wurden nach Herstellerempfehlung aufgetragen und ausgehärtet (Abb. 11). Anschließend wurde der Silikonschlüssel noch einmal eingesetzt, um vor der Injektion des Komposits (G-ænial™ Universal Injectable, Farbe A2, GC) den stabilen Sitz ein letztes Mal zu prüfen. Nach der Injektion des Komposits wurde jede Restauration mindestens 40 Sekunden lang polymerisiert (Abb. 12), wobei die Polymerisationslampe über alle Oberflächen geführt wurde. Im weiteren Verlauf, als alle Zähne aufgebaut waren, wurde der Schlüssel entfernt und jeder Zahn erneut mindestens 20 Sekunden polymerisiert. Kompositüberschüsse wurden mit einem Skalpell Nr. 12 entfernt (Abb. 13). Nach dem Abschluss der ersten Restaurationsserie (Abb. 14) wurde der Ablauf mit dem zweiten Schlüssel für die alternierenden Zähne wiederholt (Abb. 15). Alle anderen Quadranten wurden ebenfalls nach dem beschriebenen Verfahren aufgebaut.

O Finieren und Polieren

Vor der Politur wurden Kompositfahnen und Oberflächenunebenheiten mit Schleifscheiben, feinen Diamantbohrern, Interdentalstreifen und Poliersteinen entfernt (Abb. 16). Die Okklusion wurde sorgfältig überprüft, Früh- und Fehlkontakte wurden entfernt. Da das ursprüngliche Design exakt umgesetzt wurde, waren nur geringfügige Anpassungen erforderlich.

Ein weiterer Vorteil der Injection-Moulding-Technik ist, dass sich keine Sauerstoffinhibitionsschicht bildet. Dies führt zu einer besseren Polymerisation der Oberflächen,¹⁰ was den Polierprozess erleichtert. Je nach Auflösung und Druckverfahren können auf dem 3D-gedruckten Modell durch den Schichtprozess Übergangslinien sichtbar werden.¹¹⁻¹³ Diese Linien sind Artefakte des Prozesses, werden aber aufgrund der hohen Präzision des Silikonschlüssels auch in die Kompositrestauration übernommen. Sie lassen sich jedoch mit Gummipolierscheiben schnell entfernen (Abb. 17). Zum Schluss wurden die Restaurationen mit einer Bürste und Diamantpolierpaste (DiaPolisher Paste, GC) auf Hochglanz poliert.

Das Endergebnis war ein symmetrisches Gebiss mit ausgewogenen Okklusionskontakten (Abb. 18). Dieses Resultat wäre mithilfe der Freihandtechnik nur sehr schwer zu erreichen gewesen und hätte ein hohes Maß an Geschick und Erfahrung erfordert. Mit der Injection-Moulding-Technik hingegen lässt sich eine solche Situation vergleichsweise schnell beherrschen. Der Patient war mit seiner

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

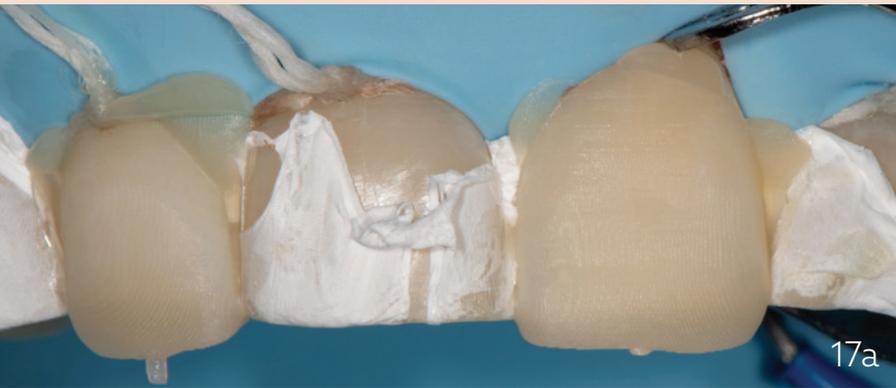


Abb. 17a und b: Die vom 3D-Druck-Modell kopierten Übergangslinien können durch Polieren leicht entfernt werden.
Abb. 18a–d: Das Behandlungsergebnis – mit einer sorgfältigen Behandlungsplanung und einer zuverlässigen Technik konnten eine ausgezeichnete Morphologie und ausgewogene okklusale Kontakte mithilfe von direktem Komposit hergestellt werden.

wiederhergestellten Bezahnung sehr zufrieden. Zum Schutz der Restaurationen vor nächtlichem Bruxismus wurde eine harte Aufbisschiene mit Eckzahnführung angefertigt.¹⁴

Fazit

Nicht alle Patienten mit Abrasionsdefekten benötigen eine restaurative Behandlung, viele können mit einem gezielten präventiven Ansatz und ausreichender Nachsorge wirksam behandelt werden. Bei einem ausgeprägt pathologischen Abrasionsgebiss wie im beschriebenen Fall kann jedoch eine restaurative Therapie indiziert sein. Ein sinnvolles Behandlungskonzept sollte aus inkrementellen Maßnahmen bestehen, die Restaurationen adaptierbar, reparierbar und kosteneffektiv sein. Die verbleibende Zahnschubstanz muss dabei erhalten werden.¹⁵ Die Injection-Moulding-Technik erfüllt alle diese Anforderungen. Die Behandlung ist minimalinvasiv, erfordert wenig Vorbereitung und verwendet ein leicht zu reparierendes Material.^{16,17} Darüber hinaus können Anpassungen auch noch in einer späteren Phase relativ einfach vorgenommen werden, zum Beispiel, wenn der Patient Zeit hatte, sich auf die neue Situation einzustellen, sich aber nicht vollständig daran gewöhnen konnte. Nach neueren Erkenntnissen eignen sich Komposite sowohl für die provisorische als auch für die definitive Versorgung. Der Anspruch, alle ätiologischen Faktoren für Zahnabrationen zu eliminieren, kann unrealistisch sein, zum Beispiel wenn Patienten unter persistierendem Bruxismus leiden oder nicht bereit oder in der Lage sind, potenziell schädliche Gewohnheiten zu ändern. In solchen Fällen ist es möglich, dass ähnliche Defekte erneut auftreten.² Dann kann eine Restauration des Gebisses mit indirekten Materialien wie Glaskeramik in Betracht gezogen werden. Diese sind jedoch invasiver und Anpassungen in der Nachbehandlungsphase nur sehr schwer möglich. Daher sollte dieser Therapieansatz einer späteren Phase vorbehalten bleiben.

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



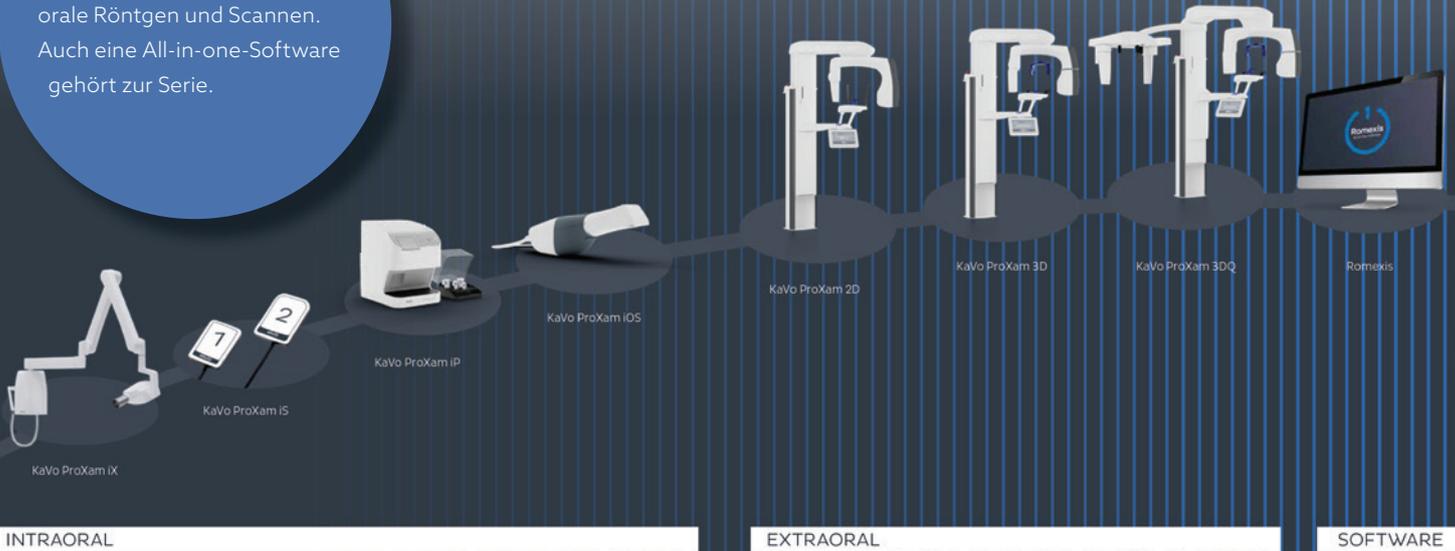
Höchste Qualität
für Ihre beste Performance.

KOMET. IN LOVE WITH BETTER.

www.kometstore.de

Die KaVo ProXam Serie wurde 2023 vorgestellt und umfasst Premiumprodukte für das intraorale sowie das extraorale Röntgen und Scannen. Auch eine All-in-one-Software gehört zur Serie.

PRAXIS ANBIETERINFORMATION*



ProXam Family: Ein Imaging-Portfolio der vielen Möglichkeiten

Ein Beitrag von Edwin Fieseler

[BILDGEBUNG] Als einer der Dentalpioniere setzt KaVo seit über 110 Jahren Meilensteine in der Zahnmedizin. Den jüngsten Erfolg verzeichnete das Traditionsunternehmen im Jahr 2023 mit der neu gelaunchten Serie KaVo ProXam – ein Imaging-Portfolio der Premiumklasse für zeitgemäße, hochwertige Bildgebung.

Stronger together – unter dieser Maxime gaben KaVo und Planmeca ihre Kooperation im Bereich Bildgebung bekannt, rund 4.500 Mitarbeiter zählen seitdem zur KaVo-Familie. Mit dem Ziel, die Bildgebung für Zahnärzte auf das nächste Level zu heben, erfolgten die gemeinsame Produktentwicklung sowie die Vorstellung der Serie KaVo ProXam. Dieses umfasst eine Premium-Produktpalette für die extraorale und intraorale Bildgebung sowie intraorales Scannen.

Das **intraorale Röntgengerät ProXam iX** überzeugt mit seiner einfachen, präzisen Positionierung, einem unkomplizierten Bildgebungsprozess und hervorragenden 2D-Bildergebnissen in hoher Auflösung. Dank ihres großen Dynamikbereichs liefern die Sensoren konstant hochwertige Bilder – egal, ob mit hoher oder geringer Strahlendosis. Die Aufnahmen erfolgen in HD-Qualität und bieten dank der kleinen Pixelgröße von 15 µm und der hohen

Die KaVo ProXam 3D Produktserie bietet ein umfangreiches Angebot an 2D- und 3D-Bildgebungsprogrammen. Neben den Standard-2D-Panorama-Programmen stehen ein extraorales Bissflügel-Programm, ein Modus für horizontale und vertikale Segmentierung, ein Fernröntgen-Programm sowie ein spezieller Kindermodus zur Verfügung.



Einfach die Spitze wechseln und scannen:
 Der SlimLine-Tip eignet sich ideal für Kinder,
 Senioren sowie Patienten aller Altersgruppen mit
 kleiner/eingeschränkter Mundöffnung.

© KaVo Dental

PRAXIS ANBIETERINFORMATION*

Volumen ihrer diagnostischen Möglichkeiten. Bei allen Röntgen Großgeräten ist die Strahlendosis individuell einstellbar.

Besonders in Kombination mit der **Software Romexis** sind die ProXam Produkte eine überzeugende Lösung für Zahnarztpraxen und -kliniken, die für eine digitalisierte Zukunft bestens vorbereitet sein möchten. Romexis unterstützt Zahnärzte sowohl bei der Bilderstellung als auch bei der diagnostischen Auswertung, der Bearbeitung und Speicherung von 2D- und 3D-Röntgenbildern und intraoralen Scans sowie bei der Verarbeitung erstellter CAD/CAM-Daten.

Auflösung von über 20 lp/mm die optimale Kombination aus Rauschpegel und Kontrast für eine detaillierte Diagnose. Gut zu wissen: Jedes KaVo ProXam iX Röntengerät ist bereits ab Werk für die einfache Integration und Verwendung der ProXam iS Röntgensensoren vorbereitet.



Infos zum Unternehmen

Weitere Infos zu KaVo ProXam auf:
www.kavo.com

Der **ProXam iP** ist die clevere **Scannerlösung** für ein schnelles und zuverlässiges intraorales Röntgen. Dank seiner kompakten Maße ist der Speicherfolienscanner komfortabel im Behandlungszimmer oder im separaten Röntgenraum (auch wandmontiert) anwendbar. Die dazugehörigen ProXam iS Sensoren sind besonders robust, hochwertig verarbeitet und zusätzlich mit einer schützenden Glasfaserschicht überzogen. Das Sensor-kabel ist verstärkt und damit für den täglichen Dauereinsatz geeignet.

Der **Intraoralscanner ProXam iOS** kann direkt an der Behandlungseinheit oder als Stand-alone-Lösung eingesetzt werden. Die praktische Plug-and-play-Funktion über das USB-Kabel sorgt für ein Höchstmaß an Flexibilität und macht die Nutzung in verschiedenen Räumen möglich. Besonderheit: Zur Auswahl stehen ein Standard-Tip sowie ein SlimLine-Tip. Dieser ist im Vergleich zur Standardvariante dünner und kleiner und die perfekte Wahl für Scans bei Patienten mit kleiner Mundöffnung.

Das Produkt **ProXam 2D** ist die moderne **2D-Röntgenlösung** im Bereich digitaler Bildgebung. Von Panoramaaufnahme, extraoraler Bissflügel-aufnahme, Kiefergelenkdiagnostik bis hin zur Sinusaufnahme: Das Gerät ist der ideale Basis-allrounder für alle täglichen Aufgaben. Wem dies nicht genügt, der findet mit den beiden **3D-Röntengeräten ProXam 3D** und **ProXam 3DQ** weitere Ausstattungsvarianten. Beide Geräte bieten moderne, dreidimensionale maxillofaziale Bildgebung auf höchstem Niveau inklusive zahlreicher ergänzender 2D-Programme. Die Produkte 3D und 3DQ unterscheiden sich im

ANZEIGE

BLUE CUT





HARTMETALL-ROSENBOHRER

PREMIUM-INSTRUMENTE mit Zirkon-Nitrit Verschleiß-schutzschicht vom Hartmetall-Spezialisten.

- Schlanker Hals für freie Sicht
- Vibrationsarme Schneidenwinkel
- Reduzierter Verschleiß
- Sanfter Arbeitsdruck schont die Pulpa
- Schartenfreie, diamantgeschliffene Präzisions-schneiden schonen die Schmelzprismen





acurata GmbH & Co. KGaA
 +49 8504 9117-15 | verkauf@acurata.de

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

Universal-Adhäsiv: praktisch, zügig, zuverlässig

Ein Beitrag von Dr. Markus Thomas Firla

Infos zum Autor



[ANWENDERBERICHT]

Für alle restaurativen Einsatzbereiche, bei denen ein „Ein-Schritt-ein-Flaschen-Adhäsiv“ Verwendung finden kann, bietet SHOFU den lichthärtenden, selbst-ätzenden, One-Bottle-Universal-Haftvermittler BeautiBond Xtreme an. Dieses einfach zu handhabende Hochleistungs-Adhäsiv fußt entwicklungsstechnisch auf den seit Anfang der 1990er-Jahre im Hause SHOFU erfolgreich produzierten Haftvermittler-Systemen. Zusammen mit dem „Zwei-Schritt-zwei-Flaschen-Adhäsiv-System“ FL-Bond II können somit, je nach speziell gegebener Indikation sowie behandlerseitiger Präferenz, alle klinischen Herausforderungen an die Adhäsiv-Technologie gemeistert werden.



Produktbild: © SHOFU Dental

BeautiBond Xtreme steht hierzulande Anwendern zur Verfügung, wenn es gilt, eine sichere wie zügig durchgeführte, adhäsiv zu bewerkstelligende restaurative Maßnahme auszuführen. So sind insbesondere folgende Indikationen und Anwendungsbereiche eine Domäne für dieses „Ein-Schritt-ein-Flaschen-Adhäsiv“:

- Direkte Restaurationen mit lichthärtenden Kompositen
- Reparaturen frakturierter Restaurationen mit lichthärtenden Kompositen
- Adhäsive Stiftzementierungen und Stumpfaufbauten
- Befestigungen indirekter Restaurationen mit licht- oder dualhärtenden Kompositen
- Versiegelungen von Zahnoberflächen (Kavitäten oder Pfeilerzähne) für indirekte Restaurationen

Diese Anwendungsmöglichkeiten von BeautiBond Xtreme gründen auf seinem starken Haftverbund zu vielen dentalen Werkstoffen sowie zu Zahnschmelz und ebenfalls Dentin. Das deutlich vereinfachte Applikationsprozedere und Handling von BeautiBond Xtreme in Kombination mit seiner geringen Techniksensitivität, machen es zu einem ausgesprochen hilfreichen Produkt, ohne dass seine werkstoffkundlichen Eigenschaften dabei kompromittiert werden.

Ätzen, Primern und Bonden erfolgen schnell und sicher in nur einem Arbeitsgang. Lästige Arbeitsschritte wie Schütteln oder Mischen und wiederholtes Auftragen entfallen.

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

Dies erklärt sich aus materialkundlicher Sicht, da sich das hier im Fokus stehende Universal-Adhäsiv auf der Basis eines Wasser-Aceton-Gemisches im Wesentlichen aus ca. 20 Gew.-% Bis-GMA, ca. 20 Gew.-% Säuremonomere, 10 Gew.-% TEGDMA, 5 Gew.-% Silanhaftvermittler und 5 Gew.-% Photopolymerisatoren zusammensetzt.

Handling

Da weder Füllpartikel noch HEMA enthalten sind, erlaubt die oben genannte Formulierung eine sehr niedrige, höchst praktikable Viskosität, die nicht nur das Handling beim Applizieren extrem vereinfacht, sondern auch ein Verblasen der Filmschicht auf allen Materialien bis hin zu einer nur 5 µm dünnen Stärke ermöglicht.

Mit Blick auf ein One-Bottle-Adhäsiv ist hervorzuheben, dass BeautiBond Xtreme spezielle Ingredienzien, wie beispielsweise das neu entwickelte ARS (Acid Resistant Silane coupling agent) enthält, welches nicht nur die Lagerstabilität der in einer Flasche zusammen vorkommenden Agenzien gewährleistet, sondern auch die langfristige Wirksamkeit der einzelnen Inhaltsstoffe bei der Initiierung des adhäsiven Verbundes von Materialien zueinander, wie auch zur Zahnhartsubstanz, langfristig sicherstellt.



Fallbeispiel 1

Abb. 1: Der zahnärztliche Alltag – zumindest in meiner Praxis! Die 78 Jahre alte Patientin hatte, für sie vollkommen überraschend, nachts nicht nur die Füllung aus Zahn 12 abgeknirscht, sondern auch Anteile der natürlichen Restzahnschubstanz. Die Prämisse der Patientin: möglichst schnell, nicht invasiv und auch ohne hohe Kosten den Zahn erst einmal zu erhalten. Die Lösung: Eine direkte Kompositrestauration.

Applikation und Lichthärtung

BeautiBond Xtreme kann sowohl mit einem Pinselchen als auch mit einer Microbrush aufgetragen werden, wobei nach den Erfahrungen des Autors letztgenanntes Applikationshilfsmittel zu bevorzugen ist, da nicht nur die ausreichende Flüssigkeitsbenetzung, sondern auch die Sicherstellung, dass alle zu konditionierenden Flächen erreicht wurden, gezielter steuerbar ist.

Soll auf die rein selbstätzende Wirksamkeit von BeautiBond Xtreme zurückgegriffen werden, kann nach gründlicher Applikation der Adhäsiv-Flüssigkeit auf die gesamten zu versorgenden Oberflächen sofort mittels sanfter Püsterluft für

FilaPrintM

Die Revolution unter den 3D-Druckern!



JETZT!
Eldy Plus®
auch zum
Drucken!

Ihre Vorteile mit dem FilaPrintM von Heimerle + Meule:

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



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

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

etwa drei Sekunden das darin enthaltene Wasser ausgeblasen werden. Anschließend sind alle Flächen durch starkes Püstern dahingehend zu bearbeiten, dass die mit diesem Haftvermittler maximal zu erreichende dünne Filmschicht von 5 µm erzielt wird.

Die obligatorisch direkt danach zu erfolgende Lichthärtung muss mit konventionellen Polymerisationslampen mindestens zehn Sekunden, mit LED-Lampen fünf Sekunden betragen. Wichtig im klinischen Einsatz: Bei Durchführung der selektiven und/oder totalen Ätztechnik ist BeautiBond Xtreme nicht nur kurzzeitig auf Zahnschmelz und/oder Zahnbein einzureiben, sondern für 20 Sekunden.



Abb. 2: Dank seiner gut zu steuernden Fließfähigkeit bei gleichzeitig exzellenter Benetzbarkeit von Zahn- sowie Restaurationsmaterialoberflächen kann BeautiBond Xtreme absolut gezielt, ohne „Überflutung“, und daher vorteilhaft sparsam mit einer Microbrush auch in verwinkelte Kavitätenbereiche einmassiert werden.

„Ein-Schritt-ein-Flaschen-“ vs. „Zwei-Schritt-zwei-Flaschen-Adhäsiv“

Für das BeautiBond Xtreme „Ein-Schritt-ein-Flaschen-Adhäsiv“ lässt sich gemäß dem Grundprinzip der Adhäsiv-Technologie „Das beste Adhäsiv ist das, welches korrekt angewendet wird!“ einiges zu seinen vielfältigen Einsatzmöglichkeiten sagen. Denn gerade seine absolut unkomplizierte, in unter einer halben Minute bewerkstelligte Applikation macht es zum Favoriten für alle restaurativen, effizient und effektiv durchgeführten Maßnahmen. Wobei dieser Haftvermittler nicht nur schnelle, sondern auch zuverlässig gute Restaurationsergebnisse gewährleistet, was ihn so zum Standard-Adhäsiv in der Praxis des Autors gemacht hat. Denn ein weiteres Grundprinzip, nicht nur der Adhäsiv-Technologie, sondern der Zahnheilkunde im Allgemeinen „Keep it safe and simple!“ gibt klar vor, dass der Behandlungs-

ablauf einer zahnärztlichen konservierenden Leistung umso richtiger und erfolgreicher durchgeführt werden kann, je unkomplizierter und schneller diese zu bewältigen ist. Warum es sich also, soweit es der Behandlungsfall zulässt, komplizierter machen als notwendig? Natürlich wird in der Praxis des Autors auch das „Zwei-Schritt-zwei-Flaschen-Adhäsiv“ FL-Bond II verwendet. Aber speziell nur in den Fällen, die „aus dem Bauchgefühl“ (des Behandlers) oder aufgrund der begründeten Indikation zur Verwendung eines solchen Mehrschritt-Haftvermittler-Systems, dies vorgeben.

„Self-Etch“- oder „Etch-and-Rinse“-Methode?

BeautiBond Xtreme kann mit jeglicher Variante der als notwendig erachteten, zusätzlich vorab durchgeführten Säure-Ätz-Technik angewendet werden. Damit obliegt die Festlegung, ob die hinreichende „Self-Etch“-Fähigkeit von BeautiBond Xtreme durch eine „selektive“ (Zahnschmelz oder Dentin) oder „komplette Etch-and-Rinse“-Vorbehandlung (Zahnschmelz und Dentin, zeitlich abgestuft) noch weiter verstärkt werden soll, der klinischen Situation und/oder den persönlichen Präferenzen des Praktikers.



Abb. 3: Die auf Wunsch der Patientin fertiggestellte bzw. als „Kronen-Ersatzrestauration“ fungierende direkte adhäsive Kompositaufbau-Füllung. In Absprache und laut Vorgaben der Patientin wurde Zahnfarbe VITA A2 verwendet. Material der Wahl: das standfeste BEAUTIFIL Flow Plus F00, eingebracht in sukzessiver Aufschichtung.



SHOFU Dental
Infos zum
Unternehmen



Literatur

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

Fallbeispiel 2



◀ **Abb. 1:** Diesmal kein Notfall, aber schon länger ist die ausgeprägte Gingivadehiszenz für den Patienten eine beklagenswerte Situation. Da klinisch ohne Probleme und keine denkbar anderen Therapien gewünscht waren entschied sich der Patient für eine „kosmetische“ Abdeckung ohne jegliche invasiven Schritte.



Hier gilt zu beachten, dass (nicht nur) Universal-Einschritt-ein-Flaschen-Adhäsive durchaus hinsichtlich ihrer Haftverbund-Effektivität zur Zahnhartsubstanz ohne bzw. mit vorausgehender SÄT unterschiedlich wirksam sein können. So gehört BeautiBond Xtreme zu der Gruppe von Adhäsiven, bei der die vorausgehende, regelrechte Konditionierung des Zahnschmelzes mit Etch-Gel zu noch besseren Haftverbundwerten zu adhäsiven Kompositwerkstoffen führt. Jedoch kann die Vorbehandlung von Dentin mit (Phosphor-)Säure zu verringerten Haftwerten von adhäsiven Restaurationswerkstoffen zu dieser anders aufgebauten Zahnhartsubstanz führen.

Abschließende Betrachtung

BeautiBond Xtreme ist nicht nur ein vielversprechender Werkstoff, sondern auch einer, der hält, was er verspricht – und zwar in Bezug auf die derzeit machbare Adhäsiv-Technologie. Als „Einschritt-ein-Flaschen-Universal-Haftvermittler“ gewährleistet er zuverlässige Resultate, wobei seine geringe Techniksensitivität und das unkomplizierte klinische Handling enorme Vorteile bei der Verwendung auch in kritischen Fällen bieten. In allen Situationen, wo ein derartiges Adhäsiv, zum Einsatz kommen kann, ist BeautiBond Xtreme ohne Einschränkung zu empfehlen.



Abb. 2: Aufbringen und gezieltes, 20 Sekunden andauerndes Einmassieren von BeautiBond Xtreme zur Sicherstellung einer bestmöglichen Konditionierung, insbesondere der freiliegenden Dentinflächen. Das für das angrenzende Gingivagewebe harmlose Wirken des Haftvermittlers zeigt sich deutlich. Auf eine Säureätzung wurde aus denselben Weichgewebeschonungsgründen ebenfalls verzichtet.

Abb. 3: Die mittels des adhäsiven Kompositmaterials BEAUTIFIL II Gingiva, Farbe „Light Pink“, erfolgte Abdeckung. Die Oberfläche der Kompositmasse erhielt bewusst eine gewisse „Textur“. Die Zweckmäßigkeit einer solchen Füllung lässt sich sicherlich diskutieren, war aber aus Sicht des Patienten die perfekte Lösung. Dank der fünf Gingivafarben umfassenden Palette lassen sich sehr individuelle „Zahnfleischfarben“, unter Umständen durch Mischen, wiedergeben.

Aktive Sauerstofftechnologie im praktischen Einsatz

Ein Beitrag von Sabrina Schneider

[ANWENDERBERICHT]

Bei Parodontitis- und Periimplantitistherapieverläufen gibt es Patientenfälle, die uns als Behandler besonders herausfordern. Umso mehr sind wir gefragt und gleichzeitig motiviert, das beste klinische Behandlungsergebnis für unsere Patienten zu erzielen. Bei dem folgenden Fall konnten wir nach Durchführung verschiedener, herkömmlicher Behandlungsmethoden keine Verbesserung der Entzündungswerte erkennen. Daher waren wir mutig und nutzten die Möglichkeit, eine alternative Therapie mittels aktiver Sauerstofftechnologie auszuprobieren. Bis dato war uns diese Technologie nicht bekannt.

Das Produkt OXYSAFE Professional (Hager & Werken) bot uns neue Möglichkeiten, die Parodontitis- und Periimplantitistherapie positiv zu beeinflussen. Durch aktive Sauerstofftechnologie erzielt man ohne den Einsatz von Antibiotika und CHX (Chlorhexidindigluconat) eine rasche Reduktion der Taschentiefe inklusive Taschendesinfektion.

Fallbeispiel

Das OXYSAFE Professional Kit besteht aus einem Gel, gebrauchsfertig in Spritzen (à 1 ml) und einem Liquid (250 ml), welches zur häuslichen Anwendung genutzt wird (Produktbild, Seite 74). Bei dem in Abbildung 1 dargestellten Patientenfall handelt es sich um einen männlichen Patient im Alter von 70 Jahren, der sich Anfang des Jahres in unserer Praxis vorstellte. Die Anamnese ergab, dass er Prädiabetiker und Raucher ist. Nach Diagnose einer chronischen Parodontitis erfolgte die Initialbehandlung mit anschließender Parodontitistherapie. Die häusliche Compliance war gut, und die Therapie mit CHX 0,2% erzielte kurzfristig ihre Wirkung.



* 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*

Nach Abschluss der Behandlung erfolgte ein dreimonatiges Recallintervall zur parodontalen Nachsorge. Trotz des engmaschigen Recalls und sehr guter Compliance stieg der BOP-Wert nach kurzer Zeit wieder auf 33 Prozent an. Ab diesem Punkt wendete ich OXYSAFE Professional an.

Bei der Behandlung in der zahnärztlichen Praxis erfolgte zuerst die maschinelle Reinigung der Zahnfleischtaschen mit einem Ultraschallsystem, manuell unterstützt mit Gracey Küretten (Abb. 2). Anschließend folgte die erste Applikation des OXYSAFE Gels. Nach einer Einwirkzeit von fünf Minuten wird die Zahnfleischtasche mit Kochsalz wieder ausgespült. Erst dann erfolgt die zweite Applikation des Gels, welches nun in der Tasche verbleibt (Abb. 3).



© Sabrina Schneider



Sabrina Schneider
Infos zur Autorin



Hager & Werken GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

Deine All-in-One-Software die begeistert.

Ab 348 €
im Monat*



teemer ist die erste cloudbasierte Zahnarztsoftware. Sie unterstützt Dich und Dein Team von A wie Anamnese bis Z wie zahnärztliche Abrechnung. Viele Prozessschritte – eine Praxissoftware! Du erhältst teemer inkl. aller Apps zur Anamnese, Aufklärung und Dokumentation. Bei teemer gibt es keine Module, ob EBZ, KFO oder PA – alles ist mit dabei.

*Der Preis bezieht sich auf einen Behandler mit einem Standort. Prophylaxekräfte werden bei teemer nicht extra berechnet. Die Onlineterminvergabe kann optional hinzugebucht werden.



teemer

www.teemer.de



ANBIETERINFORMATION*

KNOCHENFRÄSER

perfekt abgestimmt



Infos zum Unternehmen



H254E:
klein, grazil



H255E:
schnittfreudig,
zylindrisch



1. Bevorratung

Zahnärzte möchten mit wenigen Instrumenten gerne viel erreichen. Wie könnte das optimale Minimalprogramm bei Knochenfräsern für den zahnärztlichen bzw. MKG-Alltag aussehen?

Niemand prägte Mitte des 19. Jahrhunderts die Mund-Kiefer-Gesichts-chirurgie so sehr wie August Lindemann. Bis heute steht sein Name für den meistgebrauchten Knochenfräser in der Zahnarztpraxis, den „Lindemann-Fräser“. Davon leiten sich die heute gebräuchlichen Knochenfräser mit ihren speziellen Eigenschaften ab. Folgende vier Exemplare decken das chirurgische Spektrum professionell ab: der H254E (klein, grazil), der H255E (als schnittfreudige, zylindrische Variante), der H162SL (größer und länger) und der H162ST (mit innovativer ST-Verzahnung).

3. Innovation

Und wer sich größere und längere Maße für einen Knochenfräser wünscht?

Mit dem H162SL bzw. H162SXL entwickelte Komet einen besonders schnittfreudigen Knochenfräser aus Hartmetall. Er stellt mit seinem 8 mm-Arbeitsteil den Lückenschluss zwischen Knochenfräsern mit kürzeren Arbeitsteilen (6 mm) und längeren Arbeitsteilen (11 mm) dar. Der H162SL ist ein Allrounder für die chirurgische Knochenbearbeitung, wenn es darum geht, Knochen zu trennen, zu schneiden oder durch axiales Eintauchen zu perforieren.

Was versteht man unter einer ST-Verzahnung?

Komet hat sich Wissen und Erfahrung aus seinem Medical-Bereich zunutze gemacht und eine Schneidengeometrie für die Schädelknochenpräparation erfolgreich auf ein rotierendes Hartmetallinstrument für die Oralchirurgie übertragen. Das Ergebnis heißt ST-Verzahnung, die sprichwörtliche säbelzahn timerscharfe Verzahnung. Der H162ST bietet höchste Schnittschärfe, perfektes Schneidverhalten und maximale Kontrolle. Typische Indikationen sind unter anderem Knochenschnitte im Rahmen einer Osteoektomie, Osteoplastik, Präparation von Knochen und Knochendeckeln, Resektion von Wurzelspitzen und Hemisektion. Der H162ST ist auch als veredelte Variante mit ZrN-Beschichtung (H162STZ) erhältlich.

2. Minimalinvasives Konzept

Welche kleindimensionierten Knochenfräser erfüllen den Wunsch nach minimal-invasivem Vorgehen?

Chirurgisch tätige Praxen schätzen den extrem grazilen Knochenfräser H254E in seiner Doppelfunktion: Er ist ein konisches Kombinationsinstrument für die schonende Präparation von Knochengewebe und Zahnhartsubstanz. Dank der Kreuzverzahnung läuft der konische H254E.314.012 mit 26 mm Gesamtlänge sehr ruhig und kann sowohl Knochen als auch eine Wurzelspitze trennen. Er ist auch in 31 mm Gesamtlänge erhältlich (H254LE.314.012). Die schnittfreudigere, zylindrische Variante ist der H255E in 26 oder 32 mm Gesamtlänge (Schaftart FG für das rote Winkelstück). Wer sich zum Beispiel für feine bzw. linienförmige Knochenschnitte, Hemisektion, knöcherne axiale Perforation, zur krestalen Öffnung des Kieferkammes oder bei der Resektion von Wurzelspitzen ein Instrument mit minimaler Dimension und trotzdem maximaler Schneidleistung wünscht, der trifft mit diesen Knochenfräsern die richtige Wahl.

H162SL:
größer und
länger

H162ST:
innovative
ST-Verzahnung



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

„Ein Sterilisator, der perfekt zu unserer Praxis-Performance passt“

Ein Beitrag von Christin Hiller

[AUFBEREITUNG] Die Stadt Haigerloch in Baden-Württemberg wird gern als Perle zwischen Schwarzwald und Schwäbischer Alb bezeichnet. Als eine solche gilt auch die dort ansässige Praxis Dr. Kilimann. Trotz Klinikstruktur mit entsprechender Größe ist jeder Patient hier immer noch Mensch und ein nachhaltiges Miteinander steht im Fokus. Für einen nachhaltigen Eindruck sorgt auch der W&H Sterilisator Lisa Remote Plus – der gleich im Doppelpack angeschafft wurde.

Die dentale Praxisklinik Dr. Kilimann ist seit 17 Jahren in der Haigerlocher Meinradstraße ansässig. Fast genauso lang, nämlich seit 13 Jahren, ist die Praxis der Arbeitsplatz von Sarah Dornberger. Als gelernte Zahnmedizinische Fachangestellte ist sie heute vor allem für die Verwaltung und die Praxishygiene zuständig. Im meist hektischen Arbeitsalltag weiß die Hygienebeauftragte insbesondere alle digitalen Lösungen sehr zu schätzen – so kam es zur Anschaffung von Lisa Remote Plus ioDent®.

Produktentscheidung auf Empfehlung

„Souverän, sympathisch, menschlich – das sind Werte, die uns bei unserer Arbeit wichtig sind. Auch bei der Anschaffung von Produkten und Materialien achten wir auf eine Herstellermentalität, die zu unserer Philosophie passt. Wir haben in Haigerloch mit einer regulären Vier-Zimmer-Praxis begonnen und uns 2019 auf acht Zimmer erweitert. Heute sind wir eine Praxisklinik mit eigenem Dentallabor und bilden über insgesamt vier Zahnärzte das gesamte Spektrum der modernen Zahnheilkunde ab, einschließlich der Chirurgie. Organisch ist auch unsere Praxisausstattung gewachsen. Als unser bisheriger Steri defekt war, haben wir uns mit

Sarah Dornberger ist in der Praxisklinik Dr. Kilimann für die Sterilgutaufbereitung zuständig.

Zwei Lisa-Sterilisatoren laufen hier parallel.



© Praxis Dr. Kilimann

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

der Lisa von W&H beschäftigt und wurden nicht enttäuscht. Lisa läuft rund um die Uhr und ist so zuverlässig, dass wir vor rund einem Jahr direkt noch in ein zweites Gerät investiert haben. Dies war auch nötig, denn durch die Klinikstrukturen und den Praxisausbau hat sich auch das Instrumentenvolumen vervielfacht.“

Steri-Raum an Erfordernisse einer Großpraxis angepasst

„Zusammen mit meiner Kollegin Frau Eichmüller bin ich für die Praxishygiene zuständig. Jede von uns arbeitet gern mit Lisa – das Gerät ist easy in der Anwendung, es gab bisher weder Schwierigkeiten noch Fragen. Schon bei der ersten Einweisung verlief alles reibungslos. Bei der Beladung schätze ich am meisten, dass man das Tray bei Bedarf drehen kann – so erhält man Platz für höhere Dinge. Ein echter Gamechanger ist auch, dass Lisa ohne Wasserkartuschen auskommt. Das spart so viel wertvolle Zeit! Das Display ist auf das Wesentliche reduziert: Man sieht den Zyklus, die Restlaufzeit, die Zyklushistorie – das wars. Und mit einem Fingertipp ist alles bestätigt und dokumentiert. Dass es noch Praxen gibt, die Zyklusprotokolle ausdrucken und händisch verwalten, ist schwer vorzustellen. Bei uns gibt es kaum noch ein Blatt Papier im Praxisalltag, alles ist digitalisiert und via Tablets darstellbar. Dies schafft uns Freiraum, ermöglicht Kontrolle und natürlich mehr Zeit für die Patienten – und darum geht es schlussendlich.“

Lisa ist platzsparend übereinander positionierbar

„In jedem der acht Behandlungszimmer befindet sich eine Box für die schmutzigen Instrumente. Diese Box wird in den Steri-Raum gebracht. Läuft das Reinigungsgerät in diesem Moment, laden wir die Instrumente in eine weitere, komplett verschließbare Box um und lagern diese unmittelbar am Startpunkt der Hygienestrecke. Im Steri-Raum befinden sich außerdem das Ultraschallbad, der Thermodesinfektor und das Folienschweißgerät. Am Ende der Arbeitszeile befinden sich zwei Geräte der neuesten Lisa-Generation und stehen direkt übereinander. Als angenehm empfinde ich den im unteren Bereich der Tür angebrachten Griff. Dieser war bei den älteren Geräten mittig. Die neue Position ermöglicht uns ein komfortables Be- und Entladen, das Design der Lisa ist clean und zeitlos. Seitlich haben wir die Kurzanleitung angebracht und Merkblätter mit Beladungsmustern – so ist Lisa (theoretisch) wirklich von jedem bedienbar.“

Remote-Service als Sahnetupfer aller Services

„Wie sieht es aus mit eurem Filter, habt ihr noch einen? Diese Frage kommt regelmäßig von der W&H Servicezentrale, und das noch bevor der Termin zum Filterwechsel als Reminder in unserem eigenen QM-System aufpoppt. Der Remote-Service ist eine bahnbrechende Entwicklung, denn eventuellen Ausfällen oder aufwendigen Reparaturen wird so präventiv vorgebeugt bzw. bei Bedarf schnell erforderliche Hilfe geschaffen. Einen Ausfall der Lisa mag ich mir mit Blick auf unsere tägliche Schlagzahl an Patienten gar nicht vorstellen. Doch dazu ist es bislang auch nicht gekommen – unsere Sterilisatoren laufen aktuell mit 2.500 und 480 Zyklen. Und laufen, und laufen! Das Produkt kann ich aus voller Überzeugung weiterempfehlen. Wer zeitgemäß arbeiten möchte, der kommt an Lisa nicht vorbei.“

Weitere Infos zum W&H Sterilisator Lisa Remote Plus und weiteren W&H Produkten auf: wh.com.



W&H Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen



© Praxis Dr. Kilmann



Das Tray lässt sich drehen, sodass in Lisa auch größeres Instrumentarium problemlos aufbereitet werden kann.

„[...] unsere Sterilisatoren laufen aktuell mit 2.500 und 480 Zyklen. Und laufen, und laufen! Das Produkt kann ich aus voller Überzeugung weiterempfehlen. Wer zeitgemäß arbeiten möchte, der kommt an Lisa nicht vorbei.“

(Sarah Dornberger)

Tägliche Mundspülung: Wissenschaftliche Evidenz in der Praxis

Ein Beitrag von Irene Kafedarova

[INTERVIEW]

LISTERINE® blickt auf eine über 145-jährige Entwicklungsgeschichte zurück und stand jahrzehntelang im Fokus zahlreicher klinischer Forschungsprojekte. Mit über 150 Studien ist LISTERINE® die weltweit meistverkaufteste tägliche Mundspülung. Allein in den letzten 40 Jahren wurden über 30 Langzeitstudien durchgeführt, die die Sicherheit und Wirksamkeit von LISTERINE® durch umfangreiche klinische Evidenz stützen. Welchen Stellenwert wissenschaftliche Evidenz für die zahnmedizinische Arbeit einnimmt und welche Erkenntnisse und Handlungsempfehlungen Eingang in den Praxisalltag finden, haben wir mit Julia Haas, M.A., Dentalhygienikerin und wissenschaftliche Mitarbeiterin für den Fachbereich Dentalhygiene und Präventionsmanagement an der EU | FH Köln, besprochen.



© Kenvue/Johnson & Johnson GmbH

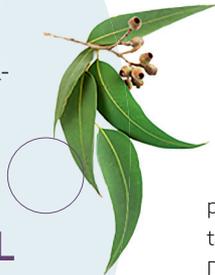


Wintergrün

METHYLSALICYLAT

Frau Haas, wie wichtig ist die wissenschaftliche Evidenz für die Arbeit von Dentalhygienikerinnen?

Meines Erachtens ist die wissenschaftliche Evidenz für die Arbeit von Dentalhygienikerinnen essenziell. Das zeigt nicht nur meine Erfahrung als Dentalhygienikerin, sondern auch meine Arbeit als wissenschaftliche Mitarbeiterin im Studiengang Dentalhygiene. Viele meiner Studierenden bringen schon eine Menge Erfahrung mit, berichten jedoch immer wieder, dass sie irritiert sind von widersprüchlichen Aussagen, die sie im Praxisalltag erreichen. Patienten im Hinblick auf die Unterschiedlichkeit der Aussagen evidenzbasiert zu beraten und zu behandeln, stellt viele vor eine große Herausforderung. Für die aufkommenden Aussagen aus dem Praxisalltag muss die Kompetenz vorhanden sein, entsprechende Literatur zu identifizieren, zu verstehen und die Ergebnisse einzuordnen. Das ist komplexer als viele vielleicht annehmen und unerlässlich, damit Patienten bei der Vielfalt alltäglicher und individueller Fragestellungen evidenzbasiert behandelt und beraten werden können. Dies lernen die Dentalhygienikerinnen bei mir im Studium, und auch in den Fortbildungen bekommt das wissenschaftliche Arbeiten erfreulicherweise immer mehr Raum, denn schlussendlich ist diese Kompetenz für alle Fachkräfte mit Patientenkontakt zwingend geboten.



EUKALYPTOL

Eukalyptus

Die ätherischen Öle kommen auch in diesen Pflanzen vor.

MENTHOL

Pfefferminze



THYMOL

Thymian

Literatur



Mit S3-Leitlinien verfügen Prophylaxe-assistentinnen über das richtige Rüstzeug, um Patienten gezielt zu beraten. Wie wichtig ist die S3-Leitlinie für deine Arbeit?

Es stehen mehrere S3-Leitlinien für unseren Fachbereich zur Verfügung. Diese können uns in der Praxis als eine großartige Hilfe sowie zur Qualitätssicherung in der Patientenversorgung dienen. Leitlinien der Stufe S3 wurden auf der höchsten Qualitätsstufe erstellt. Es bedeutet, dass nicht nur eine umfassende systematische Recherche und Auswertung von Studien zu Fragestellungen von einem wissenschaftlich repräsentativen Gremium durchgeführt, sondern dass zu jeder Frage auch ein Konsens aus einem großen Team von Experten gebildet wurde. So vereinen sich Wissenschaft und die Expertise von Behandlern und machen die S3-Leitlinien zu einem so wertvollen Instrument. Insbesondere für die Beratung zum mechanischen¹ und chemischen² häuslichen Biofilmmangement unserer Patienten haben wir zwei wichtige S3-Leitlinien zur Verfügung. In Bezug auf das chemische Biofilmmangement hat die Leitlinie u. a. den Einsatz von Mundspülungen für den täglichen Gebrauch untersucht. Eine hohe Effektivität bei hohem Evidenzgrad erzielten hier z. B. Mundspülungen mit ätherischen Ölen², wie sie in LISTERINE® enthalten sind.



© Julia Haas

Eine Untersuchung der Universität Gießen ergab, dass die Mehrheit der Probanden die eigenen Fähigkeiten beim Zähneputzen überschätzte.^{3,4} Wie sind hier deine Erfahrungen?

Meine Erfahrungen bestätigen das. Es gibt immer wieder engagierte Patienten, die eine effiziente Mundhygiene aufweisen. Der Großteil hat jedoch Schwierigkeiten – aus vielfältigen Gründen. Einigen fehlen geeignete Informationen und Instruktionen durch gut ausgebildete Fachkräfte. Andere wiederum sind nicht motiviert, aber intrinsische Motivation ist unerlässlich für eine gute Mundhygiene. Die schwerwiegenden Folgen insuffizienter Mundhygiene zeigen sich häufig erst Jahre später, wenn wir in der Praxis eine Parodontitis diagnostizieren. Nicht umsonst spricht man bei dieser Erkrankung von einer Volkskrankheit, was die Relevanz unserer präventiven Arbeit unterstreicht. Umso wichtiger sind wissenschaftlich ausgebildete Fachkräfte, die ihre Patienten evidenzbasiert behandeln und beraten. Eine Basis als Empfehlung für eine gute Mundgesundheit unserer Patienten kann das Konzept der 3-fach-Prophylaxe bieten, welches sich u. a. durch die S3-Leitlinien begründen lässt. Das Konzept umfasst die mechanische Reinigung, im Idealfall mit einer elektrischen Zahnbürste, die Reinigung der Zahnzwischenräume, vorzugsweise mit Zahnzwischenraumbürstchen und die Anwendung einer Mundspülung z. B. mit ätherischen Ölen. Die Empfehlungen sollten selbstverständlich immer individuell an die Situation und Wünsche unserer Patienten angepasst werden. Die Dentalhygiene ist ein Beruf mit komplexen Anforderungen, bei dem neben der wissenschaftlichen Expertise auch die persönliche Erfahrung der Behandler von besonderer Bedeutung ist. ■

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



LISTERINE
Kenvue/Johnson & Johnson GmbH
Infos zum Unternehmen



Julia Haas
Infos zur Person

Hinweis: Aus Gründen der Lesbarkeit wurde im Beitrag auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet. Alle Angaben beziehen sich aber in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

ANZEIGE



MISSION: PERFEKTER SCAN-START!

INTRAORALSCANNER + SPEZIELLE SPEZIALISTEN = OPTIMALER WORKFLOW



LERNEN SIE UNS KENNEN.



DENTYTHING:

„WAS FÜR EINE

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

[WARENWIRTSCHAFT] Seit neun Jahren ist die Zahnmedizinische Fachangestellte Edissa Blazevic für die Instrumentenbevorratung in der Praxis Zahnwelt Bad Neuenahr verantwortlich. Vor einem Jahr entschied man sich dort für das digitale Warenwirtschaftssystem DENTYTHING von Komet Dental. Sie ist die ideale Interviewpartnerin für den Vorher-Nachher-Vergleich in Fragen der Instrumentenbevorratung.

Frau Blazevic, was waren die Beweggründe, warum die Zahnwelt Bad Neuenahr in DENTYTHING investierte?

Wir waren bis vor Kurzem noch eine kleine, familiäre Praxis mit drei Zahnmedizinischen Fachangestellten. Durch einen Ausbau im Jahr 2022 wuchsen wir zu vier Behandlern und 16 Angestellten zur Zahnwelt Bad Neuenahr heran – mit Spezialisierung auf Oralchirurgie und Endodontologie. Unser persönlicher Komet Dental Fachberater Raphael Nagel schlug uns im Zusammenhang mit unserer Erweiterung DENTYTHING vor, das selbstbestellende Warenwirtschaftssystem. Das passte perfekt ins Konzept von unserem Chef Phillipp Nett, dem die digitale Ausrichtung der Praxis mit DVT, Intraoralscanner, Intraoralkamera und OP-Mikroskop sehr wichtig ist. Durch die intuitive Bedienung, die eigenständige Bestandsprüfung und die automatisierte Nachbestellung sollte vor allem ich entlastet werden.



Waren Sie anfangs skeptisch gegenüber DENTYTHING?

Ja, natürlich! Mir oblag ja von Anfang an die Instrumentenbevorratung und die verlief bis vor einem Jahr ganz klassisch: monatliches Nachzahlen der Bohrer, wobei alles mühselig per Hand in ein Buch geschrieben wurde. Ich war der Meinung, niemand kann derart den kompletten Überblick über die Instrumentenschubladen und Blister behalten wie ich! Aber selbstverständlich gab es da Situationen, in denen ich vergessen hatte, zum Beispiel den Kronentrenner nachzubestellen. Absolut menschlich.

Bei welchem DENTY-Modell sind Sie denn gelandet?

Im Gespräch mit Herrn Nagel kristallisierte sich heraus, dass wir mit unserem Kerninstrumentensatz tatsächlich die Größe L mit 48 Fächern benötigen. Ich war in kürzester Zeit so begeistert von DENTYTHING, dass ich mir für die vielen endodontischen Instrumente gleich noch mal ein L-Exemplar dazu gewünscht und auch bekommen habe. Die beiden Schränke stehen jetzt schön nebeneinander und arbeiten für mich. Ich muss mich bei der Instrumentenbevorratung ja quasi um fast nichts mehr kümmern, das ist so cool! Ich kann die Zeit für andere wichtige Aufgaben in der Praxis nutzen.

Wie schnell haben Sie und Ihre Kolleginnen sich an die Bedienung von DENTYTHING gewöhnt?

Anfangs wollte ich die Kontrolle über DENTYTHING behalten. Es steckte nach all den Jahren der Eigenverantwortung einfach so in mir drin und lockerte sich erst mit der Zeit. Doch dann kam natürlich



Komet Dental
Infos zum Unternehmen

SICHERHEIT!"

auch der Augenblick, wo ein Fach plötzlich leer war und von Komet Dental keine Nachlieferung kam. Hier waren also Instrumente von uns entnommen, aber nicht ausgebucht worden. DENTYTHING funktioniert nur dann, wenn Anlieferung, Einlagerung und Entnahme ins Tablet eingegeben werden. Nur dann gehen ja auch die Bestellaufträge bei Komet Dental automatisch ein. Grundsätzlich ist das System intuitiv zu bedienen und jeder Mensch mit Handy bringt heute ja schon eine gute Portion digitales Grundverständnis mit. Gerade für unseren Praxisausbau mit den vielen neuen Teammitgliedern, die angelernt werden mussten, war DENTYTHING genial und stieß auf helle Begeisterung.

Ansonsten klappt die Nachlieferung bzw. Einlagerung reibungslos?

Bereits auf der Lieferung klebt ein „DENTY“-Sticker, sozusagen der Startschuss für mich. Ich laufe zu DENTYTHING, wähle den Lieferschein auf dem Tablet aus und in dem Augenblick leuchtet auch schon das Fach blau auf, in das die gelieferten Instrumente einzusortieren sind, ich bestätige den Eingang auf dem Tablet, fertig. Also das ist großes Kino!

Hat sich die Bestückung des DENTY seit der ersten Instrumentenauswahl geändert?

Ich hatte im DENTY noch ein paar Fächer für unsere neue Oralchirurgin Dr. Dr. Silvia Aubell-Falkenberg frei. Das war natürlich prima, dadurch konnte sie ihre Wunschinstrumente einfügen. Wir nutzen den DENTY erst seit einem Jahr, aber ich könnte mir schon vorstellen, dass wir bald mit Herrn Nagel eine Art Inventur machen und die Bevorratung für unsere Praxisbedürfnisse weiter optimieren.

Welche Eigenschaft des Schrankes schätzen Sie heute am meisten?

Was ich früher händisch sortiert und dokumentiert habe, geht jetzt so: Einlagern – Auslagern, ein Touch aufs Tablet, fertig! Wir leben seit einem Jahr die perfekte Ordnung, es ist immer alles vorrätig. Und ganz nebenbei: Ich freue mich jedes Mal über die coole Beleuchtung der Schubfächer von DENTYTHING, wenn ich daran vorbeilaufe. Leuchtet tatsächlich etwas rot anstatt grün, kann ich gezielt recherchieren. So einfach ist das! Es wäre für mich inzwischen unvorstellbar, zu vorher zurückzukehren. Ich kann DENTYTHING definitiv jeder Praxis – egal, ob Ein- oder Mehrbehandler – einfach nur ans Herz legen. Was für eine Erleichterung und Sicherheit! ■

Von der digitalen Erfassung der Materialbestände bis zur stressfreien Nachbestellung sorgt DENTYTHING für reibungslose Abläufe.



Weitere Infos zu
DENTYTHING:
www.dentything.com

DENTYTHING

by Komet Dental

SICAT und MORITA starten Kooperation

SICAT und MORITA kündigen Kooperation an: Die Kombination der fortschrittlichen Bildgebungsgeräte von MORITA mit den benutzerfreundlichen Softwarelösungen von SICAT eröffnet neue Möglichkeiten im Rahmen der digitalen Zahnmedizin. Mittels der neu entstandenen Kooperation werden die 2D-/3D-Kombinationssysteme Veraviewepocs R100 und Veraview X800 von MORITA auf Wunsch zukünftig mit den Softwarelösungen der SICAT Suite ausgestattet. Beide Geräte bieten eine herausragende Bildqualität und dank des SICAT-Workflows profitieren Behandler mit MORITA-Geräten ab sofort von Diagnose und Planung in 3D mit den einfach zu bedienenden und neu integrierten Applikationen der SICAT Suite. Die Zusammenarbeit von SICAT und MORITA stellt einen bedeutenden Schritt in der Weiterentwicklung der digitalen Zahnmedizin dar. Beide Unternehmen vereinen ihre Expertise, um innovative und benutzerfreundliche Lösungen zu schaffen, die sowohl Zahnärzten als auch Patienten zugutekommen. Die Wettbewerbsfähigkeit der heutigen Zahnarztpraxis soll so nachhaltig gestärkt werden.

WAS WIRKLICH PASST, MERKEN SIE SOFORT.
HIGHTECH & SIMPLICITY

Einzigartige Bildgebung von Morita
& leicht bedienbare Software von SICAT



SICAT GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen



J. MORITA EUROPE GMBH
Infos zum Unternehmen

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

Kettenbach Dental feiert 80-jähriges Jubiläum



Das Traditionsunternehmen Kettenbach GmbH & Co. KG feiert in diesem Jahr sein 80-jähriges Firmenjubiläum. Das international ausgerichtete Familienunternehmen mit Sitz in Eschenburg, Deutschland, entwickelt, produziert und vermarktet dentale Medizinprodukte für höchste Ansprüche im Bereich der Abformung, Restauration und, ganz neu, auch in der Prophylaxe. Am 2. Mai 1944 wurde das Unternehmen im mittelhessischen Wissenbach gegründet, heute liegt der Standort im nahe gelegenen Eschenburg. Von dort aus agiert das Unternehmen weltweit und wächst mit intelligenten Produkten, die im eigenen Forschungslabor entwickelt und am Standort selbst produziert werden, stetig weiter.

Dabei beweist Kettenbach ständig, dass langjährige Erfahrung und Innovationskraft kein Widerspruch sind, sondern sich bestmöglich ergänzen:

Die in vielen Märkten über die Jahrzehnte gewonnenen Erkenntnisse im Dentalbereich werden immer wieder aktualisiert und zur Entwicklung neuer Produkte eingesetzt, ganz im Sinne und zum Nutzen der Anwender in der Zahnarztpraxis – und natürlich zum Wohle der Patienten.

Kettenbach GmbH & Co. KG
Tel.: +49 2774 705-0
www.kettenbach-dental.de

Yellow Thursday: Exklusive Angebote bei NETdental

Hier gehts zu
den exklusiven
Angeboten.



Der **Yellow Thursday** steht vor der Tür und bietet Zahnarztpraxen die perfekte Gelegenheit, ihr Inventar mit hochwertigen Hand- und Winkelstücken aufzufrischen. An den Aktionstagen 21. und 22. November bietet der NETdental Onlineshop attraktive Sonderangebote! Die Aktion richtet sich an alle, die besonderen Wert auf Qualität und Zuverlässigkeit legen. Dabei steht Interessierten eine breite Auswahl an Instrumenten von führenden Herstellern wie KaVo, NSK und W&H zur Verfügung. Diese Produkte zeichnen sich durch exzellente Verarbeitung und Langlebigkeit aus und sind somit ideal, um die patientenorientierte Behandlung zu optimieren.

Die Yellow Thursday-Aktion bietet die Chance, wichtige Investitionen für die Zahnarztpraxis zu tätigen und sich so auf die bevorstehenden Herausforderungen im Praxisalltag optimal vorzubereiten.

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

Infos zum Unternehmen



netdental.de/yellow-thursday



© Universität Freiburg

Priv.-Doz. Dr. Wiebke Semper-Hogg (links), Zahnmedizinerin am Universitätsklinikum Freiburg, hat den Universitätslehrpreis 2024 erhalten.

Lehrpreis an Priv.-Doz. Dr. Wiebke Semper-Hogg vergeben

Priv.-Doz. Dr. Wiebke Semper-Hogg, Oberärztin in der Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie am Universitätsklinikum Freiburg, wurde im Oktober mit dem diesjährigen Lehrpreis der Universität Freiburg ausgezeichnet. Dr. Semper-Hogg wurde von der Fachschaft Zahnmedizin für ihre herausragenden didaktischen Fähigkeiten und ihr Engagement in der Lehre vorgeschlagen. Sie kombiniert innovative Technologien – von Extended Reality bis zur interaktiven Lernzielkontrolle – mit modernen didaktischen Methoden. Dazu passt, dass sie einen zahnmedizinischen Podcast und Onlinematerialien in ihr Lehrkonzept integriert hat. Ihre praxisnahe und zugleich innovative Lehre im radiologischen Kurs hat die Ausbildung zahlreicher Studierender geprägt und wesentlich zur Qualität der zahnmedizinischen Ausbildung in Freiburg im Breisgau beigetragen.

Quelle: Universitätsklinikum Freiburg

ANZEIGE

Praxisstühle für sportlich-vitales Sitzen



Dentalprodukte Fon 07181-257600 info@rieth.dental



neu
ab € 239,-

www.rieth.dental

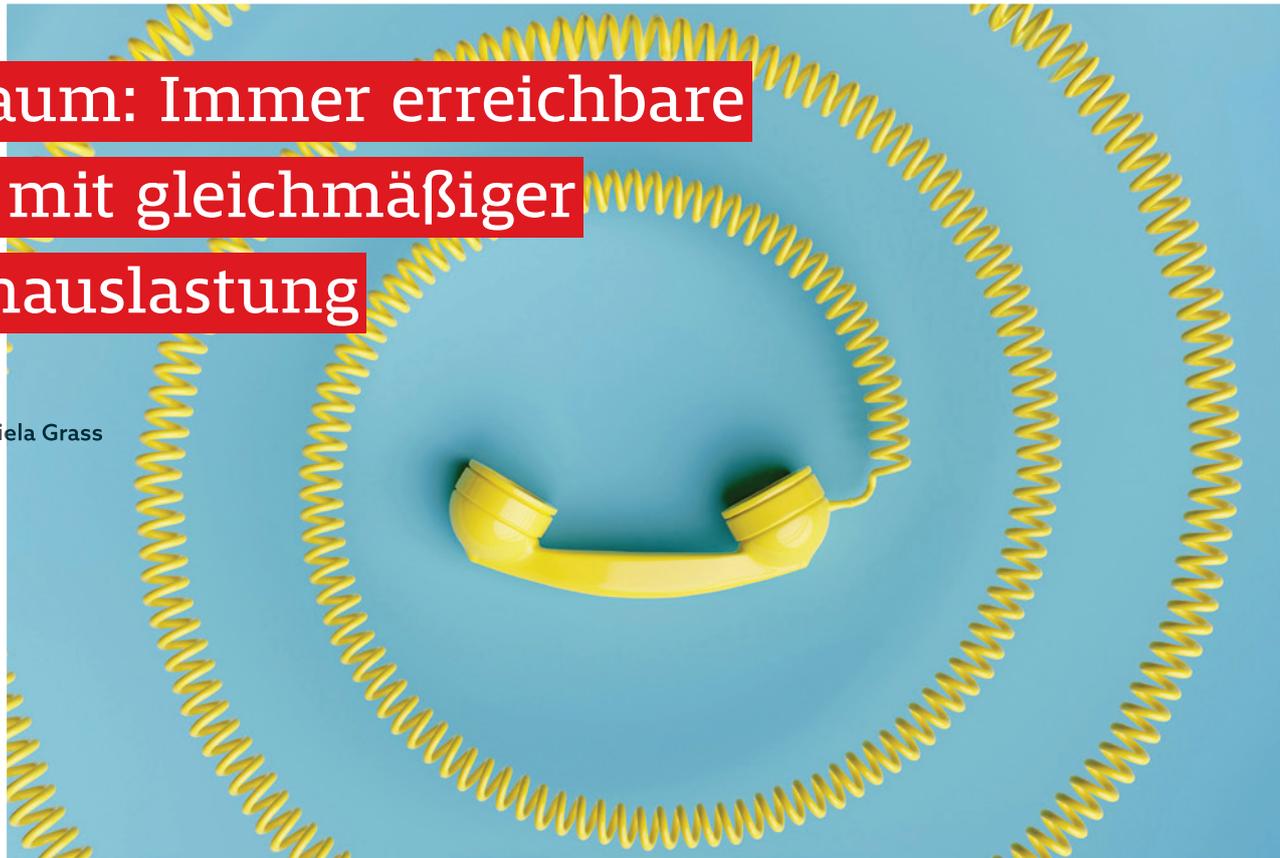
© Getty Images – unsplash.com

Ein Traum: Immer erreichbare Praxis mit gleichmäßiger Terminauslastung

Ein Beitrag von Daniela Grass

Weitere Informationen zur RD GmbH auf:

www.rd-servicecenter.de



[TESTIMONIAL] Dr. Thomas Kaiser übernahm 2018 eine Einzelpraxis in Hilden. Als im Folgejahr seine Rezeptionistin kurzfristig ausschied und mit ihr das gesamte Wissen über die gesamten internen Abläufe verschwand, musste eine Lösung her. Da sich zeitnah keine personelle Neubesetzung finden ließ, erwog der Zahnarzt andere Optionen, wie beispielsweise das Outsourcen. Seit 2019 übernehmen die „Rezeptionsdienste für Ärzte“, kurz RD, erfolgreich die Telefonie inklusive Terminierung der Praxis.

Dr. Kaiser, wie sind Sie auf die RD aufmerksam geworden und welche Vorurteile hatten Sie anfänglich?

Ich bin in einer Fachzeitschrift das erste Mal auf die RD gestoßen und habe mich danach näher informiert. Ich hatte ja nichts zu verlieren. Erst dachte ich, es sei unpersönlich, meine Praxisabläufe könnten nicht abgebildet werden und auch im Tagesgeschäft könnte die RD wohl kaum flexibel reagieren. Aber weit gefehlt!

Was war Ihnen bei der Auswahl eines Servicecenters wichtig?

Bei der RD war der entscheidende Punkt, dass es ein deutsches Unternehmen ist, mit fest angestellten ZMFs. Daher kennt das Unternehmen die Strukturen von Zahnarztpraxen und Kliniken und ist auf die Kommunikation mit Patienten spezialisiert.

Welche Vorteile aus der Zusammenarbeit ergeben sich für Ihre Praxis?

Ich dachte, dass die RD GmbH meine Rezeptionistin am Telefon ersetzt. Mehr habe ich nicht erwartet. Aber schon bei der Einrichtung stellte ich fest, dass die Dienstleistung der RD weit darüber hinaus geht. Die technische Unterstützung, ja, der gesamte „fachliche Onboarding-Prozess“, war sehr gut. Ich war gezwungen, meine Praxisstrukturen zu verschriftlichen, und dabei fiel mir auch auf, dass manche Prozesse gar nicht so eindeutig waren. Das hat wehgetan, mir aber einen neuen Blick auf die Praxis gegeben. Die langjährige Erfahrung der RD, auch mit größeren MVZs, hat bei uns dazu geführt, dass wir unsere Terminierungsprozesse und vor allem die notwendige Dokumentation in der Karteikarte erheblich vereinfacht und mit klaren Zeit- und Behandlungsvorgaben gestaltet haben. Dadurch kann die RD selbstständig terminieren, es gibt weniger Miss-

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

DENTALWELT ANBIETERINFORMATION*

verständnisse oder Nachfragen und es bleibt seither viel mehr Zeit für die eigentlichen Aufgaben der ZMV's und mir als Zahnarzt.

Da Patienten uns nahezu jederzeit erreichen können, haben wir eine gleichmäßige Terminalastung und können langfristig gut planen. Selbst kurzfristig frei gewordene Termine können aufgefüllt werden. Besonders in Zeiten des Praxisurlaubs wird weiterhin konstant terminiert, sodass wir am ersten Arbeitstag entspannt starten können. Diese Erreichbarkeit könnten wir mit eigenem Personal nicht so zuverlässig darstellen. Investitionen in das Marketing amortisieren sich aufgrund unserer guten telefonischen Erreichbarkeit deutlich schneller. Selbst Patienten fällt es auf, dass wir ganztätig erreichbar sind, wodurch wir uns immer wieder von anderen Praxen unterscheiden.



Dr. Thomas Kaiser freut sich über den entschleunigten Empfang in seiner Praxis.

Welches Fazit ziehen Sie nach fünf Jahren der Zusammenarbeit?

Fest steht: Das Telefon als sehr großen Stressfaktor vermissen wir alle überhaupt nicht. Im Gegenteil, wir können nun viel entspannter mit unseren Patienten arbeiten und auch das eine oder andere persönliche Gespräch ungestört an der Rezeption führen. Zudem haben wir sehr wertvolles Feedback zu unseren Abläufen von der RD erhalten, was unsere Wirtschaftlichkeit in der Praxis erheblich gesteigert hat. Seither ist die RD als festes Teammitglied stets an unserer Seite.

Haben Sie die RD an Kollegen oder Freunde empfohlen?

Ja. Ein Kollege, dem ich die Services empfohlen habe, schrieb mir zwei Monate nach Beginn der Zusammenarbeit mit der RD: „Himmlische Ruhe und meine PM kommt endlich wieder chillig zum Abrechnen. Danke für die Empfehlung!“ ■

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

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

* Ø Marktpreis, zzgl. gesetzl. MwSt.

www.hagerwerken.de • Tel: +49 203 99269-888 • WhatsApp  +49 1578 3511344

Ein Beitrag von Maria Reitzki

Zukunftsfähig aufgestellt:

© Gandalf Hammerbacher

MKG-Chirurg denkt heute schon an morgen

Dr. Christian Hilscher
Infos zur Person



[INTERVIEW]

2010 hat sich Dr. Christian Hilscher, Facharzt für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie und plastische Operationen, mit seiner MKG-Praxis in Friedberg bei Augsburg niedergelassen. Zehn Jahre später hat er die Etage darüber ebenfalls zur Praxis ausgebaut. Entstanden sind zwei voneinander unabhängige Praxisetagen. Mit welchen Ansprüchen der MKG-Chirurg das Projekt angeht und welche Lösungen gefunden wurden, erläutert Dr. Hilscher im Interview.

Herr Dr. Hilscher, wie kam es zur Erweiterung Ihrer MKG-Praxis?

In unserer Bestandspraxis im ersten Obergeschoss herrschte bereits für die Kieferchirurgie Raummangel. 2020 ist meine Frau, Dr. Ulrike Hilscher, Zahnärztin mit den Schwerpunkten CMD und Kinderzahnheilkunde, als Behandlerin eingestiegen. Auch dafür brauchten wir Platz. Wir haben zunächst die neue Etage auf Rohbauzustand zurückgesetzt und mithilfe von Plandent und unserem Bauleiter eine autarke Praxis errichtet. Im Anschluss haben wir die Bestandsetage renoviert und optisch sowie technisch an die neue Etage angepasst. Die beiden Praxen gehören zwar zusammen und werden im Alltag auch komplett zusammen genutzt, funktionieren aber auch losgelöst voneinander als eigenständige Betriebe.

Weshalb wurden die beiden Etagen als potenziell voneinander unabhängige Praxen konzipiert?

Wir denken schon heute vorausschauend an die Abgabe von Praxis und Tagesklinik in zwölf bis 15 Jahren. Es wäre bereits heute schwierig, einen Einzelunternehmer als Nachfolger zu finden, der 800 Quadratmeter Praxisfläche allein übernimmt. Deshalb haben wir die Praxen von vornherein baulich so angelegt, dass sie auch getrennt betrieben werden können.

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

Welche weiteren besonderen Ansprüche sollten erfüllt werden?

Da wir auch MKG-Tagesklinik und ambulantes OP-Zentrum sind, gelten für uns besonders hohe Hygieneanforderungen. Seit der Sanierung ist unsere Praxis auf beiden Etagen vollklimatisiert. Außerdem muss eine MKG-Praxis sehr hohe Brandschutzanforderungen erfüllen: höchste Brandschutzklasse. Zusätzlich sind beide Etagen jetzt komplett barrierefrei gestaltet, inklusive neuem Außenaufzug. Innerhalb der Praxis sorgen unter anderem maßgefertigte, rollstuhlfreundliche Empfangstresen für Barrierefreiheit. Die WCs wurden behindertengerecht umgebaut und die Durchfahrbreite der Türen angepasst. Somit ist die Praxis sowohl für unsere Patienten als auch für unser Team barrierefrei. Um die Tresen nach unseren Wünschen schreinern zu lassen, hat uns unser Planer und Architekt von Plandent, Sven Spitthoff, den Kontakt zu einem Spezialisten für dentale Praxismöbel hergestellt. Auch bei der Möblierung war Plandent an der Gesamtkoordination und dem Gestaltungskonzept federführend tätig. In erster Linie hat Herr Spitthoff die Grundrisse angefertigt, die exakt unserem Workflow entsprechen. Auch ausstattungs- und gestalterisch war uns unser Planer bis ins Detail eine große Hilfe.

„Von Anfang an, seit 2010, setzen wir auf 100 Prozent Digitalität.“

Sie führen eine volldigitalisierte Praxis. Hat das den Umbau beeinflusst?

Von Anfang an, seit 2010, setzen wir auf 100 Prozent Digitalität. Das ist sehr wichtig für unsere Praxiseinrichtung, insbesondere für unsere aufwendige IT: ein Serverraum auf jeder Etage mit 17 Workstations pro Stockwerk. Alle Anforderungen wurden von Plandent perfekt berücksichtigt. In der Behandlung arbeiten wir ebenfalls hochdigitalisiert, zum Beispiel mit einem großvolumigen DVT sowie großen Bildschirmen zur Röntgenbetrachtung in jedem Zimmer und Kleinröntengeräten an jedem Behandlungsstuhl. Auch bei der Wahl der Geräte wurden wir von Plandent bestens beraten und ausgestattet.

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

ANZEIGE



QR-CODE SCANNEN
UM MEHR ZU ERFAHREN



VALO™ X

DIE NEUE ÄRA DER LICHTPOLYMERISATION

EINFACHERE BEDIENUNG

NEUE FUNKTION:
BESCHLEUNIGUNGSSENSOR

GRÖßERE LINSE MIT
12,5 MM DURCHMESSER

DIAGNOSEMODI MIT
WEISS- UND SCHWARZLICHT



© Gandalf Hammerbacher

Wie lief die Bauphase ab?

Der Bau war organisatorisch recht komplex, deshalb hatten wir, unabhängig von Plandent, auch einen eigenen Bauleiter beschäftigt. Zunächst haben wir die neue, obere Etage komplett entkernt, ausgebaut und fertiggestellt, während der Betrieb in der Bestandspraxis weiterlief. Anschließend haben wir die Bestandsetage modernisiert. Insgesamt haben wir gut zwei Jahre gebraucht, bis alles fertig war.

Wie zufrieden sind Sie mit dem Ergebnis?

Alles, was wir unseren Patienten bieten, sollte sich in einem schlüssigen Praxiskonzept widerspiegeln. Und das haben wir mithilfe von Plandent und anderen starken Partnern optimal umgesetzt. Mit dem Ergebnis sind wir überaus zufrieden: Entstanden ist ein stimmiges Gesamtkonzept, mit dem wir uns für die nächsten 15 bis 20 Jahre zukunftsfähig aufgestellt haben, um weiterhin konkurrenzfähig zu bleiben.

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

„Es braucht einen zuverlässigen Industriepartner auf hohem Niveau ...“

Wie wichtig ist Hilfe von außen bei einem solchen Vorhaben?

Ohne unser Depot wären wir verloren: Es braucht einen zuverlässigen Industriepartner auf hohem Niveau, der sich um die Umsetzung eines solchen komplexen Konzeptes kümmert und uns auch nach Projektende weiter begleitet. Die Zusammenarbeit mit Plandent lief immer unkompliziert und flexibel. Das ist ein echtes Qualitätsindiz, daher freuen wir uns auf die weitere langfristige Zusammenarbeit.

Weitere Infos zu Plandent auf:
www.plandent.de

© Gandalf Hammerbacher



BADISCHES FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

6./7. DEZEMBER 2024
BADEN-BADEN

**HIER
ANMELDEN**
www.badisches-forum.de



© Baden-Baden Kur & Tourismus GmbH · © media · stock.adobe.com

Ein einmaliges
Erlebnis - im Schnee
unterwegs mit
Huskys.



Ein Beitrag von Detlef Gloede

Perfekter Mix: Rallye 8000 bietet Fortbildung und Roadtrip-Abenteuer

[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.



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.

Sponsoren der Rallye 8000:

medentis
medical

CareCapital
Medizinisches Abrechnungszentrum

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.

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 unter anderem 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.



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

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 Zahnmedizinerinnen, 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



Tschüss, Joachim!

Eine rheinische Frohnatur geht in den Ruhestand

Ein Beitrag von Christin Hiller



[VERABSCHIEDUNG IN DEN RUHESTAND]

Leute kommen, Leute gehen, das Rad dreht sich in der Regel weiter – das gilt für Praxen wie Unternehmen. Und doch gibt es Menschen, bei deren Weggang ihre starke Präsenz in besonderer Weise nachhallt. Einer dieser Menschen ist Joachim Althoff.

Mit Kölsch und Crémant im Gepäck reiste Joachim Althoff, ehemaliger Geschäftsführer der Ultradent Products GmbH, am zweiten Oktoberwochenende auf die infotage FACHDENTAL nach Stuttgart. Jedoch nicht, um den Messegästen einen kulinarischen Mehrwert zu schaffen, sondern um mit wertvollen Wegbegleitern und dentalen Freunden auf seinen Ruhestand anzustoßen. Dass es schon „so weit“ ist, sieht man Joachim optisch nicht an. Das Modell der Altersteilzeit macht es möglich.



Ultradent Products
Infos zum Unternehmen

In die Wiege gelegte „Macher-Mentalität“

Joachim Althoff hat eine Karriere hingelegt, die von Engagement, Herzlichkeit, Professionalität und Erfolg geprägt ist. Die dentale Laufbahn begann mit einer Ausbildung zum Zahntechniker, die Eröffnung eines eigenen Labors war das Ziel. Schon seine Eltern waren selbstständig und von einer Macher-Mentalität gekennzeichnet. Der Umstand, dass die Meisterschule damals mit einer fünfjährigen Wartezeit verbunden war, führte ihn zum BWL-Studium nach Köln. Der erste Job war dann im Außendienst bei Dentona. Es folgten Tätigkeiten im Innendienst, zunächst im Marketing, später im Sales, sowie Stationen bei der Dental Liga, Ivoclar Vivadent sowie Nordiska Dental. Die Anzahl an Arbeitgebern blieb insgesamt überschaubar – Joachims berufliche Wege waren immer gut überlegt und brachten eine entsprechende Beständigkeit mit sich. Diese zeigt sich insbesondere in Form der 16-jährigen Zugehörigkeit bei Ultradent Products. [„Der Materialmix bei UP war für mich damals ausschlaggebend, das Portfolio spannend“](#), erinnert sich Joachim an die Anfänge zurück. [„Zudem hat mir die Authentizität von Zahnarzt, Firmengründer und CEO Dan Fischer imponiert. Ich kann mich an eine Veranstaltung für Zahnärzte erinnern, damals noch bei Dental Liga, bei](#)

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

der ich als Helfer eingeteilt war. Dan kam in den Saal, krepelte sich den Ärmel hoch, band sich den Arm mit seiner Krawatte ab und zog sich vor allen Teilnehmern Blut. Ein blutstillendes Mittel wurde vorgestellt, Dan lebte schon immer für seine Themen.“ Als dann – einige Jahre später – das entsprechende Angebot kam, brauchte Joachim nicht lange zu überlegen.

Seine Devise: Ganz oder gar nicht

Die Hingabe für Markt und Menschen rührt in Joachims Naturell – Dinge nur halbherzig machen, dies kann und will er nicht. So wundert es nicht, dass er bei Ultradent Products sehr große Erfolge in der Öffnung und Befriedung verschiedener europäischer Märkte erzielte. Geschäftspartner wie Mitarbeiter schätzen seine Verbindlichkeit sowie Durchsetzungskraft. Und seine Transparenz: „Unter guter Führung verstehe ich ein persönliches, offenes, ehrliches Miteinander. Bei Veränderungen gehören die relevanten Personen mitgenommen, und zwar auf dem Fahrersitz, nicht auf der Rückbank“, so Joachim Althoff. Ein seit Jahren beständiges Sales-Team sowie konstant wachsende Märkte und Umsätze geben ihm Recht. Fragt man Joachim nach seinem Produkthighlight, kommt Opalescence Go ins Spiel. Gemeinsam mit dem Sales- und Marketingteam zeichnet er für Marktreife und Produkterfolg verantwortlich. Ein Bleaching-Livetest war ein absolutes Novum auf der IDS 2009 und wurde fortan zum Besuchermagnet auf Veranstaltungen – bis heute.

Auch weiterhin im Auftrag des schönsten Lächelns unterwegs: im Ehrenamt

Die Region D-A-CH liegt nun im Verantwortungsbereich von Anja Holler, für Benelux bei Dennis van Bentum und für SE-Europa bei Mario Oswald. Alle drei berichten nun an Heinz Seidl, Area VP North & Eastern Europe. Die Weichen für weiteren Unternehmenserfolg sind folglich gestellt, Joachim hinterlässt große Fußstapfen. Und einen noch größeren Ficus, der in der Deutschlandzentrale in Köln-Porz auf gute Pflege wartet. Auch Joachims Pläne für die Zukunft stehen im Zeichen guter Pflege. Bereits seit vielen Jahren nimmt er regelmäßig die Gitarre zur Hand und gestaltet Mitsingkonzerte in Altenheimen und im Hospiz. Auch bereits bestehende Aktivitäten in einem Altencafé sollen intensiviert werden. „Musik machen, Herzen öffnen, Zeit spenden und etwas zurückgeben von all dem Guten, das mir bislang im Leben begegnet ist, das ist mein Plan für die kommende Zeit“, so Joachim Althoff.

Möge dieser neue Lebensabschnitt von Freude, Entspannung und vielen neuen Abenteuern voller Lokalkolorit geprägt sein.

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)

Prophylaxepulver für die supragingivale Anwendung

Das SOFT pearl Prophylaxepulver von NSK entfernt auf schonende Weise sämtliche Verfärbungen im supragingivalen Bereich – mit besonderen Stärken bei leichten und mittleren Verfärbungen. Durch den angenehmen Glycin-Geschmack konnte auf die Beigabe von Geschmacksstoffen verzichtet werden, weswegen das Prophylaxepulver hervorragend für die Behandlung von Kindern und Allergikern geeignet ist. Durch seine mittlere Partikelgröße von 65 µm entfernt SOFT pearl Ablagerungen und Plaque äußerst effektiv. Aufgrund seiner homogenen Partikelgröße wird das Pulver mit einer konstanten Strömungsenergie auf die Zahnoberfläche aufgetragen, wodurch ein schönes und gleichmäßiges Ergebnis erzielt wird. SOFT pearl von NSK ist über den Handel erhältlich oder im NSK Dentalwebshop bestellbar.

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

Infos zum Unternehmen



Desensibilisierungsgel zur Anwendung bei Zahnaufhellung



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

Infos zum Unternehmen



Erweiterung der Perfect Bleach-Familie: VOCO bietet zur Zahnaufhellung schon seit Jahren die bewährten Produkte der Perfect Bleach-Familie an. Besonders beliebt ist das Home-Bleaching, da es sich in den Alltag der Anwender integrieren lässt. Was aber, wenn es zu Hause zu bleachingbedingten Überempfindlichkeiten kommt?

VOCO Perfect Protect ist ein Desensibilisierungsgel zur Heimanwendung, das speziell auf die Bedingungen des Home-Bleachings abgestimmt ist. Es enthält 3% Kaliumnitrat (≙ 11.600 ppm Kalium) und 0,11% Fluorid (≙ 1.130 ppm Fluorid) und trägt so zuverlässig zur Desensibilisierung empfindlicher Zähne bei. Während Kaliumnitrat die Schmerzlinderung der überempfindlichen Zähne begünstigt, unterstützt Fluorid den Verschluss offener Dentintubuli und geht somit die Ursache der Überempfindlichkeit an.

Die Anwendung des Materials ist denkbar einfach: Es wird mit der gleichen Schiene wie beim Home-Bleaching für 15 bis 60 Minuten getragen und kann sowohl vor als auch nach der Zahnaufhellung verwendet werden.

Neue Praxisstuhlserie für sportlich-vitales Sitzen

Die hochwertigen RIETH. Praxisstühle haben in Design und Funktion ein noch moderneres Facelift erfahren. Die Stühle gleiten dank der neuen RIETH. SpeedchairX-Inlinerollen sportlich leicht und leise über jeden Boden – wobei die Leichtigkeit durch eingebaute Bremscheiben individuell selbst eingestellt werden kann. Die neue Stuhlserie 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-Schwingelemente und verschiedene Säulenhöhen, lieferbar.

RIETH. Dentalprodukte

Tel.: +49 7181 257600

www.rieth.dental



„Flow Power“ – Alles andere als einseitig!



DÜRR DENTAL SE

Tel.: +49 7142 705-0

www.duerrdental.com

Infos zum
Unternehmen



Dürr Dental ist dafür bekannt, den Praxen umfassende Systemlösungen mit aufeinander abgestimmten Geräten, Verbrauchsmaterial und Zubehör zu bieten. In der Produktfamilie des Lunos® Prophylaxesystems gibt es zur Pulverstrahlbehandlung gleich zwei Geräte sowie passendes Prophylaxepulver: Das neue MyLunos Duo® Standgerät für die kombinierte Pulverstrahl- und Ultraschallanwendung, das mobile und ergonomische MyLunos® Pulver-Wasser-Strahl-Handstück mit Wechselkammerprinzip sowie die Lunos® Prophylaxepulver Gentle Clean und Perio Combi auf Basis von Trehalose. Durch die Kompatibilität der Prophylaxedüsen Supra und Perio kann die Praxis beide Systeme bedarfsgerecht und situativ anwenden – für maximale Flexibilität im Praxisalltag. Ergänzt wird das Angebot um weitere Lunos® Produkte für die Anwendungsbereiche Diagnose, Vorbereitung, Ultraschall, Politur, Schutz und Stärkung sowie Recall. Dürr Dental bietet somit ein umfassendes System für die Prophylaxe – mit Geräten, Verbrauchsmaterial und Zubehör aus einer Hand.

Weitere Infos unter: www.lunos-dental.com.

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

No etch – No bond – No light

Selbsthärtendes Hochleistungskomposit

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 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 333 MPa, einer sehr hohen Biegefestigkeit von 143 MPa und einer exzellenten Röntgenopazität von 308 Prozent 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 langlebigere Füllungen.



SDI | STELA fließfähiges, selbsthärtendes Bulk-Fill-Komposit



Ich benötige weitere Informationen zu Stela.

Bitte kontaktieren Sie mich:

Praxisstempel

Fax: +49 2203 9255-200 oder
E-Mail: Beate.Hoehe@sdi.com.au



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

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



Infos zum Unternehmen

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

Speichelmangel: Diabetes und Menopause sind häufige Ursachen

Etwa jeder Fünfte leidet unter Mundtrockenheit – gleichzeitig sind sich die wenigsten darüber bewusst und nehmen die Beschwerden vielleicht sogar als gegeben hin, zum Beispiel als normale Entwicklung im Alter. Die Xerostomie ist nicht selten eine physiologische Alterserscheinung, die durch die nachlassende Speichelsekretion bedingt ist. Eine Störung der Salivation kann auch als Begleiterscheinung bei Diabetes mellitus oder während der Menopause auftreten. Kommt es zu Beschwerden, können die feuchtigkeitsspendenden Mundspülungen, Gele und das Mundspray von TePe diese mildern. Ergänzt wird das Sortiment durch die sanfte TePe Pure™ Zahnpasta und extraweiche Interdentalbürsten.

Infos zum
Unternehmen



TePe D-A-CH GmbH
Tel.: +49 40 570123-0
www.tepe.com/de

Quellen



Cloudbasierte Praxissoftware – modern und effizient

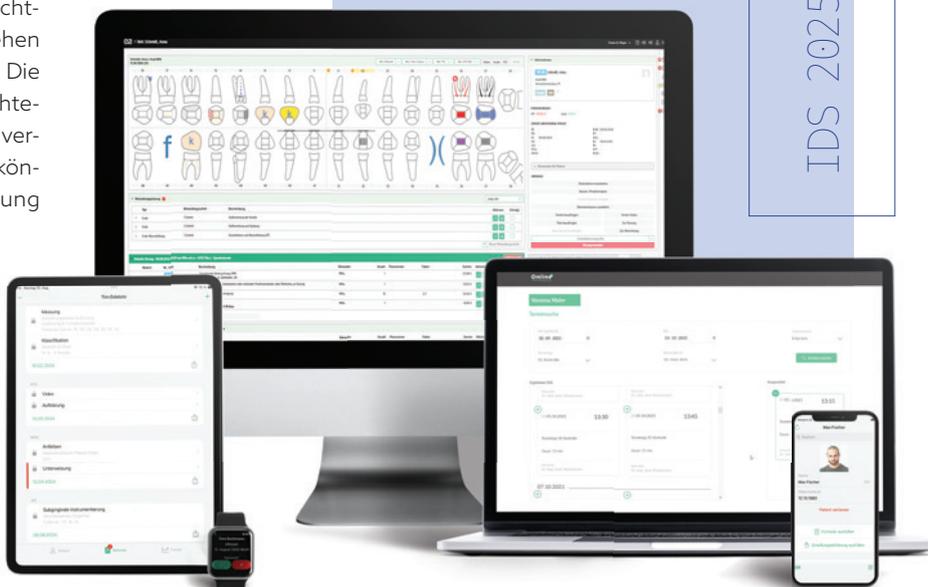
teemer ist die erste cloudbasierte Praxissoftware für Zahnärzte. Mit teemer erledigen Praxisinhaber und ihre Teams Aufgaben von überall, ganz unabhängig von Ort und Zeit. Egal, ob im Homeoffice, bei Hausbesuchen oder bei der Verwaltung von mehreren Standorten – mit teemer lässt sich dies einfach und 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



Vier Feilen, fünf Sprachen, ein Booklet



Infos zum Unternehmen

2023 präsentierte der internationale Dentalspezialist COLTENE erstmals seine aufeinander abgestimmte Feilensequenz. Nun gibt es ein umfassendes Booklet in fünf Sprachen zur OGSF-Sequenz, das Erfahrungsberichte und klinische Fälle aus europäischen Zahnarztpraxen dokumentiert. Ergänzt wird es durch Studienübersichten zur Bruchfestigkeit der HyFlex EDM, einen Film und ein Videotutorial.

Die Abkürzung OGSF steht für die prägnante Feilenreihenfolge: Der Opener eröffnet den zu behandelnden Zahn. Der Glider hilft, den Gleitpfad entsprechend des natürlichen Kanalverlaufs zu schaffen. Anschließend kommt der Shaper zum Einsatz. Unter Berücksichtigung der Kanal Anatomie entfernt er schnell und effizient Bakterien sowie infiziertes Gewebe und schafft die Voraussetzung für eine gute Abfüllung. Der Finisher stellt sicher, dass der apikale Bereich ausreichend gesäubert ist und Platz entsteht, damit Spüllösungen bis zum Apex vordringen. So deckt die Sequenz alle wesentlichen Schritte ab und sorgt für eine reibungslose Behandlung.

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

Aligner-System für sichere und vorhersag- bare Zahnbewegungen

Das Praxissegment „Aligner-Therapie“ wächst seit Jahren. Aligner sind ein wichtiger Bestandteil ganzheitlicher Behandlungen wie etwa dem ABC-Konzept oder im generalen prärestorativen Bereich. Das Permadental Aligner-System TrioClear ist praktisch unsichtbar, die Behandlung vorhersehbar und die Dauer wird auf ein Minimum reduziert. So wird jede Therapie so patientenindividuell und effektiv wie möglich gestaltet. Seit dem Update von iDesign 2.0 können sämtliche Schritte der Behandlung im Vorfeld simuliert und visualisiert werden. Mittels des Progressive Force Concept, bei welchem weiche und harte Aligner im Wechsel genutzt werden, werden sämtliche Zahnbewegungen besonders sicher und vorhersagbar. Auf Wunsch gewährleistet Permadental als Kompletanbieter zahnmedizinischer Lösungen zudem eine durchgehende Betreuung seiner TrioClear-Kunden. Mit TrioClear werden Aligner-Therapien auf ein ganz neues Level gehoben – als wichtiger Bestandteil ganzheitlicher Therapieansätze.

Weitere Infos
zu TrioClear.



ALIGN & RESTORE



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

Schmerzfremde Injektionen dank innovativer Technologie

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sehr sanfte und schmerzfreie 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

Saubere und sichere Endo mit Entnahmesystem und Spülkanülen



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



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

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



Infos zum Unternehmen

medentex GmbH

Tel.: +49 5205 7516-0
www.medentex.com

Wassertests: unverzichtbarer Schlüssel für Praxishygiene und Sicherheit

Zahlreiche Richtlinien und Gesetze bilden die Grundlage des Hygienemanagements für Zahnarztpraxen. Ein wichtiger Bestandteil dieses Managements ist die Sicherstellung und Gewährleistung der Wasserhygiene in der Praxis. Das Robert Koch-Institut empfiehlt deshalb jährlich mindestens einen Wassertest, als fester Bestandteil des Hygieneplans, durchzuführen. Für koloniebildende Einheiten, wie etwa Legionellen, sind gerade Zahnarztpraxen besonders anfällig. Längere Stillstandzeiten, zum Beispiel während des Praxisurlaubs, bieten für die Vermehrung des Bakteriums optimale Bedingungen. Daraus resultierende Infektionen mit verunreinigtem Wasser können Krankheitsbilder von grippeähnlichen Beschwerden bis hin zu schweren Lungenentzündungen hervorrufen. Handeln Sie entsprechend achtsam gegenüber Ihren Patienten und dem Praxisteam und testen Sie die Wasserqualität in Ihrer Praxis regelmäßig mit dem hochwertigen Wassertest von medentex.

Weitere Informationen unter:

www.medentex.com/wassertest

Zahnpflege to go auf Pflanzenbasis

Langanhaltender Geschmack, Atemfrische, eine angenehme Textur und zahngesund: Der neue EXTRA Kaugummi auf Pflanzenbasis hat alles, was ein Kaugummi braucht – und erfüllt dazu den wachsenden Wunsch nach Qualitätsprodukten aus Zutaten natürlichen beziehungsweise pflanzlichen Ursprungs. Das trifft speziell auf die Jüngeren zu: 40 Prozent der Deutschen bezeichnen sich als Veganer, Vegetarier oder Flexitarier, und gerade jüngere Befragte geben häufiger an, sich vegetarisch zu ernähren.¹ Die Basis der neuen zuckerfreien EXTRA-Variante enthält Original-Chicle aus dem Saft des Sapotillbaums. Die angenehme, zuckerfreie Süße kommt aus zahnfreundlichem Xylitol (Birkensaft) und Stevia. Die Aromen der drei Geschmacksrichtungen – Peppermint, Spearmint und Erdbeere – stammen ebenfalls aus natürlichen Quellen. Und natürlich stimmen auch die äußeren Werte: Die Dragées stecken in einer Box, die zu 96 Prozent aus Papier besteht, recycelbar ist und keine Plastik-Umverpackung trägt.

Praxen können den neuen Kaugummi hier online bestellen:
wrigley-dental.de

WOHP (Wrigley Oral Health Program)/Mars GmbH
Tel.: +49 89 13013060
www.wrigley-dental.de



Quellen



Die DGZ empfiehlt zur Kariesprävention das Kauen von zuckerfreiem Kaugummi nach den Mahlzeiten, zusätzlich zum täglichen, zweimaligen Zähneputzen mit einer fluoridhaltigen Zahnpasta und einem reduzierten Konsum zuckerhaltiger Mahlzeiten und Getränke.²

Vorteile moderner Desinfektion in einer Produktlinie



Desinfektions- und Reinigungsmittel in der Dentalbranche müssen besondere Anforderungen erfüllen. Neben einer leistungsstarken und schnellen Desinfektionswirkung und Schmutzaufnahme sind nicht zuletzt die hygienisch einwandfreie Handhabung, ein geringes Allergiepotezial und höchste Materialkompatibilität wichtig. Müller-Omicron, innovativer Hersteller von Dentalprodukten mit Sitz in Lindlar, bietet mit dem 360-Grad-Desinfektionsprogramm eine sichere, wirkungsvolle und anwenderfreundliche Produktpalette für alle Flächen, Instrumente, Absauganlagen, Abformungen und Hände. Mit den Desinfektionstüchern Dentalrapid SD wipes stehen zum sofortigen Einsatz unterschiedliche Tuchqualitäten, von 23 bis 50 g (100 % PET), in unterschiedlichen Formaten, S/M/L/XL und frischen Duftnoten wie Lemon oder Flower zur Verfügung. Das Lift & Stick-Etikettensystem sorgt dabei für eine einfache Dokumentation.



Die Tuchgrößen M + XL werden derzeit in einer **3+1-Gratisaktion** angeboten.

Müller-Omicron GmbH & Co. KG
Tel.: +49 2266 474221
www.mueller-omicron.de

Neuer Diamantschleifer mit superweichem Schleifverhalten

Smart Grinder reloaded! Präzision trifft auf Leistung – dieses Versprechen offeriert der neue Diamantschleifer Black Onyx, das Top-Instrument für Praxislabore. In der heutigen dentalen Welt sind Effizienz und Qualität unerlässlich, und der Black Onyx setzt neue Maßstäbe in beiden Bereichen. Der hochwertige Diamantschleifer ist für die Verarbeitung sämtlicher keramischer Werkstoffe geeignet, einschließlich Vollzirkon und Lithiumdisilikat (LiSi2). Auch für weichere Aufbrenn- und Presskeramiken ist er ideal, was ihn zu einem vielseitigen Werkzeug im Praxislaboralltag macht. Die Neuheit gewährleistet, dass bei der Verarbeitung dieser anspruchsvollen Keramiken die besten Ergebnisse erzielt werden können. Ein weiteres herausragendes Merkmal ist sein superweiches Schleifverhalten, das für makellose Oberflächen sorgt, und natürlich seine extrem lange Lebensdauer.



Erhältlich in sechs unterschiedlichen Formen.

acurata GmbH & Co. KGaA
Tel.: +49 8504 911715
www.acurata-dental.de



Infos zum Unternehmen

minilu.de | vanLaack
MEDICAL-FASHION



Nachhaltige Praxisbekleidung mit Organic Cotton

Seit 2023 kooperieren van Laack und minilu und seither hat der Online-Dentalthändler die Praxisbekleidungs-Kollektion „Medical-Fashion“ im Sortiment. Gemeinsam legen die beiden Unternehmen hierbei nicht nur Wert auf einen angenehmen Sitz der Kleidung, sondern auch auf Aspekte wie Atmungsaktivität, modische Schnitte und die Einhaltung der Hygieneanforderungen für den Einsatz in Zahnarztpraxen. Die Kleidungsstücke sind deshalb bei bis zu 90°C waschbar – ohne Verfärbung, Farbverlust oder Passformveränderung. Neben der Langlebigkeit durch den neuartigen Jersey „van San“ wird auch beim Transport Wert auf Nachhaltigkeit gelegt: Die Kollektion wird in Tunesien gefertigt und kann somit kurze Transportwege mit Lkw und Zug vorweisen. Die Medical-Fashion ist voll auf den Praxisalltag zugeschnitten und kann bei minilu bestellt werden.

Infos zum Unternehmen



minilu GmbH
www.minilu.de

3D-Desktop-Drucker für vielseitige Anwendungen



Heimerle+Meule bietet mit dem FilaPrintM einen einzigartigen 3D-Desktop-Drucker an, mit dem unter anderem Eldy Plus®-Filamente ab sofort in allen Farbvarianten gedruckt werden können. Dabei bietet das Material alle 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

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.

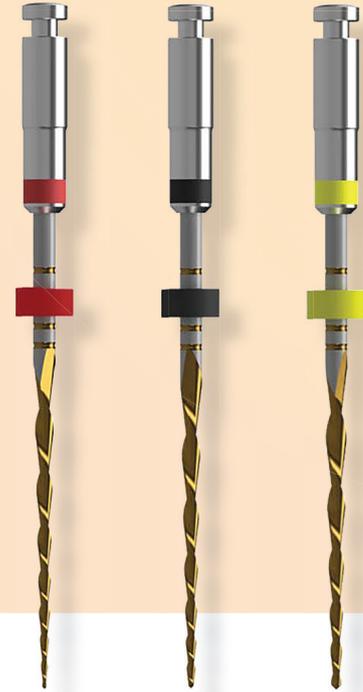
Wir bieten herausragende endodontische Instrumente aus europäischer Produktion. Zudem ersetzen wir die von Ihnen derzeit verwendeten reziproken und rotierenden NiTi-Instrumente. Mit unseren Produkten nutzen Sie Ihre derzeitige Technik zu einem Bruchteil des Preises weiter. Weiterhin bieten wir einen 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.

R25

R40

R50



DirectEndodontics • welcome@directendo.com • www.directendo.com

DIRECT-R GOLD®

Behandlungseinheit mit effizienten Features

Die Signo Z300 verkörpert die Reduktion auf das Wesentliche mit Effizienz und Komfort. Die Einheit wurde für das 12-Uhr-Arbeiten, eine gesunde Haltung und optimale Greifwege konzipiert. Durch die flache, höhenverstellbare Liege ist der Einstieg für Patienten aller Größen unkompliziert. Ausladende Stuhlbewegungen und die aufwendige Positionierung sind mit der Signo Z300 passé. Die verstellbare, schalenförmige Kopfstütze ermöglicht eine stabile Lagerung, sogar unter Narkose, sowie eine ideale Sicht auf das Arbeitsfeld. Auf ein Mundspülbecken wurde zugunsten der Hygiene verzichtet, die Absaugtechnik ersetzt das Spülen. Essenzielle Funktionen und das geradlinige Design ermöglichen reibungslose Behandlungen, ein minimales Ausfallrisiko, einfache Hygieneprozesse und eine fühlbare Zeit- und Kostenersparnis.

Mehr zur Signo Z300 und Informationen, wie Praxen zu exklusiven Referenzpraxen werden können, gibt es auf der Unternehmenshomepage. Zusätzlich ist die Signo Z300 bis **15.12.2024** zum **attraktiven Einführungspreis** und mit einer **1-Jahr-Zusatzgarantie** erhältlich.

E
I
N
F
A
C
H
Z
E
I
T
G
E
M
Ä
S
S


MORITA

Infos zum Unternehmen



J. MORITA EUROPE GMBH
Tel.: +49 6074 836-0
www.morita.de

Ergonomischer Praxisstuhl mit vielseitigen Features

Entdecken Sie mit dem NORA DENTAL Praxisstuhl eine Dimension des Sitzens, die nicht nur Ihre körperliche Gesundheit fördert, sondern auch die Effizienz und das Wohlbefinden während der Arbeit steigert. Dieser innovative Stuhl wurde speziell für Fachleute entwickelt, die Wert auf ergonomisches Design legen und gleichzeitig den Komfort ihrer Patienten maximieren möchten. Mit der kippbaren Sitzfläche können Sie Ihre Sitzhaltung individuell anpassen und so Verspannungen und Rückenschmerzen vorbeugen. Der NORA DENTAL Praxisstuhl gibt Ihnen nicht nur die Freiheit, sich in einem angenehmen Umfeld zu bewegen, sondern er vermittelt auch ein Gefühl von Sicherheit und Stabilität. Der Praxisstuhl sorgt für die nötige Unterstützung, die Ihr Körper braucht, um auch an langen Arbeitstagen voller Konzentration und Engagement performen zu können.

Weitere Infos gibt es auf: www.noradental.com

NORA DENTAL

Tel.: +49 2161 6533085
www.noradental.com



Universalzement, der Lücke bei Mikroleckagen schließt



**Predicta Bioactive
Zement ist in drei beliebten
Farbtönen erhältlich:** A2, trans-
luzent und ein weißer, Opaque-
Farbton, der besonders dunkle
Töne für eine perfekte
Restaurierungsästhetik
abblendet.

Das neueste Mitglied der Predicta Bioactive-Familie ist ein universeller, selbstklebender, selbst-
ätzender, dualhärtender Resinzement mit außergewöhnlicher Haftkraft und hohen bioaktiven
Eigenschaften.

Predicta Bioactive Zement ist für die Befestigung von Kronen, Brücken, Inlays, Onlays und
Stiften indiziert und bietet Haftkraft, ohne dass zusätzliche Grundierungen erforderlich sind.
Damit Predicta Bioactive Zement auch an Zirkon haftet, enthält er MDP. Die ideale Viskosität
und die geringe Schichtdicke führen zu einer schnellen und einfachen Reinigung sowie zu
einem vollständigen Sitz der Krone. Der Predicta Bioactive Zement ist bioaktiv – seine Formel
ermöglicht eine kontinuierliche Freisetzung und Wiederauffüllung nützlicher Ionen, einschließ-
lich Calcium, Phosphat und Fluorid. Dadurch bildet sich an den Rändern eine dichte Schicht
aus Hydroxylapatit, die Mikrolücken abdichtet und Mikroleckagen verhindert. Andernfalls könnten
diese zu wiederkehrendem Zerfall führen. Darüber hinaus schützt der Hydroxylapatit die Kronen-
ränder vor Sekundärkaries und verringert die Empfindlichkeit.

Parkell Europe AB, Schweden
Tel.: +46 708 593481
www.parkell.com

Scannen Sie den QR-Code,
um mehr zu erfahren.



Neues Design, unveränderte Formel

Aus Duraphat® wird medelmex® Duraphat®: CP GABA gliedert sukzessive das Duraphat® Produktportfolio in die elmex®-Familie ein. Begonnen wird mit der Duraphat® Zahnpaste, die ab sofort im neuen Design erhältlich ist. Zahnärzte und Patienten können sich auf die bewährte Wirksamkeit der hochkonzentrierten Fluoridzahnpasta verlassen. Die Neuerung bei CP GABA umfasst ausschließlich die Produktbezeichnung und das Design. Die Zusammensetzung wurde nicht verändert, die gewohnte Qualität und Wirkweise bleibt bestehen.

medelmex® Duraphat® Zahnpaste ist eine hochkonzentrierte Fluoridzahnpasta für die häusliche Anwendung für alle Kariesrisikopatienten über 16 Jahren. Die Zahnpasta sorgt für eine signifikant verbesserte Remineralisierung von Wurzelkaries und initialen Kariesläsionen.* In einer klinischen Studie zeigte sich bereits nach drei Monaten eine signifikant bessere Remineralisierung als bei der Verwendung kosmetischer Fluoridzahnpasten. Nach sechs Monaten waren 76 Prozent der primären Wurzelkariesläsionen remineralisiert.¹

* Im Vergleich zu einer herkömmlichen fluoridhaltigen Zahnpasta mit 1.100 ppm.



1 Baysan A, Lynch E, Ellwood R et al. Reversal of primary root caries using dentifrices containing 5,000 and 1,100 ppm fluoride. Caries Res. 2001 Jan-Feb;35(1): 41-46. doi: 10.1159/000047429.



Pflichtangaben
zum Arzneimittel

CP GABA GmbH

Tel.: +49 40 73190125

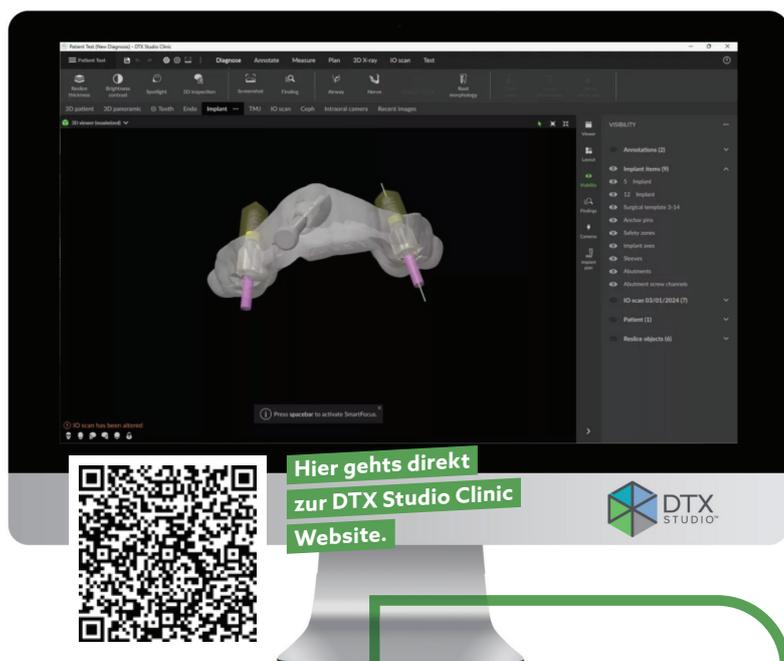
www.cpgabaprofessional.de

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

Bohrschablonen in unter drei Minuten

DTX Studio™ Clinic ist die vereinheitlichende Software und der zentrale Knotenpunkt des digitalen Ökosystems von DEXIS, dem weltweiten Anbieter zahnmedizinischer Bildgebung. Das Programm speichert und verwaltet alle Patientendaten und -bilder und unterstützt Zahnärzte bei jedem Schritt des Implantationsprozesses – von der Diagnose bis zur Versorgung.

Die neueste Version der Software ermöglicht es den Benutzern, eine Implantatbehandlung zu planen und direkt am Behandlungsstuhl eine Bohrschablone zu erstellen, alles in weniger als drei Minuten. Zahnärzte können Zähne virtuell extrahieren, fotorealistische Abutments und Kronen anpassen und automatisch eine Bohrschablone erstellen. Diese kann entweder an ein Labor geschickt oder in der Praxis, für eine Versorgung am selben Tag, hergestellt werden.



Hier gehts direkt
zur DTX Studio Clinic
Website.



DEXIS

Tel.: +49 221 50085115

www.dexis.com

Weitere Informationen
über DEXIS und DTX Studio
Clinic finden Sie unter
www.dexis.com/de-de.

ZWP

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

HERAUSGEBER

Torsten R. Oemus

VORSTAND

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

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

CHEFREDAKTION

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

REDAKTIONSLEITUNG

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

REDAKTION

Lilli Bernitzki-Ash Tel. +49 341 48474-209 l.bernitzki@oemus-media.de
Paul Bartkowiak 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 Tel. +49 341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
Bob Schliebe Tel. +49 341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

ART-DIRECTION

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

LAYOUT/SATZ

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

LEKTORAT

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

VERTRIEB/ABONNEMENT

abo@oemus-media.de

DRUCKAUFLAGE

40.800 Exemplare (IVW 1/2024)

DRUCKEREI

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

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



WISSEN, WAS ZÄHLT
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den 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

acurata	67
Align Technology	25
Asgard Verlag	39
Bien-Air	Beilage
Coltène/Whaledent	7
CP GABA	33
DEXIS	13
DirectEndodontics	107
Dürr Dental	55
DZR	61
GC Germany	15
Hager & Werken	85
Heimerle + Meule	69
Henry Schein Dental	51
J. MORITA	27
KaVo Dental	31
Komet Dental	65
Kuraray Europe	29
Mars	Beilage
medentex	Titelpostkarte
minilu	59
MULTIDENT	79
Müller-Omicron	93
NETdental	2
NORA DENTAL	Beilage
NSK Europe	5
Parkell	49
Permadental	108
Plandent	Beilage, 23
re-invent	Beilage
Rezeptionsdienste für Ärzte	57
RIETH.	83
RØNVIG	21
Septodont	45
SHOFU	11, 43
solutio	53
SPEIKO	44
Synadoc	19
teemfactor ARZ.dent	73
TePe	3
Ultradent Products	87
VOCO	35
W&H	37
zebris	41
ZO Solutions	4

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.

