

DENTAL ZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

#4.24 – Praxiskonzepte

PRAXISPORTÄT // SEITE 018
Praxisgründung am Weinberg

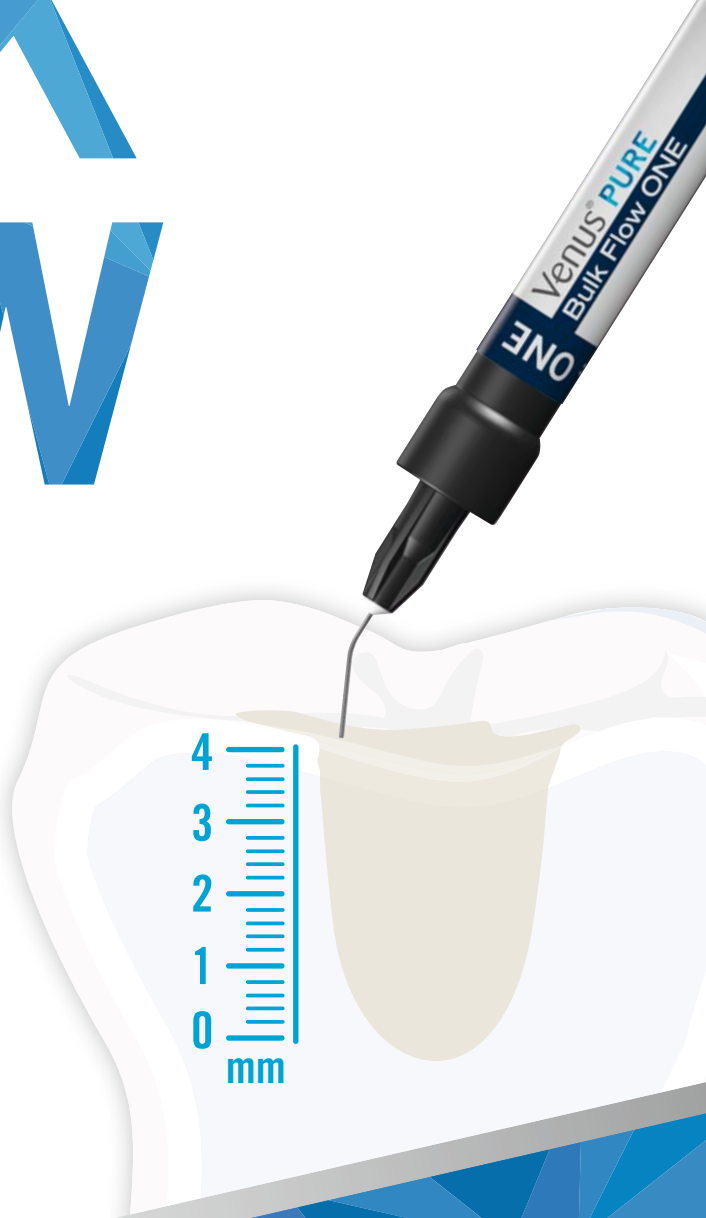
VISUALISIERTES BIOFILMMANAGEMENT // SEITE 024
Effektives und effizientes
Prophylaxekonzept in der PZR

BVD AKTUELL // SEITE 028
Entwicklung und Neukonzipierung
der regionalen Dentalfachmessen geglückt

Venus[®] PURE

BULK FLOW ONE

Effizientes Bulk-Flow Komposit
für Schichtstärken bis zu 4 mm,
ohne zusätzliche Deckschicht.
Ein universeller Farbton (A1 – D4).



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

[kulzer.de/
venus-bulk-flow-one](https://kulzer.de/venus-bulk-flow-one)





WENIGER IST MEHR: WIR BRAUCHEN KEINE BAUHLADENMENTALITÄT

Liebe Leserinnen und Leser, beim Gang durch den Supermarkt stelle ich immer wieder mit Verwunderung fest, dass es heute scheinbar nicht mehr ausreichend ist, ein Fokusprodukt zu haben. Ein bekannter Süßwarenproduzent, nennen wir ihn Hersteller A, produziert neben seinem Kerngeschäft neuerdings auch Eiscreme, süßen Brotaufstrich und süße Milchgetränke für das Kühlregal. Das gleiche Spiel bei einem namhaften Kekspanduzenten, nennen wir ihn Hersteller B: Dieser stellt nun auch Frühstückscerealien und Backmischungen her. Diese „Bauchladenmentalität“ beobachte ich in vielen unserer täglichen Konsumbereiche und freue mich, dass es sich an unserem Markt, dem dentalen, merklich in die vollkommen andere Richtung bewegt.

Die beiden infotage FACHDENTAL Veranstaltungen dieses Herbstes haben gezeigt, dass sich die Industrie wieder mehr auf ihre Kernkompetenzen konzentriert. Fokusprodukte werden weiterentwickelt und auf bestehendes Know-how aufgebaut, anstatt Neuheit um Neuheit zu präsentieren und durch Zukäufe in das eigene Sortiment zu glänzen. Dies führt nicht nur zu einer Entschleunigung im Bereich der Produktinnovationen, sondern

auch zu einer ganz anderen Produkttiefe. Die Zielgruppe kann sich besser orientieren und auf ihre eigentlichen Bedürfnisse konzentrieren. Hersteller werden durch die Fokussierung auf ihre Kernprodukte sowie Kernkompetenzen unique – der wohl beste USP, den man sich wünschen kann.

Auf die nächsten Monate darf man mit Blick auf die kommende IDS folglich gespannt sein. Für erste Impulse rund um das aktuelle dentale Messegesehen lesen Sie gerne unseren Rückblick auf den Seiten 28 und 29.

Viel Vergnügen bei Ihrem nächsten Einkauf – beruflich wie privat – und immer beste Orientierung an und in allen Märkten wünscht Ihnen Ihr

Dr. Torsten Hartmann
Chefredakteur

INHALT

AKTUELLES

- 006 Tschüss, Joachim! – eine rheinische Frohnatur geht in den Ruhestand
- 007 VOCO und Dental Machine by TECNO-GAZ starten neue Kooperation
- 008 Veranstaltung MULTIDENT CONNECT – erfolgreicher Pilot in Hannover
- 009 DMG gewinnt Red Dot Design Award für Produktdesign
- Dental News to go: Die Welt der Zahnmedizin jetzt bei WhatsApp

PRAXISKONZEPTE

- 010 „2.000 Quadratmeter Fläche in 2025 sind unser Ziel“
// PRAXISPORTRÄT
- 014 Die Kraft der Farben:
Modernes Design ganz natürlich
// AUSSTATTUNG
- 016 „Bei unserer Neugründung sind wir direkt mit drei Chirurgietürmen gestartet“
// PRAXISAUSSTATTUNG
- 018 Praxisgründung am Weinberg
// PRAXISPORTRÄT
- 024 Effektives und effizientes Prophylaxekonzept in der PZR
// VISUALISIERTES BIOFILMMANAGEMENT

UMSCHAU

- 028 Entwicklung und Neukonzipierung der regionalen Dentalfachmessen geglückt
// BVD AKTUELL
- 029 „Eine nachhaltige Belegung der Messen ist möglich“
// INTERVIEW STEFAN HEINE
- 030 Zahnärztliche Verantwortung bei der Früherkennung von Mundhöhlentumoren
// STUDIE
- 032 DentaMile Aufbisschienen-Workflow
// 3D-DRUCK
- 036 Vier Feilen, fünf Sterne:
Neues Feilenset begeistert Zahnärzte
// HERSTELLERINFORMATION
- 038 Dentists for Africa feiert 25-jähriges Jubiläum
// HILFSPROJEKT
- 042 Die Relevanz einer korrekten Diagnose für eine adäquate (und effektive) Zahnaufhellung
// FALLBEISPIEL
- 044 „Flow Power“ mit der Premium-Marke Lunos®
// HERSTELLERINFORMATION
- 046 Deep Margin Elevation oder Kronenverlängerung?
Ein vereinfachter Workflow für indirekte Restaurationen mit chirurgischem Vorgehen
// FALLBERICHT
- 052 „Jeder gewonnene Millimeter ist Gold wert“
// TESTIMONIAL

BLICKPUNKT

066 IMPRESSUM/ INSERENTENVERZEICHNIS

FOR THE ORAL HYGIENE HEROES.



Jetzt von den get it Aktionsangeboten profitieren!

NSK
Create it

Simple Action, Dual Performance

Varios Combi Pro

Ultraschall × Pulverstrahl



NSK Europe GmbH

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

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

TSCHÜSS, JOACHIM! – EINE RHEINISCHE FROHNATUR GEHT IN DEN RUHESTAND



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.

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 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 Durchset-

zungskraft. 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.

www.ultradentproducts.com

VOCO UND DENTAL MACHINE BY TECNO-GAZ STARTEN NEUE KOOPERATION



Die neue Partnerschaft mit Dental Machine by TECNO-GAZ ermöglicht ab sofort die präzise Fertigung von Restaurationen aus den Fräs-Produkten von VOCO mit einer speziell entwickelten Strategie auf den 5-Achs-Fräsen. Die Software MillBox sowie die Maschineneinstellungen wurden dahingehend angepasst, dass die Vorteile der Nano-Hybrid-Composites bestmöglich berücksichtigt werden können, um das optimale Ergebnis für die Patienten zu gewährleisten. Die validierten Frässtrategien für die Fräsprodukte sind in der Maschine hinterlegt, entsprechende Nass- und Trockenfräswerkzeuge sind beim Maschinenhersteller erhältlich.

Für jede Gelegenheit das richtige Material – von der Krone bis zur Prothese

Seit mehr als 40 Jahren entwickelt VOCO in Deutschland Qualitätsmaterial aus Composite. Mit dem CAD/CAM-Portfolio nanokeramischer Hybride für indirekte Restaurationen setzt VOCO neue Maßstäbe: Die auspolymerisierten Composites Grandio blocs und Grandio disc sind mit 86 % Füllstoffanteil die stärksten ihrer Klasse und bieten perfekte Zahnähnlichkeit. In der Grandio disc multicolor lassen sich Restaurationen variabel positionieren und bieten einen natürlichen Farbverlauf von der Schneide zum Zahnhals. Die Materialien sind zur Herstellung von Kronen, Inlays, Onlays, Veneers oder implantatgetragenen Kronen zur definitiven Versorgung indiziert. CediTEC DT (Denture Teeth) ermöglicht die Fertigung von einzelnen Prothesenzähnen über Zahnsegmente bis hin zum kompletten Zahnkranz für die herausnehmbare Prothetik. Bei der Herstellung von Langzeitprovisoren und semipermanenten Versorgungen bietet Structur CAD höchste Qualität und Ästhetik. CAD/CAM-gefertigte Restaurationen sind präzise, leicht reproduzierbar, individualisierbar und lassen sich sehr gut polieren. Sie zeichnen sich durch eine schnelle Verarbeitung und sehr feine Fräsbarkeit aus.

www.voco.dental

IDS[®] 2025

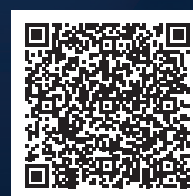
KÖLN

25.-29.03.2025

41. Internationale Dental-Schau

inklusive **IDSconnect**

LEADING DENTAL BUSINESS SUMMIT



TICKETS
KAUFEN!



Koelnmesse GmbH · Messeplatz 1 · 50679 Köln · Deutschland
Telefon +49 1806 773577* · ids@visitor.koelnmesse.de

* (0,20 Euro/Anruf aus dem dt. Festnetz; max. 0,60 Euro/Anruf aus dem Mobilfunknetz)

VERANSTALTUNG MULTIDENT CONNECT – ERFOLGREICHER PILOT IN HANNOVER



Bei MULTIDENT sind persönliche Verbindungen tief in unserer Fachhandels-DNA verankert. In einer zunehmend digitalen Welt ist es für uns wichtiger denn je, uns aktiv Zeit zu nehmen, um unsere Partner persönlich zu treffen, Werte zu teilen und innovative Lösungen voranzubringen. Mit unserem neuen Format, MULTIDENT CONNECT, haben wir den nächsten logischen Schritt getan, um den Austausch und die Zusammenarbeit auf eine neue Ebene zu heben. Netzwerke und Plattformen sind die Grundlage für die Zukunftsgestaltung. MULTIDENT CONNECT bietet genau dafür die ideale Bühne: Geschäftspartner, Experten und neue Partnernetze treffen aufeinander, um Ideen zu teilen, Synergien zu schaffen und innovative Wege zu entwickeln. Als unabhängiges, inhabergeführtes Unternehmen sind wir dabei offen für neue Partnerschaften und bewusst mutige „Out of the box“-Ansätze,

um den Dentalmarkt von morgen mitzugestalten.

Die Zukunft vernetzt und persönlich gestalten

Der Auftakt von MULTIDENT CONNECT im September über den Dächern von Hannover war ein voller Erfolg. In einer kommunikativen Location, untermalt von einem zukunftsweisenden KI-Vortrag, standen der intensive Austausch und die gemeinsamen Visionen im Mittelpunkt. Uns ist es wichtig, dass unsere Partner genau wissen, wer wir sind – und dabei sind wir stets transparent und offen. Ein großes Dankeschön an alle Gäste, die mit Weitsicht und Offenheit diesen Tag zu etwas Besonderem gemacht haben.

Wir freuen uns bereits auf MULTIDENT CONNECT 2025 und auf die spannenden Projekte, die bis dahin entstehen.

MULTIDENT CONNECT Hannover – total vernetzt und wie immer höchst persönlich.

Bereichern Sie unser Netzwerk. Haben Sie spannende Ideen, die Sie einbringen möchten? Dann senden Sie uns gerne einen kurzen Konzeptvorschlag.



MULTIDENT DENTAL GMBH

Oldenburger Allee 6
30659 Hannover
hannover@multident.de
www.multident/connect/

#MULTIDENTCONNECT

EINFACH TOTAL **VERNETZT.**

DMG GEWINNT RED DOT DESIGN AWARD FÜR PRODUKTDESIGN

Für seine innovative neue SQ-Drehspitze wurde DMG mit dem begehrten Red Dot Design Award ausgezeichnet. Die von DMG entwickelte Spritze ermöglicht besonders unkomplizierte Zahnfüllungen mit langlebigen, ästhetischen Ergebnissen. Erstmals zum Einsatz kommt die preisgekrönte Innovation im gerade gelaunchten Composite Ecosite One.

Die Scharnierkappe der SQ-Drehspritze öffnet sich nach Lösen des Rastverschlusses teils selbsttätig. So kann der Zahnarzt sie mit einer Hand öffnen und wieder schließen. Durch die griffige eckige Form der Spritze und die große Fläche am Spindelende kann der Zahnarzt ebenfalls einhändig die Spindel drehen und das Material ausbringen. Da die Kappe fest auf der Spritze sitzt, können keine Einzelteile verloren gehen oder verwechselt werden. Durch das ergonomische Design liegt die Spritze bequem



reddot winner 2024

und sicher in der Hand. Sie kann außerdem nicht von der Arbeitsfläche rollen. Das Innere der Spritze hat einen konstant runden Durchmesser – so entsteht keine Scherung des Materials beim Ausbringen und es ergeben sich keine qualitativen Einbußen. Die großen Kennzeichnungsfelder erlauben eine gut lesbare Beschriftung der Spritze.

Anerkennung für die Besten

Der Red Dot Award: Product Design prämiiert branchenübergreifend die besten

Produkte eines jeden Jahres. Ob ästhetisch ansprechend, funktional, smart oder innovativ – die ausgezeichneten Produkte müssen mit einer herausragenden Designqualität überzeugen. Rund 40 internationale Experten aus unterschiedlichen Fachbereichen testen, diskutieren und bewerten jedes Produkt individuell. Der jährlich ausgeschrieben Designwettbewerb ist einer der ältesten und renommiertesten.

www.dmg-dental.com

DENTAL NEWS TO GO: DIE WELT DER ZAHNMEDIZIN JETZT BEI WHATSAPP

- Kompakt und direkt auf Ihr Handy: Keine umständliche Suche mehr – alle relevanten Informationen direkt in Ihrer Hosentasche.
- Ihre Meinung zählt: Im WhatsApp-Channel können Sie mit passenden Emojis direkt auf eine Meldung reagieren.

Die Nutzung unseres WhatsApp-Channels ist selbstverständlich kostenlos. Wir freuen uns darauf, Sie künftig auch über diesen Weg auf dem Laufenden zu halten! Sie möchten unserem Channel beitreten? Klicken Sie einfach auf den Link und abonnieren Sie Ihre „Dental News“. Noch mehr Neuigkeiten aus der Dentalwelt gibt es auch auf Instagram, Facebook und LinkedIn – Let's network!

www.oemus.com

Sie sind an regelmäßigen Updates aus der Zahnmedizin interessiert? Dann treten Sie dem brandneuen WhatsApp-Channel „Dental News“ bei und verpassen garantiert keine Neuigkeiten mehr. Hier finden Sie die neuesten Behandlungsmethoden, spannende Forschungsergebnisse, Tipps für die Praxis, Interviews und vieles mehr direkt auf Ihrem Smartphone!

Das erwartet Sie im neuen WhatsApp-Channel:

- Aktuelle Nachrichten und Informationen: Bleiben Sie stets auf dem neuesten Stand der Zahnmedizin.
- Exklusive Inhalte und Umfragen: Profitieren Sie von Inhalten, die nur über unseren WhatsApp-Kanal verfügbar sind.



1a

PRAXISPORTRÄT // Dr. John F. Jennessen eröffnete 2020 die Gemeinschaftspraxis ZÄHNE in Neuss gemeinsam mit zwei Kollegen. Aus den anfänglich zwölf Zimmern wurden mit den Jahren 23, die aktuelle Fläche von 1.100 Quadratmetern wird um weitere 800 aufgestockt. Was nach Erfolg klingt, war in den Anfängen ein herausfordernder Gründungsprozess, der erst unter der Flagge von Henry Schein rasant Fahrt aufnahm.

„2.000 QUADRATMETER FLÄCHE IN 2025 SIND UNSER ZIEL“

Christin Hiller / Leipzig

Die Großpraxis der Zahnärzte Tim Graf, Dr. John Frederic Jennessen und Dr. Jörn Schöfmann befindet sich in bester Neusser Innenstadtlage. Dass es etwas „Großes“ werden sollte, stand von Anfang an fest, nur die Immobiliensuche gestaltete sich schwierig. „Motiviert hat uns die kon-

krete Vorstellung, wie wir Zahnheilkunde betreiben wollen. Uns ist der kollegiale Austausch sehr wichtig, und wir wollten möglichst viele Synergieeffekte nutzen. Außerdem haben wir uns die Frage gestellt, wie wir in Zeiten der rendite- und fremdgesteuerten MVZ-Strukturen wett-

bewerbsfähig sein und gleichzeitig qualitativ hochwertige Zahnheilkunde anbieten können. Beides gelingt nicht mit einer Einzelpraxis“, weiß Jennessen zu berichten. „Wir haben letztendlich drei bestehende Praxen an einem neuen Standort in Neuss zusammengeführt

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

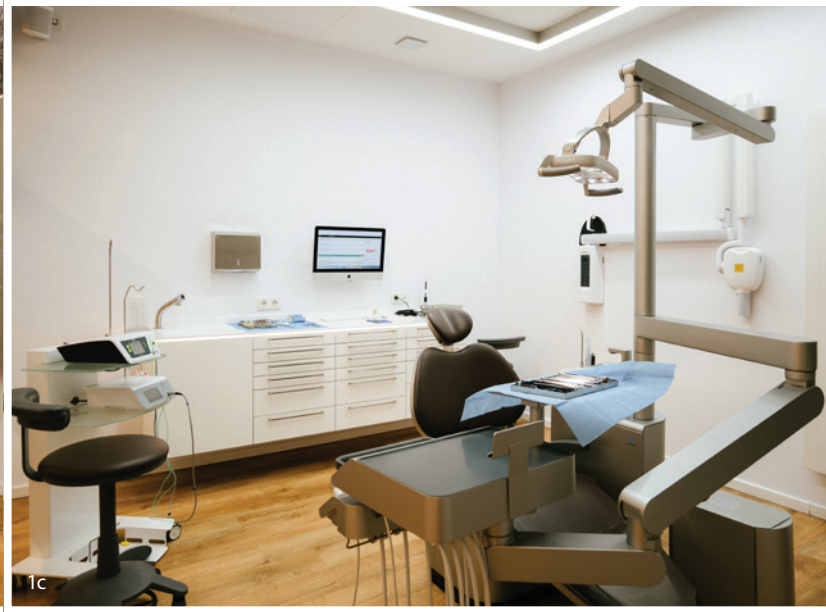


Abb. 1a–d: Insgesamt 23 Behandlungszimmer verteilen sich bei ZÄHNE in Neuss auf 1.100 Quadratmeter. In 2025 wird die Gesamtfläche um weitere 800 Quadratmeter erweitert. Puristisch, zeitlos, modern – so zeigt sich der Einrichtungsstil. Maßgeblich hat hierbei Henry Schein unterstützt.

und dafür auf 1.100 Quadratmetern eine komplett neue Praxis errichtet.“ Auch unternehmerische Ziele standen im Vordergrund: „Ist man Alleinbehandler, verdient man kein Geld im Falle von Urlaub, Krankheit etc. In einer Großpraxis kann man in anderen Dimensionen denken, denn die Investitionsmöglichkeiten steigen mit dem Umsatz einer Praxis“, erklärt der Gründer weiter.

uns auf ein Unternehmen verlassen, das es heute nicht mehr gibt. Wir haben so gut wie keine Unterstützung erhalten. Hätten wir Henry Schein in der heutigen Form schon damals als Partner gehabt, hätte es viele Bauchschmerzen nicht gegeben.“

Heute finden sich bei ZÄHNE in Neuss 23 Behandlungszimmer, verteilt auf die

Bereiche Erwachsenenzahnheilkunde (9), Kinderzahnheilkunde (9) und Prophylaxe (5), dazu ein eigenes Praxislabor. Weiteres dazu. „Wir brauchen mehr Bürofläche, dies wurde zu Beginn unterschätzt. Auch möchten wir die Kieferorthopädie aus der Kinderetage lösen und ihr eigenen Raum geben – hierzu können wir weitere Flächen im gleichen Objekt anmieten“,

Holpriger Start in Eigenregie

Nach der Praxisgründung im Jahr 2019 folgte ein achtmonatiger Umbau – und dies nahezu in Eigenregie. Immer wieder kam es zu Bauverzögerungen und Planungsfehlern, zu umfassend hatte man sich auf die Kompetenz eines dentalen Start-ups verlassen. In der ersten Ausbaustufe wurden folglich zwölf Zimmer fertiggestellt sowie weitere elf vorbereitet und sukzessive geöffnet. Da Wände, Boden und Leitungen auch in den Zimmern der Ausbaustufe 2 vorbereitet waren, war die Fertigstellung flexibel und zeitnah möglich. Nur noch der Einbau und der Aufbau der Geräte mussten erfolgen. Dazu Jennessen: „In der Erstgründungsphase haben wir noch nicht mit Henry Schein gearbeitet, sondern



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



2a



2b

Abb. 2a–d: Im zweiten Obergeschoss des Objekts befindet sich die Praxis MilchZÄHNE und adressiert die junge Zielgruppe. Neben der kindgerechten Einrichtung war den Gründern eine klare Trennung der Kinderzahnheilkunde von der Erwachsenen Zahnheilkunde wichtig.

erklärt der Gründer. Die Separierung sei wichtig, nicht nur mit Blick auf weiteres Wachstum: „Ein Schmerzpatient muss nicht im gleichen Wartebereich sitzen wie jemand, der zum Bleaching kommt. Wir setzen auf Separierung der Leistungsbereiche und wollen so zu noch mehr Wohlbefinden unter den Zielgruppen beitragen.“

Zahnmedizin in 2024 auf dem Niveau von 2024

„Wir mussten sehr viele Entscheidungen treffen, von der Auswahl der Praxisausstattung bis zu den einzelnen Software-Komponenten. Das war ein Prozess, der viel Zeit in Anspruch genommen hat. Wichtig dabei: Erfahrene Partner zu haben,

die einen Marktüberblick haben – dies mussten wir lernen und haben bestmögliche Unterstützung durch Henry Schein erhalten. Das Depot unterstützt uns nun bereits seit 2021 in jedem einzelnen Teilbereich. Alle Zimmer der zweiten Ausbaustufe liefen über diesen Fachhändler, und auch jede Dienstleistung im Bereich Wartung, Service, Ausstattung und Reparatur. Für mich wichtig: Welches Produkt funktioniert in der Wartung, im Langzeiterfolg und in der Qualität am besten – eine Beratung sollte nie verkaufsorientiert sein, sondern immer Praxisfokus haben. Mittlerweile gibt es sogar Hersteller, die wir grundsätzlich für unsere Praxis ausschließen, weil wir uns weder durch vorgeschriebene Systematiken und Software geißeln lassen möchten noch vorschreiben lassen, wie genau eine Behandlung auszusehen hat. Digitalisierung machen wir nur da, wo es auch Sinn hat und dem Patienten zugutekommt sowie der Qualität der Arbeit, alles andere lassen wir außen vor“, führt Dr. Jennessen aus. Dieses Qualitätsdenken sei auch bei der vorliegenden Praxisgröße unerlässlich, schließlich laufen die Investitionsgüter rund um die Uhr mit entsprechendem Verschleiß und Wartungsbedarf. „Es bringt nichts, nur



2c

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



2d



3a



3b

Abb. 3a und b: Die Praxis ist vollständig digitalisiert nebst hochmodernem Steriraum.

ein Produkt zu kaufen, das Drumherum ist von Bedeutung. Damit meine ich Support, Ersatzteile, Schnelligkeit, Kommunikationswege – all dies braucht man für eine erfolgreiche Praxisführung.“

Zuverlässige Produkte brauchen einen zuverlässigen Partner

Einen solchen hat das Neusser Praxistrio in Henry Schein gefunden und blickt neben den Ausbauprojekten im ersten Objekt auch auf ein zweites: Derzeit wird an der

Eröffnung eines weiteren Standorts im benachbarten Elsdorf gearbeitet. Geplant sind 800 Quadratmeter Fläche mit sieben Zimmern in Ausbaustufe 1 sowie 15 in Ausbaustufe 2, die Eröffnung ist für März 2025 angedacht. Bis dahin gibt es alle Hände voll zu tun: für Dr. Jennessen und Kollegen, das Henry Schein Team in Nordrhein-Westfalen sowie die zwei jungen Zahnärzte, die diesen Standort übernehmen werden. Diese wurden übrigens selbst ausgebildet – viel Erfolg allen Beteiligten!

Fotos: © Maurice Graf

HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

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

Abb. 4: Das Team der Gemeinschaftspraxis ZÄHNE in Neuss.



4

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



AUSSTATTUNG // Ein tiefes Ozeanblau, zartes Perlweiß oder ein sattes Waldgrün – eines steht außer Frage: Die Natur bietet spektakuläre Farbtöne in unzähligen Nuancen. Diese Vielfalt bildet zusätzlich die perfekte Basis für das neueste KaVo Kunstprojekt: Exklusiv zum Launch der Polsterkollektion gestaltete der Berliner Künstler Jans Echternacht farbtintensive Kunstwerke, die die Kraft der Natur besonders eindrucksvoll und lebendig spiegeln.

DIE KRAFT DER FARBEN: MODERNES DESIGN GANZ NATÜRLICH

Edwin Fieseler / Biberach an der Riß

Der Kollektionsname „Inspired by Nature“ passt nicht nur perfekt zu den neuen KaVo Farben, sondern auch zu den Werken des Künstlers Jans Echternacht. Seine Arbeiten bringen die natürlichen Zufälligkeiten von Farben und organischen Formen, die an

Wasser und Wind erinnern, überzeugend zum Ausdruck. Durch den gezielten Einsatz seiner speziellen Rotationstechnik lässt er allein durch die Gravitationskraft einzigartige Kunstwerke und faszinierende Farbspektakel entstehen.

Modernes Design plakativ in Szene gesetzt

Exklusiv zur Markteinführung der neuen „Inspired by Nature“ Polsterfarben gestaltete Jans Echternacht aus den insgesamt

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



© Heiko Bauer Photography



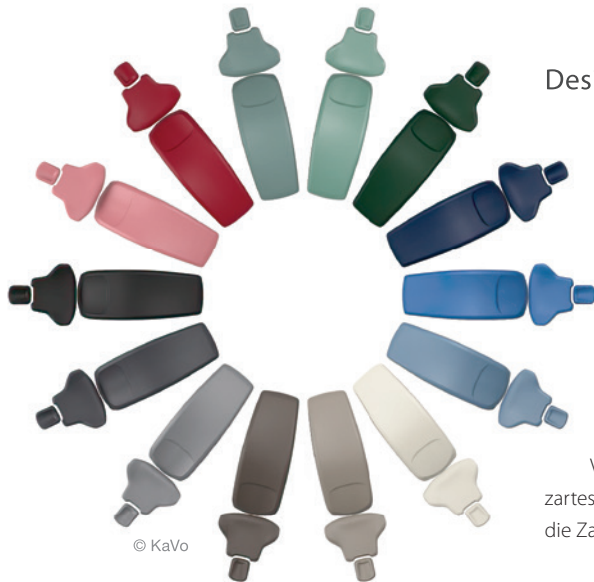
Das Studio Jans Echternacht konzipiert und realisiert Kunstprojekte, individuell gestaltete Events und Workshops. Dabei geht es dem Berliner Künstler immer um die Aktion hinter der Kunst – aus Zufälligkeiten und dem Unplanbaren entstehen seine außergewöhnlichen Werke. So geschehen auch für die KaVo „Inspired by Nature“ Unikate: Die Farbtöne der neuen Polsterkollektion wurden eigens angemischt und für die KaVo Kunst verwendet.

Die neue KaVo Farbpalette lässt sich auf vielfältige Weise im gesamten Praxisdesign einsetzen und bietet Zahnarztpraxen inspirierende neue Impulse für die Gestaltungsmöglichkeiten eines modernen und attraktiven Arbeitsumfelds.

Passend zur neuen Behandlungseinheit und dem gesamten Praxisgestaltungskonzept kann das kraftvolle Kunst-Farbspiel beispielsweise als hochwertiger Kunstdruck, als Print auf Accessoires oder auch als Wandtapete wirken und beeindrucken. KaVo stellt allen Käufer/-innen einer Behandlungseinheit die Bilddaten der Kunstwerke für ihr persönliches Designkonzept zur Verfügung.

Sowohl die RELAXline Polster mit komfortablem Memo-Schaum, ihrer weichen, lederartigen Oberfläche und den markanten Ziernähten als auch die klassischen Polster mit mattem Finish sind „handmade“ und in den neuen KaVo Farben erhältlich.

vierzehn neuen, naturinspirierten Farben beeindruckend markante Werke, die KaVo als hochwertige Kunstplakette dem Lieferumfang einer neuen Behandlungseinheit beifügt.



© KaVo

Design meets Comfort

Neben aller Innovation in Sachen Design steht KaVo auch für höchste Qualität made in Germany. Entsprechend sind die Polster in Manufaktur-Qualität von Hand in der eigenen KaVo Polsterei in Warthausen bei Biberach gefertigt.

KAVO DENTAL GMBH

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

Vierzehn trendige Farben bietet die neue KaVo Polsterkollektion: Ein tiefes Ozeanblau, ein zartes Perlweiß und ein sattes Waldgrün ziehen neben elf weiteren modernen Farboptionen in die Zahnarztpraxen ein.

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

PRAXISAUSSTATTUNG // Die mund-kiefer-gesichtschirurgische Überweiserpraxis FINE MKG in Heiligenhaus wurde im August 2023 eröffnet. Die räumliche Grundlage bildeten zwei leerstehende Büroflächen. Auf insgesamt 700 Quadratmetern sind großzügige und lichtdurchflutete Behandlungsräume mit einem operativen Bereich entstanden – in jedem Raum sind Produkte von W&H zu finden. Und das aus guten Gründen.

„BEI UNSERER NEUGRÜNDUNG SIND WIR DIREKT MIT DREI CHIRURGIETÜRMEIN GESTARTET“

Dr. Dr. Tudor Sandulescu, Dr. Marc Hermes, Dr. Iryna Hermes/Heiligenhaus

„Wir möchten unseren Patienten nicht nur den besten medizinischen Service bieten, sondern auch eine Umgebung, die Komfort und Wohlbefinden verbindet. Für Letzteres haben wir auf die Kompetenz eines Dentalausstatters gesetzt, bei einem Großteil der Medizinprodukte auf den Premiumanbieter W&H. Bereits vor der Praxisgründung hatten wir im Rahmen früherer Tätigkeiten Berührungspunkte mit den Produkten des österreichischen Herstellers, damals insbesondere mit Hand- und Winkelstücken. Unsere Erfahrungen waren positiv. Somit entschieden wir uns bei der Ausstattung von FINE MKG ebenfalls für W&H und wussten, was wir wollten. Es folgte ein Gespräch auf Augenhöhe mit

der für uns zuständigen Außendienstmitarbeiterin und eine Großbestellung, die prompt geliefert wurde.“

Praxisfokus auf Implantatpatienten

„Wir sind ein Implantatzentrum und haben uns für mehrere Chirurgiemotoren, Piezomodule und chirurgische Instrumente entschieden. Der Behandlerliebling ist unbestritten das Kombigerät Implantmed mit Piezomed Modul – wir nutzen es für die reguläre Implantologie sowie die dentoalveoläre Chirurgie. Hervorzuheben ist hier die kabellose Fuß-

steuerung. Die Bedienung am Gerät ist selbsterklärend. Man kann beim Piezomodul außerdem die Leistungsstärke und die Wasserzufuhr individuell einstellen, ein weiterer USP. Da wir drei Behandler sind, sind wir direkt auch mit drei voll ausgestatteten Chirurgiecart gestartet. In der Theorie hat so jeder von uns einen eigenen Tower. In der Praxis ist es jedoch so, dass grundsätzlich jeder mit jedem Gerät arbeitet – dies ist durch die Option der verschiedenen Nutzerprofile möglich. Unsere Behandlungsräume sind über eine Fläche von 700 Quadratmetern verteilt, was eine entsprechende Mobilität der Gerätschaften erforderlich macht. Dank W&H bleiben wir flexibel. Wir sind Chirurgen – die Funktionalität der Geräte steht für uns im Vordergrund. Aber natürlich muss man objektiv auch feststellen, dass das Design der Produkte sehr pur und geradlinig ist und dadurch ideal in unsere moderne Praxis passt.“

Sicherheit durch objektive Messung – für Chirurg, Überweiser und Patient

„Als Implantatzentrum nutzen wir auch Osstell Beacon intensiv und möchten das Gerät nicht mehr missen. Es gibt uns Sicherheit und hat sich als sehr wertvoll bei

Dr. Dr. Tudor Sandulescu, Dr. Iryna Hermes und Dr. Marc Hermes eröffneten FINE MKG im August 2023.



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



angestoßen und ein Ersatzgerät zur Verfügung gestellt. Im Rahmen der Niederlassung haben wir auch von anderen Herstellern gekauft und können sagen: Dieses nachhaltige Interesse am Kunden, wie es von W&H gelebt wird, das ist schon besonders. Es steht nicht der primäre Produktverkauf im Fokus, sondern die Kundenbeziehung. Wir sind dankbar über solch einen wertvollen Kontakt und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit. Wenn wir uns von den Produktentwicklern etwas wünschen dürften, wären das noch mehr kabellose Bedienmöglichkeiten bei Implantmed und Piezomed Modul, um die Handgriffe am Display weiter zu reduzieren.“

Fotos: © FINE MKG

In Ihrem Implantatzentrum setzen sie auf das Chirurgieproduktesortiment von W&H. Insgesamt drei vollausgestattete Chirurgiecart sind in der Praxis.

der Patientenkommunikation herausgestellt. Der Patient kann die Einheilung mitverfolgen, er bekommt ein gutes Gefühl, und diese Transparenz schafft Vertrauen. Auch für unsere Überweiser ist die Dokumentation via Osstell Beacon ideal. Sie erhalten Kontrolle zurück und können sich sicher sein, die prothetische Versorgung zum richtigen Zeitpunkt durchzuführen.“

Nachhaltige Beziehungen in schnelllebigen Zeiten

„Zusammenfassend stellen wir gerne fest, dass das letzte Jahr mit W&H super war – die Produkte haben uns nicht im Stich gelassen. Auch im Servicefall wurde schnell reagiert: Unser Folienschweißgerät hatte einen Defekt. Sofort wurde die Reparatur

W&H DEUTSCHLAND GMBH

Tel.: +49 8651 904244-0

www.wh.com

Alle lieben Lisa

„Die gesamte Hygienestrecke unserer Praxis ist ebenfalls mit W&H-Produkten konfiguriert. Da hätten wir den RDG, die Assistina, das Folienschweißgerät und Lisa Remote Plus ioDent®. Besonders der Steri hat es unseren Praxisdamen angetan, sie berichten immer wieder von der einfachen, intuitiven Bedienung. Bei Lisa sind einzelne Mitarbeiterprofile anlegbar, dies schafft Nachvollziehbarkeit. Auch mit dem Remote-Service hatten wir bereits Berührungspunkte und sind zufrieden. Was die Beladungsvolumen betrifft, laufen RDG und Sterilisator täglich zwischen fünf und sieben Zyklen. Wir haben unsere Chirurgiekassetten so optimiert, dass wir damit für unsere Praxisgröße sehr gut zurecht kommen.“

Im Steri-Raum setzt das Team von FINE MKG ebenfalls auf W&H. Hier finden sich der RDG, die Assistina, der Lisa-Sterilisator und ein Folienschweißgerät „made in Austria“.



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



1a

PRAXISPORTRÄT // Ihren Arbeitsplatz genau dort einzurichten, wo andere gerne Urlaub machen – dies ist Gründer Dr. Christian Lachmann und Praxismanagerin Madeleine Fink gelungen. In der Villa Schwarze, einem denkmalgeschützten Juwel aus Neobarock und Jugendstil, bietet das „Zahnatelier“ seit Januar dieses Jahres ein vollumfängliches zahnmedizinisches Leistungsspektrum und verbindet moderne Zahnheilkunde mit architektonischer Historie.

PRAXISGRÜNDUNG AM WEINBERG

Christin Hiller / Leipzig

Bitte stellen Sie sich und Ihre Praxis kurz vor.

Mein Name ist Madeleine Fink. Anfang des Jahres habe ich gemeinsam mit meinem Partner, Dr. Christian Lachmann, das Zahnatelier Radebeul gegründet. Unsere Kompetenzen ergänzen sich dabei hervorragend: Ich habe Finanzwirtschaft studiert und kümmere mich um das Praxismanagement, während Dr. Lachmann als Zahnarzt tätig ist. Seine besondere Leidenschaft gilt der Implantologie und Zahnästhetik.

Zusätzlich wird unser Team durch unsere angestellte Zahnärztin Claudia Voigtländer bereichert, die sich aktuell im Bereich der Endodontologie fortbildet. Dadurch können wir unseren Patienten einen weiteren wichtigen Schwerpunkt in unserer Praxis anbieten und die Bandbreite unserer zahnmedizinischen Leistungen erweitern.

Unsere Praxis befindet sich in einer der schönsten Villen Radebeuls, direkt am malerischen Weinhang. Unser Ziel ist es, den Zahnarztbesuch so angenehm wie mög-

lich zu gestalten. Wir möchten eine Wohlfühlatmosphäre schaffen, die man eher aus einem Lieblingscafé oder einem Hotel kennt als aus einer Zahnarztpraxis. So kann es durchaus passieren, dass unsere Patienten zeitweise vergessen, dass sie beim Zahnarzt sind.

Wir bieten unseren Patienten Premium-Zahnmedizin mit modernster Medizintechnik in einem wunderschönen, historischen Ambiente. Aktuell verfügt unsere Praxis über fünf Behandlungszim-

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



1b

Abb. 1a–c: Gegründet von Dr. Christian Lachmann und Praxismanagerin Madeleine Fink, verbindet das „Zahnatelier“ Radebeul modernste zahnmedizinische Leistungen mit exklusiver Ästhetik. Die Villa Schwarze wurde 1907/08 vom Leipziger Architekten Carl Fischer für den Plauener Kaufmann Arnold von Schwarze entworfen und von dem ortsansässigen Bauunternehmen Adolf Neumann errichtet. Die große eingeschossige Villa am Hang steht auf einem hohen Souterraingeschoss und hat ein Mansarddach. Die unterschiedlich gestalteten Ansichten haben in jeder Richtung einen Risalit sowie nach Südwesten einen Eckturm.



1c

mer und hat gleichzeitig viel Potenzial für Wachstum, sodass wir in Zukunft noch weitere Behandlungsräume ausbauen können.

Unser Angebot richtet sich an Patienten, die auf hochwertige zahnärztliche Versorgung Wert legen und sich in einer besonderen Umgebung gut aufgehoben fühlen möchten.

Wie kam es zur Namensgebung, was versteckt sich hinter „Zahnatelier“?

Wir haben uns bewusst gegen den Namen „Zahnarztpraxis Dr. med. dent. Lachmann“

entschieden, weil wir möchten, dass unsere Praxis als Team wahrgenommen wird und nicht allein mit dem Inhaber verknüpft ist. So wird auch unseren angestellten Zahnärzten die gleiche Wertschätzung entgegengebracht. Zudem wollten wir auf den Begriff „Praxis“ verzichten, da er bei vielen Menschen nach wie vor unangenehme Assoziationen hervorruft.

Dr. Lachmann und ich teilen eine große Leidenschaft für Ästhetik und Kunst. Der Name „Atelier“ verkörpert für uns die Verbindung von Handwerk und Kunstfertig-

keit – ein Ort, an dem etwas Einzigartiges entsteht, genau wie in der Zahnmedizin. Unsere Arbeit betrachten wir als eine Form der Handwerkskunst. Ergänzt wird dieses Konzept durch Gemälde einer lokalen Künstlerin, die unsere Praxisräume schmücken und unsere Philosophie noch stärker zum Ausdruck bringen.

Bitte geben Sie uns einen Einblick in die Planungsphase.

Die Planungsphase war eine sehr intensive und anspruchsvolle Zeit, die uns je-

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



Abb. 2a–e: Praxisimpressionen: Komfort und Wohlfühlambiente miteinander zu verbinden, dies war der Anspruch des Gründerpaares. Lachmann und Fink ist es gelungen, die Räumlichkeiten ihrer Praxis am malerischen Weinberg nicht nach Zahnarztpraxis aussehen zu lassen. Im Außenbereich lädt beispielsweise eine großzügige Sonnenterrasse zum Warten ein.

doch auch viele wertvolle Erfahrungen gebracht hat. Besonders dankbar sind wir für die fortwährende Unterstützung unseres Dentalberaters, Herrn David Gold von Henry Schein. Von der allerersten Besichtigung bis zur finalen Fertigstellung und darüber hinaus stand er uns stets zur Seite und kümmerte sich engagiert um unsere Anliegen – sogar am Wochenende war er erreichbar.

Der Umbau der denkmalgeschützten Villa stellte uns vor einige Herausforderungen, da jede Änderung mit den Vorgaben des Denkmalschutzes abgestimmt werden musste. Zudem erforderte es eine Umnutzung der Immobilie von der privaten Nutzung zum Gewerbe, was ebenfalls umfangreiche Abstimmungsprozesse bedeutete. Mit viel Geduld, Unterstützung und Detailarbeit ist es uns gelungen, eine Umgebung zu schaffen, die Funktionalität und Ästhetik in einem einzigartigen historischen Ambiente vereint.

Gab es besondere Herausforderungen mit Blick auf das denkmalgeschützte Gebäude? Wie wurden diese gemeistert?

Ja, die Besonderheiten des denkmalgeschützten Gebäudes stellten uns vor einige Herausforderungen. Leitungen und Installationen konnten nicht einfach beliebig verlegt werden, sondern mussten besonders behutsam und im Einklang mit den historischen Strukturen integriert werden. Um modernen Komfort zu schaffen, haben wir die

historischen Stuckdecken sorgfältig abgehängt. So konnten wir eine unauffällige Klimatisierung sowie moderne Unterhaltungsmöglichkeiten in die Räume integrieren. Über jedem Behandlungsstuhl befindet sich ein Bildschirm an der Decke, sodass unsere Patienten während der Behandlung beispielsweise ihre Lieblingsserie auf Netflix anschauen und sich entspannen können.

Ein wichtiges Anliegen war es, die ursprüngliche Substanz des Gebäudes zu bewahren. Daher wurde alles so eingebaut, dass es rückstandslos zurückgebaut werden kann – die Schönheit und Integrität des Denkmals bleiben unberührt.

Wir standen während der gesamten Umbauphase in engem Austausch mit dem Denkmalamt, das regelmäßig Begehungen bei uns durchführte. Jeder Arbeitsschritt musste sorgfältig dokumentiert und fotografisch festgehalten werden, sodass wir eine Art Tagebuch über den Fortschritt und die baulichen Maßnahmen führten. Diese detaillierte Dokumentation ermöglichte eine enge Zusammenarbeit mit den Denkmalpflegern und stellte sicher, dass unser Vorgehen stets den Anforderungen des Denkmalschutzes entsprach.

In welchem Umfang wurden Sie dabei von Henry Schein unterstützt?

Wie bereits erwähnt, hat uns Herr David Gold von Henry Schein während des gesamten Prozesses intensiv unterstützt. Die

Entwürfe und Planungen unserer Praxis wurden ebenfalls über Henry Schein erstellt, wodurch wir von Beginn an wertvollen Input und zahlreiche Vorschläge erhielten, die unser Konzept ideal ergänzt haben. Auch bei der Auswahl der Ausstattung wurden wir kompetent beraten, insbesondere was die Frage angeht, welche Geräte für uns wirklich relevant sind und welche weniger. Herr Gold hat sich die Zeit genommen, mit uns in den Showroom zu fahren und uns die verschiedenen Geräte ausführlich vorzuführen. Da die Investitionen in moderne Medizintechnik nicht unerheblich sind, war es uns wichtig, genau zu verstehen, worin wir investieren. Diese umfassende Betreuung hat maßgeblich dazu beigetragen, dass unser Zahnatelier heute sowohl funktional als auch technisch auf höchstem Niveau ausgestattet ist.

Wie gestaltete sich der zeitliche Ablauf von der Objektfindung bis zur Eröffnung der fertigen Praxis?

Die Phase von der Objektfindung bis zur Eröffnung unserer fertigen Praxis erstreckte sich über mehr als ein Jahr. Im Dezember 2022 entdeckten wir die Villa und führten die ersten Besichtigungen durch. Der eigentliche Umbau begann im Juni 2023 und wurde im November desselben Jahres abgeschlossen.

Im Januar 2024 konnten wir schließlich mit dem Praxisbetrieb starten. Wir haben



KaVo Imaging

Ein starkes Team für den ultimativen Durchblick.

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

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

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





2c



2d

uns bewusst etwas Zeit genommen, um sicherzustellen, dass zum Start wirklich alles perfekt ist und unsere Patienten von Anfang an in eine vollständig durchdachte, einladende Umgebung kommen.

Bitte geben Sie uns einen Überblick über Ihre Investitionsgüter.

Unsere Investitionen für das Zahnatelier Radebeul waren umfassend und gut durchdacht, um höchste Standards in der Patientenversorgung zu gewährleisten. Da es sich um eine Neugründung handelt, mussten sämtliche Ausstattungen neu angeschafft werden – vom Zahnarztstuhl über Röntgengeräte und DVT bis hin zu Geräten zur Instrumentenaufbereitung. Auch das gesamte zahnärztliche Werkzeug und Material wurde komplett neu beschafft.

Die Investitionssumme liegt im siebenstelligen Bereich und umfasst modernste Medizintechnik, die auf dem neuesten Stand ist, sowie die hochwertige Gestaltung unserer Praxisräume in einem denkmalgeschützten Ambiente.

Wo, wie und in welchem Umfang spiegelt sich das Thema Digitalisierung in Ihrer Praxis wider?

In unserer Praxis spielt das Thema Digitalisierung eine zentrale Rolle im täglichen Ablauf. Angefangen bei der Online-Terminbuchung über die digitale Anamnese bis hin zur Auswertung der Röntgenbilder direkt auf dem iPad – alle diese Schritte sparen uns wertvolle Zeit und optimieren unsere Arbeitsprozesse. Unsere Behandlungsstühle von XO sind ebenfalls komplett digital, was uns eine präzise Steuerung und maximale Effizienz während der Behandlung ermöglicht. So können wir uns ganz auf die Bedürfnisse unserer Patienten konzentrieren und ihnen eine moderne, zeitsparende und komfortable Behandlung bieten.

Zurück zur Einrichtung/Ausstattung: Gibt es für Sie persönlich ein gestalterisches Highlight?

Ein gestalterisches Highlight unserer Praxis ist definitiv der Empfangsbereich. Meiner

Meinung nach fügt sich die Empfangstheke perfekt in das historische Foyer ein und harmoniert ideal mit dem Charakter des Gebäudes. Ein weiteres Highlight ist unser großzügiges Wartezimmer, das durch eine beeindruckende historische, bemalte Decke und edles Parkett besticht. Hier haben wir moderne Akzente wie runde Tische mit Rauchglas und blaue Sessel stilsicher mit den historischen Elementen verbunden, wodurch eine einladende und zugleich elegante Atmosphäre entsteht.

Und wie ist das Feedback der Patienten?

Das Feedback unserer Patienten ist durchweg sehr positiv. Unsere Räumlichkeiten werden oft gar nicht als typische Zahnarztpraxis wahrgenommen. Viele Patienten sagen uns, dass sie sich wie in einem Hotel oder sogar in einem Wellnessstempel fühlen – genau das war unser Ziel. Wir möchten eine Wohlfühlatmosphäre schaffen, in der sich auch Angstpatienten entspannt und willkommen fühlen können. Das zeigt uns, dass wir mit unserem Konzept den richtigen Weg eingeschlagen haben.

Herzlichen Dank für diese Einblicke!

Fotos: © Zahnatelier_Radebeul

**HENRY SCHEIN DENTAL
DEUTSCHLAND GMBH**

Monzastraße 2a

63225 Langen

www.henryschein-dental.de



2e

Workflows für ästhetische Kronen

Starke Lösungen für schöne Zähne

In der modernen Zahnheilkunde sind Vollkeramikronen zu einer Routineversorgung geworden, die sowohl Haltbarkeit als auch Ästhetik bietet. Wir bei GC wissen, wie wichtig es ist, Zahnärztinnen und Zahnärzten einen Arbeitsablauf an die Hand zu geben, der auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist – von A bis Z. Unser Angebot an hochwertigen Produkten stellt sicher, dass jeder Aspekt des Restaurationsprozesses mit Präzision und hoher Qualität erfüllt wird, so dass optimale Ergebnisse für Ihre Patientinnen und Patienten resultieren.

1

MATERIALAUSWAHL

Ästhetik und Festigkeit
in Balance mit
Initial Zirkonia Disk oder
Initial LiSi Block



2

PRÄPARATION

Entfernen Sie so wenig
Hartsubstanz wie möglich –
unter Einhaltung der
erforderlichen Gerüststärke



3

ÄSTHETISCHER FEINSCHLIFF

Initial Keramiken: Optionen
zur Charakterisierung
von monolithischen
Restaurationen bis zu
klassischem Cut-back



4

BEFESTIGUNG

Konventionelle oder
adhäsive Befestigung



Hier geht es direkt zu den Workflows!



VISUALISIERTES BIOFILMMANAGEMENT // Individuelle Prophylaxekonzepte erfordern persönliche und für den Patienten und Behandler, gut darstellbare Befunde. Wir können Plaque- und Biofilmauflagerungen für unsere Patienten visualisieren und damit die PZR bis zu 3-mal effektiver durchführen. Für Behandlungserfolg und -verlauf sowie zur Dokumentation des individuellen Plaquebefundes, ist eine erythrosin- und glutenfreie Lösung in unserer Praxis eine Maßnahme in der Individualprophylaxe und in unserem Prophylaxekonzept, die altersübergreifend sowohl bei Kindern als auch bei Erwachsenen angewendet wird.

EFFEKTIVES UND EFFIZIENTES PROPHYLAXEKONZEPT IN DER PZR

Birgit Thiele-Scheipers/Bad Lippspringe

Durch die eindrucksvolle Darstellung in zwei Farben (Mira-2-Ton, Hager & Werken) und die gute Viskosität, werden die Ablagerungen sowohl auf den glatten Flächen

gerungen sowohl auf den glatten Flächen als auch in den Zwischenräumen und Fissuren sehr gut dargestellt. Plaque, die älter

als 24 Stunden ist, färbt sich blau/lila, neuere Ablagerungen rosa. Sowohl die Flüssigkeit als auch die neuen getränkten Pel-

Abb. 1: Einfärben/visualisieren mit Mira-2-Ton. **Abb. 2:** Je älter die Plaque (48 Stunden und mehr), umso dunkler die Einfärbung. **Abb. 3:** Befunderhebung mittels Einfärben. **Abb. 4:** Sichtbare Plaque in den Zwischenräumen – Motivation zur Zwischenraumreinigung. **Abb. 5:** Zustand nach Entfernung von Zahnstein und Biofilm.



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

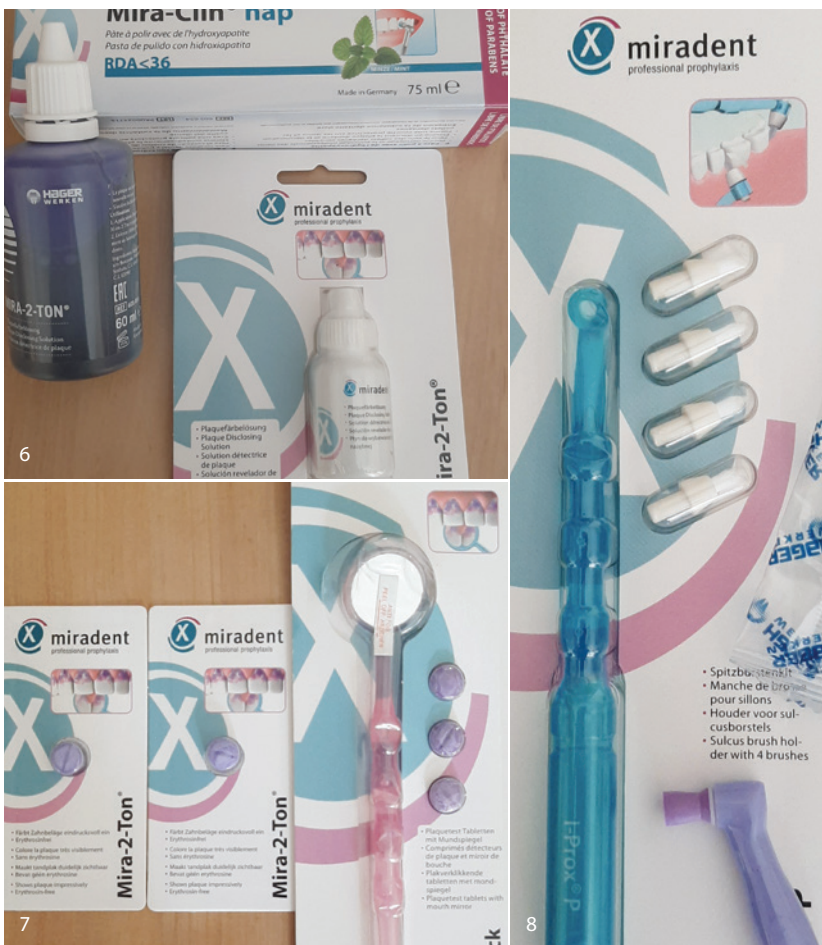


Abb. 6: Polierpaste und Plaquefärbelösung. Abb. 7: Plaquetest-Tabletten. Abb. 8: Sulcus-Bürste.

lets werden von den Patienten aufgrund ihres neutralen Geschmacks und der glutenfreien Zusammensetzung sehr gut angenommen, sodass Mira-2-Ton selbst bei Allergikern zum Einsatz kommen kann.

Hilfestellung zur Befundaufnahme und Reinigung

Entstehende und abgelagerte Beläge sind anfangs nicht immer sichtbar. Oberflächlich betrachtet sehen Zähne oft sauber aus und fühlen sich glatt an. Dieses Gefühl hatte auch die auf den Fotos abgebildete Patientin. Sie fand es interessant, dass wir die Beläge durch Einfärben sichtbar machen konnten. Wir vermitteln unseren Patienten das Einfärben des Biofilms als notwendige Unterstützung für eine professionelle Befundaufnahme und nachhaltige Reinigung aller Zahnflächen. Die Plaqueanfärbung- und Kontrolle

ist für unsere professionelle Tätigkeit eine der wichtigsten Grundlagen bei der PZR und in der Prophylaxe, um alle Beläge effektiv und effizient erkennen und entfernen zu können. Die Kommunikation mit dem Patienten muss an dieser Stelle sensibel geführt werden. Kein Behandler sollte seine Patienten mit dem „Sichtbarmachen“ der Plaque bloßstellen oder kritisieren. Insbesondere im Umgang mit Jugendlichen und sensiblen Patienten ist es wichtig zu erklären, dass wir durch die Sichtbarmachung der Plaque sehen, wo bereits gut geputzt wird, und so eine unterstützende Aufklärung über den individuell „richtigen“ Gebrauch und die korrekte Anwendung der Mundhygienehilfsmittel anbieten können. Hierbei ist die patientenindividuelle Auswahl der Hilfsmittel wie Zahnbürste, Zahnpasta und Interdentalreinigungsmittel (Zahnseide, Pick, Bürstchen, Flossette o. Ä.) zu beachten.

Tipps:

- Lippen und Kunststofffüllungen mit Kakao-Butter, Speibecken und Kunststoffsiebe mit Vaseline abdecken.
- Für den häuslichen Gebrauch empfehlen wir besonderes in der Kinder- und Jugendprophylaxe zur Motivation gerne die Mira-2-Ton Kautabletten. Diese sind leicht zu halbieren, sodass eine Tablette für zwei Anwendungen reicht.
- Bei festsitzender KFO auf Kunststoffbrackets und Gummibänderung achten – Gefahr der Einfärbung!

Vorteile durch die Anwendung von Mira-2-Ton:

- Färbt ältere und neue Zahnbeläge ein
- Ältere Plaque wird blau/lila, neuere rosa
- Visualisiert den Arbeitsbereich
- Sichtbare Plaque kann so problemlos per Ultraschall/Airscaler oder Pulverstrahl entfernt werden.
- Einfärbungen lassen sich auch durch Zähneputzen und Interdentalreinigung wieder entfernen
- Erythrosin- und glutenfrei

Kommunikation und Motivationsverstärker

Lob und Anerkennung für plaquefreie Stellen im Mund verschaffen uns Gehör beim Patienten und dienen als Motivationsverstärker, soweit es dem Patienten möglich ist, auch alle anderen Stellen durch häusliche Mitarbeit belagfrei/-arm zu halten. Erst nach der positiven Darstellung der glatten, sauberen Stellen weisen wir auf die eingefärbten Stellen hin. Auf diese Weise vermeiden wir, dass Kritik und Maßregelungen auf stummes Schweigen und Desinteresse der Patienten stoßen.

Regelmäßige Recallintervalle

Die Befundaufnahme, die wir mittels des Screeningprogramms ParoStatus.de (Abb. 10) durchführen und dokumentieren, ermöglicht es uns, dem Patienten im

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

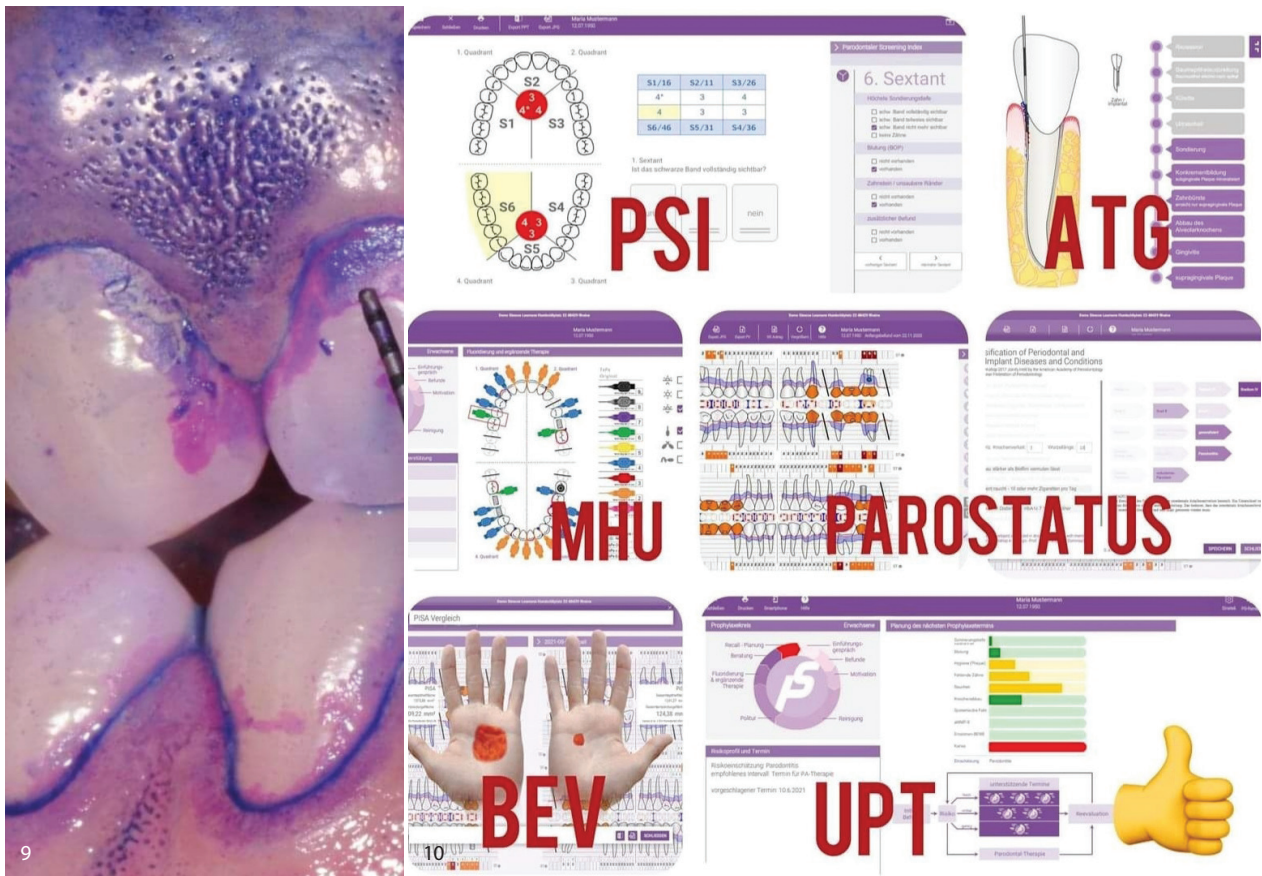


Abb. 9: Ausschnitt Einfärbung mit Mira-2-Ton, um Plaque sichtbar zu machen. Abb. 10: Befundaufnahme mit dem Screeningprogramm ParoStatus.de.

Laufe der folgenden Behandlungstermine einen Vergleich darzustellen und ihn über das erstellte Risikoprofil in regelmäßigen Abständen wieder einzubestellen. Motivation zur Verbesserung und Optimierung des aktuellen Mundhygieneindex zeigte die Patientin auf den Abbildungen. Sie hätte es ohne das Einfärben nicht für möglich gehalten, dass trotz ihrer Bemühungen um bestmögliche Mundhygiene noch Biofilmauflagerungen vorhanden waren. Wir optimierten die Putztechnik und die Zahnzwischenraumreinigung durch erneute Demonstration.

Befundevaluation

Die Befundbewertung ist ein wichtiger Schritt, um den Erfolg der durchgeführten Maßnahmen beurteilen und ggf. weitere Interventionen planen zu können. Die Dokumentation und Besprechung der Befunde mit dem Patienten sind unerlässlich,

um den Patienten zu motivieren, die Mundhygienehilfsmittel zu nutzen und die individuell auf ihn abgestimmten Instruktionen umzusetzen. Hierbei erkennt der Patient, wo in der häuslichen Zahnpflege bereits gut geputzt wird und/oder wo ggf. noch Verbesserung notwendig ist. Mit der Erhebung des Plaque-Index haben wir die Möglichkeit, unsere Patienten mit objektiven Messdaten eine Verbesserung oder auch eine Verschlechterung im weiteren Verlauf der PZR oder UPT zu veranschaulichen.

Entfernen von Einfärbungen/ Tell-Show-Do Prinzip

Bei allen Patienten demonstrieren wir in der Mundhygieneunterweisung (MHU) nach Erhebung des Plaque-Indexes die Putztechnik sowie die Interdentalreinigung mit den individuellen Hilfsmitteln und lassen sie nachahmen, sodass die Patienten erkennen können, dass weiche

Plaqueansammlungen mithilfe von Zahnbürste und Produkten für die Zahnzwischenraumreinigung gut zu entfernen sind. Zahnsteinablagerungen lassen sich gut sichtbar mechanisch entfernen (Ultraschall/Schall), verbleibende Verfärbungen durch Pulverstrahl oder Politur.

Behandlungs- und Reinigungsmöglichkeiten

Alle harten und weichen Beläge sollten so schonend wie möglich entfernt werden. Jeder Behandler hat hier seine Vorlieben. Gearbeitet wird in der Regel mit Ultraschall- oder Schallinstrumenten, Aircaler und ergänzend mit Handinstrumenten wie Scaler und Kùretten. Zur Politur von weichen Belägen kann eine Polierpaste mit einem RDA-Wert von ca. 36 (Mira-Clinhap) mit kleinen Polieransätzen für ein Handstück verwendet werden (Abb. 6). Zusätzlich sind Zahnseiden (z. B. miradent Mirafloss) und Bürstchen wie Sulkusbür-

* 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.

ten-Kits (z. B. miradent I-Prox P) o. Ä. für die Zahnzwischenraumreinigung einzusetzen (s. Abb. 8).

Take Home

Für die MH-Kontrolle nach dem Zähneputzen zu Hause können wir den Patienten Plaquetest-Tabletten mit oder ohne Mundspiegel empfehlen und mitgeben (Abb. 7). Dies ermöglicht den Patienten eine Zwischenkontrolle ihrer Mundhygiene!

Fazit

Visualisierte Darstellungen ermöglichen uns Behandlern eine professionelle Reinigung, deren Befundung, Dokumentation und detaillierte Arbeitsabläufe. Für den Patienten ergibt sich ein klares Bild, wo bereits gut geputzt und die Zahnzwischenräume gut gereinigt wurden – und wo

noch Verbesserungsbedarf besteht. Als Ausgangsbefundung ist das Einfärben der Zähne für jeden Behandler eine gute Basis für die individuelle Kommunikation und Aufklärung des Patienten. Patienten jeden Alters empfinden die Notwendigkeit der Biofilmeinfärbung bei entsprechender Aufklärung durch das Fachpersonal als sehr positiv und nicht als befremdlich oder gar vorführend. So sollte diese Maßnahme in jedem Prophylaxekonzept ein wichtiger Bestandteil des Behandlungsablaufs sein.

Fotos: © Birgit Thiele-Scheipers



BIRGIT THIELE-SCHEIPERS
birgit.thielescheipers@gmail.com



Birgit Thiele-Scheipers
Infos zur Person

HAGER & WERKEN GMBH & CO. KG
Ackerstraße 1
47269 Duisburg
www.hagerwerken.de

ANZEIGE

SciCan
BRAVO G4

Die smarte Art der Sterilisation



Kammerautoklav, Typ B

Der BRAVO G4 bietet Geschwindigkeit, Kapazität, Sicherheit und Effizienz und ist dabei genauso zuverlässig, wie Sie es bereits vom bewährten STATIM kennen.



In nur 33 Minuten sind Ihre Instrumente steril und trocken – und damit bereit, wenn sie benötigt werden.



5 Trays oder 3 Kassetten (17 und 22 Liter) bzw. 6 Trays oder 4 Kassetten (28 Liter).



Drei Kammergrößen (17, 22 und 28 Liter) bieten genügend Kapazität, um den Anforderungen von Praxen jeder Größe gerecht zu werden.



Die WLAN-fähige G4-Technologie wird mit Ihrem Smartphone/Tablet oder Ihrem Computer verbunden und ermöglicht so einen einfachen Zugriff z.B. auf Zyklusdaten.

www.scican.com/eu/bravo-g4

BVD AKTUELL // Nach dem erfolgreichen Start der Veranstaltungsreihe infotage FACHDENTAL im Frühjahr in Leipzig und München haben die Messe Stuttgart und ihr Kooperationspartner LDF GmbH weiter an der Entwicklung der Veranstaltungsreihe gearbeitet. Das Resultat zeigte sich zuletzt mit den modernisierten Messeformaten in Stuttgart und Frankfurt am Main. Für den Aussteller lag der Fokus im Schaffen von mehr Attraktivität zur Teilnahme, für den Besucher in der Motivation zum Messebesuch durch ein umfassendes Angebot sowie Rahmenprogramm. Kennzahlen und Stimmung tragen den Bemühungen Rechnung und machen Vorfreude auf 2025.

ENTWICKLUNG UND NEUKONZIPIERUNG DER REGIONALEN DENTALFACHMESSEN GEGLÜCKT

Stuttgart: Mehrwert für Fachpublikum dank eines umfangreicheren Programms deutlich erhöht

Mit neuen Programmformaten, dem forum zukunft praxispersonal und dem lounge forum, und dem Ausbau der bekannten dental arena und des dental studio überzeugte die infotage FACHDENTAL in Stuttgart. Dies bestätigte auch der Blick auf die Zahlen: **3.438 Besucher** informierten sich an den beiden Messetagen bei **157 ausstellenden Unternehmen**. Mit einer **Gesamtnote von 1,8** und einer hervorragenden **Weiterempfehlungs-**

absicht von 87 Prozent (Vorjahr: 78 Prozent) fällte das Fachpublikum ein durchweg positives Urteil.

Frankfurt: Erfolgreicher Schlussakkord und Kooperation mit der LZK

Als vierte Ausgabe in diesem Jahr brachte die wichtigste Fachmesse für Zahnmedizin und Zahntechnik in der Region rund **130 ausstellende Unternehmen** und rund **2.600 Besucher** zusammen. Im Vergleich zum Vorjahr konnte die Fachmesse damit auf Ausstellerseite signifikant wach-

sen (2023: 106 ausstellende Unternehmen). Zwei Tage lang herrschte eine gute und lebendige Stimmung in der Messehalle 5.0 – die Besucher zeigten sich sehr zufrieden mit der Veranstaltung und bewerteten sie mit der **Gesamtnote 1,8**. Durch die Kooperation mit der Landes-zahnärztekammer Hessen und die entsprechende Messegestaltung wurde diese zu einem noch attraktiveren Marktplatz für Produkte, Kompetenzsicherung und Netzwerkaufbau.

Quelle: Landesmesse Stuttgart GmbH

Messeimpressionen. © Landesmesse Stuttgart





Stefan Heine, Geschäftsführer Henry Schein Dental Deutschland und Vizepräsident des BVD, im Interview mit Stefan Thieme, Leiter Produktmanagement OEMUS MEDIA AG.

„EINE NACHHALTIGE BELEBUNG DER MESSEN IST MÖGLICH“

Nachgefragt: BVD-Vizepräsident Stefan Heine im Interview mit der *DENTALZEITUNG*.

Herr Heine, insgesamt vier Messen unter neuem Konzept liegen hinter uns. Wie ist Ihr Fazit?

In meiner Position als Vizepräsident des BVD bewerte ich die Messeneuaufrichtung als positiv und gelungen. Den Formaten, wie wir sie zuletzt in Stuttgart und Frankfurt erleben durften, gingen lange Gespräche auf BVD-Ebene voraus, hierzu gab es verschiedene Projektgruppen. Die Herausforderung war dabei, ein Messeformat der Zukunft so interessant zu gestalten, dass es möglichst viele Besucher anspricht. Hierzu wurden unterschiedliche Vorschläge diskutiert und das Resultat all dessen letztendlich umgesetzt. Die zurückliegenden Messen zeigen, dass wir auf einem sehr guten Weg sind – die Besucherzahl ist deutlich gestiegen, Ausstellerzahlen und Standflächen haben sich erhöht. Wir sind dankbar, im Rahmen der Kooperation mit der Landesmesse Stuttgart Unterstützung bei den Themen erfahren zu haben, die nicht Kernkompetenz des BVD sind, wie Messeorganisation. Dadurch konnten wir uns auf die inhaltliche Gestaltung konzentrieren.

Wie bewerten Sie die Messeneuaufrichtung als Geschäftsführer von Henry Schein Deutschland?

Wir haben an drei der vier Fachmessen teilgenommen, so dass ich sagen kann, dass die diesjährige Messesaison für uns

als Dentalfachhändler deutlich besser gelaufen ist als die Saison 2023. Dies wurde mir auch so von unseren Regionalteams gespiegelt. Als Geschäftsführer ist es meine Aufgabe, eine Messebeteiligung auch aus wirtschaftlicher Perspektive zu betrachten. Hier kann ich sagen: Die Kosten-/Nutzen-Relation ist für uns in diesem Jahr stimmig. Mit der Frequenz der Besucher am Stand, der Qualität sowie der Intensität der Gespräche sind wir sehr zufrieden.

Konnte das Schreckgespenst des „Messesterbens“ abgewendet werden?

Ich gehe stark davon aus und hoffe, dass wir die Attraktivität der diesjährigen Messen auch in die Folgejahre transportiert bekommen. Innerhalb des BVD haben wir das Thema der Relevanz der dentalen Fachmessen mit unseren kooperativen Mitgliedern sehr offen diskutiert. Die zentrale Fragestellung war dabei, wie wir uns als Dentalbranche die Zukunft der Messen konkret vorstellen. Das Antwortspektrum reichte dabei von „Brauchen wir gar nicht mehr“ bis „Wir benötigen noch weitere Lokalmessen“. Die Quintessenz aller Unterhaltungen und Evaluationen ist das aktuelle neue Messekonzept. Die Kooperationen mit Verbänden auf Länderebene versuchen wir fortzuführen und auszuweiten. Denn fest steht: Je attraktiver das Gesamtprogramm, desto attraktiver die Messe.

Vielen Dank!

STUDIE // Das zahnärztliche Team spielt eine entscheidende Rolle bei der Früherkennung potenziell tödlicher Tumoren der Mundhöhle. Eine vom Verein für Zahnhygiene e.V. geförderte Studie der Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie und dem Pathologischen Institut der Ludwig-Maximilians-Universität München (LMU) fokussiert das Beispiel der Früherkennung des adenoidzystischen Karzinoms (ACC). Dieser seltene und in fortgeschrittenen Stadien aggressive Tumor der kleinen Speicheldrüsen besitzt bei früher Diagnose eine sehr gute Prognose.

ZAHNÄRZTLICHE VERANTWORTUNG BEI DER FRÜHERKENNUNG VON MUNDHÖHLENTUMOREN

Dr. Lukas Greber / München

Tumoren der Speicheldrüsen machen etwa vier Prozent aller Kopf-Hals-Tumoren aus, wobei davon circa 20 Prozent in den kleinen Speicheldrüsen auftreten. Zahn-

ärztinnen und Zahnärzte sind oft die ersten, die Frühindikatoren solcher Tumoren in Form von Schwellungen in der Mundhöhle erkennen können. Besonders das

ACC stellt aufgrund seiner langsamen, aber stetigen Progression und hohen Neigung zu Rezidiven und Metastasierung ein erhebliches Risiko dar. Eine frühzeitige Überweisung an Spezialisten ist daher von größter Bedeutung. „Der entscheidende Faktor liegt im frühzeitigen Erkennen, der korrekten Interpretation und geeigneten diagnostischen Maßnahmen, um eine gute Prognose zu gewährleisten“, betont Dr. med. dent. Lukas Greber von der Ludwig-Maximilians-Universität München. Es ist notwendig, die gesamte Mundhöhle gründlich zu inspizieren und nicht nur die Zähne in den Fokus zu nehmen. Nur durch eine umfassende Untersuchung auch der Schleimhäute können potenzielle Tumoren frühzeitig erkannt und rechtzeitig behandelt werden.

Diagnostische Herausforderungen und der potenziell lebensrettende Einfluss von Zahnärzten

Die histopathologische Diagnostik von Speicheldrüsentumoren ist aufgrund ihrer enormen Vielfalt und Seltenheit komplex.



Dr. med. dent. Lukas Greber (links) und Prof. Dr. med. Stephan Ihrler. (Bildquelle: privat)



Früherkennung eines Tumors der kleinen Speicheldrüsen lebensrettend einzugreifen – eine Aufgabe, die mit der eines Piloten verglichen werden kann, der in einer Notsituation ein Flugzeug sicher landen muss.

Überweisung zum Spezialisten empfohlen.

Fazit

Die jährliche, gründliche Untersuchung der gesamten Mundhöhle sollte fester Bestandteil jeder zahnärztlichen Routineuntersuchung sein. Ein enger Austausch mit Pathologen hilft, die Früherkennung und damit die Überlebenschancen von Patientinnen und Patienten mit Mundhöhlentumoren zu optimieren.

Für weitere Informationen zur Studie und zur Förderung durch den Verein für Zahnhygiene e.V. besuchen Sie bitte unsere Website oder kontaktieren Sie uns direkt.

Empfehlungen für Zahnärzte

Die Studienergebnisse verdeutlichen, dass Zahnärzte bei auffälligen Veränderungen der Mundschleimhaut, die innerhalb von zwei Wochen trotz Therapie keine Besserung zeigen, eine histologische Begutachtung veranlassen sollten. Hierbei ist die Weitergabe von Lokalisation, Größe, klinischem Befund und Verdachtsdiagnose (idealerweise auch mit prä- und postoperativen Lichtbildern) für eine optimale histopathologische Diagnostik essenziell, unterstreicht Prof. Dr. Ihrler aus dem Pathologischen Institut der LMU. Im Rahmen der Studie wurde ein Begutachtungsbogen erstellt, der es ermöglicht, alle relevanten Informationen schnell und unkompliziert zu erfassen. Beim Verdacht auf Tumoren der kleinen Speicheldrüsen wird eine sofortige

Bei Verdacht auf ein ACC ist eine präzise histologische Untersuchung unerlässlich, um die beste Therapie zu planen. Die Studie von Dr. Greber und Prof. Ihrler zeigt, dass das zahnärztliche Praxisteam im Alltag die Gelegenheit haben kann, durch rechtzeitiges Handeln das Leben von Patientinnen und Patienten zu retten. Statistisch gesehen hat jede Zahnärztin und jeder Zahnarzt etwa zweimal in der beruflichen Laufbahn die Möglichkeit, durch die

Verdachtsdiagnose (idealerweise auch mit prä- und postoperativen Lichtbildern) für eine optimale histopathologische Diagnostik essenziell, unterstreicht Prof. Dr. Ihrler aus dem Pathologischen Institut der LMU. Im Rahmen der Studie wurde ein Begutachtungsbogen erstellt, der es ermöglicht, alle relevanten Informationen schnell und unkompliziert zu erfassen. Beim Verdacht auf Tumoren der kleinen Speicheldrüsen wird eine sofortige

DR. MED. DENT. LUKAS GREBER

Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie
Ludwig-Maximilians-Universität München
lukasgreber@mail.de

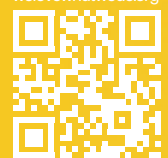
ANZEIGE

Wir sind aus den 90ern.

Wir verlegen dental – und das seit drei Jahrzehnten.
30 Jahre OEMUS MEDIA.



welovewhatwedo.org



3D-DRUCK // Der DentaMile Aufbissschienen-Workflow hat den Dreh raus: Ob passgenauer Sitz, widerstandsfähiges und gleichzeitig weiches Material oder automatisierte Design-Schritte und effiziente 3D-Druckprozesse – die neuen Highlights des smarten DentaMile Aufbissschienen-Workflows wurden entwickelt, um in der Kategorie Patientenzufriedenheit Bestleistungen zu erzielen.

DENTAMILE AUFBISSSCHINIENEN-WORKFLOW

Aufbissschienen haben sich als therapeutisches Mittel zur Behandlung von CMD und parafunktionellen Kiefergelenkbeschwerden in vielerlei Hinsicht bewährt: Sie unterstützen die Regulation des Muskeltonus, entlasten die Kiefermuskulatur und lindern myofasziale Schmerzen. Zudem unterstützen sie die Wiederherstellung der physiologischen Bisslage und entlasten das Kiefergelenk. Umso wichtiger für ein erstklassiges Behandlungsergebnis: eine Schiene, die absolut keine Kompromisse zulässt.

Perfektionisten und Effizienzliebhaber, aufgepasst

Der DentaMile Aufbissschienen-Workflow hebt die Fertigung 3D-gedruckter Aufbissschienen auf ein neues Level: denn er vereint erstklassige Materialien, intelligente Software-Funktionen und zuverlässige 3D-Druckersysteme zu einem validierten Gesamtprozess, der Zeit und Ressourcen spart UND gleichzeitig hochqualitative Ergebnisse erzielt. Hier ein paar ausgewählte Highlights.

Das neue Material: So stabil wie nötig. So weich wie möglich

Der Schlüssel für die hohe Widerstandsfähigkeit und den besonderen Tragekomfort der DentaMile Aufbissschiene heißt LuxaPrint Ortho Comfort. Dank seiner einzigartigen Eigenschaften lassen sich Aufbissschienen drucken, die gleich doppelt beeindruckend sind: Denn sie sind hart genug, um in der Funktionstherapie zu bestehen – und zugleich weich genug, um den Patienten einen spürbaren Tragekomfort zu ermöglichen. Und weil Funktionales auch schön sein darf: Mit LuxaPrint Ortho Comfort gedruckte Aufbissschienen zeichnen sich durch eine klar-transparente Optik ohne deutlichen Farbstich aus. Das kommt bei Patienten an! Genauso wie der brillante Hochglanz-Look der Schiene, der durch eine unkomplizierte Politur erreicht wird.

Der Turbo zum Ziel: die automatisierten Design-Schritte

Warum kompliziert, wenns auch total einfach geht: Durch die Auswahl der Indika-

Der DentaMile Aufbissschienen-Workflow vereint erstklassige Resine, intelligente Software-Funktionen und zuverlässige 3D-Druckersysteme zu einem validierten Gesamtprozess.



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



DER WARTUNGSVERTRAG – WENIGER STÖRUNGEN, MEHR PLANBARKEIT

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

INKLUSIVE
DER NEUEN
SERVICEFIRST
APP



tion in der Software DentaMile connect bekommen Sie einen auf Erfahrungswerten basierenden Vorschlag für einen automatisierten Randlinienverlauf. Die vorgeschlagene Randlinie können Sie direkt übernehmen oder individuell anpassen. Ein klarer Vorteil: Mit der Randlinien-Funktion lässt sich dieser Design-Schritt um rund 90 Prozent beschleunigen und Aufbisssschienen in – ja richtig – nur einer Sitzung! – fertigen. Was DentaMile connect noch für Sie im Gepäck hat: einen vollständig patientenindividuell anpassbaren Artikulator, der durch die dynamische Okklusion eine optimale Schienenoberfläche erzeugt, die Bewegungen berücksichtigt und optimal unterstützt.



Ein Workflow, bei dem FREIHEIT großgeschrieben wird

Wie flexibel sind Sie mit dem DentaMile Aufbisssschienen-Workflow? So flexibel, wie Sie es für sich wünschen! So steht es Ihnen völlig frei, in die Software und das Drucksystem zu investieren und jeden Schritt selbst zu gestalten oder einzelne Prozesse wie Design oder Druck auszulagern. Dank der cloudbasierten DentaMile connect Software sind alle Beteiligten ideal vernetzt und einzelne Aufgaben können unkompliziert delegiert werden.

Dank der einzigartigen Materialeigenschaften von LuxaPrint Ortho Comfort beeindruckt die Aufbisssschienen gleich doppelt: Sie sind hart genug, um in der Funktionstherapie zu bestehen – und zugleich weich genug, um Patienten einen spürbaren Tragekomfort zu ermöglichen.

Aufbisssschienen im Büro zu Hause designen? Kann losgehen!

3x Win – für Zahnarzt, Zahntechniker und Patient

Ob Zahnarzt, Zahntechniker oder Patient: Vom smarten Aufbisssschienen-Workflow

und dem hochwertigen Ergebnis profitieren alle. Hier noch einmal die wesentlichen Vorteile: 1) Automatisierte Design-Schritte und schnelle Druckprozesse sparen Ihnen wertvolle Zeit – so erhalten Patienten ihre Schiene noch am selben Tag. 2) Der perfekte Zusammenschluss aller Komponenten ermöglicht die Herstellung extrem widerstandsfähiger, aber flexibler Aufbisssschienen mit hohem Tragekomfort. 3) Die Kombination aus Tragekomfort, Ästhetik und Funktionalität erhöht die Akzeptanz, reduziert Beschwerden und steigert so die Patientenzufriedenheit.

Mit LuxaPrint Ortho Comfort gedruckte Aufbisssschienen zeichnen sich durch eine klar-transparente Optik ohne deutlichen Farbstich aus. Die unkomplizierte Politur ermöglicht schnell und einfach einen brillanten Hochglanz, den Ihre Patienten lieben werden.



Fotos: © DMG

**DMG DENTAL MATERIAL
GESELLSCHAFT MBH**

Elbgaustraße 248
22547 Hamburg
www.dentamile.com

Dentale Druckluft erfüllt spezifisch dentale Anforderungen



Dentale Druckluft vs. medizinische Druckluft

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

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

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

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

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

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

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

Mehr unter www.duerrdental.com



HERSTELLERINFORMATION // 2023 präsentierte der internationale Dentspezialist COLTENE zum ersten Mal seine optimal aufeinander abgestimmte Feilensequenz der Branche. Nun melden sich die ersten Zahnärzte mit positiven Rückmeldungen aus der klinischen Praxis. COLTENE hat dazu ein umfassendes OGSF Booklet in fünf Sprachen veröffentlicht, das Erfahrungsberichte und klinische Fälle aus europäischen Zahnarztpraxen dokumentiert. Ergänzt wird dieses durch Studienübersichten zur Bruchfestigkeit der HyFlex EDM Feilensysteme. Ein Imagefilm, der die Vorteile der OGSF Sequenz erklärt, und ein Video-Tutorial, in dem Prof. Eugenio Pedullà zeigt, wie die Sequenz eingesetzt wird, komplettieren das neue Informationsangebot für interessierte Praxisteams.

VIER FEILEN, FÜNF STERNE: NEUES FEILENSET BEGEISTERT ZAHNÄRZTE

Kai Sewald/München

Die Abkürzung OGSF steht für die prägnante Reihenfolge der Feilen: Opener, Glider, Shaper und Finisher. Diese Vierersequenz deckt alle wesentlichen Behandlungsschritte ab und ist die „Grundausrüstung“ einer gelungenen Wurzelkanalbehandlung. Der Opener eröffnet den zu behandelnden Zahn. Der

Glider hilft, den passenden 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 schließlich sicher, dass der apikale Bereich ausreichend gesäubert ist und genügend Platz entsteht, damit die Spüllösungen bis zum Apex vordringen können. Die Sequenz bietet somit eine solide Grundlage für eine optimale Obturation.

Fünf Sterne aus Europa

Mittlerweile ist das HyFlex EDM OGSF Feilen-set in ganz Europa und vielen weiteren globalen Kernmärkten erhältlich – und wurde von verschiedenen Praxisteams getestet und in den Praxisalltag eingeführt. Das Resultat: mit Bravour bestanden.

So hebt Dr. Andreea O. C. Roșu, praktizierende Zahnärztin in Rumänien, vor allem den „Erinnerungseffekt“ der Feilensequenz hervor, also die Tatsache, dass die Reihenfolge äußerst einprägsam und dadurch schnell zu erlernen und im Praxisalltag zu wiederholen sei: „Mit der neuen HyFlex EDM OGSF Sequenz von COLTENE sind Wurzelkanalbehandlungen noch einfacher. Durch die festgelegte, einprägsame Reihenfolge ist die Lernkurve für den Einsatz kurz und bereits nach kurzer Zeit intuitiv abruf- und wiederholbar.“ Dr. Gianluca Fumei aus Italien bezeichnet die OGSF Sequenz als einen „Paradigmenwechsel in der Endodontie“ und betont die einfache Erlernbarkeit und einfache klinische Anwendung.



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



Dass die Feilen zudem auch das Risiko einer Via falsa und weiterer Behandlungsfehler reduzieren, sagt Dr. Dhiraj Arora, praktizierender Zahnarzt in Großbritannien: „Die HyFlex EDM OGSF Feilen passen sich selbst ausgeprägten Kurven an und reduzieren das Risiko von Via falsa, Verlagerung des Kanalzentrums oder Perforation. Ihr kontrolliertes Formgedächtnis (Controlled Memory, CM) ermöglicht es ihnen, der Wurzelkanalanatomie zu folgen. Für einen leichteren Zugang können sie wie Edelstahlfeilen vorgebogen werden. Das vorgegebene Behandlungsprotokoll vereinfacht die Aufbereitung und verkürzt die Lernkurve.“

Auch aus Deutschland bekommt die Vierersequenz gleich mehrere Fünf-Sterne-Bewertungen. Dr. Friederike Listander, die erst vor Kurzem einen Anwenderbericht zur OGSF Feilensequenz veröffentlicht hat, fasst die Arbeit mit der Sequenz wie folgt zusammen: „Die HyFlex EDM OGSF Sequenz erleichtert den Arbeitsalltag signifikant und die Feilen gleiten wunderbar leicht durch die Wurzelkanäle.“ Ähnlich urteilt Dr. Thomas Rieger, der sich besonders über optimierte Arbeitsabläufe und eingesparte Zeit freut: „Mit nur wenigen Peckings erreiche ich die gemessene Arbeitslänge, sozusagen ohne Zwischenstopps. Bisher musste eine Feile mehrfach in den Wurzelkanal eingeführt werden.

Das entfällt hier! Die OGSF Sequenz lässt sich dabei mühelos auch bei schwierigen Fällen anwenden.“

Fazit: Eine Lösung für alle Fälle

Die Erfahrungsberichte bestätigen, dass COLTENE mit dem einfachen, schnell zu erlernenden OGSF Standardprotokoll, bei dem die Feilen die Arbeitslänge mit nur wenigen, tupfenden Bewegungen erreichen, Zahnärzt/-innen eine maßgeschneiderte Lösung für die zügige und zuverlässige Aufbereitung sowohl alltäglicher als auch komplexer(er) Endo-Fälle bietet. Die Vierersequenz sorgt als „Feilenset für alle Fälle“ für optimierte Behandlungsabläufe, mehr Sicherheit im Praxisalltag und neuen Schwung in der Endodontie.

Mehr zur HyFlex EDM OGSF Feilensequenz

Weitere Informationen, Erfahrungsberichte und Studien zur HyFlex EDM OGSF Feilensequenz finden interessierte Praxen im neuen OGSF Booklet und auf der OGSF Website (HyFlex EDM OGSF Endo Feilen – Upgrade your Dentistry [coltene.group]). Hier kann auch das Video-Tutorial von Prof. Dr. Eugenio Pedullà, Forscher an der Uni-

versità degli Studi di Catania, abgerufen werden. Der neue Imagefilm, in dem die Vorteile der Sequenz unterhaltsam und kurz zusammengefasst werden, ist hier zu sehen: www.youtube.com/watch?v=K-ZV-2qKO_-s. Nicht zuletzt bietet COLTENE zukünftig auch Demotermine vor Ort an, um die Vorteile der Sequenz live zu zeigen.

Workshops und Weiterbildungsmöglichkeiten

COLTENE unterstützt Zahnarztpraxen regelmäßig durch Workshops und Weiterbildungen an der Dental Management Academy. Das aktuelle Programm ist auf events.coltene.com abrufbar. Auf den Social-Media-Kanälen von COLTENE finden sich zudem zahlreiche Fallbeispiele und Diskussionen rund um die dentale Anwendungspraxis.

Fotos: © COLTENE

COLTENE/WHALEDENT GMBH + CO. KG

Raiffeisenstraße 30
89129 Langenau
Tel.: +49 7345 805-0
info.de@coltene.com
www.coltene.com

HILFSPROJEKT // Die humanitäre Hilfsorganisation Dentists for Africa e.V. (DfA) feiert ihr 25-jähriges Bestehen. Was mit nachhaltiger zahnärztlicher Hilfe begann, ist mit dem dazugekommenen Patenschafts- und dem Witwenprojekt zu Unterstützung mit ganzheitlichem Ansatz geworden. Dentists for Africa legt großen Wert auf Transparenz und niedrige Verwaltungskosten.

DENTISTS FOR AFRICA FEIERT 25-JÄHRIGES JUBILÄUM

Anne-Kristin Henker/Weimar

1999 gründete der Zahnarzt Dr. Hans-Joachim Schinkel Dentists for Africa mit dem Ziel, die mittellose Bevölkerung Kenias zahnärztlich zu versorgen. Zuvor war er bei Hilfseinsätzen in Brasilien tätig gewesen: „Ich kann durch meinen Beruf in einem anderen Land etwas bewegen und Menschen anbieten, von mir und meiner Tätigkeit zu profitieren. Und ich kann durch das, was ich gelernt habe, einen Beitrag für Gerechtigkeit auf der Welt leisten. Ich entschied mich, ein eigenes Projekt ins Leben zu rufen“, erklärt Dr. Hans-Joachim Schinkel.

Zahnärztliche Versorgung in Kenia

In Deutschland kommen auf einen Zahnarzt rund 1.150 Einwohner.¹ In Kenia sind es 42.000 Einwohner auf einen Zahnarzt.² Dabei praktizieren die meisten Zahnärzte in Großstädten und Ballungsräumen, die ländliche Bevölkerung hat somit keinen Zugang zu zahnärztlicher Versorgung. Deshalb konzentriert sich der Verein auf ländliche, stark unterversorgte Regionen. Die Einsatzleistenden lernten bei den Behandlungen die Sorgen ihrer Patienten

kennen. „Was uns besonders betroffen gemacht hat, war die Not der Kinder“, erklärt Dr. Hans-Joachim Schinkel zum Gründungsgedanken des Patenschaftsprojektes 2002. Bis heute gibt es eine hohe Zahl an Waisenkindern in Kenia, denen der Zugang zum Schulsystem verwehrt bleibt.

Das Patenschaftsprojekt

Lokale Partner und Mitarbeiter verwalten das Projekt und halten direkten Kontakt zu den Kindern. Mädchen und Jungen werden in gleicher Anzahl mit Eintritt in die Grundschule aufgenommen. Die deutschen Paten übernehmen anfallende Kosten für die schulische und berufliche Ausbildung oder für Lebensmittel. Zudem kann jeder auch für das Patenschaftsprojekt spenden, ohne eine Patenschaft zu übernehmen.

Die Witwenkooperative St. Monica Village

Die Kinder werden über das Komitee der Witwenkooperative St. Monica Village, die ebenfalls von DfA unterstützt wird, in das Patenschaftsprogramm aufgenommen. In der Region gibt es viele Frauen, die ihre Ehemänner durch Aids-Infektionen verloren haben und auch selbst von



DfA-Patenkinder in Koliach.

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

der Immunschwächekrankheit betroffen sind. Diese Frauen verlieren nach dem Tod des Ehemannes oft Land und Haus an dessen Familie und sind von Praktiken wie der Witwenvererbung betroffen. In der Kooperative gibt es u.a. einen Catering-service, durch den viele Witwen Einkommen für ihre Familie generieren. In Seminaren lernen sie unter anderem, wie sie effektiv Landwirtschaft betreiben oder auf anderem Wege ihren Lebensunterhalt verdienen können. Mehr als 60 Frauen haben nach Seminaren zu Landrechten und Vermittlung an einen Rechtsbeistand ihr Land zurückbekommen. Seit zehn Jahren besteht der Kindergarten der Kooperative, den bis heute rund 400 Kinder besucht haben. Die Kleinen erhalten warme Mahlzeiten und Bildungsangebote, während sich ihre Mütter um das Einkommen der Familie kümmern.

Alle drei Projekte, Zahnarzt-, Patenschafts- und Witwenprojekt, sind eng miteinander verwoben und stärken sich gegenseitig.

So wird der Nachhaltigkeitsgedanke gelebt

Bereits elf ehemalige Patenkinder arbeiten derzeit direkt in Projekten von Dentists for Africa. Viele haben einen Beruf im zahnmedizinischen oder medizinischen Bereich gewählt und stützen damit den Gründungsgedanken des Vereins, die medizinische Versorgung vor Ort zu verbessern.

Zusätzlich zahlen ehemalige Patenkinder in den Educational Fund ein, durch den wiederum zurzeit 29 Waisenkinder unterstützt werden.

Zusammenarbeit mit Franziskanerinnen vor Ort als Schlüssel zum Erfolg

Von Anfang an arbeitet Dentists for Africa mit Franziskanerinnen in Kenia zusammen. „Sie waren schon bei der Gründung des zahnärztlichen Projekts der wesentliche Grundpfeiler, und nach den

Wichtige Zahlen der letzten 25 Jahre im Überblick:

- Rund 10 Millionen Euro Spenden
- 14 errichtete Zahnstationen
- über 1 Million Patienten
- 950 Einsatzleistende
- 661 Mitglieder, Paten und Förderer
- 1.247 unterstützte Kinder, denen ein Leben mit Zukunftsperspektive gegeben wurde
- Rund 650 Witwen in der Witwenkooperative St. Monica Village, die ein selbstbestimmtes Leben führen können. Durch das Einkommen der Witwen werden rund 2.600 Familienangehörige unterstützt

ersten Erfahrungen waren wir sicher: Mit ihnen als Partnerinnen haben wir Erfolg“, erklärt Dr. Schinkel. Der Vorteil: Die Schwestern sind gut ausgebildet, arbeiten strukturiert und personenunabhängig verlässlich als Gemeinschaft.

Dentists for Africa ist in Kenia als „Trust“ registriert. Die Organisation ist

ANZEIGE

#1 IN DER PROFESSIONELLEN ZAHNAUFHELLUNG WELTWEIT

Opalescence™
tooth whitening systems



30+ Jahre
Erfahrung

100 Millionen
strahlende Lächeln

50+ Industriepreise für
die Zahnaufhellung



UP
ULTRADENT
PRODUCTS, INC.



Dr. Schinkel und Schwester Seraphine.

damit offiziell anerkannt, und die Zusammenarbeit der Franziskanerinnen mit den Behörden funktioniert auf dieser Grundlage gut.

2018 erhielt Hans-Joachim Schinkel den Bundesverdienstorden für sein herausragendes langjähriges Engagement. „Als wir den Verein vor 25 Jahren gegründet haben, hätte ich nicht gedacht, dass daraus so viele Hilfsprojekte und -aktionen entstehen würden. Mein Dank gilt den zahlreichen Unterstützern und Ehrenamtlichen, die unseren Hilfsansatz teilen und den Geist von Dentists for Africa weitergetragen haben. Oft ist es der schwerere Weg, als lediglich finanziell zu unterstützen. Aber die Früchte der Arbeit sind dafür umso größer. Unser Ziel ist es weiterhin, Schritt für Schritt Verantwortung nach Kenia zu übertragen. Das tun wir, indem wir fortan maßgeblich auf die Förderung von Projektideen setzen, die aus Kenia kommen.“

Dentists for Africa ist als gemeinnützige Organisation auf Spenden angewiesen.

Weitere Informationen zu den Tätigkeiten von DfA finden Sie auf der Website und im Jahresbericht 2023.

Über Dentists for Africa e.V.

Dentists for Africa e.V. (DfA) initiiert und betreut seit 1999 soziale und zahnärztliche Projekte in Kenia mit dem Ziel, die Lebensbedingungen der lokalen Bevölkerung nachhaltig zu verbessern. In Kenia ist DfA als Trust registriert und verfügt dadurch über offizielle Anerkennung der kenianischen Behörden. Im Zahnarztprojekt werden über die bislang 14 eingerichteten Zahnstationen Prophylaxemaßnahmen und Behandlungen für Kinder, mobile Einsätze in ländlichen Gegenden und kostengünstige Behandlungen für bedürftige

Ein Highlight zur Weihnachtszeit ist die jährliche Tombola, bei der Hühner, Ziegen oder Saatgut an die 650 Frauen der Witwenkooperative vergeben werden. Diese Geschenke stärken die Eigenversorgung der Familien und fördern zugleich die lokale Wirtschaft. Gutscheine zur Unterstützung der Aktion sind auf der Website der Organisation erhältlich.



zur
Weihnachtstombola

tige Patienten durch kenianische und deutsche Zahnmediziner umgesetzt.

Weiterhin unterstützt der Verein die Witwenkooperative St. Monica Village, in der sich mehr als 600 Frauen zusammengeschlossen haben, die von der Aids-Pandemie betroffen sind. Sie organisieren Selbsthilfeprojekte und können sich und ihre Kinder so eigenständig versorgen.

Der dritte Schwerpunkt der Vereinsarbeit ist das Patenschaftsprojekt für Waisenkinder. Darin werden kenianische Jugendliche bis ans Ende ihrer Berufsausbildung begleitet. Die Patenkinder wachsen in einem sicheren Umfeld auf und erhalten eine Schulausbildung, die den Ausweg aus der Armut ermöglicht. Dentists for Africa sucht ständig nach neuen Ehrenamtlichen, die die Vision und die Projekte unterstützen und mitgestalten.

Fotos: © DfA

1 <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/273810/umfrage/zahnarzttdichte-in-deutschland-nach-bundeslaendern/>

2 <https://www.statista.com/statistics/1240307/number-of-registered-dentists-in-kenya/>

zur Website



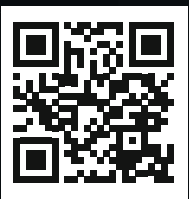
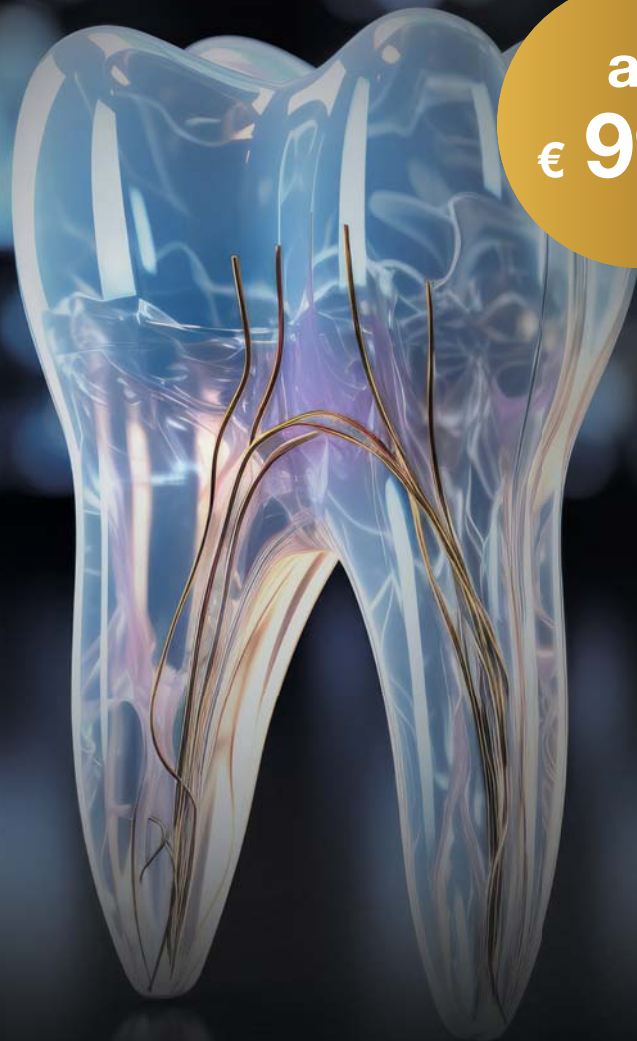
DENTISTS FOR AFRICA E.V.
(DFA)

www.dentists-for-africa.org

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.

FALLBEISPIEL // Als Zahnarzt treffe ich immer wieder auf Patienten mit einem einzelnen, dunkel verfärbten Zahn. Da dies ein sehr verbreitetes Phänomen ist, kennen sicherlich die meisten Anwender derartige Fälle.

DIE RELEVANZ EINER KORREKTEN DIAGNOSE FÜR EINE ADÄQUATE (UND EFFEKTIVE) ZAHNAUFHELLUNG

Dr. Alexandre Franco, Figueira da Foz/Portugal

Der erste Gedanke ist häufig, dass es sich um einen devitalen Zahn handelt, der bereits endodontisch behandelt wurde. Folglich wäre eine Zahnaufhellung für devitale Zähne sinnvoll, um die dunkle interne Verfärbung zu beseitigen. Das wäre doch die einfachste Methode, oder?

Doch in einigen Fällen enthüllen Röntgenbilder und Vitalitätsprüfungen überraschend andere Umstände. So auch im folgenden Fall:

Vor Kurzem stellte sich eine Patientin, etwa Mitte dreißig, in meiner Praxis vor.

Ihre allgemeine Mundgesundheit und auch ihre Mundhygiene waren tadellos. Lediglich Zahn 22 zeigte eine deutliche dunkle Verfärbung und machte die Patientin sehr unzufrieden (Abb. 1).

Wie eingangs erwähnt, vermutete ich zunächst einen devitalen Zahn aufgrund einer Wurzelbehandlung und ging davon aus, dass sich das Problem ganz einfach mit einer Zahnaufhellung für devitale Zähne beseitigen ließe. Nach einer gründlichen Untersuchung mithilfe von Röntgenbildern (Abb. 2) und Vitalitätsprüfungen

wurde jedoch deutlich, dass der Zahn immer noch vital war und sehr gut auf den thermischen Test reagierte. Zudem existierten keine Anzeichen einer Zugangskavität auf der palatinalen Seite des Zahns. Folglich nahm ich an, dass ein Trauma hinter der Verfärbung stecken könnte. Auf meine Nachfrage hin erzählte mir die Patientin die wahren Gründe für ihren dunklen Zahn.

Die Patientin war früher aktive Hobby-Kickboxerin gewesen. Vor etwa zehn Jahren versetzte ihr Gegner ihr einen Schlag

Abb. 1: Ausgangssituation vor der Zahnaufhellung. **Abb. 2:** Röntgenbild – Vitalitätsnachweis des Zahns.



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



Abb. 3 und 4: Endergebnis nach der Zahnaufhellung.

ins Gesicht. Dabei wurde auch der Zahn der Patientin in Mitleidenschaft gezogen. Infolge dieses Traumas entstand die dunkle Verfärbung.

Nun mussten die Details des vorliegenden Falls genauer analysiert werden. Entscheidend war, was nach dem Schlag, also dem Trauma, mit dem Zahn geschah. Der Zahn verfärbte sich nicht nur oberflächlich. Vielmehr war es infolge des Traumas im Zahninneren zu einer dystrophischen Kalzifizierung gekommen, welche die unschöne Verfärbung verursachte. Konkret handelt es sich dabei um eine Veränderung im Inneren des anorganischen Zahnbereichs, die bei genauer Betrachtung auf dem Röntgenbild sichtbar wird.

Meine Patientin – und vor allem ich – suchten nun nach einer natürlichen und idealerweise nicht invasiven Behandlungsmethode. Daher empfahl ich anstelle einer Restauration zunächst eine Zahnaufhellung. Obwohl ein Whitening in solchen Fällen herausfordernd sein kann, liegen die Vorteile klar auf der Hand: Die natürliche Zahnschmelze bleibt vollständig erhalten. Zudem ist die Behandlung einfach und nicht invasiv.

Vor dem Whitening wurde eine professionelle Zahnreinigung mittels Ultraschall-Scaling und einer Prophylaxepaste durchgeführt.

Die initiale Farbbestimmung für Zahn 22 ergab die Farbe A3.

Ich entschied mich für die Verwendung eines Aufhellungsgels mit geringer Konzentration, um eine Vorstellung von der Komplexität des Falls zu bekommen.

Meine Wahl fiel auf Opalescence™ PF mit 16% Carbamidperoxid (Ultradent Products) und individuelle Schienen.

Nach der Herstellung der Schienen wies ich die Patientin in die Pflege der Schienen und die Verwendung des Aufhellungsgels ein. Die Patientin sollte das Gel ausschließlich auf den betroffenen Zahn 22 auftragen. Der Bereich wurde mit einem Stift markiert. Wir zeigten der Patientin konkret, wie dieser Bereich mithilfe der anwenderfreundlichen Spritze mit Opalescence PF Gel gefüllt werden kann. Aufgrund seiner klebrigen, viskosen Formel bleibt das Gel am Zahn haften und fließt nicht aus der Schiene. Dadurch ist eine sichere Zahnaufhellung gewährleistet.

Nach dieser ersten Einweisung in der Praxis setzte die Patientin die Zahnaufhellung bequem zu Hause über einen Zeitraum von 15 Tagen à vier Stunden täglich fort.

Beim Kontrolltermin nach 15 Tagen wurde die Zahnfarbe erneut bestimmt. Das Ergebnis ergab erfreulicherweise nun die Farbe B1 (Abb. 3 und 4). Meine Patientin war von diesem beeindruckenden Ergebnis begeistert, vor allem im Hinblick auf den geringen erforderlichen Aufwand. Sie hatte die Behandlung als äußerst angenehm und unkompliziert erlebt. Außerdem gefiel ihr die Möglichkeit, die Schienen überall und jederzeit tragen zu können – ohne Einschränkungen.

Ich freute mich natürlich auch sehr über den Erfolg meines sorgfältig ausge-

wählten, nicht invasiven Behandlungsprotokolls.

Wie bereits erwähnt, hatte ich mich bewusst für ein niedrig konzentriertes Aufhellungsgel entschieden, um die Behandlung möglichst schonend und so wenig invasiv wie möglich zu gestalten. Diese Entscheidung stellte einen bedeutenden Teil meiner Diagnose dar und bestätigte, welche großartige Ergebnisse sich mit einem niedrig konzentrierten Gel erzielen lassen. Der Vorteil dieser Methode ist weiterhin, dass alle anderen Behandlungsoptionen offen bleiben. Wäre das Ergebnis nicht zufriedenstellend gewesen, hätten wir die Behandlung müheelos fortsetzen können, eventuell sogar mit invasiveren, restaurativen Techniken.

In diesem Fall war ich allerdings sehr positiv gestimmt, dass keine weiteren Maßnahmen erforderlich waren!

Fotos: © Ultradent Products GmbH

ULTRADENT PRODUCTS GMBH

Tel.: +49 2203 3592-15

www.ultradentproducts.com

HERSTELLERINFORMATION // Dürr Dental ist dafür bekannt, den Praxen umfassende Systemlösungen mit aufeinander abgestimmten Geräten, Verbrauchsmaterial und Zubehör zu bieten. Für die Prophylaxe bietet der Hersteller gleich zwei Geräte und passendes Prophylaxepulver an: das neue MyLunos Duo® Standgerät für die kombinierte Pulverstrahl- und Ultraschallanwendung, das mobile MyLunos® Pulver-Wasser-Strahlhandstück sowie die Lunos® Prophylaxepulver Gentle Clean und Perio Combi. Durch die Kompatibilität der Prophylaxedüsen Supra und Perio kann die Praxis beide Systeme bedarfsgerecht und situativ anwenden.

„FLOW POWER“ MIT DER PREMIUM-MARKE LUNOS®

Dürr Dental / Bietigheim-Bissingen

Das mobile MyLunos® Pulver-Wasser-Strahlhandstück ermöglicht den flexiblen Einsatz in der Praxis. Das Handstück ist in seine Einzelteile zerlegbar und vollständig

manuell wie maschinell aufbereitbar. Durch das ideal austaritierte Handstück kann besonders ergonomisch und ermüdungsarm gearbeitet werden. Durch das

praktische Wechselkammerprinzip entfällt das umständliche Nachfüllen während der Behandlung, zudem ermöglicht es das Vorbereiten von befüllten Pulverbehältern für den ganzen Tag.

Mit dem MyLunos Duo® Kombigerät kann während einer Prophylaxesitzung je nach Bedarf zwischen supra- und subgingivaler Pulverstrahlanwendung umgestellt werden. Durch die zwei Pulverkammern kann schnell und bei Bedarf ein Pulverwechsel während der Behandlung stattfinden, ohne das Gerät ausschalten oder die Pulverkammern entnehmen zu müssen. Das Wasser wird auf eine angenehme Temperatur erwärmt, ein stetiger Dauerluftstrom im Pulverstrahlhandstück schützt vor Verblockung.

Es stehen zwei verschiedene Düsen zur Verfügung, die sich jeweils um 360° drehen lassen. Dies ermöglicht einen leichteren Zugang zu schwer erreichbaren Stellen im Patientenmund. Die beiden Düsen lassen sich während der Behandlung schnell und leicht austauschen und sind darüber hinaus mit den beiden Systemen MyLunos® und MyLunos Duo® kompatibel.

Für die Pulverstrahlanwendung stehen die niedrigabrasiven Lunos® Prophylaxe-



* 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.

pulver „Gentle Clean“ für die supragingivale und „Perio Combi“ für die sub- und supragingivale Anwendung zur Verfügung. Sie bestehen hauptsächlich aus dem besonders wasserlöslichen Disaccharid Trehalose. Als Abrasivkörper ist Trehalose besonders schonend zur Zahnoberfläche, dennoch gründlich in der Reinigung.

Durch die LED-Beleuchtung wird der Arbeitsbereich im Patientenmund optimal ausgeleuchtet. MyLunos Duo® bietet eine große Vielfalt an Scaler-Instrumenten und erlaubt damit den bedarfsgerechten Einsatz für die unterschiedlichsten Behandlungssituationen und Behandlungsfälle. Alle Instrumente und Ansätze sind vollständig aufbereitbar.

Marke Lunos® von Dürr Dental steht für aufeinander abgestimmte Produkte, eingebunden in ein System. Für nahezu alle Arbeitsschritte der Prophylaxebehandlung bietet Lunos® Geräte, Verbrauchsmaterialien und sinnvolles Zubehör – alles aus einer Hand.

Fotos: © DÜRR DENTAL SE

Ultraschallanwendung

Der zweite Funktionsbereich des MyLunos Duo® Kombigerätes widmet sich der Ultraschallanwendung. Das schlanke und leichte Scaler-Handstück lässt sich ergonomisch und ermüdungsarm bedienen.

Fazit

Das Anwendungsspektrum der vorgestellten Lunos® Produkte reicht von der professionellen Zahnreinigung bis hin zur Parodontitis- und Periimplantitistherapie. Die

DÜRR DENTAL SE

Höpfigheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
www.duerredental.com
www.lunos-dental.com

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 zukunftsweisende Lösungen für die moderne Zahnmedizin.

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



FALLBERICHT // Bekanntermaßen weist ein endodontisch behandelter Zahn, der mit einer direkten Restauration versorgt wird, ein hohes Frakturrisiko auf!¹ Darüber hinaus fällt eine Fraktur in diesen Fällen meist komplexer als bei vitalen Zähnen aus und erstreckt sich häufig subgingival, insbesondere bei Prämolaren und Molaren.² Ein Zahn mit einer derart tiefen Fraktur würde gewöhnlich als „hoffnungsloser Fall“ gelten. Wenn der Zahn jedoch erhalten werden soll, ist eine chirurgische Kronenverlängerung erforderlich, um die biologische Breite wiederherzustellen.³ Darüber hinaus braucht es Zeit, damit die Wunde heilen und das Narbengewebe reifen kann. Doch angenommen, es könnte mit Kofferdam eine gute Isolierung erreicht werden: Wäre es dann möglich, einen Lappen zu bilden, den Kavitätenrand anzuheben, den Zahn für eine indirekte Restauration vorzubereiten und noch am selben Tag eine Abformung vorzunehmen?

DEEP MARGIN ELEVATION ODER KRONENVERLÄNGERUNG? EIN VEREINFACHTER WORKFLOW FÜR INDIREKTE RESTAURATIONEN MIT CHIRURGISCHEM VORGEHEN

Dr. Edoardo Yang Fossati/Italien

Biologische Breite und Anheben tiefer Kavitätenränder

Als biologische Breite wird die Ausdehnung des gingivalen Attachments ent-

lang der Wurzeloberfläche bezeichnet, das aus dem Saumepithel und dem darunter liegenden bindegewebigen Attachment besteht.⁴ Die biologische Breite variiert stark – insbesondere im Bereich

des Saumepithels; im Durchschnitt beträgt sie zwischen 2,15 und 2,30 mm.⁵ Mehrere Studien haben gezeigt, dass die Position des Restaurationsrandes die Gesundheit des parodontalen Gewebes be-

Abb. 1 und 2: Fraktur der bukkalen Wand an Zahn 16, die bis unter die Gingiva reicht. **Abb. 3 und 4:** Vor dem Eingriff wurde die Kronenlänge reduziert, um das Platzangebot für das Onlay zu überprüfen.



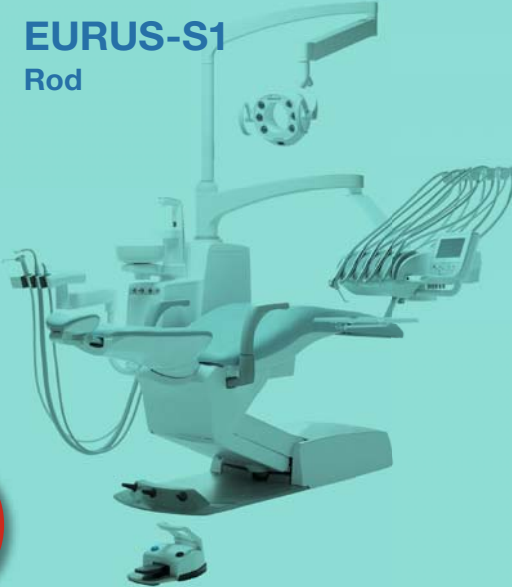
* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

EURUS-S1
Holder



Mehr
Infos auf
Seite 56

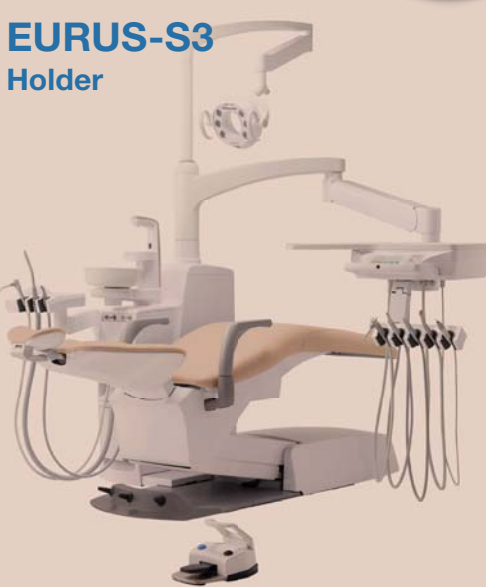
EURUS-S1
Rod



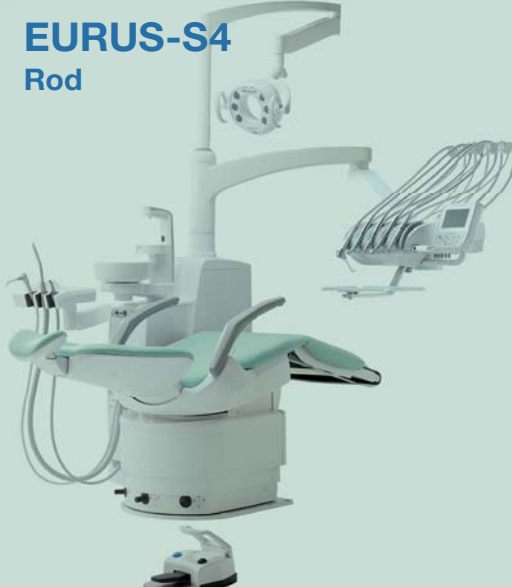
EURUS-S1
Cart



EURUS-S3
Holder



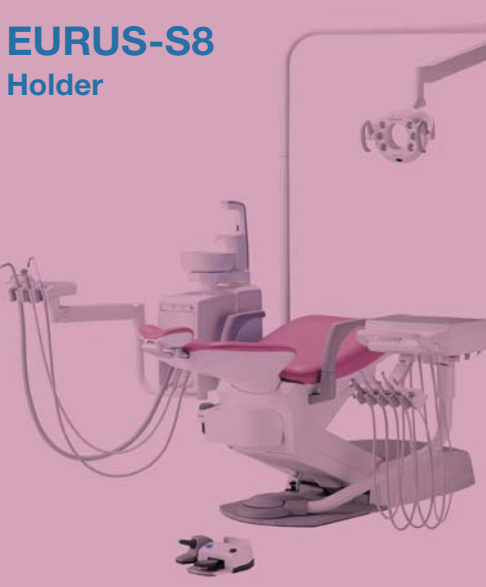
EURUS-S4
Rod



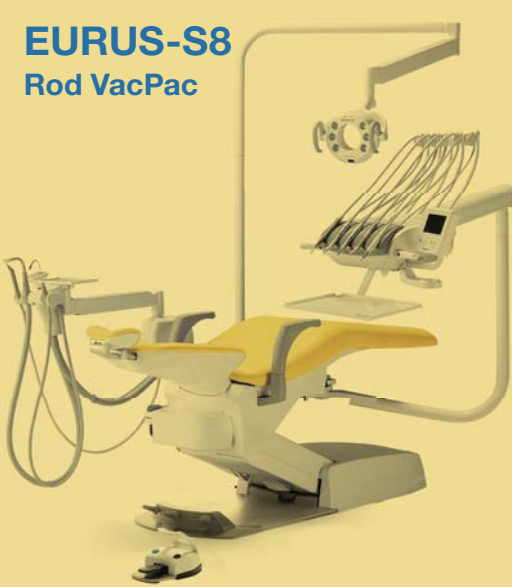
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne
Speifontäne



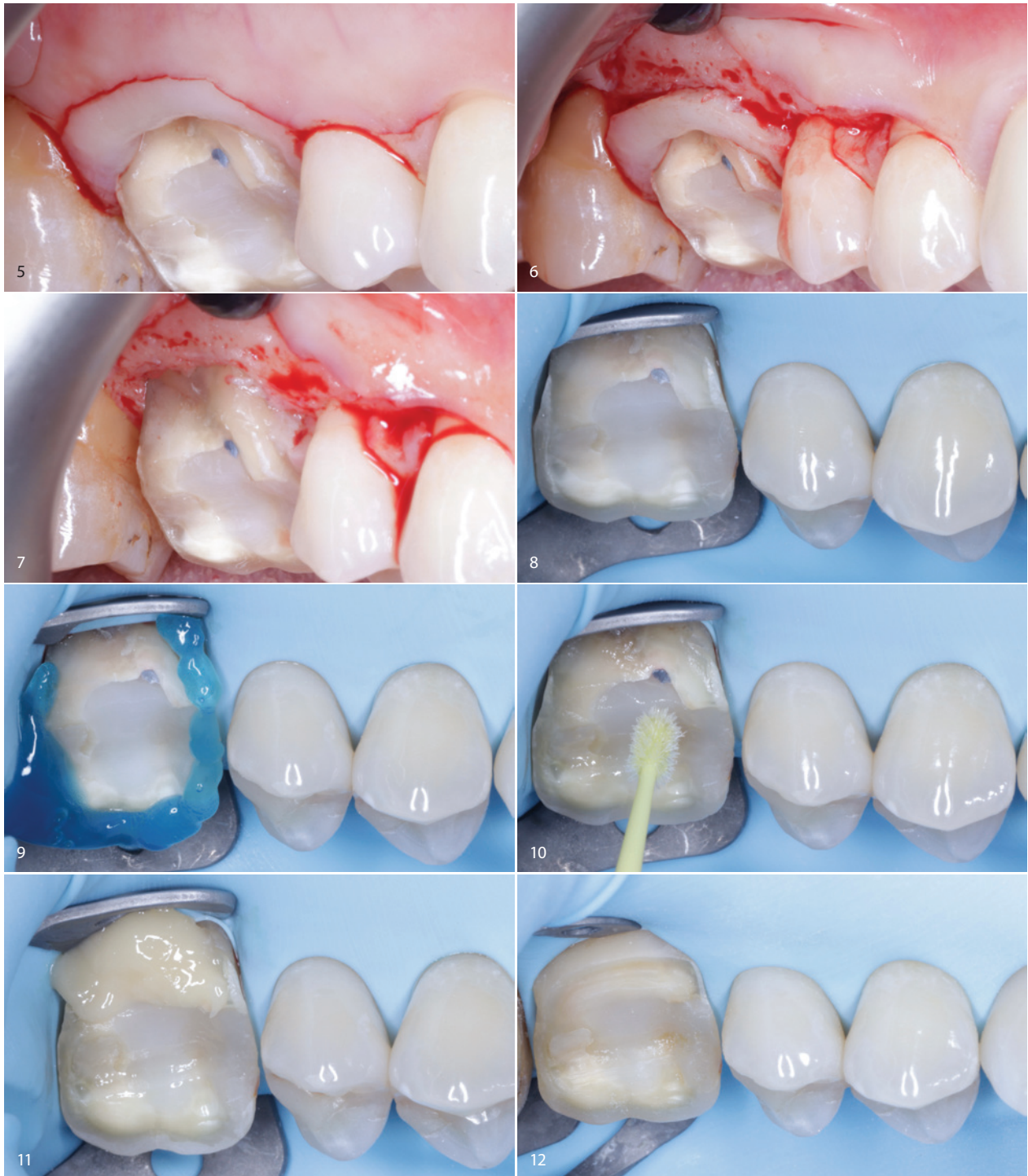


Abb. 5–8: Da reichlich keratinisiertes Gewebe vorhanden war, wurde ein paramarginaler Lappen gebildet, um die Frakturgrenze freizulegen. Nach der Entfernung des sekundären Lappens wurde der Kofferdam über den offenen Lappen gelegt. **Abb. 9–12:** Adhäsiver Workflow mit einem Universal-Adhäsivsystem (Aufbaufüllung).

einflusst.⁶ Es ist daher allgemein anerkannt, dass die biologische Breite bei der Restauration respektiert werden muss.⁷ Wenn die biologische Breite nicht eingehalten werden kann, wird eine klinische

Kronenverlängerung erforderlich, um einen Abstand von etwa 2,5 bis 3 mm zwischen Restaurationsrand und Knochen sicherzustellen.⁷ Um einen chirurgischen Eingriff zu vermeiden, wenn die Fraktur

subgingival verläuft, haben einige Experten^{8,9} vorgeschlagen, den Restaurationsrand nach koronal anstatt zur Gingiva hin zu verlagern. Das klinische Ergebnis war dann nicht selten, dass der Abstand zwi-

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

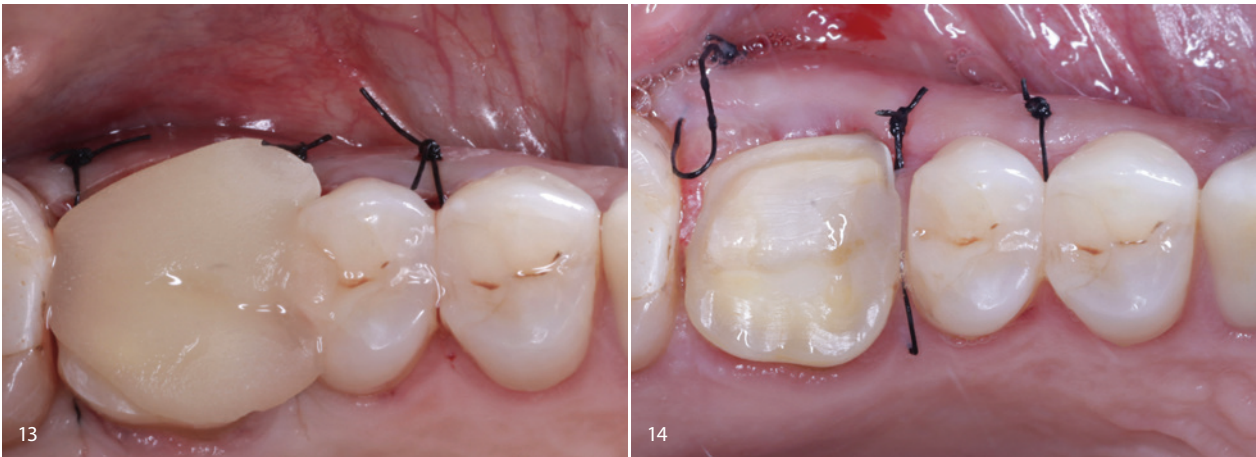


Abb. 13 und 14: Naht zum Lappenverschluss am Ende der ersten Sitzung und provisorische Versorgung; Gewebe bei der Befestigung des definitiven Keramikonlays nach einer Woche.

schen Restaurationsrand und Knochen nur 1,5 bis 2 mm betrug. Der minimal benötigte Platz für eine Kofferdamisolierung beträgt dagegen 2,5 bis 3 mm – ebenso wie die minimale Bindegewebststärke suprakrestal.¹⁰

Klinischer Fall: Fraktur eines endodontisch behandelten Molars

Eine 49-jährige Patientin stellte sich 2018 zur Versorgung von drei Kavitäten an Zahn

14, 15 und 16 vor. An Zahn 14 und 15 wurden zwei einfache Kompositfüllungen Klasse II und an Zahn 16 eine endodontische Behandlung durchgeführt. Aufgrund ihrer finanziellen Situation entschied sich die Patientin für eine Kompositfüllung an Zahn 16. Die Patientin erschien über mehrere Jahre alle sechs Monate zur Nachuntersuchung. 2021 wurde dabei eine Fraktur der bukkalen Wand an Zahn 16 festgestellt (Abb. 1 und 2). Klassische Behandlungsoptionen für einen frakturierten Zahn bestünden in der Extraktion und anschließenden Versorgung mit einem Implantat oder einer Brücke (feststehender Zahnersatz) oder aber im Zahnerhalt mittels Kronenverlängerung und anschließender Versorgung mit einer Vollkrone oder adhäsiven Teilkrone (Onlay). Im vorliegenden Fall bestand die Herausforderung darin, einen minimalinvasiven chirurgischen Eingriff („open-flap deep margin elevation“), einen Kompositaufbau und eine digitale Abformung in einer Sitzung durchzuführen. Da noch etwa 50 Prozent des Schmelzes erhalten waren,¹¹ fiel die Wahl auf eine adhäsiv befestigte indirekte Keramikrestauration. Beide Kiefer wurden digital abgeformt und der Biss registriert. Zu Beginn wurden okklusale Schlüssel von 1,5 mm angefertigt. Nach der okklusalen Reduktion wurde so der geschaffene Platz für das Onlay überprüft.¹² Es wurde ein paramarginaler Lappen gebildet und nach dem Umklappen des sekundären bukkalen Lappens der Kofferdam über den geöffneten Lappen gespannt. Da

diese gute Isolierung über die Frakturgrenze hinaus reichte, konnte der Zahn in einem konventionellen Adhäsiv-Workflow versorgt werden. Zunächst wurde der gesamte Zahn mit Al_2O_3 (50 μm ; Rondoflex, KaVo) abgestrahlt. Der Schmelz wurde mit 37%iger Phosphorsäure 20 Sekunden lang geätzt und gründlich gespült. Das Adhäsiv (G-Premio BOND, GC) wurde auf Schmelz, Dentin und Komposit mit dem Pinsel 20 Sekunden lang aufgebracht, gründlich verblasen und 20 Sekunden lang lichtgehärtet. Der tiefe bukkale Rand wurde mit einem Flowable-Komposit angehoben und nach 20 Sekunden Polymerisation sorgfältig poliert und ausgearbeitet. Schließlich wurde die Präparation für das Onlay abgeschlossen und von Zahn 16, der auf dem Erstabdruck digital beschnitten worden war, ein digitaler Abdruck genommen, ohne den Kofferdam zu entfernen. Nach Entfernung des Kofferdams wurde der Lappen mit einer synthetischen Multifilament-Naht (5/0; Supramid, B. Braun) verschlossen. Die Patientin wurde mit einer provisorischen Versorgung nach Hause entlassen. Eine Woche später konnte die Restauration aus Lithiumdisilikat-Keramik (Initial™ LiSi Block, GC) eingegliedert werden. Das Initial LiSi Block-Onlay wurde poliert und zum größten Teil unglasiert belassen. Eine kleine Menge Glasurmasse wurde auf die bukkale Oberfläche aufgetragen, um die Farbe der Nachbarzähne zu imitieren und zu einer dreidimensionaleren Form beizutragen. Für die Befestigung wurde ein volladhäsi-

Abb. 15: Lithiumdisilikat-Onlay (Initial LiSi Block, GC).





Abb. 16–18: Adhäsiver Workflow mit einem Universal-Adhäsivsystem und einem hochfesten fließfähigen, lichthärtenden Befestigungskomposit.

ves Verfahren gewählt. Nach dem Entfernen der Nähte und erneutem Einsetzen von Kofferdam wurde der Zahn abgestrahlt und der Schmelz geätzt. Die Innenfläche der Keramik wurde mit 5%iger Flußsäure 20 Sekunden geätzt, gespült und fünf Minuten in Alkohol im Ultraschallbad gereinigt. Nach der Trocknung wurde ein silanhaltiger Primer (G-Multi PRIMER, GC) aufgetragen, 60 Sekunden abgewartet und das Adhäsiv appliziert. Das Adhäsiv (G-Premio BOND, GC) wurde auf Schmelz, Dentin und Komposit aufgetragen und 20 Sekunden lichtgehärtet. Die Restauration wurde mit einem hochfesten fließfähigen Komposit befestigt. Nach dem Entfernen von Überschüssen wurde das Befestigungskomposit für eine Sekunde anpolymerisiert. Die Kontakte zu den Nachbarzähnen wurden überprüft, das noch vorhandene überschüssige Komposit entfernt und die Restauration abschließend sechs Minuten (zwei Minuten pro Seite) lichtgehärtet. Bei der Nachuntersuchung nach zwei Monaten war das Weichgewebe vollständig ausgeheilt und zeigte keine Anzeichen einer Entzündung.

Schlussfolgerungen

Angesichts der großen Varianz der biologischen Breite ist es nicht einfach, ein standardisiertes Protokoll für die Behandlung tiefer Kavitäten zu entwickeln. Natürlich wissen wir, dass eine Verbindung zwischen den Restaurationsmaterialien und dem Bindegewebe des parodontalen Attachments nicht möglich ist, aber dies wird durch eine Verlängerung des Saumeithels kompensiert.⁴ Klinisch könnte die Grenze zwischen klassischer Kronenverlängerung und Anhebung tiefer Kavitätenränder (mit oder ohne Lappenbildung) durch die Möglichkeit definiert werden, den Kofferdam zu platzieren. Tatsächlich werden für die Platzierung einer Kofferdamklammer etwa 1,5 bis 2 mm benötigt, die auch für das suprakrestale Weichgewebeattachment erforderlich sind.

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



DR. EDOARDO YANG FOSSATI

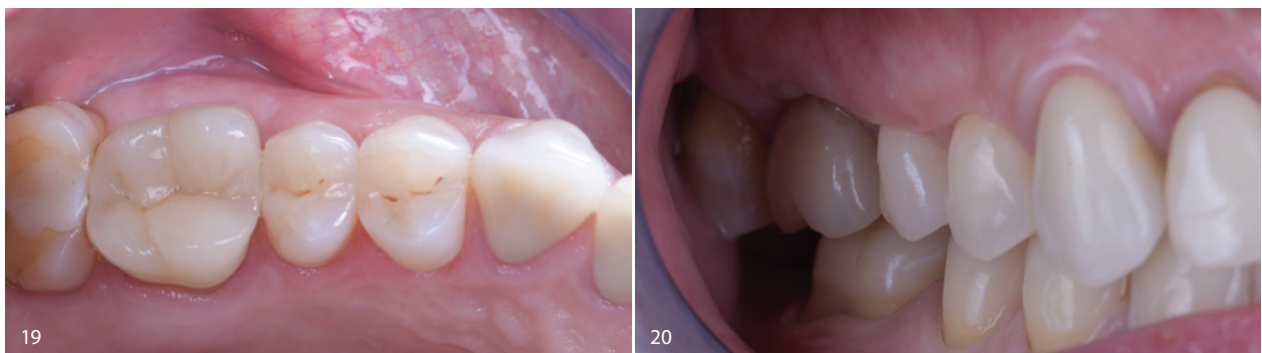
erwarb 2018 seinen Master in Oral Medicine (MSc) an der Universität Turin (Italien) und schloss 2019 sein Postgraduiertenstudium in Parodontologie an der Universität Mailand (Italien) ab. Er ist Mitglied der AIC (Italienische Akademie für operative Zahnmedizin) und aktives Mitglied der Gruppe „Think Adhesive“.

Als international anerkannte Kapazität in restaurativer Zahnmedizin und Prothetik hält er Vorträge zu verschiedenen Themen, wie zahnärztliche Fotografie, adhäsive Zahnmedizin und orale Implantologie. Derzeit arbeitet er in Privatpraxen an mehreren Standorten in ganz Italien, wo er sich auf die multidisziplinäre Zahnmedizin, insbesondere die adhäsive Zahnmedizin, konzentriert.

GC GERMANY GMBH

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

Abb. 19: Heilungsfortschritt des Weichgewebes nach zwei Monaten. Abb. 20: Kontrolluntersuchung nach 14 Monaten.



MUNDOLINE

quality. price. nice.



GRATIS
DESIGN BAG
zu jeder
Bestellung

DIE NEUEN MUST-HAVE-BASICS IM DENTALBEREICH.

Mit dem MUNDOLINE Sortiment
sind Sie bestens ausgerüstet
für den Praxis-Alltag.

[mundoline.com](https://www.mundoline.com)

TESTIMONIAL // Dr. Fabian Schiml ist als Zahnarzt und Fachzahnarzt für Oralchirurgie seit Kurzem in eigener Praxis in Nürnberg tätig. Im Interview gehen wir der Frage auf den Grund, wieso er sich für ein Winkelstück mit 45°-Kopf und auch dessen chirurgisches Pendant von NSK entschieden hat.

„JEDER GEWONNENE MILLIMETER IST GOLD WERT“

Melanie Brendgens/Eschborn

Herr Dr. Schiml, wieso haben Sie sich das Z45L von NSK gekauft?

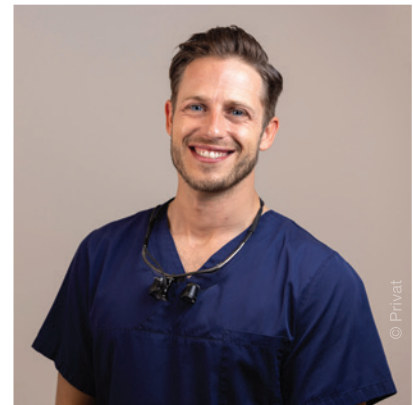
Gesehen hatte ich das Z45L-Winkelstück erstmalig auf der Infotage FACHDENTAL-Messe in Stuttgart. Und ich muss gestehen, es war eher Liebe auf den zweiten Blick. Ich weiß noch, wie ich mich über die andersartige Optik des 45°-gewinkelten Kopfes wunderte und mich fragte, ob man damit wirklich platzsparender arbeiten kann. Ich konnte das Winkelstück vor Ort ausprobieren und habe direkt gemerkt, dass die Handhabung mit diesem Instrument anders ist als das, was ich bisher gewohnt war. Trotz Restskepsis entschied ich mich letztendlich aufgrund des Try&Buy-Angebots von NSK, das Winkelstück zu kaufen. Und JA, ich möchte es nicht mehr missen!

Für welche Einsatzgebiete verwenden Sie das Z45L?

Vor allem der Einsatz bei konservierenden Maßnahmen wie Füllungstherapie oder Zugänge für Wurzelkanalbehandlungen bei Patienten mit geringer Mundöffnung. Ein weiteres klassisches Einsatzgebiet ist die bukkale Füllung bei Patienten mit ausgeprägten M. masseter – hier ist jeder gewonnene Millimeter Gold wert.

Warum keine Turbine – diese sind doch meist kompakter?

Dieses Thema führt innerhalb der Zahnärzteschaft oft zu Grundsatzdiskussionen. Ich denke, man verwendet hauptsächlich das, mit dem man ausgebildet wurde. An meiner Alma Mater wurden eben die Verwendung und Vorteile von Schnellläufern



propagiert und dementsprechend hat man von Beginn an das Handling mit diesen verinnerlicht. Natürlich habe ich auch Turbinen in der Praxis, verwende diese aber selten und nicht in schwer zugängli-

Als weltweit erstes 45-Grad-Winkelstück erleichtert Ti-Max Z45L den Zugang zu schwer erreichbaren Molarenregionen, in denen ein Standard-Winkelstück an seine Grenzen gelangt. Durch seine schlanke Formgebung bietet Ti-Max Z45L ausgezeichnete Sicht und großen Behandlungsfreiraum, da es mehr Raum zwischen dem Instrument und den benachbarten Zähnen lässt.





Abb. 1: Sektionieren eines impaktierten Weisheitszahnes (38): Durch das schlanke Design des Ti-Max Z45L entsteht im Frontzahnbereich genügend Platz, damit die Finger für ein bequemes und stressfreies Arbeiten abgestützt werden können. Der Bohrer kann im optimalen Winkel geführt werden, sodass auch bei maximaler Arbeitstiefe im Apexbereich präzises Sektionieren sichergestellt ist. **Abb. 2:** Palatinale Kariesentfernung an einem linken zweiten Prämolaren im Oberkiefer (25): Beim Arbeiten auf der Gaumenseite eines zweiten Prämolaren ermöglicht Ti-Max Z45L behutsames Behandeln und gewährleistet ausreichend Arbeitsraum zu den angrenzenden Backenzähnen des Oberkiefers. **Abb. 3:** Zervikale Kariesentfernung bei einem linken oberen Schneidezahn (22): Die sichere Fingerauflage ermöglicht stabiles Beschleifen ohne Störung durch andere Zähne. Da der Winkel des Bohrers frei kontrollierbar ist, sind auch minimalinvasive Interventionen möglich. **Abb. 4:** Freilegung der Pulpenkammer an einem zweiten rechten Prämolaren im Unterkiefer (45): Ti-Max Z45L ermöglicht reibungslose Präparation, ohne durch die Kofferdamklammer gestört zu werden. Seine Flexibilität macht Behandlungen sicherer und präziser.

chen Bereichen, um die Gefahr iatrogenen Verletzungen aufgrund der Nachrotation zu unterbinden. Außerdem bin ich von der optimaleren Kühlleistung eines Schnellläufers überzeugt.

Wie sind Sie auf das Winkelstück Ti-Max Z-SG45L gekommen?

Als Fachzahnarzt für Oralchirurgie habe ich mir dann zusätzlich das chirurgische Winkelstück Ti-Max Z-SG45L mit externer Kühlmittelzufuhr bestellt. Die Vorteile des NSK Z45L lassen sich eins zu eins in die Oralchirurgie übertragen. Ich nutze das Winkelstück vor allem zur Sektion von Weisheitszähnen, der mikrochirurgischen

Wurzelspitzenresektion und hier v.a. im palatinalen Bereich. Aber auch bei normalen Zahnentfernungen bei Patienten mit eingeschränkter Mundöffnung hat mich dieses chirurgische Winkelstück bisher nie im Stich gelassen.

Was hat Sie am meisten von dem Z-SG45L Winkelstück überzeugt?

Ich verwende das chirurgische Winkelstück Ti-Max Z-SG45L nun mittlerweile seit über einem Jahr regelmäßig bei chirurgischen Eingriffen. Solche Instrumente werden in der Regel immer etwas härter beansprucht als Winkelstücke für konservierende Maßnahmen. Ich bin von der gleichbleibenden

Qualität und der Rotationsstabilität des Chirurgiewinkelstückes absolut überzeugt. So kenne ich das aus meiner Zeit an der Klinik nicht – hier merkten wir bei anderen chirurgischen Schnellläufern oft schnell Einbußen in der Laufruhe.

Vielen Dank für das Teilen Ihrer Erfahrungen!

Fotos: © NSK

NSK EUROPE GMBH

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



PRAXISLIEBLING

DIE QUALIFIKATION EINES TECHNIKERS DES
DEUTSCHEN DENTALHANDELS WIRD DURCH
SEINEN BVD-AUSWEIS DOKUMENTIERT.
UND NATÜRLICH DURCH SEINE KOMPETENZ.

Der Techniker oder die Technikerin Ihres Vertrauens kann schon mal den Arbeitstag in Ihrer Praxis retten. Damit sie jahraus, jahrein sachkundig und verlässlich jedes Problem lösen können, werden sie regelmäßig geschult. Die Nachweise der fach- und produkt-spezifischen Schulungen werden im Auftrag des BVD unabhängig geprüft. So bleibt das Wissen frisch. Und Ihre Praxis auch.

Eine der vielen Leistungen Ihres BVD.
Mehr darüber hier: bvdental.de

DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



OPT-ON® LUPENBRILLEN JETZT MIT STÄRKEREM AKKU L

**Neues Zubehör für
opt-on® Lupenbrillen**

Akkueinheit L spot-on® Cordfree

- Bei niedrigster Helligkeitsstufe max. 6,0 h Dauerbeleuchtung
- Aufladezeit Akku ca. 3-4 h
- Akkugewicht: 22 g

1080p FULL HD

4K ULTRA HD

NEU

Neue Miniaturkameras Microcam und Procacam für die opt-on® Lupenbrille.

orangedental
premium innovations

Die bekannten Lupenbrillen opt-on® von orangedental zeichnen sich besonders durch ihr modernes und sportliches Design sowie das geringe Gewicht von nur 32g aus. Das große Zubehörprogramm von zwei Lichtsystemen mit und ohne Kabel bis hin zur Miniaturkamera lässt sich einfach über ein Magnetflexsystem am Brillengestell befestigen. Für das Lichtsystem spot-on® Cordfree bietet der Hersteller ab sofort alternativ den stärkeren Akku L an. Im Vergleich zum Standard-Akku S bietet die L-Version die dreifache Laufzeit (bis zu sechs Stunden) und ist mit nur 22g ein echtes Leichtgewicht.

Die neuen Miniaturkameras Microcam und Procacam sind die vielseitige und komfortable Lösung zur Patientenaufklärung, Dokumentation oder Live-Übertragungen und lassen sich einfach über Magnetflex am Brillengestell befestigen. Microcam (14g)

ist für Übertragungen auf einen normalen Monitor gedacht. Die Procacam (22g) eignet sich durch die höhere Auflösung besonders für Darstellungen auf größeren Bildschirmen. Der Livestream beider Kameras lässt sich problemlos in der byzz® Nxt darstellen und die Steuerung erfolgt freihändig über ein Fußpedal.

orangedental Produkte stehen für Innovation und Zuverlässigkeit auf höchstem Qualitätsniveau. Die orangedental 7-Tage-Hotline, sowie das 20-köpfige Technikteam gewährleisten einen außergewöhnlichen Service.

ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG

Tel.: +49 7351 47499-0
info@orangedental.de
www.orangedental.de

BEHANDLUNGSEINHEIT FÜR STRESSFREIES ARBEITEN AUF KLEINSTEM RAUM



Bestmögliche Hygiene, hohe Eleganz, optimale Ergonomie: Die Behandlungseinheiten der EURUS-Familie von Belmont verkörpern die Überzeugung des Traditionsunternehmens, Zahnärzten in aller Welt höchst zuverlässige und innovative Produkte in japanischer Qualität anzubieten. Ein umfassendes Sortiment an Hockern, Behandlungseinheiten und Arzttischvarianten wird den individuellen Anforderungen in herausragender Weise gerecht. Inzwischen ist die EURUS-Familie auf mehrere Modellvarianten angewachsen. Allen gemein ist der elektrohydraulische Antriebsmechanismus, der für eine sanfte und leise Bewegung sorgt. Alle Patientenstühle überzeugen durch eine niedrige Ausgangshöhe sowie eine einzigartige Tragfähigkeit von über 200 Kilogramm, die Knickstuhlmodelle zudem durch einen vereinfachten Ein- und Ausstieg. In diesem Jahr werden die einzelnen Variationen der EURUS-Familie in

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

BELMONT TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

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



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

NSK ACADEMY: PRAXISTAGE MODERNE PROPHYLAXE 2025

Es gibt Neuigkeiten von der NSK Academy: Die Kurstermine für 2025 stehen fest! In den rund 4,5-stündigen Prophylaxe-Kursen werden die wichtigsten Aspekte der dentalen Prophylaxe in Theorie und Praxis vermittelt. Es kann aus zwei Kursvarianten ausgewählt werden: Der „Prophylaxe Basiskurs“ vermittelt Basiswissen zur Prophylaxe für die supragingivale Behandlung und der Kurs „Prophylaxe für Profis“ richtet sich an erfahrene Prophylaxekräfte, die ihr Wissen rund um die Themen UPT und Implantatprophylaxe auffrischen und optimieren möchten. In diesen beiden Kursen wird mit dem aktuellsten NSK Prophylaxegerät gearbeitet.



Hier geht es zur Anmeldung.

NSK EUROPE GMBH

Tel.: +49 6196 77606-0

www.nsk-europe.de

NSK Academy

PRAXISTAGE MODERNE PROPHYLAXE 2025
Termine im Januar, Februar, Oktober und November

JETZT ANMELDEN!

NSK

ANZEIGE

Z4

Die 4-Achs-Fräsmaschine für minutenschnelle Restaurationen.

**Same-Day-Dentistry
ohne Kompromisse.**



Diese 4-Achs-Fräsmaschine für die Nassbearbeitung aus unserer **HIGH END CLASS** ist mehr als State-of-the-Art. Sie ist zukunftsweisend und ein echter Blickfang in Ihrer Praxis! Die Z4 fertigt Ihnen extrem schnell und präzise Chairside-Restaurationen aus Blockmaterialien und sogar Titan-Abutments. Erleben Sie die intuitive Touchscreen-Bedienung und genießen Sie die völlige Freiheit in Bezug auf Indikationen, Materialien sowie Ihren bevorzugten Scanner. Mehr unter vhf.com

vhf
CREATING PERFECTION

SCHWARZ IST DAS NEUE WEISS – ENTDECKEN SIE MUNDOLINE, DIE NEUE DENTAL BAUER EIGENMARKE FÜR IHRE PRAXIS



Mit Mundoline bringt dental bauer einen neuen, modernen Style in die Zahnarztpraxis. Die neue Eigenmarke setzt auf ein minimalistisches Schwarz-Weiß-Design und eine durchdachte Produktauswahl für den Praxisalltag. Dabei kombiniert das Unternehmen Ästhetik mit einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis. So wird der Arbeitsalltag nicht nur funktional unter-

stützt, sondern auch optisch aufgewertet. Die klar strukturierte, reduzierte Verpackung sorgt für Übersichtlichkeit und passt perfekt in jede moderne Praxiseinrichtung – und das zu fairen Preisen, die Ihre Praxisbudgets schonen.

Aktuell startet die Linie mit den neuen Must-have-Basics im Dentalbereich. Dazu gehören Nitrilhandschuhe mit angerauten Fingerspitzen in Pearl White und Pearl Pink, die Mundoline Turbine Multiflex Eco mit 24 Monaten Garantie, die Mundoline Winkelstücke ECO in

drei Ausführungen, das eigene Premium Service Öl, das speziell für die optimale Pflege der Geräte entwickelt wurde, sowie fertig getränkte Desinfektionstücher in Neutral und Lemon mit passender Spenderbox.

Und das ist erst der Anfang! Schon bald dürfen sich Praxen über weitere Produkte freuen, die gezielt auf die Anforderungen eines modernen Praxisbedarfs abge-

stimmt sind. Im Fokus stehen intelligente Alltagshelfer – von verlässlichen Verbrauchsmaterialien bis hin zu hochwertigen Instrumenten.

Neugierig? Dann entdecken Sie die perfekte Ergänzung für Ihr Praxisteam: die neue Eigenmarke Mundoline – entwickelt von den dental bauer-Profis.

Das Tübinger Dentaldepot dental bauer stattet seit über 135 Jahren Zahnarztpraxen und Dentallabore aus. Heute ist das traditionell verwurzelte Unternehmen mit insgesamt 45 Standorten in sechs europäischen Ländern vertreten.

Das Unternehmen bietet ein umfassendes Angebot, zu dem neben Verbrauchsmaterialien und dentalem Equipment auch technische Serviceleistungen und Beratung gehören.

DENTAL BAUER GMBH & CO. KG

Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
www.dentalbauer.de

LEGIONELLEN-PROPHYLAXE: SCHUTZ VOR UNSICHTBAREN GEFAHREN



Legionellen sind in unserer Umwelt weitverbreitet und stellen eine unsichtbare Gefahr dar. Die Infektion erfolgt oft unbemerkt durch das Einatmen von Aerosolen. Umso wichtiger ist es, die Keimbelastung im Wasser regelmäßig zu kontrollieren und gezielte Präventionsmaßnahmen zu ergreifen.

METASYS bietet mit den Wasserentkeimungssystemen WEK und WEK Light eine wirkungsvolle Lösung. Die CE-geprüften Anlagen sorgen für eine kontinuierliche Dekontamination des Brauchwassers, ohne Leitungen und Instrumente zu schädigen, und schützen gleichzeitig die Dentaleinheit vor Verkalkung.

Der Einsatz des speziellen Dekontaminationsmittels GREEN&CLEAN WK gewährleistet, dass Spritzen, Turbinen, Hand- und

Winkelstücke sowie der Mundglasfüller zuverlässig mit entkeimtem Wasser versorgt werden. Selbst hartnäckige Biofilme in den Schlauchleitungen werden beseitigt. Das WEK-System verfügt zudem über eine freie Fallstrecke, die sicherstellt, dass das entkeimte Brauchwasser vom Frischwasser getrennt wird. Damit entspricht die Anlage der Verordnung DIN EN 1717 und verhindert, dass kontaminiertes Wasser in das öffentliche Netz zurückgelangt.

Sorgen Sie vor – effektiver Schutz beginnt mit den richtigen Maßnahmen.

METASYS MEDIZINTECHNIK GMBH

Tel.: +43 512 20542-0
info@metasys.com
www.metasys.com



HAPPY HERBST MIT W&H – DAS NEUE GOODIEBOOK IST DA

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

Lisa Mini: Kleines Turbogerät, perfekt als Ergänzung

Im letzten der genannten Bereiche gibt es ein Neuprodukt zu bestaunen: Lisa Mini. Mit optimiertem Aufbereitungsprofil kann der Sterilisator verpackte Ladungen wie Hand- und Winkelstücke in weniger als 19 Minuten aufbereiten. Bei unverpackten Ladungen sind es sogar weniger als zehn Minuten. Lisa Mini ist damit die ideale Ergänzung zu bestehenden Table-Top-Sterilisatoren oder für die schnelle Aufbereitung von Instrumenten – die Kammergröße beträgt 5 Liter.

Instrumente für Allrounder und Spezialisten

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

Chirurgie at its Best

Chirurgisch tätige Praxen finden im neuen GoodieBook alles, was im Groß- und Kleinproduktesegment für eine zeitgemäße Behandlung benötigt wird. Einsparpotenzial von bis zu 520 EUR wartet im Sortiment der chirurgischen Hand- und Winkelstücke. Egal, ob Implantationsverfahren, Wurzelspitzenresektion oder Weisheitszahnentfernung: Mit ihrer hohen und präzisen Drehmomentübertragung, der optimalen Kühlung und Ausleuchtung der



BÜHNE FREI FÜR BEST-DEALS MADE IN AUSTRIA:

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

Behandlungsstelle sowie ihrer kratzfesten Beschichtung sind die Übertragungsinstrumente echte Allroundtalente. Zudem wurde speziell für Einsteiger mit dem Implantmed Set 3 an ein Paket gedacht, das gleichermaßen preislich wie funktionell überzeugt.

Smarte Lösung für professionelle Zahnpolitur

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

W&H DEUTSCHLAND GMBH

Tel.: +49 8651 904244-0

www.wh.com

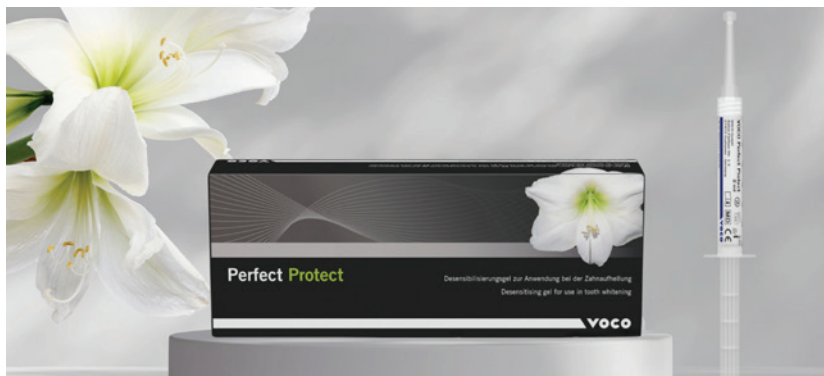
DESENSIBILISIERUNGSGEL ZUR ANWENDUNG BEI DER ZAHNAUFHELLUNG

VOCO Perfect Protect ist ein Desensibilisierungsgel für die 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 das Kaliumnitrat eine Schmerzlinderung der überempfindlichen Zähne begünstigt, unterstützt das Fluorid den Ver-

schluss offener Dentintubuli und geht somit die Ursache der Überempfindlichkeit an. Die Anwendung des transparenten und geschmacksneutralen Materials ist denkbar einfach und intuitiv: 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.

VOCO Perfect Protect ist mit allen auf dem Markt erhältlichen Materialien für das Home-

Bleaching kombinierbar. Somit können auch Nichtnutzer von Perfect Bleach die Vorteile von VOCO Perfect Protect genießen. VOCO Perfect Protect unterstreicht erneut die gewohnt starke Performance der VOCO-Produkte. Messungen von Dr. Dimitrios Dionysopoulos vom Department of Operative Dentistry der Aristotle University of Thessaloniki (Griechenland) ergaben, dass VOCO Perfect Protect Testsieger beim Verschluss offener Dentintubuli im Bereich der für Patientennutzung indizierten Desensibilisierungsmittel ist. Dies bedeutet, dass VOCO Perfect Protect mit etwa 80% verschlossenen Dentintubuli (nach der Anwendung) am effektivsten gegen Bleaching-bedingte Überempfindlichkeiten wirkt.



VOCO GMBH

Anton-Flettner-Straße 1–3
27472 Cuxhaven
Tel.: +49 4721 719-0
www.voco.dental

MORITA SUCHT REGIONALE REFERENZPRAXEN FÜR DIE SIGNO Z300



SIGNO Z300

DIE HOHE KUNST
DER EINFACHHEIT

morita.de/SignoZ300

Die minimalistische und innovative Einheit fällt alleine schon wegen ihrer flachen, höhenverstellbaren Liege auf, die ohne Mundspülbecken auskommt.

Die Signo Z300 ist aber die ideale Behandlungseinheit für moderne Versorgungseinheiten in der Zahnheilkunde, Kinderzahnheilkunde und KFO. Auch bei chirurgischen Eingriffen und Implantationen ermöglicht sie dank

minimalistischer Umsetzung alle Funktionen für eine effiziente Behandlung.

Die Absaugtechnik ersetzt bei der Z300 das Mundspülbecken – das spart Platz im Behandlungsraum, reduziert die Kontaminationsgefahr und garantiert einen reibungslosen Workflow ohne Unterbrechungen. Auch die reduzierte Instrumentierung ist maßgeschneidert für Behandlungen der

genannten Fachbereiche. Weniger ist manchmal eben mehr.

Die Signo Z300 wurde zudem nach ergonomischen Grundsätzen gestaltet und fördert eine gesunde Arbeitshaltung. Das Zero-Konzept unterstützt hierbei die Erreichung eines aufrechten Rückens, einer geraden Wirbelsäule und entlastet Nacken und Arme, damit Sie langfristig beschwerdefrei behandeln können.

MORITA sucht – Sie profitieren

Nutzen Sie die Möglichkeit, MORITA-Referenzpraxis für die Signo Z300 in Ihrer Region zu werden. Damit sichern Sie sich nicht nur exklusive Sonderkonditionen, sondern profitieren außerdem von attraktiven Services und einer starken Partnerschaft.

Weitere Informationen zur Signo Z300 sowie den Vorteilen der Referenzpraxis finden Sie unter www.morita.de/SignoZ300.

J. MORITA EUROPE GMBH

www.morita.de



KOMPOSIT FÜR EINFACHERE, FESTERE SEITENZAHNFÜLLUNGEN

Stela ist ein preisgekröntes End-to-End-Komposit-Restaurationssystem für spaltfreie Füllungen, das leicht zu applizieren ist und in jeder Tiefe aushärtet. Die wegweisende, mit dem Research Award des Dental Advisor ausgezeichnete Technologie von Stela entstand aus einer Kooperation zwischen SDI-Forschern und Ingenieuren dreier führender australischer Universitäten.

Anwenderfreundliches Komposit: 2 Schritte und 15 Sekunden

Herkömmliche Komposite erfordern bis zu acht Arbeitsschritte zur Vorbereitung der Kavität für das Füllen, und dabei sind strikte Protokolle einzuhalten sowie Bedenken und Ängste der Patienten zu berücksichtigen. So kann die Vorbereitung zwei bis drei Minuten dauern. Stela wird dagegen in einer vereinfachten Zwei-Schritt-Technik appliziert: erst Primer, dann Komposit. Mit Stela kann schon nach 15 Sekunden gefüllt werden. Diese revolutionäre Art der Verarbeitung ist möglich, weil die konventionellen, zeitintensiven Schritte Ätzen, Primern, Bonden und Lichthärten entfallen. Stela Primer und Stela Komposit wurden als System entwickelt, um Haftungs- und mechanische Eigenschaften zu optimieren. Als Anwender profitieren Sie von kürzeren Behandlungszeiten, höherer Patientenzufriedenheit und langlebigeren Füllungen.

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



STELA IST EIN
NEUARTIGES,
HOCHLEISTUNGS-
FÄHIGES, SELBSTHÄRTENDES
KOMPOSIT.

Stela überzeugt durch
unbegrenzte Aushärtungstiefe
und Polymerisation mit geringem
Stress für einen spaltfreien
Verbund. Säureätzung oder Licht-
härtung ist nicht nötig.

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



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

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

SDI YOUR SMILE. OUR VISION.



NUMMER EINS IM BEREICH ALL-IN-ONE-SOFTWARE



den selbst über die gebuchte Paketgröße und -modifizierung. Über bereitgestellte Updates/Ergänzungsmodule ist Romexis jederzeit erweiterbar.

Da es sich bei Romexis um eine vernetzte Softwareplattform handelt, sind alle Bilder sofort auf verschiedenen Arbeitsplatzgeräten verfügbar. Die Software umfasst mit Blick auf die immer größer werdende Bedrohung durch Cyberangriffe selbstverständlich auch alle notwendigen Tools für bestmöglichen Datenschutz und Datensicherheit. Jede Aktion wird für maximale Transparenz zudem autorisiert sowie protokolliert.



Weitere Vorteile und Modularität hier entdecken

Wer im Bereich Diagnostik eine vielseitige und intelligente Software mit kompromissloser Qualität und zuverlässigen Premium-Features sucht, liegt mit Romexis genau richtig.

Die im Jahr 2023 neu vorgestellte ProXam-Produktreihe von KaVo umfasst die zwei Bildgebungskategorien intraoral und extraoral sowie die alles steuernde Software mit dem Namen Romexis. Bei dieser handelt es sich um kein Neuprodukt, sondern um eine leistungsfähige weltweit bekannte Softwareplattform, die in ihrer ersten Version bereits im Jahr 2006 eingeführt wurde – damals unter der Flagge des Herstellers Planmeca. Entsprechend hochentwickelt ist die aktuelle Softwareversion, entsprechend umfangreich die Auswahl an Werkzeugen und Funktionen gemäß den individuellen Anforderungen und Einsatzgebieten.

Romexis ist eine Java-basierte Software mit offener Schnittstelle (auch für die Daten von Drittanbietern), die Mac und Windows unterstützt. Dank flexibler

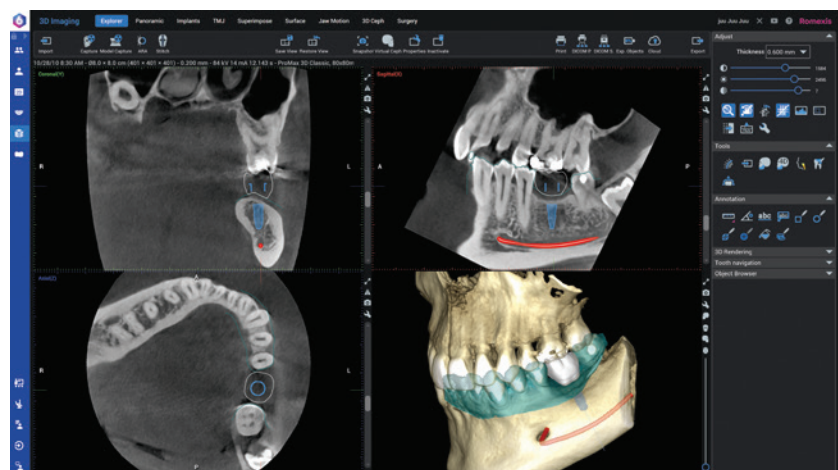
Workflow-Assistenten lässt sie sich unmittelbar vom ersten Tag an nutzen. Kunden schätzen insbesondere die leistungsstarken KI-basierten Werkzeuge, welche Zeiterparnis ermöglichen und bei der Patientenaufklärung unterstützen. Good to know: Romexis passt sich den jeweiligen Bedürfnissen an – von der Einzelpraxis bis hin zu Großstrukturen. Nutzer entschei-



Zu den Romexis-Tutorials für einen ersten Eindruck rund um die Usability der Software

KAVO DENTAL GMBH

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



Beispiel einer 3D-Implantatplanung mittels KI-Unterstützung.



DIE SMARTE LÖSUNG ZUR NASSBEARBEITUNG VON BLÖCKEN UND TITAN-ABUTMENTS

Die Z4 ist eine Fräs- und Schleifmaschine aus der HIGH END CLASS von vhf, mit der sich Restaurationen direkt in der Zahnarztpraxis in Laborqualität herstellen lassen. So können Patientinnen und Patienten künftig in nur einer Behandlungssitzung mit dauerhaftem und hochwertigem Zahnersatz versorgt werden. vhf hat diese hochpräzise 4-Achs-Dentalfräsmaschine zur Nassbearbeitung von Restaurationen aus Blockmaterialien und Abutments eigens für Same-Day-Dentistry-Anwendungen entwickelt. Neben Restaurationen aus Glaskeramik, PMMA, Zirkonoxid und Composites können auch vorgefertigte Titan-Abutments in der Zahnarztpraxis vollendet werden. Um erstklassige Ergebnisse erzielen zu können, steckt in der Z4 Maschinenbautechnologie vom Feinsten, die zu 100 Prozent in Deutschland entwickelt und gefertigt wurde.

Bei der Z4 sind manuelle Arbeitsschritte automatisiert worden, um eine Maschinenbedienung ohne Vorkenntnisse aus der CAM-Welt zu ermöglichen – und so dem Praxispersonal maximale Effizienz zu ermöglichen. Der zu bearbeitende Block wird beispielsweise automatisch fixiert („1-click mounting“) und ist in Sekundenschnelle ausgetauscht.

Offenheit wird bei vhf großgeschrieben: Die Z4 ist validiert für alle gängigen Scanner sowie CAD-Softwarepakete und bietet einen offenen STL-Workflow. Sie bietet zudem integrierte Workflows mit exocad und 3Shape. Der gesamte Fertigungsprozess nach Modellierung der Daten erfolgt direkt an der Maschine über einen intuitiv zu steuernden Touchscreen.



Z4: eine hochpräzise Fräs- und Schleifmaschine für Chairside-Anwendungen mit den Genen der besten Labormaschinen in einem futuristischen Gehäuse.

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

VHF CAMFACTURE AG

Lettenstraße 10
72119 Ammerbuch
www.vhf.com

ANZEIGE

METASYS

EFFEKTIVER INFektionSSCHUTZ MIT DER OPTIMALEN WASSERENTKEIMUNG

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

WEK | WEK Light

WASSERENTKEIMUNGSGERÄTE

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

GREEN&CLEAN WK

WASSERENTKEIMUNGSLÖSUNG

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



KEINE ZEIT VERLIEREN MIT TROCKNEN UND REINIGEN

Grundlage für einen langfristigen Erhalt einer Restauration ist neben der optimalen Materialauswahl und -verarbeitung auch die sorgfältige Vorbereitung.

Sind die Kavität bzw. der Kronenstumpf nicht völlig frei von Fremdstoffen, kann es zu Beeinträchtigungen z. B. bei der Haftung des ein- oder aufgetragenen Materials kommen.

Während der Präparation können sich Fett- und Feuchtigkeitsrückstände in der Kavität niederschlagen. Auch die restlose Entfernung vorheriger Kunststofffüllungen während der Revision kann eine zeitaufwendige Herausforderung werden.

Kavitäten-Waschliquid entfernt nicht nur sicher und schnell Fett und Feuchtigkeit, auch Reste von Kunststofffüllungen werden aufgelöst und können so problemlos entfernt werden. So wird wertvolle Zeit gespart. Die kühlenden Eigenschaften bewirken zudem eine leichte Schmerzreduktion.



HUMANCHEMIE GMBH

Hinter dem Krüge 5
31061 Alfeld
Tel.: +49 5181 24633
Fax: +49 5181 81226
info@humanchemie.de
www.humanchemie.de

Abb. 1: Nach dem Bohren wird die Kavität gründlich mit einem mit Kavitäten-Waschliquid getränkten Wattebausch ausgewischt. **Abb. 2:** Reinigen eines Kronenstumpfes mit Kavitäten-Waschliquid. **Abb. 3:** Produktabbildung Kavitäten-Waschliquid.



Dental News GOES WhatsApp



JETZT
anmelden und nichts
mehr verpassen!



 WhatsApp

**Aktuelle Nachrichten und
Informationen direkt auf
dein Smartphone – egal wo!**

VERLAG

VERLAGSSITZ
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

VERLEGER

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

VORSTAND

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

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

PRODUKTIONSLEITUNG

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

ANZEIGENDISPOSITION

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

VERTRIEB/ABONNEMENT

abo@oemus-media.de

ART-DIRECTION/GRAFIK

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

HERAUSGEBER & REDAKTION

HERAUSGEBER

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

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

PRÄSIDENT

Jochen G. Linneweh

CHEFREDAKTION

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

REDAKTION

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

Redaktionsanschrift siehe Verlagsitz

KORREKTORAT

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

DRUCK

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

DRUCKAUFLAGE

35.000 Exemplare (IVW 1/2024)

Bezugspreis:

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

Verlags- und Urheberrecht:

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

ANZEIGEN

Belmont	47
BVD	54, 55
dental bauer	51
Dürr Dental	35
GC	23
Henry Schein	33, 41
KaVo	21
Koelnmesse	7
Kulzer	2
METASYS	63
Morita	45
NSK	5
orangedental	68
SciCan	27
Ultradent Products	39
vhf	57

BEILAGEN

Garrison	Booklet
SDI	Beilage
W&H	Beilage



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

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

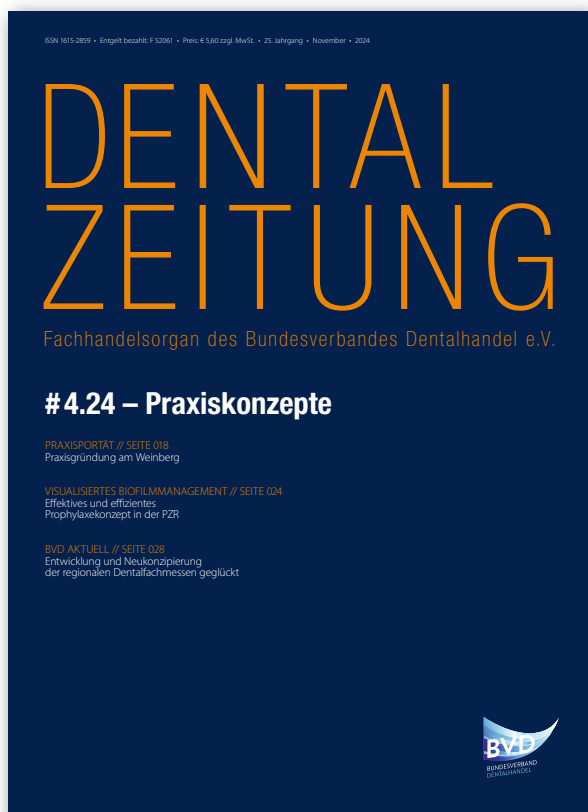


WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.



ABONNIEREN SIE JETZT!

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

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

Praxis _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

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

Datum _____

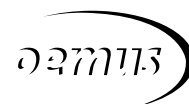
Unterschrift _____

OEMUS MEDIA AG

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

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

Unterschrift _____



Green Nxt meets byzz® AI

powered by
 **Diagnocat**

Unser Bestseller mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis

Vollautomatisierte Röntgenbefundung durch künstliche Intelligenz*

Limited Edition: Für alle OPG/DVT liefern wir ab sofort auf Wunsch ein Diagnocat Starter-2D-Paket als Jahresabo im Wert von 1000,- € kostenlos



Jetzt Video zum Thema
Diagnocat ansehen:

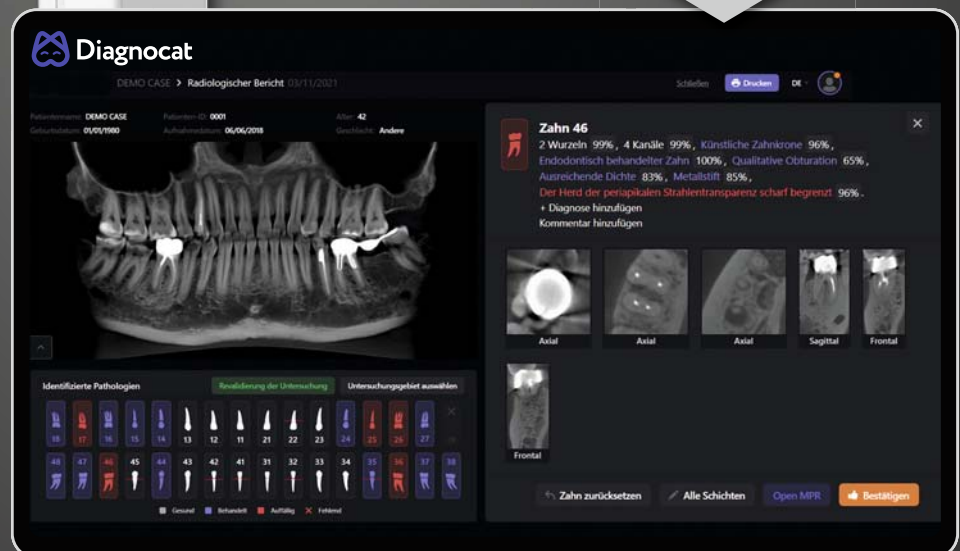


Green Nxt

- Einfachste Bedienung
- Flexible FOV für alle rechtfertigenden Indikationen
- Einfaches Upgrade auf größere FOV
- Umfangreiches Softwarepaket
- Bis zu 10 Jahre Garantie
- Kompatibel zu allen Implantatplanungssystemen
- Low-Dose Protokolle
- Schnelle Scan- und Rekonstruktionszeiten
- **vatech** world leader in 3D

1 Jahr kostenlose
2D-Befundung**

NEU



Sie können vorab mit einem kostenlosen Probezugang die Funktionalität der Befundungssoftware testen:

Senden Sie einfach eine Anfrage an: diagnocat@orangedental.de

Testen Sie Diagnocat anhand von ausgewählten Fallbeispielen.

CE-zertifiziert und DSGVO-konform.

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme:

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

orangedental
premium innovations



*Muss durch den Behandler freigegeben werden.

**Für alle Aufträge über OPG und DVT ab dem 01. April 2024 liefern wir auf Wunsch ein Starter-2D-Paket als Jahresabo im Wert von 1.000 € kostenlos (limitiert auf die ersten 50 Geräte).