

DENTAL ZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

#1.25 – Moderne Zahnheilkunde

FALLBERICHT // SEITE 014

Wirksame Parodontitis- und Periimplantitistherapie durch aktive Sauerstofftechnologie

WISSENSCHAFT // SEITE 026

Endodontie und Herzgesundheit: Wie Wurzelkanalbehandlungen das Risiko kardiovaskulärer Erkrankungen senken können

PRAXISFÜHRUNG // SEITE 044

Mitarbeitergespräche souverän führen – das richtige Mindset ist entscheidend

#whdentalde
f @ in ▶
video.wh.com

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



Stark und robust.

Die neue Synea Power Edition.



Jetzt
kostenlos testen!
Mehr Infos unter:



synea
POWER EDITION

Mehr Power für die härtesten Anforderungen.

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

„VERÄNDERUNG IST DAS GESETZ DES LEBENS. UND DIEJENIGEN, DIE NUR AUF DIE VERGANGENHEIT ODER DIE GEGENWART SCHAUEN, WERDEN DIE ZUKUNFT VERPASSEN.“ – JOHN F. KENNEDY



Liebe Leserinnen und Leser, Zeitgeschehen und Zeitgeist werden regelmäßig durch das Wort des Jahres vortrefflich und ernüchternd zugleich wiedergegeben. Die Gesellschaft für deutsche Sprache lässt hierzu das Ergebnis durch eine Jury ermitteln. Während man in 2023 die abträgliche Situation durchaus erkannte, aber offenbar dennoch mit dem Wort „Krisenmodus“ eine vorübergehende Zeitphase vermutete, trifft das Wort des Jahres 2024 „Ampel-Aus“ nicht nur den politischen Nagel auf den Kopf. Leider ist es mehr als das, denn wir erleben seit Monaten eine parallel laufende wirtschaftliche Talfahrt, die nicht nur Unternehmen, sondern auch unsere Gesellschaft im Höchstmaß belastet und vor vielfältige Probleme stellt. Bleibt zu hoffen, dass mit der Neuwahl nicht nur neue Farbkombinationen kreiert werden, sondern dass nach dem Urnengang die längst überfälligen Impulse folgen, die dieses Land dringend braucht.

Nicht nur die Jahre der Pandemie haben bewiesen, dass Deutschland Stärke besitzt und potenzierte Energie aufbringen kann, um sich erfolgreich neu auf- und auszurichten. Auch Jahre und Jahrzehnte davor gab es Situationen, in denen es darum ging, Bereitschaft zur Mehrleistung zu zeigen – auch, um sich damit von anderen abzuheben. Hier beziehe ich unsere Branche ganz bewusst mit ein.

Die zwingend notwendigen Veränderungen sind in der Lage, neue Chancen zu schaffen. Aus dieser Perspektive hält 2025 vor

allem auch für die Dentalwelt viele Möglichkeiten bereit. Im März öffnet die IDS in Köln ihre Tore und wird erneut als internationale Leitmesse richtungweisende Impulse setzen. Es ist nicht nur der Besuch und der Blick auf Innovationen und Bewährtes, es ist auch die spürbare Aufbruchstimmung, die die Qualität einer Messe ausmacht. Genau dazu war und ist die IDS in der Lage und hat ihr Qualitätsmerkmal stets bestätigt.

Wir, die wir uns als Dentalfamilie verstehen, müssen an dieser Stelle mitwirken, in dem wir Zahnärzte und Zahntechniker zu einem Besuch in Köln motivieren, damit der positive Funke auch auf unsere Klientel überspringt. Gelingt dies, wird der Besucher neue, frische Impulse und Motivation in seinen Praxis- und Laboralltag mitnehmen und schlussendlich auch die Patienten einbeziehen.

Weder fehlt es uns an Kompetenz noch an Bereitschaft, sich für eine Erfolg versprechende Sache einzusetzen. Dennoch seien uns allen die Daumen gedrückt für das zusätzliche Quäntchen Fortune, das bekanntlich zur Abrundung jedes Erfolgs gehört.

Jochen G. Linneweh
Präsident des Bundesverband Dentalhandel e.V. (BVD)

AKTUELLES

- 006 Statistisches Jahrbuch der Bundeszahnärztekammer aktualisiert erschienen
Dürr Dental und VDDH starten zukunftsweisende Kooperation
- 007 Kostenlose Test-Version: Henry Schein launcht ServiceFirst Light
Dental News to go: Die Welt der Zahnmedizin jetzt bei WhatsApp
- 008 Eröffnung des umgestalteten GC Corporate Centers

MODERNE ZAHNHEILKUNDE

- 010 Mobile zahnärztliche Behandlung: Immer ein Werden, nie ein Sein
// INTERVIEW
- 014 Wirksame Parodontitis- und Periimplantitistherapie durch aktive Sauerstofftechnologie
// FALLBERICHT
- 016 Praxistipps für die häusliche Implantatpflege
// PERIIMPLANTITIS
- 018 Restaurationen mit ORMOCER-Komposit im Oberkiefer unter Anwendung eines vereinfachten Farbsystems
// FALLBEISPIEL
- 022 „Ich lege großen Wert auf erstklassige Produkte.“
// TESTIMONIAL

ANZEIGE

Amalgam Endspurt - entsorge jetzt für 95,-€ ein Amalgammischgerät sowie Kapseln.

Stichwort „KAPSELN25“ - 0800 805 432 1
Wir freuen uns auf Deinen Anruf!

enretec
entsorgung effizient. einfach.

- 024 Europaweite Umfrage: HyFlex EDM OGSF Feilenset überzeugt
// HERSTELLERINFORMATION
- 026 Endodontie und Herzgesundheit: Wie Wurzelkanalbehandlungen das Risiko kardiovaskulärer Erkrankungen senken können
// WISSENSCHAFT
- 028 3D-Röntgen: Hervorragende Bildqualität bei niedriger Strahlenbelastung
// TESTIMONIAL
- 030 Multi-Tool für die restaurative Zahnheilkunde: Praxisfälle mit G-ænial™ Universal Injectable
// FALLBERICHT
- 036 Vertrauen, wo es täglich zählt
// FÜLLUNGSTHERAPIE
- 040 Schweizer Innovation und Präzision: ein Blick in das Unternehmen medmix und seine Dentallösungen
// HERSTELLERINFORMATION
- 042 Nachgefragt: Häufige Fragen & Antworten rund um KaVo ProXam
// FAQ
- 044 Mitarbeitergespräche souverän führen – das richtige Mindset ist entscheidend
// PRAXISFÜHRUNG
- 046 Henry Schein setzt erneut starkes Zeichen im Kampf gegen Brustkrebs
// CHARITY
- 048 Mit der Guided Biofilm Therapy systematisch gesund bleiben
// NACHBERICHT
- 052 Neue Termine in 2025: Fortbildung „Hygiene in der Praxis“
// HERSTELLERINFORMATION
- 054 40 Jahre enretec: Vom studentischen „Nebenbei-Projekt“ zu Deutschlands führendem Entsorger
// JUBILÄUM

BLICKPUNKT

IMPRESSUM/ INSERENTENVERZEICHNIS

KaVo Primus 1058 Life. Final Boarding Call.



IDS

Besuchen Sie uns!
Halle 1 | Stand A20

25. - 29.03.2025

Sichern Sie sich jetzt noch schnell eine Primus 1058 Life.
KaVo ruft mit dem „Last Call“ das Ende
der Ära der beliebten Behandlungseinheit aus.

Primus 1058 Life – ein Bestseller feiert Abschied.

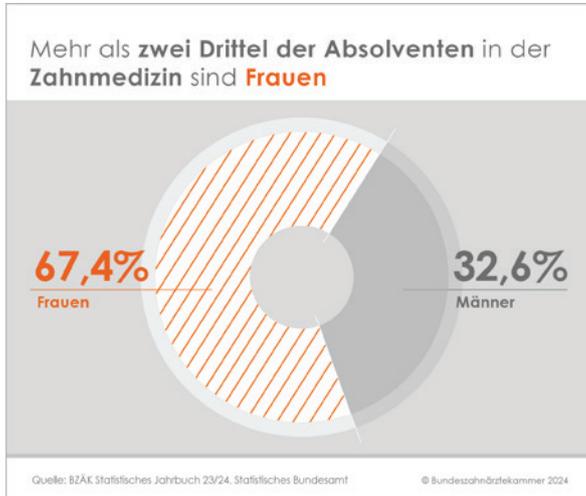
Erfahren Sie mehr:

www.kavo.com/de/1058-final

KaVo Dental GmbH | Bismarckring 39 | 88400 Biberach | Deutschland
www.kavo.com

KAVO
Dental Excellence

STATISTISCHES JAHRBUCH DER BUNDESZAHNÄRZTEKAMMER AKTUALISIERT ERSCHIENEN



Im Jahr 2023 konnten insgesamt 1.791 Personen nach durchschnittlich 11,6 Semestern das Staatsexamen in der Zahnmedizin erfolgreich abschließen. Davon waren mehr als zwei Drittel Frauen.

Künftig wird auch diese neue Zahnmedizinergeneration einen Beitrag zur Bruttowertschöpfung Deutschlands (21,2 Mrd. Euro) und Beschäftigungsleistung (424.000 Personen) der deutschen Zahnarztpraxen leisten.

Diese und weitere aktuelle Daten und Zahlen finden sich in der neuen Ausgabe des Statistischen Jahrbuchs der Bundeszahnärztekammer, die anlässlich des Deutschen Zahnärztes tags Mitte November erschienen ist.

Auf über 200 Seiten wurden Informationen rund um die Zahnärzteschaft, das Praxisgeschehen, die Mundgesundheit und das Gesundheitsverhalten der Bevölkerung grafisch, tabellarisch und textlich aufbereitet.

Das Statistische Jahrbuch kann für 10,00 Euro zzgl. Versand über die Bundeszahnärztekammer bestellt werden:



www.bzaek.de

DÜRR DENTAL UND VDDH STARTEN ZUKUNFTSWEISENDE KOOPERATION

Im Dezember 2024 starteten Dürr Dental und der Verband Deutscher Dentalhygieniker (VDDH) eine starke und zukunftsweisende Zusammenarbeit. Unter dem Titel „Freunde & Unterstützer“ vertiefen beide Seiten ihre Verbindung und legen den Fokus auf einen intensiven Austausch und gemeinsame Werte.

„Dentalhygienikerinnen und -hygieniker (DHs) stehen für ein qualifiziertes Berufsbild. Der VDDH setzt sich für höchste Qualifikationen und Qualität ein. Wir schätzen die Verbandsarbeit des VDDH für die Berufsgruppe der DH und ZMP (zahnmedizinischen Prophylaxeassistenten). Wir unterstützen diese Arbeit gerne, da auch Dürr Dental diese Werte lebt. Mit dem Konzept der Freundschaft und mit Produkten, die höchsten Qualitätsansprüchen gerecht werden“, so Michael Schmidts, Teamleiter Zahnerhaltung bei Dürr Dental.

Das neue „Friends-Paket“ des VDDH geht weit über herkömmliches Sponsoring hinaus: Es umfasst u.a. Produkttests, Webinare, Trendbefragungen sowie die ge-



meinsame Präsentation von Aktivitäten und Innovationen auf den VDDH-Kanälen. Die Mittel aus dieser Kooperation fließen direkt in Projekte zur Förderung einer hochwertigen Ausbildung und Weiterqualifizierung sowie zur Stärkung präventiver Maßnahmen in der Zahnmedizin.

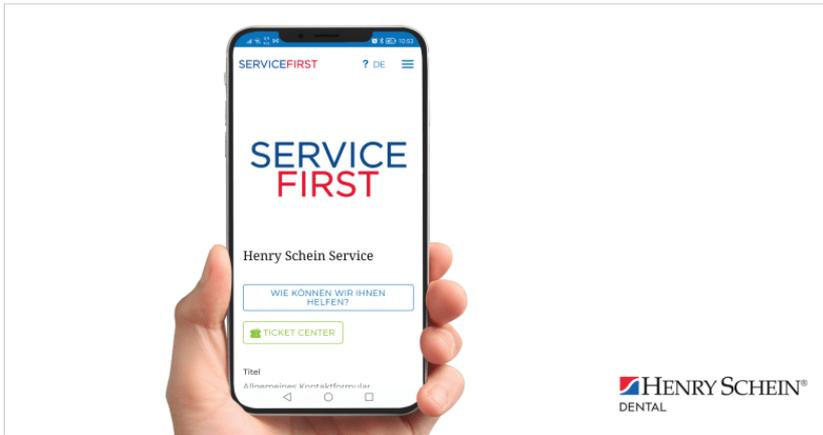
Der VDDH ist eine der zentralen Interessenvertretungen des Berufsstandes und unterstützt sowohl qualifizierte Dentalhygienikerinnen und -hygieniker als auch Praxismitarbeiterinnen und -mitarbeiter, die sich zur ZMP oder DH ausbilden las-

sen möchten. Gemeinsam mit Partnern wie Dürr Dental setzt sich der Verband für die Förderung der modernen präventiven Zahnheilkunde und die Attraktivität des Berufsbildes ein.

Mit dieser Kooperation setzen Dürr Dental und der VDDH ein starkes Zeichen für die Zukunft der Dentalhygiene und die Bedeutung hochwertiger Ausbildung und Qualifikation im Gesundheitswesen.

www.duerrdental.com

KOSTENLOSE TEST-VERSION: HENRY SCHEIN LAUNCHT SERVICEFIRST LIGHT



„Mit der Light-Version ermöglichen wir Praxen, unsere bewährte Plattform kennenzulernen und im Alltag zu testen“, erklärt Alexander Toscher, Leiter des Technischen Services DACH bei Henry Schein. Nutzer/-innen der Vollversion profitieren von einer automatischen Gerätezuweisung und der Rund-um-die-Uhr-Nutzung: Durch einen QR-Code am jeweiligen Dentalgerät wird die Anfrage direkt dem betreffenden Gerät zugeordnet, was eine schnelle Bearbeitung sicherstellt. Support-Anfragen sind 24/7 möglich. Um grundlegende Fragen und kleinere technische Probleme selbst zu lösen, stehen den Anwender/-innen umfassende Hilfen und kurze Erklärvideos zur Verfügung. Zahnarztpraxen und Dentallabore, die den innovativen Service kostenlos testen möchten, können den Zugang zur ServiceFirst Light-Version bequem hier anfordern: <https://info.henryschein-dental.de/service-first-plattform>.

www.henryschein-dental.de

Digitaler Kundenservice jetzt als Light-Version: Zahnarztpraxen können die Vorteile der ServiceFirst Plattform Monate unverbindlich testen und erstmals auch ohne Wartungsvertrag direkt in den Henry Schein Service einsteigen. Henry Schein Dental Deutschland erweitert seine bewährte digitale Service-Plattform ServiceFirst um eine neue Light-Version, die einen besonders einfachen Einstieg in den technischen Support und die Ersatzteilbestellung bietet. Zahnarztpraxen und Den-

tallabore können in der Testvariante Probleme direkt melden, Ersatzteile bestellen oder Abholungen für Hand- und Winkelstücke sowie Kleingeräte beauftragen – ohne Wartezeit und ortsunabhängig. Durch das anwenderfreundliche Ticket-System mit Chat- und Upload-Funktion werden alle Details einer Anfrage übersichtlich an einem Ort zusammengefasst. Fotos, Dokumente und Videos können direkt mitgeschickt werden, sodass der Support gezielt und effizient antworten kann.

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

Sie sind an regelmäßigen Updates aus der Zahnmedizin interessiert? Dann treten Sie dem brandneuen WhatsApp Channel „Dental News“ bei und verpassen

Sie 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.

- 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!

www.oemus.com

Hier
dem Channel
beitreten.



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

© Damir Khabirov – stock.adobe.com

ERÖFFNUNG DES UMGESTALTETEN GC CORPORATE CENTERS



Das neue GC Corporate Center in Tokio.

Die GC Corporation hat ihr komplett renoviertes und erweitertes Corporate Center in Tokio eröffnet. Damit setzt das Unternehmen auf Innovation und schafft ein Kommunikationszentrum für die internationale Dentalgemeinschaft. Der Umbau der Firmenzentrale ist ein wichtiger Meilenstein im Rahmen einer breit angelegten Unternehmensstrategie, die Forschung und Entwicklung in den Mittelpunkt stellt.

Mit der Modernisierung der Infrastruktur begann GC Anfang der 2000er-Jahre in Osaka und Nagoya. 2011 wurde die neue Konzernzentrale in Hongo (Bunkyo) eröffnet, die seitdem als internationaler Innovations-Hub im Bereich der Zahn- und Mundgesundheit dient und sich als Informations- und Kommunikationszentrale etabliert hat. Rund 300.000 internationale Gäste – vor allem Zahnmediziner – haben es bereits besucht.

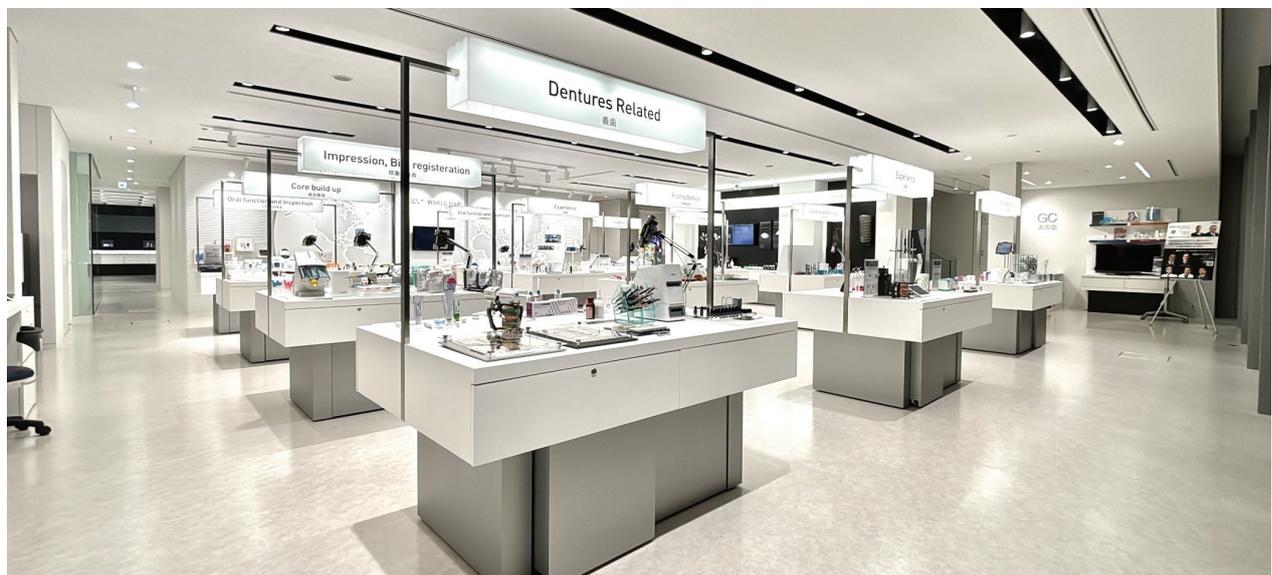
Das modernisierte und erweiterte GC Corporate Center soll Raum für Innovation bieten: Neben zusätzlichen Büroflächen sind hier von Grund auf neu gestylte Showrooms und eine „Dental Information Gallery“ entstanden. Während die Showrooms praktische Produkt-erfahrungen in einer simulierten klinischen Umgebung vermitteln, leistet die

Dental Information Gallery einen Beitrag dazu, das Bewusstsein für Mundgesundheit in der breiten Öffentlichkeit zu schärfen. Interaktive Displays laden dazu ein, sich über die zahnmedizinische Versorgung in verschiedenen Lebensphasen zu informieren.

Zu den funktionalen Räumlichkeiten gesellen sich Installationen der renommierten digitalen Künstlergruppe teamLab, deren Arbeiten dazu auffordern, aus der Perspektive anderer zu denken und zu handeln und gleichzeitig kulturelle und sprachliche Barrieren zu überwinden. Die Kunstwerke sollen Mitarbeiter und Besucher gleichermaßen inspirieren, kreatives Denken fördern und somit an die Werte und die Unternehmensphilosophie SEMUI von GC anknüpfen. Mit dem neu gestalteten GC Corporate Center macht GC einen wichtigen Schritt in Richtung „Vision 2031“. Bis dahin will sich GC als führendes Dentalunternehmen etabliert haben, das sich für eine gesunde und langlebige Gesellschaft einsetzt.

www.gc.dental/europe/de-DE

Showroom (Simulationsetage).



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



VERANSTALTUNGSANKÜNDIGUNG // Vom 25. bis 29. März 2025 wird Köln erneut zum Zentrum der globalen Dentalbranche – denn dann öffnet die Internationale Dental-Schau (IDS) zum 41. Mal ihre Tore. Als weltgrößte Fachmesse der Dentalindustrie vereint die IDS die internationalen Top-Entscheider aus Zahnärzteschaft, Zahntechnik, Fachhandel, Bildung und Industrie an einem Ort und macht Innovationen, Technologien und aktuelle Trends der Branche erlebbar. Tickets können ab sofort über die offizielle IDS-Website erworben werden.

IDS 2025: TREFFPUNKT DER DENTALWELT UND IMPULSGEBER FÜR INNOVATION

Koelnmesse

Die IDS blickt nicht nur auf über 100 Jahre erfolgreiche Geschichte zurück, sondern setzt alle zwei Jahre neue Impulse für die Zukunft der Branche. Mit einer geplanten Brutto-Ausstellungsfläche von rund 180.000 Quadratmetern, verteilt auf sieben Hallen des Kölner Messegeländes, und einem durchdachten Hallenlayout schafft die IDS 2025 optimale Sichtbarkeit für Aussteller und ermöglicht Besuchern einen effizienten Rundgang über die Messe.

Diese wird auch im kommenden Frühjahr wieder das gesamte Spektrum der dentalen Welt abdecken – von Zahnmedizin und Zahntechnik über Infektionsschutz und Wartung bis hin zu Dienstleistungen sowie Informations-, Kommunikations- und Organisationsystemen. Durch diese Vollumfänglichkeit und die vor Ort präsentierte Innovationsdichte wird die IDS ihrer Bedeutung als zukunftsweisender Taktgeber der Branche gerecht.

Doch die IDS ist längst mehr als eine reine Produktschau. Neben den neuesten Technologien und Produkten rücken Networking und fachliche Weiterentwicklung immer stärker in den Vordergrund. Themen wie Nachhaltigkeit, Nachwuchsförderung und der Einsatz von künstlicher Intelligenz werden intensiv diskutiert und bieten Inspiration und Orientierung für die Herausforderungen von morgen.

Auch die Messe selbst geht mit der digitalen Plattform IDScconnect neue Wege. Sie bietet ab März 2025 umfangreiche digitale Angebote zur Vernetzung und Vorbereitung wie Learning-Sessions, Online-Seminare und Produktpräsentationen. Damit bietet sie den Besuchern vielfältige Möglichkeiten, das einzigartige IDS-Feeling vor, während und nach der Messe sowie außerhalb der Messehallen zu erleben.

Um den Messebesuch von Anfang an so angenehm wie möglich zu gestalten,

bietet die IDS ein umfangreiches Serviceangebot. Die Tickets können flexibel über die IDS-App verwaltet, ins Smartphone-Wallet geladen oder ausgedruckt werden – ganz nach individuellem Bedarf. Darüber hinaus profitieren Besucher von einem VRS/VRR-Ticket sowie von exklusiven Angeboten der Deutschen Bahn und der Lufthansa. Über das Hotelbuchungsportal der Koelnmesse können Aussteller und Besucher zudem bis zu fünf Zimmer gleichzeitig online buchen und von Sonderkonditionen profitieren. Als Gastgeber der internationalen Dental-Community sorgt die IDS also für einen rundum angenehmen Aufenthalt während der fünf Messtage.

Seien Sie dabei, wenn die gesamte Dentalbranche in Köln zusammenkommt, und planen Sie jetzt Ihren Besuch auf der IDS 2025. Tickets erhalten Sie ab sofort unter www.ids-cologne.de/tickets.

INTERVIEW // Der passionierte Senioren Zahnmediziner Dr. Volkmar Göbel leitet seit 1988 eine Zahnarztpraxis in Gössenheim und entwickelte mit DENTagil ein innovatives mobiles Behandlungskonzept, das von seiner Expertise und dem hoch engagierten Einsatz des Teams lebt. Die Bilderstrecke und das Interview geben Einblicke in die Arbeit des DENTagil Teams.

MOBILE ZAHNÄRZTLICHE BEHANDLUNG: IMMER EIN WERDEN, NIE EIN SEIN

Lilli Bernitzki-Ash / Leipzig



Herr Dr. Göbel, was hat Sie dazu gebracht, sich auf die mobile Zahnversorgung älterer Menschen zu spezialisieren?

Den Anstoß gab mir meine Großmutter. Sie wohnte damals in einer Senioreneinrichtung und berichtete mir von ihrer defekten Zahnprothese, für die sich dort niemand verantwortlich fühlte. Mir wurde bewusst, dass Menschen, die nicht mehr mobil in eine Praxis kommen können, in

Deutschland zahnärztlich unterversorgt sind. Aus dieser Notwendigkeit war die Grundidee für mein Konzept der mobilen Alterszahnmedizin geboren.

Was sind die größten Herausforderungen bei der aufsuchenden zahnmedizinischen Versorgung älterer Menschen?

Die größten Herausforderungen sind nicht etwa die Distanzen und Routenplanungen zu den Patienten oder das benötigte Equip-

ment – die Herausforderungen stellen die Zusammenstellung der Teams und das Finden geeigneter Mitarbeiter dar. Es handelt sich bei der mobilen Alterszahnmedizin nicht um einen gewohnten, klassischen zahnmedizinischen Beruf – wir sind viel näher und ganzheitlicher am Patienten unterwegs. Die Menschen in den Pflegeeinrichtungen bedürfen weitaus mehr als einer Zahnversorgung, wie man sie aus der Praxis kennt – es geht vielmehr darum, die geistige und motorische Gesamtkonstitution der Patienten stets im Blick zu haben und ihnen in ihrer häuslichen Umgebung eine Situation zu schaffen, in welcher sie sich wohlfühlen und gut behandelt werden können. Wir installieren die Praxis inklusive aller Geräte direkt im Zimmer der Patienten und sind dort in ihrer Privat- und Intimsphäre unterwegs.

Das erfordert vor allem vom DENTagil Team besonderes Einfühlungsvermögen und Verständnis. Als Ganzes müssen wir lernen, unser zahnärztliches Denken, unser zahnärztliches Behandeln und unsere zahnärztliche Praxis mit „alten Augen“



Kontinuierliches Screening der aufgesuchten Patienten zur Aktualisierung der digitalen Historie.

MODERNE ZAHNHEILKUNDE



Links: Regelmäßiges schonendes Entfernen von Zahnstein innerhalb der Patientengrenzen zur Gingivitis- und Parodontitisprophylaxe. **Rechts:** Effizienter Aufbau der mobilen Behandlungseinheit durch intern geschultes Personal.

zu sehen. Wir suchen dringend weitere Zahnärzte, die mit je einem Team noch mehr immobilen Menschen helfen können – denn die Nachfrage an unserem Konzept ist sehr groß.

In Ihrer Praxis haben Sie innovative Technologien wie mobile Röntgengeräte und digitalisierte Ausstattung eingeführt, um

eine vollumfängliche mobile Behandlung zu ermöglichen. Welche Rolle spielen technologische Fortschritte bei der Verbesserung der mobilen Patientenversorgung?

Um eine gleichermaßen patientenzentrierte und qualitätsorientierte Mundheilkunde und deren Konzeptionierung auch für aufgesuchte Patienten zu entwickeln,

ist aus Praktikersicht ein Umdenken in mehreren Ebenen erforderlich. Dazu müssen die Prozessbeschreibungen einer Zahnarztpraxis als Hightech-Location für die mobile Behandlung transformiert werden. Dabei bietet ein digitaler Workflow erhebliche Vorteile für alle Beteiligten einer mobilen Zahnarztpraxis. Hierzu gehören unter anderem der Einsatz von Lap-





Einsetzen des Röntgenbildhalters am liegenden Patienten. Zur sofortigen Beurteilung der akuten Situation auf dem Laptop wird die Sensortechnik verwendet.

tops, digitalem Röntgen mit Speicherfolien oder einem Sensor, intraorale Kameras und ein Intraoralscanner zur Abbildung von Zähnen und der Herstellung von Prothesen im Druckverfahren. Die Verwendung von mehreren mobilen Behandlungseinheiten und einem entsprechend konfigurierten Containersystem entspricht der Grundausstattung. Letztlich, und das ist das Entscheidende, können wir eine vollumfängliche, digitale, präventive und interdisziplinäre Methodik für unsere Patienten bieten, bei maximalem Behand-

lungsportfolio mit geringstmöglicher Belastung.

Gab es besondere Herausforderungen innerhalb Ihres Teams in Bezug auf die Entwicklung und Umsetzung Ihres Konzeptes?

Mobile zahnärztliche Behandlung war immer ein Werden, nie ein Sein. Das gemeinsam entwickelte Konzept unterliegt noch immer einer steten Dynamik der Verbesserung und setzt deshalb innerhalb des Teams eine permanente Lernbereitschaft mit ent-

sprechender Kommunikation voraus. Nach wie vor gibt es keine Lehrkonzepte oder weiterführende Leitlinien; aus diesem Grund habe ich die mobile Praxis bereits 2016 nach ISO 9001 zertifizieren lassen. Auf diese Weise kann ich ein definiertes Qualitätsniveau und damit eine prozessbasierte Sicherheit in der Leistungserbringung für meine Teams gewährleisten. Ohne mein engagiertes, kreatives, aber auch kritisches und belastungsfähiges Team wäre dieses Konzept nicht entstanden. Im Laufe der Zeit hat sich auch herausgestellt, dass nicht jedes Mitglied diese manchmal extreme menschliche Nähe aushalten und verarbeiten kann; immer war und ist es ein ergebnisoffener Lern- und Einfühlungsprozess in diese besondere Tätigkeit.

Fotos: © Daniel Schwarz | Blackyfielography



Vorbildliches Engagement gewürdigt

In 2024 erhielt Dr. Göbel für sein Engagement in der mobilen Zahnversorgung älterer Menschen den Bayerischen Verfassungssorden.



Dr. Göbel
Infos zur Person

Chirurgische Intervention bei einer gerontopsychiatrischen Patientin in ihrer Lieblingsposition.

Normgerechte Druckluft – entspannte Behandlung



Dentale Druckluft ist Druckluft gemäß der internationalen Norm ISO 22052. Kompressoren von Dürr Dental bringen sie zuverlässig in die Zahnarztpraxis – zusammen mit weiteren Vorteilen.

Ölfrei, trocken und hygienisch muss dentale Druckluft sein, und sie darf keine zu großen partikulären Verunreinigungen aufweisen. Das folgt unmittelbar aus Kapitel 5.3 der maßgeblichen Norm ISO 22052. Über die fachlichen Maßgaben hinaus ist gerade der Kompressor eine Herzensangelegenheit und wird konsequenterweise als das „Herz der Praxis“ bezeichnet. Denn ihm verdanken die Teams und ihre Patienten, dass Hand- und Winkelstücke, Pulverstrahlgeräte, Behandlungseinheiten und CAD/CAM-Geräte wie am Schnürchen arbeiten. Dennoch hält sich der „Kollege Kompressor“ bescheiden im Hintergrund und beansprucht bis auf einen jährlichen Filterwechsel kaum Aufmerksamkeit.



Wenn gewünscht, stellt er sogar sieben mal vierundzwanzig Stunden pro Woche dentale Druckluft zur Verfügung. Eine spezifische Definition dentaler Druckluft für die zahnärztliche Praxis gibt die noch recht junge ISO 22052. Sie ist seit zwei Jahren in Kraft; seither legt sie klar fest, welche Qualitäten dentale Druckluft aufweisen muss.

Dentalkompressoren von Dürr Dental erfüllen präzise diese Norm. Darüber hinaus kommen sie weiteren für die zahnärztliche Praxis relevanten Anforderungen nach. Beispielsweise gehören Dentalkompressoren als sogenannte „aktive therapeutische Medizinprodukte“ in die Risikoklasse IIa. Damit ist unter anderem eine CE-Kennzeichnung nach der aktuell gültigen EU-Medizinprodukte-Verordnung verbunden. Dies lässt sich auf dem Typenschild an der vierstelligen Nummer hinter dem CE-Kennzeichen ablesen. Fehlt sie, so ist die Eignung des Produkts für die Anwendung in einer Zahnarztpraxis in der Europäischen Union nicht sichergestellt.

Mit einer normgerechten Druckluftanlage von Dürr Dental gemäß ISO 22052 ist die Praxis auf der sicheren Seite. Mit diesem guten Gefühl kann das zahnärztliche Team sich auf seine Patienten konzentrieren und entspannt an die Behandlungen herangehen. Darüber hinaus lässt sich mit normgerechten Druckluftanlage auch ein ordnungsgemäßer und erfolgreicher Betrieb von Fräs- oder Schleifmaschinen für die Fertigung im CAD/CAM-Verfahren sicherstellen.



Mehr unter www.duerrdental.com

IDS
2025
Halle 10.1
F11 – F29
E08/E20
duerrdental.com/ids

**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM

FALLBERICHT // Bei Parodontitis- und Periimplantitistherapieverläufen gibt es Patientenfälle, die uns als Behandler besonders herausfordern. Umso mehr sind wir gefragt und gleichzeitig motiviert, das beste klinische Behandlungsergebnis für unsere Patienten zu erzielen. Bei folgendem Fall konnten wir nach Durchführung zahlreicher verschiedener, herkömmlicher Behandlungsmethoden keine Verbesserung der Entzündungswerte erkennen. Daher waren wir mutig und nutzten die Möglichkeit, eine alternative Therapie mittels – uns bis dahin unbekannter – aktiver Sauerstofftechnologie auszuprobieren.

WIRKSAME PARODONTITIS- UND PERIIMPLANTITIS-THERAPIE DURCH AKTIVE SAUERSTOFFTECHNOLOGIE

Sabrina Schneider/Bühl



Das Produkt OXYSAFE Professional (Hager & Werken) bot uns neue Möglichkeiten, die Parodontitis- und Periimplantitistherapie positiv zu beeinflussen.

Durch aktive Sauerstofftechnologie erzielt man ohne den Einsatz von Antibiotika und CHX (Chlorhexidindigluconat) eine rasche Reduktion der Taschentiefe inklusive Taschendesinfektion.

Das OXYSAFE Professional Kit besteht aus einem Gel, gebrauchsfertig in Spritzen (à 1 ml) und einem Liquid (250 ml), welches zur häuslichen Anwendung verwendet wird (siehe Abb. 1).

Bei dem in Abbildung 2 dargestellten Patientenfall stellte sich Anfang des Jahres ein männlicher Patient im Alter von 70 Jahren in unserer Praxis vor. Die Anamnese ergab,

dass er Prädiabetiker und Raucher ist. Nach Diagnose einer chronischen Parodontitis erfolgte die Initialbehandlung mit anschließender Parodontitistherapie. Die häusliche Compliance war gut, und die Therapie mit CHX 0,2% erzielte kurzfristig ihre Wirkung.

Nach Abschluss der Behandlung erfolgte ein dreimonatiger Recallintervall zur parodontalen Nachsorge. Trotz des engmaschigen Recalls und guter Compliance stieg der BOP-Wert nach kurzer Zeit wieder auf 33% an.

Daher hielt ich es für eine gute Möglichkeit, durch andere Therapieansätze ein positives Behandlungsergebnis zu erzielen. Ich fasste den Entschluss, das Produkt OXYSAFE Professional anzuwenden.

Bei der Behandlung in der zahnärztlichen Praxis erfolgte zuerst die maschi-



Vorteile von Oxysafe im Überblick:

- schnelle Reduktion der Taschentiefe und Taschendesinfektion
- ohne Antibiotika (keine Resistenzbildung), ohne CHX
- langfristiges Behandlungsergebnis
- wissenschaftlich und klinisch erprobt
- nicht zytotoxisch (wirkt nicht als Zellgift für gesundes Gewebe)
- einfache Anwendung
- sowohl bei Rauchern und Nichtrauchern identische Behandlungserfolge
- angenehmer Geschmack

nelle Reinigung der Zahnfleischtaschen mit einem Ultraschallsystem, manuell unterstützt mit Gracey Küretten (Abb. 3). Anschließend folgte die erste Applikation des OXYSAFE Gels. Nach einer Einwirkzeit von fünf Minuten wird die Zahnfleischtasche mit Kochsalz wieder ausgespült. Erst dann erfolgt die zweite Applikation des Gels, welches nun in der Tasche verbleibt (Abb. 4).

Durch die aktive Sauerstofftechnologie werden ausschließlich anaerobe Bakterien zerstört. Die Regeneration von entzündetem Gewebe wird durch den hohen Sauerstoffanteil unterstützt.

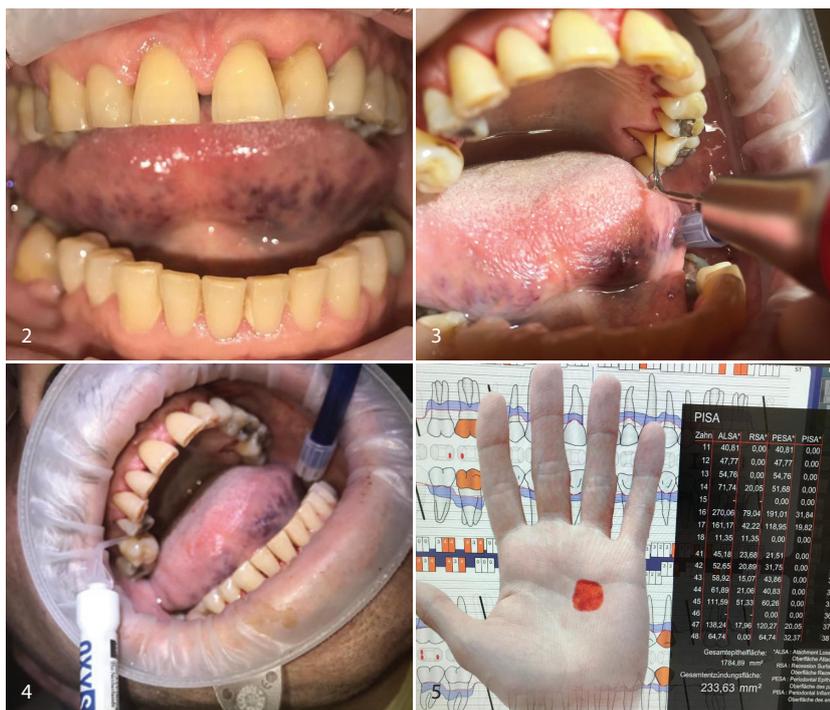
Für ein dauerhaftes und besseres Therapieergebnis erfolgte die Fortsetzung der Behandlung mit OXYSAFE Liquid. Hierbei handelt es sich um eine Mundspülung, die im Anschluss an die Behandlung zur Nachsorge zweimal täglich (morgens und abends nach dem Zähneputzen) häuslich angewendet wird.

Ziel der Mundspülung ist es, langfristig genügend Aktivsauerstoff in die Zahnfleischtaschen abzugeben, um eine Reinfektion zu vermeiden.

Nach Abschluss der Behandlung erzielten wir eine deutliche Reduktion der Taschentiefe und der BOP-Wert sank auf 8 %

(Abb. 5). Der Patient empfand die Behandlung sowohl in der Praxis als auch häuslich als sehr angenehm in Anwendung und Geschmack. Positiv zu bewerten ist ebenso, dass durch die aktive Sauerstofftherapie sowohl bei Rauchern als auch bei Nichtrauchern identische Behandlungserfolge erzielt werden.

Fotos: © Hager & Werken



SABRINA SCHNEIDER

- 2009–2012 Ausbildung zur Zahnmedizinischen Fachangestellten
- 2013 Fortbildung am ZFZ Stuttgart, Kursteil I, IIa und IIc
- 2014 Fortbildung am ZFZ Stuttgart zur Zahnmedizinischen Prophylaxeassistentin
- 2015–2016 Fortbildung am ZFZ Stuttgart zur Dentalhygienikerin

HAGER & WERKEN GMBH & CO. KG

Ackerstraße 1
47269 Duisburg
www.hagerwerken.de

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

PERIIMPLANTITIS // Patienten mit Implantaten fehlt es oftmals am Bewusstsein dafür, dass Implantate zu Hause sogar noch intensiver als Zähne gereinigt und gepflegt werden müssen: Sie klagen über Mundgeruch und wissen nicht, dass dieser mit einer Gingivitis oder Parodontitis in Verbindung stehen könnte. Mundgeruch ist dabei lediglich ein Symptom einer unbehandelten fortgeschrittenen Entzündung des Zahnfleischs nach implantologischen Eingriffen. Diese Periimplantitis kann sich bis in die Tiefe der Kieferknochen ausbreiten¹ und zu Implantatverlust führen. Risikogruppen sind Patienten mit schlechter Mundhygiene, Raucher und Menschen mit parodontalen Vorerkrankungen.

PRAXISTIPPS FÜR DIE HÄUSLICHE IMPLANTATPFLEGE

Dr. Frank Marahrens / Leinfelden-Echterdingen

Die schwer zugänglichen Problemzonen befinden sich an den Brückenankern, unter den Brückengliedern und um Implantate herum. Damit die häusliche Prophylaxe zwischen den Recallterminen gelingen kann, helfen Patientinnen und Patienten teilweise ganz einfache Tipps und Tricks aus ihrer Zahnarztpraxis.

„Häusliche Implantatpflege“ – Tipps für die Patientenberatung

– Wichtig ist, die Patienten immer wieder zu motivieren und unter Anleitung selbst üben zu lassen. Die ungewohnte Motorik speichert sich so im ZNS ab und kann dann als selbstverständliche Routine einfacher durchgeführt werden.

- Jeden Abend nach der letzten Mahlzeit die Zahnzwischenräume und das Implantatumfeld mit Zahnseide/Superfloss oder Interdentalbürste reinigen.
- Zusätzlich Zahncreme oder -konzentrat mit antibakteriellen Inhaltsstoffen auftragen, am Pfeilerzahn mit dem verstärkten Anfang einfädeln. Das ergänzt die Wirkung der mechanischen Reinigung um den Aspekt der Reduktion von Entzündungen auslösenden Keimen und Bakterien.
- Spezielle „Soft Picks“ helfen an besonders schwer zugänglichen Stellen im Seitenzahnbereich. Diese Picks mit Daumen und Zeigefinger halten und mit leichten Sägebewegungen in den Interdentalraum einführen.
- Auch eine Einbüschel-Bürste kann sehr hilfreich sein. Sie besitzt, im Gegensatz zu multitufted Zahnbürsten, nur ein einziges Büschel, sodass sie gezielt für kleine zu reinigende Flächen einsetzbar ist.

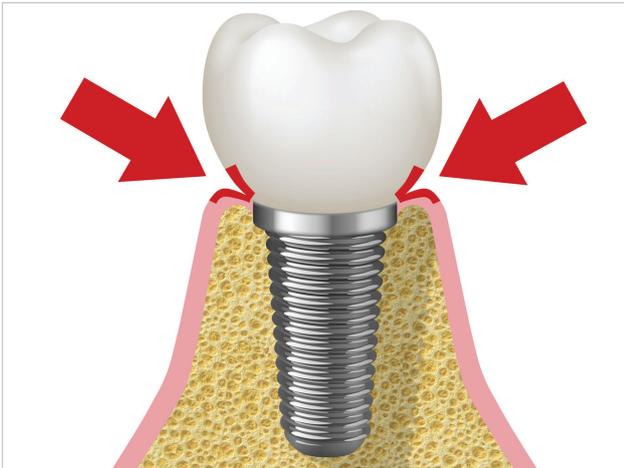
Zahl der biologischen Komplikationen an Implantaten steigt

Mit zunehmender Verbreitung von Implantaten steigt auch die Prävalenz von



© Prostock-studio – stock.adobe.com

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



biologischen Komplikationen. So findet sich eine periimplantäre Mukositis bei ca. 40 Prozent der Patienten und bei ca. 20 Prozent tritt bereits schon eine manifeste Periimplantitis auf, die gerade bei Diabetikern als chronisch nicht ansteckende Erkrankung gerne unentdeckt bleibt.² Eine reversible periimplantäre Mukositis gilt dabei als noch den primärprophylaktischen Maßnahmen zugänglich, während die Periimplantitis schon den sekundärprophylaktischen Maßnahmen zugeführt werden muss.

Von „primordialer“ Prävention spricht man vor der Implantatinserterion, von der „primären“ Prävention während und nach derselben. Hierbei geht es bereits in der Planung auch um die richtige Implantatposition und die Zugänglichkeit für die Mundhygiene und Nachuntersuchungen.

Die „sekundäre“ Prävention konzentriert sich auf die Maßnahmen, mit denen man nach der Implantatinserterion stabile periimplantäre Verhältnisse aufrechterhalten möchte.³ Es gibt zahlreiche Risikofaktoren, wie beispielsweise *Porphyromonas gingivalis*, die sich in und um die Problemzonen sehr wohlfühlen, und diese müssen in Schach gehalten werden, da sie sonst wieder zur dominanten pathologischen Besiedelung des Biofilms führen können. Das Management der periimplantären Mukositis kann mittels mechanischer Instrumentierung oder auch durch adjuvante chemische Methoden wie Antiseptika, Antibiotika oder photodynamische Therapie erfolgen. Ein nicht chirurgisches Vorgehen konzentriert sich auf eine Dekontamination der Implantatoberfläche mittels mechanischen/physikalischen Verfahren. Hier wer-

den die Verwendung von Lasern, photodynamische Therapie, Einsatz/Unterstützung von Probiotika und systemische Antibiotikagabe diskutiert.⁴

Die chirurgischen Verfahren reichen, je nach Befall einer Periimplantitis, von der Taschenbeseitigung durch Resektion über die periimplantäre Knochenrekonstruktion bis hin zur mechanischen/physikalischen Implantatoberflächen-Dekontamination.⁵ Nach erfolgreichem Vorgehen sollten die Patienten dann direkt in ein engmaschiges Recallsystem überführt werden.

Ajona, das medizinische Zahncremekonzentrat von Dr. Liebe

Ein niedriger RDA-Wert um 30 ist bestens für die schonende Reinigung von Implantaten geeignet. Das schäumende Zahncremekonzentrat Ajona hilft, die Bakterien im Zahnfleischsaum (Sulcus gingivae) auf ein Minimum zu reduzieren. Ätherische Öle lassen bestehende leichte Gingividen rascher abklingen und fördern die Regeneration des Zahnfleisches (Gingiva propia). Entscheidend ist, dass Ajona sehr sanft ist und durch die rasche Schaumbildung auch gleichzeitig sehr gut reinigt und antibakteriell sowie entzündungshemmend wirkt.

Fotos: © Dr. Liebe

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



DR. RUDOLF LIEBE NACHF.
GMBH & CO. KG
Tel.: +49 711 7585779-11
www.drliede.de

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

FALLBEISPIEL // Komposite für direkte Restaurationen im Seitenzahnbereich müssen langfristig funktionell belastbar und randdicht mit der Zahnschubstanz verbunden sein. Weiterhin sollten sie sich gut und effizient verarbeiten lassen und die Patientenansprüche bezüglich Biokompatibilität und farblich-ästhetischer Erscheinung vollumfänglich erfüllen oder sogar übertreffen. Vor diesem Hintergrund wurde die erfolgreiche ORMOCER-basierte Admira Fusion Produktlinie (VOCO) um das Universalkomposit Admira Fusion 5 erweitert.

RESTAURATIONEN MIT ORMOCER-KOMPOSIT IM OBERKIEFER UNTER ANWENDUNG EINES VEREINFACHTEN FARBSYSTEMS

Dr. Carlos Pena / São Paulo, Brasilien

Um eine noch einfachere und effizientere Farbauswahl zu ermöglichen, sind bei Admira Fusion 5 die klassischen VITA Zahnfarben A1 bis D4 in den fünf Cluster Shades A1, A2, A3, A3,5 und A4 zusammengefasst. Die Optimierung und gezielte Steuerung der optischen und sphärischen Eigenschaften von Harz-Matrix und Füllstoffen ermöglichen, dass sich Admira Fusion 5 exzellent in die umgebende Zahnschubstanz einfügt. Eine Schichtung mit verschiedenen Farbtönen und Opazitäten ist daher nicht notwendig.

Der folgende Fallbericht zeigt, wie drei alte Klasse II-Restaurationen durch das thermoviskose Composite VisCalor bulk (VOCO) in Kombination mit dem farbadaptiven Admira Fusion 5 ersetzt werden.

Patientenbeispiel

Ein 43-jähriger Mann erschien wegen Überempfindlichkeit beim Genuss von Eiscreme sowie approximal verbleibender Essensreste im zweiten Quadranten in der

Praxis des Autors. Sein letzter zahnärztlicher Besuch lag fünf Jahre zurück, seine allgemeine Gesundheit war gut und er hatte keine Allergien.

Die Füllungen in den Zähnen 25, 26 und 27 zeigten Randverfärbungen mit Verdacht auf Undichtigkeit und daraus resultierender Sekundärkaries. Der Behandlungsplan sah vor, die alten Restaurationen unter Verwendung des Universalkomposits Admira Fusion 5 nach den Regeln der minimalinvasiven adhäsiven Füllungstherapie zu ersetzen.¹⁻³

BEHANDLUNG SCHRITT FÜR SCHRITT



Abb. 1: Präoperative Situation: Die Kompositfüllungen in den Zähnen 25, 26 und 27 zeigen verfärbte und mutmaßlich undichte Randbereiche und in einigen Bereichen Materialüberschüsse. Der Kontaktbereich zwischen 25 und 26 wurde unvollständig restauriert und führt zur Impaktion von Essensresten. Vor Beginn der restaurativen Therapie werden die Zähne gereinigt und die Zahnfarbe bei natürlichem Licht mit einem klassischen VITA Farbschlüssel bestimmt. Das Admira Fusion 5 Farbschema (Cluster Shade System) erlaubt nun die einfache Zuordnung der passenden Farbe (hier: A1).

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



Abb. 2–5: Nach Anlegen des Kofferdams werden an Zahn 26 und 27 kariöses Gewebe mit rotierenden und manuellen Instrumenten entfernt und die Kavitäten präpariert. Anschließend erfolgt zunächst die Füllung an 27. – **Abb. 6+7:** Im Anschluss erfolgt die Füllung an 26: Nach sorgfältiger Matrizenfixierung und selektiver Schmelzätzung mit Phosphorsäure (15 Sekunden) wird das Universaladhäsiv Futurabond U (VOCO) aufgetragen, für 20 Sekunden einmassiert, fünf Sekunden mit ölfreier Luft verblasen und abschließend zehn Sekunden mit der Polymerisationslampe Celalux 3 (VOCO) ausgehärtet. Die approximalen Kästen werden dünn mit dem ORMOCER-Flow-Komposit Admira Fusion x-base (VOCO) beschichtet. – **Abb. 8:** Um der Materialschrumpfung beim Polymerisieren entgegenzuwirken, werden im nächsten Schritt die approximalen Wände in zwei Schichten mit Admira Fusion 5 (Farbe A1) aufgebaut und für zehn Sekunden lichtgehärtet.^{4,5} Auf diese Weise entsteht eine okklusale Kavität mit verbesserten Voraussetzungen für die abschließende Restauration. – **Abb. 9:** Der basale Anteil des okklusalen Kastens wird mit dem thermoviskosen Komposit VisCalor bulk (VOCO, Farbe A1) in einer Schicht gefüllt und ausgehärtet. Das vorab zu erwärmende Bulk-Fill-Komposit hat zunächst eine niedrige Viskosität und fließt somit in alle Kavitätdetails. Direkt nach Einbringen in die Kavität ist VisCalor bulk auf die Temperatur der Mundhöhle abgekühlt und wird dadurch modellierbar. Oberhalb verbleibt ein Freiraum von etwa 1 mm für die Charakterisierungsfarbe FinalTouch (VOCO, Farbe orange) und die abschließende Schicht Admira Fusion 5. – **Abb. 10:** Die Charakterisierungsfarbe wird in die zentrale Fissur eingebracht, 40 Sekunden lichtgehärtet und mit einer Schicht Admira Fusion 5 (Farbe A1) überdeckt. Anschließend wird Glycerin-Gel zur Sauerstoff-Inhibition aufgetragen und das farbadaptive Komposit für zehn Sekunden polymerisiert.

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



Abb. 11: Endergebnis für die Kompositrestaurationen an den Zähnen 25, 26 und 27 aus VisCalor bulk (basaler Anteil) und Admira Fusion 5 (approximale Wände und okklusale Deckschicht): Nach Entfernung approximaler Materialüberschüsse mit einer Skalpellklinge Nr. 12 wird die Okklusalfäche mit einem spitzen rotierenden Diamantinstrument (Nr. FG 32) finiert und mit Siliziumkarbid-Schleifern und Diamantpasten (1,0 und 0,5 µm) poliert. Zahn 25 wurde im Anschluss an die Zähne 26 und 27 in einer separaten Sitzung nach derselben Technik restauriert.

Diskussion

Mit nur einer Farbe des ORMOCER-basierten Komposits Admira Fusion 5 ließ sich im Patientenbeispiel bei drei benachbarten Oberkieferseitenzähnen eine sehr gute Anpassung von Farbtönen, Farbverlauf und Opazität erreichen. Das Ergebnis ist ein ästhetisch gelungenes und natürliches Erscheinungsbild, bei stark vereinfachter Farbauswahl. Aufgrund der sehr geringen Polymerisations-schrumpfung des Materials (1,25 Volumenprozent) ist in Verbindung mit seiner hohen Oberflächenhärte (141 MHV) eine lange Lebensdauer der großen direkten Restaurationen zu erwarten.^{6,7}

Herausstechend ist neben der exzellenten Ästhetik bei dieser Versorgung der Zeitvorteil für den Anwender, bedingt durch die Verwendung des thermisch aktivierten 4mm-Materials VisCalor bulk. Erhöht wird diese Zeitersparnis nochmals durch die auf fünf Cluster-Farben reduzierte Auswahl beim ORMOCER-Universal-Komposit Admira Fusion 5, das auf Siliziumoxid basiert sowie keine klassischen Monomere enthält und somit

für eine hervorragende Biokompatibilität steht.

Fotos: © Carlos Eduardo Pena

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



CARLOS EDUARDO PENA – DDS, MSC, PHD

Dr. Carlos Pena, Spezialist für Parodontologie, ist seit 1993 in seiner Privatklinik in Santo André, São Paulo (Brasilien) niedergelassen. Er ist Lehrbeauftragter für den Latu Senso Postgraduierkurs in ästhetischer Zahnmedizin am Universitätszentrum (SENAC), São Paulo, und koordiniert den Spezialisierungskurs Zahnmedizin (CEEPO), Santo André.

drcarlospena@yahoo.com

VOCO GMBH

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

EURUS-S1
Holder



EURUS-S1
Rod

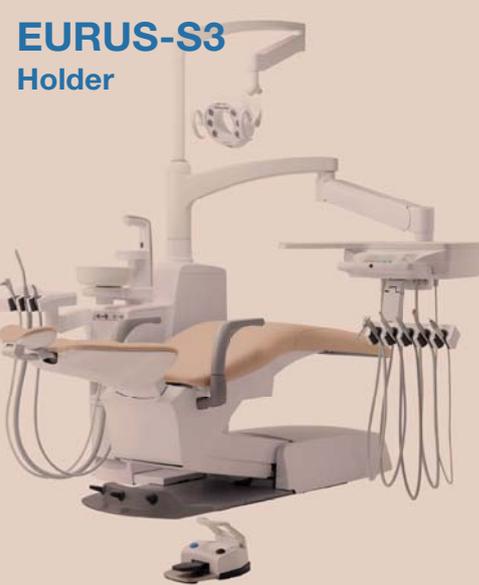


EURUS-S1
Cart

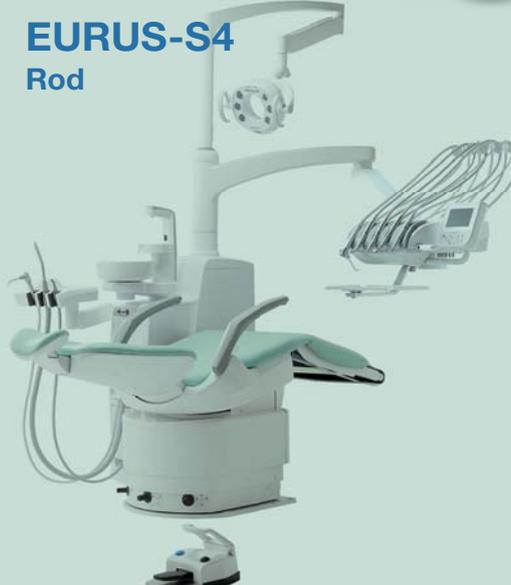


Mehr
Infos auf
Seite 65

EURUS-S3
Holder



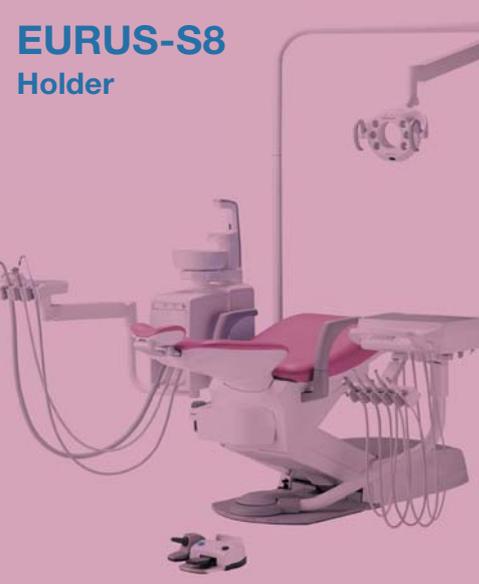
EURUS-S4
Rod



EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne
Speifontäne



IDS
2025

Besuchen Sie uns
auf der IDS 2025:
Halle 11.1 | Stand G010 H019



Partner von:



TESTIMONIAL // Premium-Ausstattung und nachhaltige Investitionen für optimale Patientenversorgung.

„ICH LEGE GROSSEN WERT AUF ERSTKLASSIGE PRODUKTE.“

Edwin Fieseler / Biberach an der Riß

Im beschaulichen Immenstaad am Bodensee wurde im Februar 2024 die Praxis ZAHN. SCHMID eröffnet. Gründer Dr. Marc Schmid weiß: Die Wahl des richtigen Zahnarztes ist Vertrauenssache. Hierfür setzt er neben fachlicher Expertise und moderner Wohlfühl-atmosphäre auch auf eine Premium-Ausstattung. Darunter das Röntgengerät ProXam 3D aus dem Hause KaVo. In diesem Testimonial berichtet er eindrucksvoll, weshalb seine Wahl auf dieses Gerät fiel.

„Auf die Übernahme meiner Wunschpraxis in Immenstaad habe ich lange gewartet. Verwurzelt in der Region, wollte ich genau hier bleiben. Ende letzten Jahres war es dann so weit. Der bisherige Eigentümer ging in den Ruhestand und für mich begann der Umbau – rund fünf Wochen wurde gewerkelt, entkernt und modernisiert, am 1. Februar 2024 konnte ich öffnen. Von den insgesamt vier Behandlungszimmern werden zwei für die professionelle Zahnreinigung genutzt. Wir bedienen ein breites Patientenklentel von Jung bis Alt und bilden nahezu alle Leistungen moderner Zahnheilkunde einschließlich Eigenlabor ab.“

Lokale Faktoren als Entscheidungskriterium bei der Wahl des Herstellers

„Der Praxisabgeber nutzte für Röntgenaufnahmen ein reines OPG-Gerät, circa 20 Jahre alt. Die Bildqualität war überraschenderweise noch total in Ordnung, eine 3D-Bildgebung jedoch nicht möglich. Die Infotage FACHDENTAL Stuttgart

nutzte ich folglich für Produktinformation und die Planung meiner Praxis. Was das Thema Röntgengerät betraf, war ich offen und ließ mir Verschiedenes zeigen. Da ich mich für Behandlungseinheiten von KaVo entschied, fiel die Wahl schlussendlich auch auf das 3D-Gerät dieses Herstellers. Gemäß der Mentalität ‚Alles aus einer Hand‘ schätze ich das Ein-Ansprechpartner-Prinzip und kurze, effiziente Wege. Auch die lokale Komponente war ausschlaggebend: Von Immenstaad ist es ein kurzer Weg nach

Biberach, Kaufentscheidungen sind immer auch Vertrauensentscheidungen.“

Kaufentscheidung mit Perspektive auf die nächsten Jahrzehnte

„Von Natur aus bin ich jemand, der ungerne auf Mittelklasse setzt. Aus Erfahrung weiß ich, dass man damit selten gut fährt und am Ende oft doppelt investieren muss. Bei der Ausstattung meiner Räume stand daher fest, dass es Premiumgeräte



© Fotografie Trautmann

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

werden sollten. Als Neugründer war mein Investitionsvolumen ohnehin hoch, so dass Preisunterschiede unter den Herstellern für mich persönlich nicht kaufentscheidend waren. Relevant war vielmehr das breite Einsatzspektrum und die intuitive Bedienbarkeit des ProXam 3D, da ich viele Implantate setze und auch für die Zukunft bestmöglich aufgestellt sein möchte.“

Reibungslose Zusammenarbeit von Hersteller und Händler

„Der Aufbau und die Inbetriebnahme erfolgten am 23. Januar 2024 durch Plandent. Zuvor wurde das Altgerät ausgebaut und die Elektrik neu verlegt. Auch eine Wand im Raum mussten wir vorbereitend noch verstärken. Unser IT-Beauftragter kam dann für die Software-Einweisung, alles funktionierte reibungslos. Und das bis heute: Wirklich jeder im Team kommt mit der Nutzeroberfläche und der Bedienung gut zurecht. Das 3D ist täglich im Einsatz – sowohl für OPG- als auch DVT-Aufnahmen – und ermöglicht uns durch die einstellbaren Größen S, M und L effiziente, standardisierte Prozesse.“

Premiumqualität zu einem fairen Preis

„Das Preis-Leistungs-Verhältnis kann ich bislang als sehr fair bezeichnen, auch wenn



© KaVo

wir das Gerät erst kurze Zeit nutzen. Ein Premium-DVT-Gerät im mittleren fünfstelligen Bereich – das war vor einigen Jahren noch undenkbar. Die Technik hat sich merkbar weiterentwickelt, und natürlich lässt auch der entsprechende heutige Wettbewerb unter den Herstellern eine sehr gute Investition für uns Zahnärzte ein Leichtes werden. Ich selbst konnte bei meinem Produktkauf einen Messerabbatt sowie einen Neugründerabbatt nutzen und kann jedem empfehlen, entsprechende Möglichkeiten bei KaVo anzufragen.“



**DR. MED. DENT.
MARC SCHMID**
ZAHN.SCHMID
Tel.: +49 7545 6279
praxis@zahnschmid.de
www.zahnschmid.de

KAVO DENTAL GMBH
www.kavo.com

ANZEIGE



ZWP ONLINE

www.zwp-online.info

**SCHLICHT. STARK.
INFORMATIV. DAS
NEUE ZWP ONLINE.**

Ab März '25.



© Andriy Dykun – stock.adobe.com

HERSTELLERINFORMATION // Eine sichere, zuverlässige und effiziente Wurzelkanalaufbereitung – das ist das Ziel der HyFlex EDM OGSF Feilenserie des internationalen Dentalspezialisten COLTENE. Die Sequenz besteht aus vier aufeinander abgestimmten NiTi-Feilen – Opener, Glider, Shaper und Finisher –, die die wesentlichen Behandlungsschritte abdecken. Eine europaweite Umfrage unter Zahnärzten, die größtenteils in der allgemeinen Zahnheilkunde tätig sind, zeigt, wie die Feilensequenz in der Praxis bewertet wird.

EUROPAWEITE UMFRAGE: HYFLEX EDM OGSF FEILENSET ÜBERZEUGT

Kai Sewald/München

Laut Umfrage bewerten 98 Prozent der Befragten die Einfachheit der Aufbereitung mit sehr gut bis gut, und auch die Geschwindigkeit wurde von einem Großteil als deutlich schneller oder schneller als mit der bisher genutzten Feilensequenz angegeben. Außerdem beschreiben 89 Prozent der Befragten den Einstieg in die Anwendung als einfach oder sehr einfach und loben die kurze Lernkurve.

Während der Behandlung wird der Übergang von einer Feile zur anderen von 90 Prozent der Teilnehmer als angenehm empfunden und der Großteil der

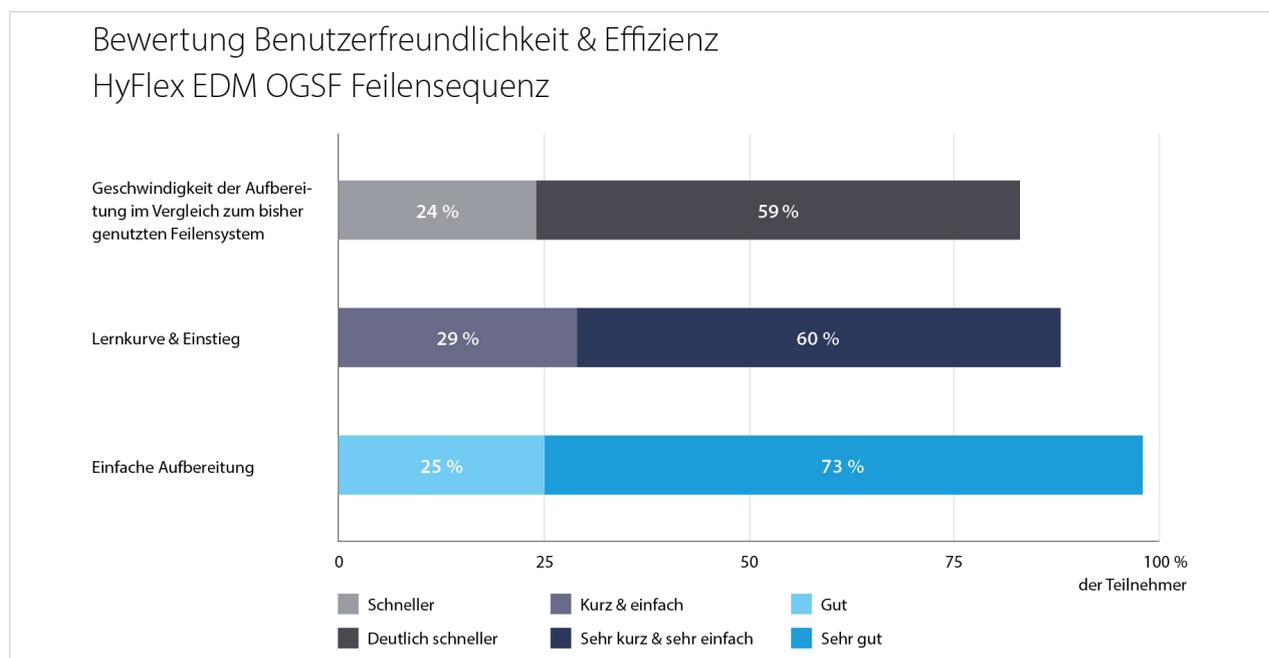
Befragten gibt an, dass die Anwendung des Standardprotokolls und die hohe Bruchfestigkeit der Feilen zur Sicherheit der Patient/-innen beitragen sowie vorhersagbare Ergebnisse ermöglichen. Die Schneidleistung, Flexibilität und Vorbiegbarkeit der Feilen, die auch bei stark gekrümmten Kanälen zuverlässig arbeiten, wurden ebenfalls positiv bewertet.

Dementsprechend plant die Mehrheit der befragten Zahnärzte, das HyFlex EDM OGSF Feilenset auch weiterhin in ihrer Praxis zu nutzen und will es interessierten Kollegen weiterempfehlen. Dr. Barbara Müller, Senior Head of Endodontics bei

COLTENE, freut sich über die positive Resonanz: „Es ist schön zu sehen, dass unsere HyFlex EDM OGSF Feilensequenz europaweit so gut ankommt und das Bedürfnis nach einer schnellen, sicheren und leicht erlernbaren Anwendung erfüllt.“

Verlässliche Vierersequenz

Die Umfrageergebnisse zeigen, dass das einfache, schnell zu erlernende OGSF Standardprotokoll, bei dem die Feilen die Arbeitslänge mit nur wenigen, tupfenden



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

Bewegungen erreichen, eine ideale Lösung für die zügige und zuverlässige Aufbereitung sowohl alltäglicher als auch komplexer(er) Endo-Fälle bietet. Die Vierersequenz optimiert die Behandlungsabläufe, erhöht die Sicherheit im Praxisalltag und sorgt für vorhersehbare Ergebnisse, wodurch vor allem Generalisten in Zukunft beruhigt arbeiten können.

Weitere Informationen, Erfahrungsberichte und Studien zur HyFlex EDM OGSF Feilensequenz finden interessierte Praxen im HyFlex EDM OGSF Booklet sowie auf der OGSF Website (HyFlex EDM OGSF Endo Files – Upgrade your Dentistry [coltene.group]). Ein Video-Tutorial

von Prof. Dr. Eugenio Pedullà zeigt zusätzliche praktische Einblicke. Nicht zuletzt bietet COLTENE Vor-Ort-Termine an, um die Vorteile der Sequenz live zu demonstrieren.



Zum Video-Tutorial

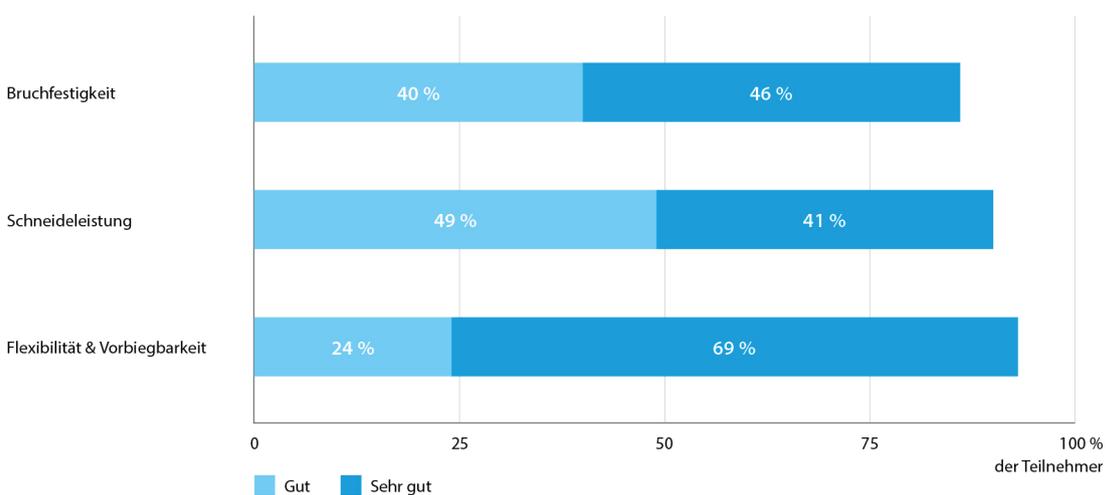
Generell unterstützt COLTENE Zahnarztpraxen regelmäßig durch Workshops und Weiterbildungen mit erfahrenen und praxisnahen Referenten. Das aktuelle Programm ist auf events.coltene.com

abrufbar. Auf den Social-Media-Kanälen von COLTENE finden sich zahlreiche Fallbeispiele und Diskussionen zur dentalen Anwendungspraxis.

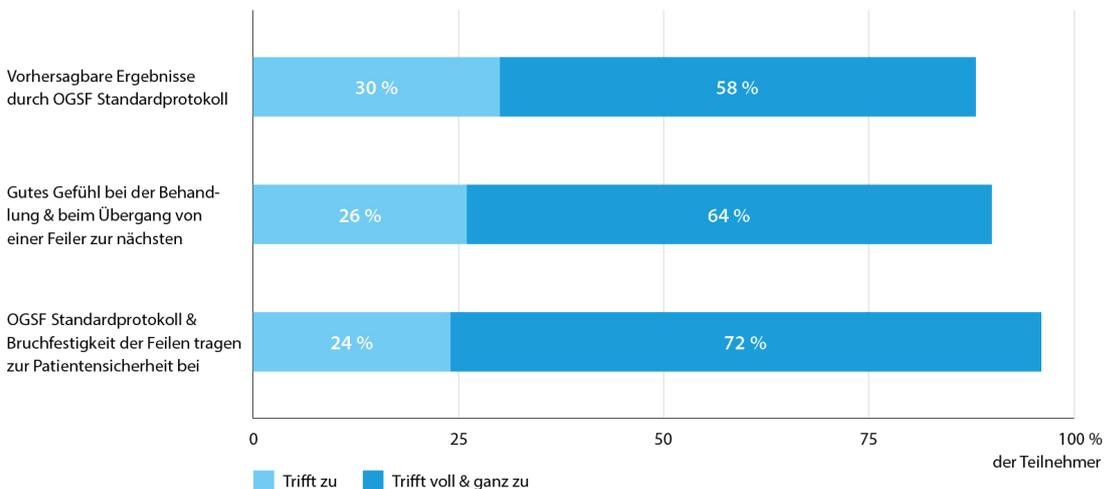
Grafiken: © COLTENE, Europaweite Umfrage unter 93 Zahnärzt/-innen zur HyFlex EDM OGSF Feilensequenz, Nov./Dez. 2024

**COLTÈNE/WHALEDENT
GMBH + CO. KG**
info.de@coltene.com
www.coltene.com

Bewertung Leistungsmerkmale HyFlex EDM OGSF Feilensequenz



Bewertung Anwendung HyFlex EDM OGSF Feilensequenz



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

WISSENSCHAFT // Die Verbindung zwischen endodontischen Erkrankungen und koronaren Herzkrankheiten (KHK) rückt zunehmend in den Fokus der Forschung. Studien zeigen, dass Patienten mit apikaler Parodontitis ein 1,4- bis 5-fach erhöhtes Risiko für kardiovaskuläre Erkrankungen aufweisen. Obwohl ein direkter Kausalzusammenhang bislang nicht belegt ist, verdeutlichen die Daten die Bedeutung einer erfolgreichen endodontischen Therapie – nicht nur für die orale, sondern auch für die systemische Gesundheit.

ENDODONTIE UND HERZGESUNDHEIT: WIE WURZELKANALBEHANDLUNGEN DAS RISIKO KARDIOVASKULÄRER ERKRANKUNGEN SENKEN KÖNNEN

Dr. Kerstin Albrecht/Düsseldorf



Die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) hat zusammen mit der Deutschen Gesellschaft für Endodontologie und zahnärztliche Traumatologie (DGET) den aktuellen Forschungsstand zum Thema im Format der „Kompaktempfehlung“ kurz gefasst veröffentlicht.

Endodontische Behandlungen senken systemische Risikofaktoren

Eine apikale Parodontitis ist mit erhöhten Konzentrationen von Entzündungsmarkern im Blutplasma und gesteigertem oxidativem Stress verbunden. Diese Faktoren tragen zur Entwicklung von arteriosklerotischen Gefäßveränderungen bei, die letztlich eine KHK begünstigen können. Erfolgreiche Wurzelkanalbehandlungen oder Revisionen, die die endodontische Infektion eliminieren, führen nachweislich zu einer:

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

- Normalisierung systemischer Entzündungsmarker und Rückgang des oxidativen Stresses.
- Reduzierung des KHK-Risikos um bis zu 84 Prozent im Vergleich zu unbehandelten endodontischen Infektionen.
- Verminderung des Sterberisikos aufgrund einer KHK um bis zu 49 Prozent im Vergleich zu unbehandelten endodontischen Infektionen.

Der Präsident der DGET, Prof. Dr. Edgar Schäfer aus Münster, betont in diesem Zusammenhang: „Es ist bekannt, dass durch eine erfolgreiche Wurzelkanalbehandlung die erhöhten Serumkonzentrationen wieder auf die Normwerte reduziert werden können.“

Gemeinsame Risikofaktoren und klinische Relevanz

Eine KHK und eine apikale Parodontitis teilen viele Risikofaktoren, darunter ungesunde Lebensgewohnheiten wie Alkohol- und Nikotinkonsum, fettreiche Ernährung sowie systemische Erkrankungen wie Diabetes mellitus Typ 1 oder Hypertonie. Patientinnen und Patienten sollten als wichtiger Beitrag zur Prävention kardiovaskulärer Erkrankungen routinemäßig über diese Zusammenhänge aufgeklärt werden.



Die Kompaktempfehlung unter dem Titel „Kann die Endodontie zur Herzgesundheit beitragen?“ finden Sie hier:

Fotos: © Edgar Schäfer



DEUTSCHE GESELLSCHAFT
FÜR ZAHN-, MUND- UND
KIEFERHEILKUNDE E. V.

www.dgzmk.de

ANZEIGE

Dental News jetzt auf WhatsApp

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

JETZT
anmelden und nichts
mehr verpassen!




DENTAL
News

TESTIMONIAL // Dr. med. dent. Mario Engelen, Fachzahnarzt für Oralchirurgie aus Emsdetten, legt beim 3D-Röntgen großen Wert auf eine exzellente Bildqualität bei gleichzeitig niedriger Strahlenbelastung für seine Patienten. Das VATECH-Gerät von orangedental erfüllt genau diese Anforderungen, weshalb er es in seiner Praxis einsetzt und sehr schätzt.

3D-RÖNTGEN: HERVORRAGENDE BILDQUALITÄT BEI NIEDRIGER STRAHLENBELASTUNG



Auf die Frage, welches 3D-Röntgengerät er einem Kollegen, einer Kollegin empfehlen würde, antwortet Dr. Engelen eindeutig: „Ich bin mit dem VATECH-Gerät von orangedental sehr zufrieden und würde es auf jeden Fall weiterempfehlen.“ Für ihn ist das Gerät die ideale Wahl, wenn es um hochwertige Bilder bei minimaler Strahlenbelastung geht.

Einfache und effiziente Software

Die 3D-Software Ez3D-i von orangedental begeistert Dr. Engelen ebenfalls: „Ich bin sehr zufrieden. Die Software funktioniert gut und lässt sich sehr einfach bedienen.“ Diese unkomplizierte Handhabung erleichtert ihm die tägliche Arbeit und unterstützt ihn optimal bei der Bildauswertung.

Optimale Kombination für die Implantatplanung

Besonders beeindruckt ist Dr. Engelen von der Integration des FUSSEN Intraoral 3D Scanners in die orangedental byzz® Nxt Software, mit der sich DVT- und STL-Datensätze zur Rückwärtsplanung bei der Implantatplanung überlagern lassen. „Ich finde die Kombination von Scanner und DVT sehr gut und habe schon Implantatschablonen damit geplant und erfolgreich umgesetzt“, berichtet er.

Zufriedenstellende Scangeschwindigkeit

Der FUSSEN Intraoral 3D Scanner kommt bei Dr. Engelen vielseitig zum Einsatz. „Ich nutze den Scanner sowohl für die

Das Green X™ FSC ist ein modernes digitales 4-in-1-Röntgenbildgebungssystem, welches sowohl 2D-Modalitäten wie Panorama- und kephalometrische Aufnahmen in ultrahochoauflösender Bildqualität ermöglicht als auch flexible 3D-DVT-Aufnahmen von Patienten, Modellen und Abformlöffeln.

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

Patientenaufklärung und Befunddokumentation als auch für die Anfertigung von Zahnersatz und Schienen und bin mit den Ergebnissen sehr zufrieden.“ Kronen und Schienen haben bisher immer perfekt gepasst, und die Scangeschwindigkeit ist für seine Bedürfnisse absolut ausreichend.

Zuverlässige Geräte für den Praxisalltag

Mit dem EzRay AIR Wall Röntgengerät, das Dr. Engelen direkt am Behandlungsstuhl einsetzt, ist er ebenfalls sehr zufrieden. „Das Handling ist sehr simpel, und die Bildqualität, die wir mit Speicherfolien und einem Scanner erzielen, ist sehr gut“, erklärt er.



Mit seiner beeindruckenden High-Definition 3D-Videoaufnahmetechnologie und einer Kantengenauigkeit von unter 10 µm liefert der FUSSEN Intraoralscanner detailreiche und präzise Bilder, die eine unübertroffene diagnostische Klarheit bieten.

Hervorragender Support

Bei Fragen oder technischen Problemen greift Dr. Engelen gerne auf den Support von orangedental zurück. Besonders lobend erwähnt er den zuständigen Außendienstmitarbeiter, der sich immer extrem schnell um Anliegen kümmert und so einen reibungslosen Praxisbetrieb sicherstellt.

Fazit: Rundum zufrieden

Die Zusammenarbeit mit orangedental bewertet Dr. Engelen als durchweg positiv. Von der exzellenten Bildqualität bis hin zur einfachen Handhabung der Geräte und Software fühlt er sich bestens unterstützt und sieht in orangedental einen zuverlässigen Partner.

Fotos: © orangedental

Mit ihrer benutzerfreundlichen Oberfläche und spezialisierten Modulen für Endodontie, Kieferorthopädie, MKG und HNO bietet die Software Ez3D-i eine umfassende Lösung für präzise Diagnosen und effektive Behandlungsplanung.



Top-Vorteile des Geräts für Dr. Engelen

- Eine benutzerfreundliche Software, die intuitiv und einfach zu bedienen ist.
- Eine sehr gute Bildqualität, die ihm ermöglicht, präzise Diagnosen zu stellen.
- Eine unkomplizierte Patientenpositionierung, die den Arbeitsablauf in seiner Praxis erleichtert.

ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG

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

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

FALLBERICHT // In der zahnärztlichen Praxis sind wir mit vielen unterschiedlichen restaurativen Situationen konfrontiert. Die Weiterentwicklung moderner Komposite hat dazu geführt, dass diese inzwischen erste Wahl für direkte Restaurationen im Front- und Seitenzahnbereich sind und sich in zahlreichen Studien bewährt haben. Aufgrund ihres ästhetischen Erscheinungsbilds, der minimalen Invasivität, der überlegenen mechanischen Eigenschaften und der geringeren Kosten werden sie mittlerweile häufiger eingesetzt als Keramikrestaurationen. Bisher wurden pastöse Komposite ausschließlich für definitive Restaurationen verwendet, während fließfähige Materialien eher als Basis für direkte und indirekte Restaurationen dienten oder als Unterfüllung eingesetzt wurden.

MULTI-TOOL FÜR DIE RESTAURATIVE ZAHNHEILKUNDE: PRAXISFÄLLE MIT G-ÆNIAL™ UNIVERSAL INJECTABLE

Dr. Gökhan Dokumacıgil/Türkei

Mit der Einführung injizierbarer Komposite mit hohem Füllstoffgehalt eröffneten sich neue Möglichkeiten, und ihre Vorzüge veränderten die Wahrnehmung dieser Materialien von Grund auf. Heute werden sie in vielen restaurativen Bereichen eingesetzt, so z.B. für Kavitäten aller Klassen, für die Sofortversiegelung von Dentin (IDS), bei der Deep Margin Elevation (DME), für Kompositreparaturen, zur Stabilisierung von Fasernetzen und bei der Injection-Moulding-Technik. Darüber hinaus können dank der breiten Farbpalette alle ästhetischen Restaurationen im

Frontzahnbereich allein mit injizierbaren Kompositen durchgeführt werden. Während G-ænial Universal Injectable (GC) in opaken Farben verfärbte Zahnoberflächen kaschieren kann, werden die Body-Farben vorwiegend zur Chromadefinition der Restauration verwendet. Dagegen sind die hochtransluzenten Schmelzfarben lichtdurchlässiger und ermöglichen einen transluzenten Halo-Effekt im inzisalen Drittel der Zähne.

Die Vielseitigkeit dieses injizierbaren Komposits wird durch die folgenden klinischen Fälle belegt. Sie veranschaulichen,

wie acht unterschiedliche klinische Situationen mit G-ænial Universal Injectable (GC) gemeistert wurden.

Klasse I-Restaurationen (Abb. 1–3)

Dieser Patient stellte sich wegen eines kariösen Molaren in der Praxis vor (Abb. 1). Nach Kariesentfernung und Ätzung (Abb. 2) wurde als Adhäsiv G-Premio BOND (GC) aufgetragen und die Restauration mit G-ænial Universal Injectable (Farbe A2) fertiggestellt (Abb. 3).

Abb. 1: Okklusale Kavität an Zahn 26. – **Abb. 2:** Nach der Kavitätenpräparation.– **Abb. 3:** Nach der Füllung mit G-ænial Universal Injectable.



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

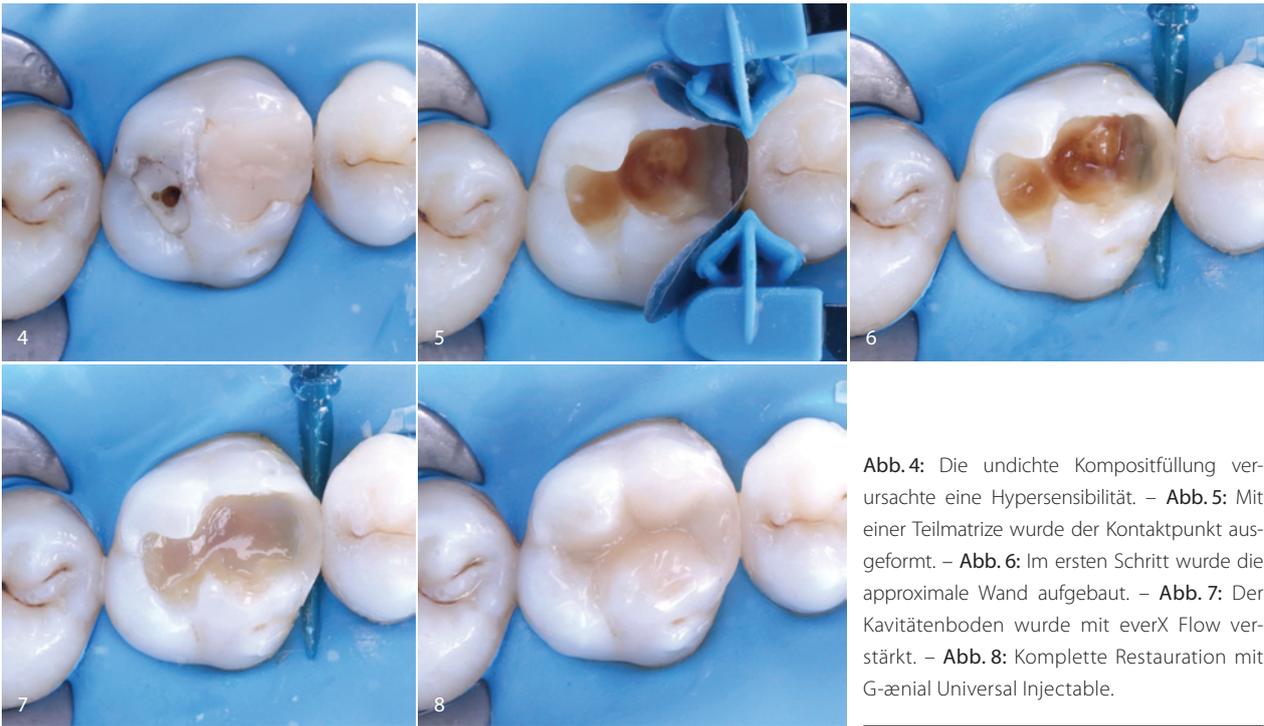


Abb. 4: Die undichte Kompositfüllung verursachte eine Hypersensibilität. – **Abb. 5:** Mit einer Teilmatrize wurde der Kontaktpunkt ausgeformt. – **Abb. 6:** Im ersten Schritt wurde die approximale Wand aufgebaut. – **Abb. 7:** Der Kavitätenboden wurde mit everX Flow verstärkt. – **Abb. 8:** Komplette Restauration mit G-aenial Universal Injectable.

Klasse II-Restaurationen (Abb. 4–8)

Die Patientin stellte sich in der Zahnklinik mit einer Hypersensibilität an Zahn 26 vor. Es war eine alte Kompositfüllung vorhanden, diese wurde entfernt und die Schmelzoberfläche des Zahns selektiv

geätzt. Nach Anlegen einer Teilmatrize (Abb. 5) wurde G-Premio BOND in die Kavität eingebracht und lichtgehärtet. Anschließend wurde mit G-aenial Universal Injectable eine approximale Wand aufgebaut (Abb. 6). Die Kavität wurde bis zur Schmelz-Dentin-Grenze mit dem faserverstärkten Komposit everX Flow® (GC)

aufgefüllt (Abb. 7) und Höcker für Höcker mit G-aenial Universal Injectable abgedeckt (Abb. 8).

Klasse V-Restaurationen (Abb. 9–12)

Traumatisches Zähneputzen kann zu einem Rückgang der Gingiva im Bereich der Zahnhäse führen. Eine Patientin stellte sich in der Klinik vor, weil sie an Zahn 13 und 14 unter einer Überempfindlichkeit litt. Es wurde bei der Patientin eine Bürstenabrasion der zervikalen Zahnflächen diagnostiziert (Abb. 9). Nach dem Sandstrahlen mit $29\mu\text{m Al}_2\text{O}_3$ (Abb. 10) wurden die scharfen Kavitätenränder mit einem Ovalfräser abgeschrägt (Abb. 11). Nach selektiver Schmelzätzung wurde G-Premio BOND aufgetragen und die Zähne wurden mit G-aenial Universal Injectable (Farbe A2) restauriert, ausgearbeitet und poliert (Abb. 12).

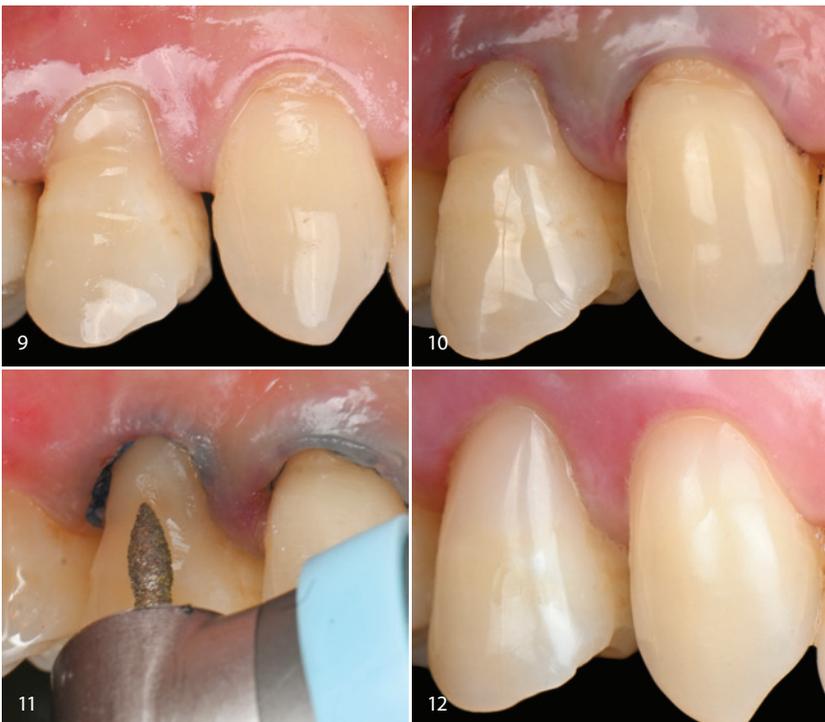


Abb. 9: Nicht kariöse zervikale Läsionen mit Hypersensibilität. – **Abb. 10:** Nach dem Einlegen von Retraktionsfäden. – **Abb. 11:** Abrunden scharfer Kanten und Anbringen von Abschrägungen. – **Abb. 12:** Nach Restauration mit G-aenial Universal Injectable (Farbe A2).

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



Abb. 13: Oberkieferfront vor der Behandlung. – **Abb. 14:** Wax-up von Zahn 13 bis Zahn 23. – **Abb. 15:** Transparenter Silikonschlüssel (EXACLEAR, GC). – **Abb. 16:** Harmonische und symmetrische Zahnformen nach der Behandlung. – **Abb. 17:** Nahaufnahme der Oberflächenstruktur.

Injection-Moulding-Technik (Abb. 13–17)

Diese Patientin stellte sich in der Praxis vor, weil sie mit dem Aussehen ihrer Zähne unzufrieden war. Einige alte Füllungen waren deutlich sichtbar und es zeigten sich Unregelmäßigkeiten an den Inzisalkanten der

oberen Frontzähne (Abb. 13). Nach der Abformung erstellte der Zahntechniker ein Wax-up für die Injection-Moulding-Technik (Abb. 14). Anschließend wurde die Injektionsform durch eine Abformung des Wax-up-Modells mit transparentem Silikon (EXACLEAR, GC) hergestellt (Abb. 15). Anschließend wurde dieser Silikonschlüssel

auf die oberen Frontzähne aufgesetzt und die Restaurationen durch Injektion von G-ænial Universal Injectable hergestellt (Abb. 16+17). Mit dieser Technik lässt sich die Oberflächenstruktur der Restauration laborseitig gestalten und dann mithilfe der Silikonform detailgetreu kopieren (Abb. 17).

Abb. 18: Abgeplatzte Kompositfüllung. – **Abb. 19:** Nach dem Abstrahlen und Abrunden der Kanten. – **Abb. 20:** Reparatur mit injizierbarem Komposit.



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



Abb. 21: Kariöse Läsion, die bis unter die Gingiva reicht. – **Abb. 22:** Nach Entfernung der alten Kompositrestauration und des kariösen Gewebes. Die Zähne wurden mit Teflon-Tape-Keilen isoliert. – **Abb. 23:** Anhebung der tiefen Kavitätenränder mit G-aenial Universal Injectable. – **Abb. 24:** Nach der Präparation für das Overlay. – **Abb. 25:** Nach dem Einsetzen eines Hybridkeramik-Overlays (CERASMART270).

Kompositreparatur (Abb. 18–20)

Der Patient stellte sich wegen einer Fraktur in seiner alten Füllung an Zahn 23 in der Praxis vor (Abb. 18). Nach Abstrahlen mit $29\mu\text{m Al}_2\text{O}_3$ wurde die Oberfläche mit Phosphorsäure geätzt (Abb. 19). Anschließend wurde G2-BOND Universal (GC) aufgetragen und die Fraktur mit G-aenial Universal Injectable repariert (Abb. 20).

Deep Margin Elevation (Abb. 21–25)

Der Patient stellte sich mit einer Kavität an Zahn 26 in der Praxis vor. Bei der klinischen Untersuchung zeigte sich eine tiefe Kariesläsion, die bis in den subgingivalen Bereich vorgedrungen war (Abb. 21). Nach dem Anlegen eines Kofferdams wurde das kariöse Gewebe entfernt und

auf beiden Seiten der Kavität Teilmatrizen gelegt. Da beide Kavitätenränder im subgingivalen Bereich lagen, wurde zur Stabilisierung des Matrixsystems ein Keil aus Teflon-Tape eingesetzt (Abb. 22). Nach dem Ätzen wurde G-Premio BOND auf die Kavität aufge-

tragen, und die mesialen und distalen Ränder mit G-aenial Universal Injectable angehoben (Abb. 23). Der Zahn wurde präpariert (Abb. 24) und mit einem indirekten Overlay aus Hybridkeramik (CERASMART270 CAD/CAM-Block, GC) versorgt (Abb. 25).



Abb. 26: Alte, großflächige Kompositfüllungen. – **Abb. 27:** Nach Entfernung der alten Füllungen. – **Abb. 28:** Sofortversiegelung des Dentins mit injizierbarem Komposit. – **Abb. 29:** Die mit Overlays versorgten Zähne.

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



Abb. 30: Die große alte Amalgamfüllung verursacht Beschwerden. – **Abb. 31:** In der Vergrößerung war die bukkopalatale Frakturlinie gut zu erkennen. – **Abb. 32:** Der Kavitätenboden wurde mit einem injizierbaren Komposit eingebetteten Glasfasergewebe abgedeckt. – **Abb. 33:** Die Fasern wurden vollständig mit Komposit bedeckt. – **Abb. 34:** Nach dem Eingliedern der indirekten Restauration.

Sofortversiegelung von Dentin (Abb. 26–29)

Die Patientin suchte die Praxis mit dem Wunsch auf, ihre alten Seitenzahnfüllungen ersetzen zu lassen (Abb. 26). Nach deren Entfernung (Abb. 27) wurden die Dentinflächen von Zahn 35 und 36 mit G-ænial Universal Injectable versiegelt (Abb. 28). Später wurden diese Zähne mit indirekten Overlays versorgt (Abb. 29).

Einbetten von Fasergeflechten (Abb. 30–34)

Der Patient hatte Beschwerden im Bereich einer alten Amalgamfüllung an

Zahn 16 (Abb. 30). Nach deren Entfernung wurden Frakturlinien am Kavitätenboden festgestellt (Abb. 31). In einem solchen Fall ist die Verwendung eines Glasfasergewebes eine gute Option, um eine weitere Rissbildung zu vermeiden. Deshalb wurde auf die Zahnoberfläche ein solches Glasfasernetz appliziert, eingebettet in G-ænial Universal Injectable (Abb. 32). Anschließend wurde der Zahn für ein indirektes Overlay präpariert (Abb. 33). Schließlich wurde die Restauration aus einem hybriden CERASMART270 CAD/CAM-Block fertiggestellt (Abb. 34).

Dank der rasanten Entwicklung der Komposittechnologie werden diese Materialien immer häufiger eingesetzt und eröffnen dem Zahnarzt völlig neue Behandlungs-

möglichkeiten. G-ænial Universal Injectable kann bei einer großen Bandbreite von Indikationen eingesetzt werden, sodass Behandelnde ihrer Kreativität freien Lauf lassen und das Material auf spannende Weise einsetzen können.

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



DR. GÖKHAN DOKUMACIGIL

wurde 1989 in der Türkei geboren. Nach seinem Abschluss an der Fakultät für Zahnmedizin im Jahr 2014 absolvierte er ein Postgraduiertenstudium in restaurativer Zahnmedizin an der Marmara-Universität in Istanbul (Türkei). 2017 wurde seine Posterpräsentation im Rahmen des 21. Internationalen Kongresses für Restaurative Zahnmedizin der Türkischen Gesellschaft für Restaurative Zahnmedizin als „Bester ästhetischer Fallbericht“ ausgezeichnet. Auf dem 9. CONSEURO-Kongress der European Federation of Conservative Dentistry 2019 erhielt er ebenfalls den Preis für die beste Posterpräsentation. Sein besonderes Interesse gilt direkten und indirekten Restaurationen im Front- und Seitenzahnbereich sowie CAD/CAM-Restaurationen. Zu diesen Themen – ebenso wie zu Kofferdamisierung und Dental fotografie – hat sich Dr. Dokumacıgil international als Referent einen Namen gemacht. Derzeit arbeitet er als Spezialist für restaurative Zahnheilkunde in seiner Privatpraxis in Istanbul. Seine Leidenschaft gilt ebenfalls dem Grafikdesign. So bereichert er seine Präsentationen stets mit originellen 3D-Animationen und entwickelt Videos und Animationen für Dentalunternehmen.

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

EXKLUSIVE VIDEOS DIREKT VON DER IDS IMMER AUF DEM NEUESTEN STAND MIT DEM HENRY SCHEIN MAG.



SCANNEN, ABONNIEREN, INFORMIERT BLEIBEN!

Wir berichten über Themen wie digitaler Workflow, Hygiene sowie die neuesten Materialien und Produkte.



FOLGEN SIE UNS AUF SOCIAL MEDIA.



WWW.HENRYSCHEIN-MAG.DE/IDS2025

In unserem Online-Magazin finden Sie die wichtigsten Neuheiten und Trends auf einen Blick, dazu fachliche Hintergrundinformationen, Kurzvideos und Anwenderberichte.

www.henryschein-mag.de

Erfolg verbindet.

 **HENRY SCHEIN®**
DENTAL

FÜLLUNGSTHERAPIE // Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten sowie in die eingesetzten Materialien und Hilfsmittel ist in jeder zahnmedizinischen Disziplin und bei jedem individuellen Patientenfall von Bedeutung. Besonders wichtig ist es allerdings dort, wo es täglich zählt. Gemeint sind damit jene Indikationen, mit denen sich Behandler überdurchschnittlich häufig konfrontiert sehen. Ein klassisches Beispiel hierfür stellen Klasse II-Restaurationen dar. Denn sie machen rund die Hälfte aller direkten Restaurationen aus.¹

VERTRAUEN, WO ES TÄGLICH ZÄHLT

Marius Urmann / Bad Homburg

Bei dieser Häufigkeit könnte man erwarten, dass das Vertrauen in den Workflow hoch ist – schließlich gibt es ausreichend Gelegenheiten, klinische Erfahrungen zu sammeln, die eigenen Fähigkeiten immer wieder zu trainieren oder gar Optimierungen am Arbeitsprozess vorzunehmen.

Viele Schritte zum Gesamterfolg

Doch sollte man dabei nicht vergessen: Es handelt sich um einen mehrschrittigen Vorgang, bei dem es eine Reihe von Techniken, Hilfsmitteln und Materialien zu meistern gilt. Vor diesem Hintergrund verwundert es kaum, dass Behandler innerhalb dieses Arbeitsablaufs Herausforderungen identifizieren, die letztlich auch den Gesamterfolg beeinträchtigen können.

So ergab etwa eine internationale Fokusgruppen-Befragung von 300 Zahnärzten im Jahr 2019², dass knapp zehn Prozent der Klasse II-Versorgungen innerhalb von zwei Jahren versagen. Angesichts dieser Tatsache kann es kaum verwundern, dass der Ersatz fehlgeschlagener Restaurationen einen großen Teil der Füllungstherapie ausmacht: einer britischen Untersuchung aus dem Jahr 2018 zufolge mehr als 50 Prozent aller direkten restaurativen Zahnbehandlungen!³

Zeitraubender Ersatz

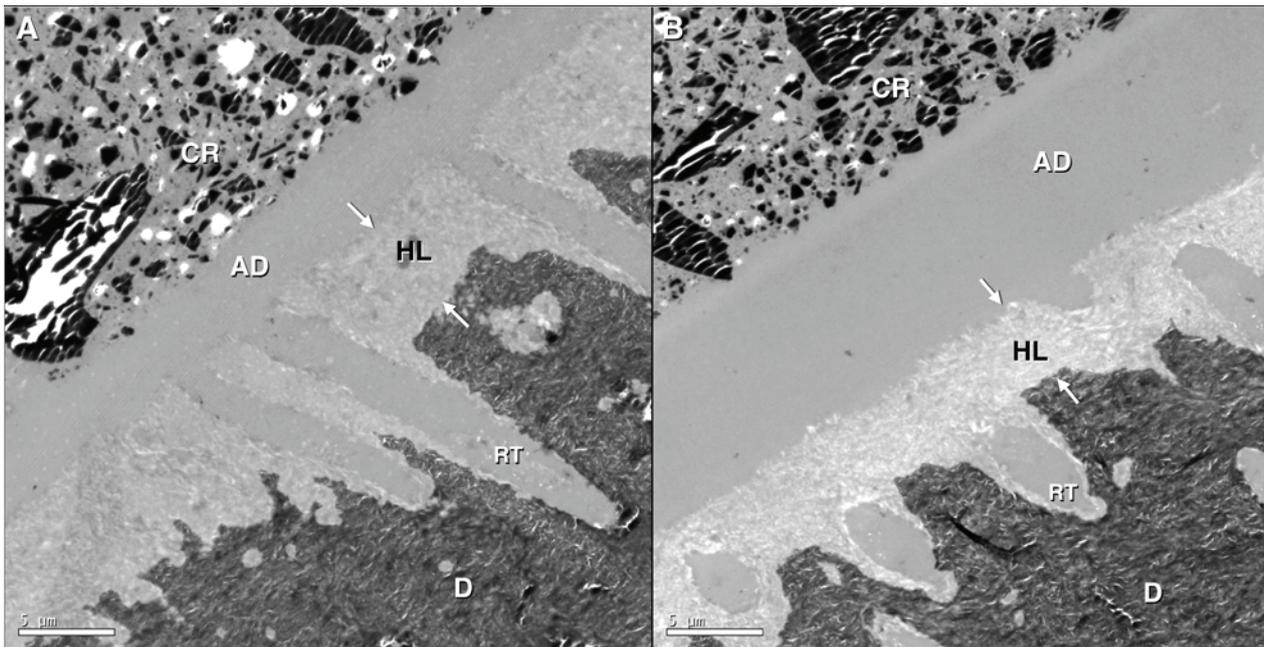
Vor diesem Hintergrund erscheint es naheliegend, den eigenen Klasse II-Workflow einer kritischen Überprüfung zu unterziehen und an neuralgischen Punkten nach Optimierungsmöglichkeiten zu suchen. Einen sinnvollen Ansatzpunkt dürfte in diesem Kontext die Herstellung der Kontaktpunkte darstellen – immerhin wird dieser Arbeitsschritt vielfach als der herausforderndste bei einer Klasse II-Füllung eingeschätzt.

So gaben in einer Befragung im Jahr 2012⁴ 70 Prozent der Zahnärzte an, dass es sich hierbei um den schwierigsten Part des Workflows handele. Auch für den Patienten ist dies besonders alltagsrelevant. Denn ein offener, falsch platzierter oder falsch konturierter Approximalkontakt kann nicht nur zu einer Fraktur, sondern auch dazu führen, dass sich Speisereste festsetzen – Entzündungen oder rezidivierende Karies können die Folge sein.⁵



Die Herstellung anatomisch korrekter Kontaktpunkte gilt vielen Zahnärzten als schwierigster Part der Klasse II-Versorgung. Mit seinen anatomisch geformten Matrizenbändern stellt das Teilmatrixsystem Palodent V3 hier eine einfach zu handhabende Unterstützung dar.

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



TEM-Aufnahmen der gut ausgebildeten Hybridschicht von Prime&Bond active bei Anwendung in der Etch-and-Rinse-Technik auf feuchtem (A) und übertrocknetem (B) Dentin. AD = Adhäsivschicht, CR = Komposit, D = Dentin, HL = Hybridschicht, RT = Kunststoffzapfen.

Kontaktpunkte als große Herausforderung

Ein Lösungsansatz kann in diesem Kontext die Verwendung eines anatomisch geformten Matrizen-systems darstellen (z.B. Palodent V3, Dentsply Sirona). Es hilft dabei, einen breiten und konvexen Kontaktpunkt im mittleren Drittel des Zahns herzu-

stellen. Dazu tragen unter anderem anatomisch geformte Matrizenbänder bei, ein flexibles Wellendesign der Keile vereinfacht die Applikation. Gleichzeitig versiegeln sie auch den gingivalen Rand und unterstützen damit die Isolation des Arbeitsfeldes. Ist diese nicht gegeben und kommt es in der Folge zur Kontamination der Adhäsivfläche – etwa durch Speichel oder Blut –, so beeinträchtigt das den Haftverbund.⁶

Wie häufig es hier zu Schwierigkeiten kommt, lässt die folgende Zahl erahnen: In einer Umfrage unter 143 Zahnärzten⁷ gaben 97 Prozent der Befragten an, dass es bei Klasse II-Kavitäten in mindestens einem von zehn Fällen schwierig sei, eine adäquate Isolierung zu erzielen. Entsprechend hilfreich kann es sein, wenn das eingesetzte Adhäsiv auf verschiedene Feuchtigkeitsgrade vorteilhaft „reagiert“. Dies ist dann der Fall, wenn es über ein ausgewogenes Verhältnis von hydrophoben und hydrophilen Eigenschaften verfügt (z.B. Prime&Bond active, Dentsply

Sirona). Denn auf diese Weise lässt sich ein verlässlicher Haftverbund auch dann erreichen, wenn auf zu trockenem oder zu feuchtem Dentin gearbeitet wird.

Adhäsivverbund: eine heikle Schnittstelle?

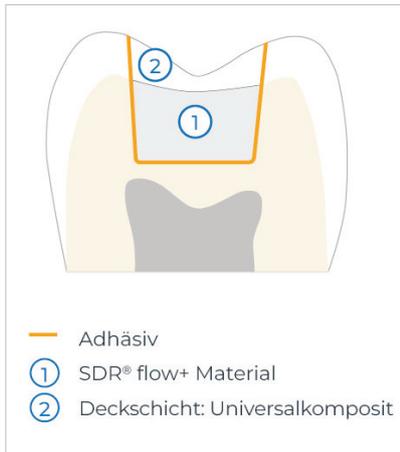
Mit dem Adhäsiv selbst ist es aber selbstverständlich nicht getan, es muss auch eine adäquate Polymerisation folgen. Bei vielen Polymerisationslampen erreichen allerdings nur weniger als 35 Prozent der Leistung überhaupt den Kavitätenboden einer Klasse II-Füllung.⁸ Eine gleichmäßige Lichtverteilung über den vollen Durchmesser des Lichtaustrittsfensters und ein adäquat gebündelter Lichtstrahl (z.B. SmartLite Pro, Dentsply Sirona) können dabei helfen, dieser Herausforderung zu begegnen.

Eng verbunden mit dem Thema Polymerisation ist zudem ein weitverbreiteter Vorbehalt gegenüber Bulk-Fill-Komposi-



Großes aktives Lichtaustrittsfenster, vorteilhaft gebündelter Lichtstrahl und ein modulares Konzept mit Aufsätzen zur Kariesdetektion oder zur Aktivierung endodontischer Spüllösungen: die Polymerisationslampe SmartLite Pro.

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



Im Bulk-Fill-Verfahren zum Ziel: Materialien auf Basis der SDR-Technologie sind Untersuchungen zufolge klinisch so leistungsfähig wie konventionell geschichtete Füllungen.¹⁰

ten. So gaben bei der eingangs erwähnten Fokusgruppenbefragung⁹ mehr als die Hälfte der Befragten an, aufgrund von Unsicherheiten bezüglich der vollständigen Aushärtung auf Bulk-Fill-Materialien zu verzichten. Wissenschaftliche Untersuchungen¹⁰ über einen Zeitraum von sechs Jahren hinweg konnten allerdings zeigen, dass Füllungen mit bis zu vier Millimeter starken Inkrementen eines Bulk-Fill-Materials (SDR-Technologie, Dentsply Sirona) als Basismaterial klinisch so leistungsfähig sind wie konventionell geschichtete Füllungen.

Aufwand bei Farbauswahl reduzieren

Mit Blick auf Deckschichten aus klassischem Komposit kommt schließlich

noch der ästhetische Aspekt hinzu. Einer Umfrage¹¹ zufolge wenden Behandler bis zu 14 Prozent ihrer Behandlungszeit für die Auswahl der geeigneten Kompositfarbe auf. Komposite mit ausgeprägtem Chamäleon-Effekt (z. B. Ceram.x Spectra ST, Dentsply Sirona) können hier helfen, den Aufwand zu reduzieren. Dank Universalfarben, die gleich mehrere VITA¹²-Farbtöne abdecken, reicht in den meisten Fällen eine Farbe aus – das verringert die Zeit bei der Farbauswahl und erleichtert zudem die Lagerhaltung.

Schließlich: Jede Kompositrestauration muss gut ausgearbeitet und poliert werden, um das Risiko von Oberflächenverfärbungen zu verringern und die gewünschte Ästhetik der Restauration zu erreichen. Dafür eignet sich beispielsweise das neue Enhance Flex System von Dentsply Sirona, dessen Lamellen mit dem Komposit hervorragende Glanzwerte liefern. Es ist ein mehrfach verwendbares System auf Silikonbasis (bis zu zehn Mal) und einfach zu handhaben.

Fazit für die Praxis

Selbst bei einem alltäglichen Arbeitsablauf wie der Versorgung von Klasse II-Kavitäten stellen sich Herausforderungen an den verschiedensten Stellen, einige davon lassen sich ganz klar in Zahlen ausdrücken. Sich mit ihnen auseinanderzusetzen, bei Bedarf Verbesserungen vorzunehmen und somit das Vertrauen in den eigenen Klasse II-Workflow zu stärken, kann sich für Patienten und Praxis wirklich auszahlen. Die Produkte der

Class II Solution von Dentsply Sirona bieten der Praxis in diesem Zusammenhang eine durchdachte Unterstützung auf wissenschaftlichem Fundament.

Fotos: © Dentsply Sirona

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

DENTSPLY SIRONA DEUTSCHLAND GMBH

Fabrikstraße 31
 64625 Bensheim
www.dentsplysirona.com

Mit den fünf universellen CLOUD-Farben von Ceram.x Spectra ST lässt sich Zeit bei der Farbauswahl sparen. Der Chamäleon-Effekt trägt dazu bei, dass in den meisten Fällen eine einzige Farbe ausreicht.



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

MUNDOLINE

quality. price. nice.



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)

HERSTELLERINFORMATION // medmix ist Weltmarktführer in der Präzisionstechnik und bietet hochmoderne Applikationslösungen und Mischtechnologien für die Bereiche Gesundheitswesen, Klebstoffe, Kosmetik und Industrie. Mit Hauptsitz in der Schweiz und globaler Präsenz bietet medmix innovative, qualitativ hochwertige Lösungen, mit denen Kunden präzise Ergebnisse bei ihren Anwendungen erzielen können. Über die Rolle und Bedeutung des Unternehmens im Dentalbereich unterhielten wir uns mit Ayse Sanlioglu, Leiterin des Geschäftsbereichs Dental bei medmix.

SCHWEIZER INNOVATION UND PRÄZISION: EIN BLICK IN DAS UNTERNEHMEN MEDMIX UND SEINE DENTALLÖSUNGEN

R. C. Ortega / Haag, Schweiz

Können Sie uns etwas über den Ansatz von medmix in der Dentalbranche erzählen?

Unser Schwerpunkt liegt auf Innovation, Qualität und Nachhaltigkeit. Wir entwickeln hochpräzise Applikationssysteme, die den sich wandelnden Anforderungen von Zahnärzten und Patienten gerecht werden und Genauigkeit, Zuverlässigkeit und Komfort gewährleisten. Gleichzeitig hat Nachhaltigkeit für uns hohe Priorität, weshalb wir umweltfreundliche Materialien verwenden, Abfall reduzieren und Prozesse optimieren. Unser Ziel ist es, bessere Ergebnisse zu erzielen und zugleich im Sinne einer nachhaltigeren Zukunft zu handeln.

Was sind einige der Vorzeigeprodukte, die medmix im Dentalbereich anbietet?

Wir bieten eine Reihe von Produkten an, die auf Innovation, Präzision und Nachhaltigkeit im Dentalbereich ausgerichtet

sind. Seit über 30 Jahren bieten wir zahnmedizinische Applikationslösungen an und haben in der Branche Technologien eingeführt, die die Effizienz der Arbeitsabläufe verbessern.

Eine unserer herausragenden Lösungen sind die MIXPAC™ T-Mixer™-Mischkanülen, die eine neue Generation der ursprünglichen Mischkanülen darstellen und auf der neuesten Mischtechnologie basieren. Sie sind so konzipiert, dass sie sowohl den Kunststoff- als auch den Materialabfall minimieren und gleichzeitig eine außergewöhnliche Leistung gewährleisten.

Ein weiteres Highlight ist ZerofloX™, der revolutionäre zahnmedizinische Mikroapplikator, der vier entscheidende Vorteile bietet: Er reduziert den Materialabfall und gewährleistet eine flockfreie Anwendung. Sein ergonomisches Design ermöglicht Zahnärzten den Zugang zu schwer zugänglichen Stellen, und er ist in einer universellen Größe erhältlich, um unterschiedlichen Bedürfnissen gerecht zu werden.

Darüber hinaus bieten wir transcotent™ Dentalnadeln an – ein breites Portfolio an Dentalnadeln, die speziell für Zahnärzte entwickelt wurden, die oft vor der Herausforderung stehen, Produkte

von mehreren Lieferanten beziehen zu müssen. Dies macht transcotent™ Dentalnadeln zur bevorzugten Wahl vieler zahnmedizinischer Fachkräfte. Zusätzlich sind sie so konzipiert, dass sie maximalen Patientenkomfort gewährleisten. Diese Produkte spiegeln unser Engagement für mehr Effizienz, Komfort und Sicherheit in der zahnärztlichen Versorgung wider.

medmix ist führend in der Flüssigkeitstechnologie für OEMs (Originalgerätehersteller) und bietet maßgeschneiderte Lösungen für die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden. Durch enge Zusammenarbeit stellen wir sicher, dass jede Lösung perfekt auf die spezifischen Anforderungen abgestimmt ist. Unsere globale Präsenz und unser Handelsnetz helfen unseren Kunden, Herausforderungen in der Lieferkette effektiv zu bewältigen.

Wie integriert medmix Nachhaltigkeit in seine Dentallösungen?

Bei medmix steht die Nachhaltigkeit im Mittelpunkt unseres Handelns. Ein Beispiel ist unser T-Mixer™ Colibri™ Plus Breakable, eine intelligente Innovation, die zwei Produkte in einem schlanken Design vereint und so den Materialverbrauch und den Kunststoffabfall erheblich reduziert. Dies ist eine einfache,



Ayse Sanlioglu, Leiterin des Geschäftsbereichs Dental bei medmix.

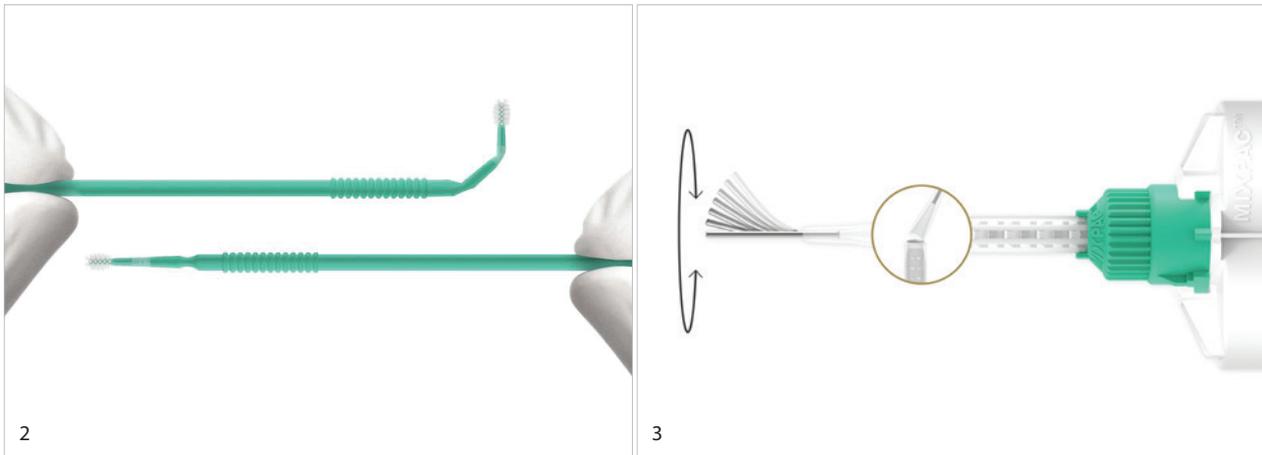


Abb. 2: Der ZerofloX ist aus einem Guss gefertigt und verliert im Gegensatz zu herkömmlichen Applikatoren keine Fasern bei der dentalen Behandlung. – **Abb. 3:** Der T-Mixer Colibri mit integrierter, um 360 Grad drehbarer und biegbarer Kanüle zum Mischen und punktgenauen Applizieren von Mehrkomponenten-Dentalmaterialien ist speziell für Wurzelkanalapplikationen und das Zementieren gemacht.

aber wirkungsvolle Art und Weise, wie wir zu einer grüneren Zukunft beitragen und gleichzeitig effiziente, hochwertige Dentallösungen anbieten.

Für OEM-Kunden sind unsere ISCC PLUS-zertifizierten Produkte Ausdruck unseres Engagements für strenge Umwelt-, Sozial- und Wirtschaftsstandards. Diese Produkte unterstützen unsere Kunden direkt bei der Erreichung ihrer Nachhaltigkeitsziele, indem sie umweltfreundliche Lösungen anbieten, ohne Kompromisse bei der Qualität einzugehen. Selbst wenn Zahnärzte nicht direkt diese zertifizierten Produkte auswählen, profitieren sie dennoch von unseren umweltbewussten Praktiken und tragen zu einer nachhaltigeren Branche bei.

Was sind die nächsten Schritte von medmix im Bereich der Zahnmedizin?

Bei medmix konzentrieren wir uns auf sinnvolle Fortschritte bei Nachhaltigkeit und Innovation. Bis Ende 2025 wollen wir die CO₂-Emissionen im Einklang mit den SBTi-Zielen reduzieren und unseren Weg konsequent weitergehen, bis 2050 den Netto-Nullpunkt zu erreichen und nachhaltige Produktoptionen leichter zugänglich zu machen. Wir haben uns außerdem verpflichtet, Deponieabfälle zu vermeiden und sicherzustellen, dass alle unsere Standorte kohlenstoffarmen Strom verwenden.

Neben der Nachhaltigkeit setzen wir auf die Zusammenarbeit mit Zahnmedizi-

nern, um die Zukunft der Zahnmedizin zu gestalten. Indem wir unser Fachwissen mit einem agilen Ansatz kombinieren, identifizieren wir neue Möglichkeiten zur gemeinsamen Entwicklung innovativer und nachhaltiger Lösungen, die den wachsenden Anforderungen der Branche gerecht werden, unsere Partner erfolgreich sein lassen und dazu beitragen, die Zukunft der zahnmedizinischen Versorgung voranzutreiben.

Wie hält medmix seinen Wettbewerbsvorteil in einer so dynamischen Branche aufrecht?

Wir wahren unseren Wettbewerbsvorteil in der Dentalindustrie durch unsere Kundenorientierung, unsere langjährige Erfahrung und Expertise in Bezug auf Applikationssysteme, die Leidenschaft und das Engagement der medmix-Mitarbeiter für Innovationen und unsere globale Reichweite. Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung haben wir die Effizienz von Arbeitsabläufen verbessert und Fortschritte bei zahnmedizinischen Behandlungsprodukten erzielt.

Unser tiefes Marktverständnis, das von der Zusammenarbeit mit wichtigen Meinungsbildnern, Universitäten und Partnern profitiert, hilft uns, Trends zu antizipieren und Lösungen im Einklang mit den neuesten Technologien zu erarbeiten. Als Experten für Mischtechnik entwickeln wir Systeme für eine präzise Dosierung, und unsere globale Präsenz

ermöglicht es uns, die Herausforderungen der Lieferkette zu meistern.

Innovation ist und bleibt der Schlüssel zu unserem Erfolg. Da bei uns Nachhaltigkeit und Effizienz im Vordergrund stehen, entwickeln wir kontinuierlich Lösungen wie ISCC PLUS-zertifizierte Mischkanülen und andere Technologien, die sowohl den Arbeitsablauf des Zahnarztes als auch das Patientenerlebnis verbessern.

Wir freuen uns darauf, unseren Partnern unsere neuen und innovativen Lösungen vorzustellen. Besuchen Sie uns auf der IDS 2025 in Köln, der weltweit führenden Fachmesse für die Dentalbranche, vom 25. bis 29. März 2025 in Halle 10.2, Stand M045. Entdecken Sie die Zukunft der Dentallösungen und sehen Sie, wie medmix sie mitgestaltet.

Danke für diese Einblicke.

Fotos: © medmix Switzerland AG



zur Website

MEDMIX SWITZERLAND AG
MEDMIX DENTAL
www.medmix.swiss



FAQ // In wenigen Wochen steht die IDS 2025 vor der Tür. Dann ist es zwei Jahre her, dass das Imaging-Portfolio ProXam aus dem Hause KaVo vorgestellt wurde. Weitere Produkteinführungen werden in Kürze erwartet. Nutzer des Imaging-Portfolios schätzen insbesondere die Präzision bei gleichzeitig niedrigster Strahlendosis sowie den Systemgedanken. Die häufigsten Fragen des zurückliegenden Jahres aus den Bereichen Vertrieb und Service fasst der nachfolgende Beitrag zusammen.

NACHGEFRAGT: HÄUFIGE FRAGEN & ANTWORTEN RUND UM KAVO PROXAM

Edwin Fieseler / Biberach an der Riß

Was muss ich bei der ProXam iX Einheitenintegration beachten?

Das KaVo ProXam iX ist ein mikroprozessorgesteuertes intraorales Röntgengerät mit hochfrequenzbetriebenem Röntgen-generator. Das Produkt verfügt über zahlreiche vorprogrammierbare Belichtungsparameter für eine schnelle und einfache Bedienung. Der Brennpunkt von nur 0,4mm sorgt für eine hohe Bildschärfe mit minimaler Verzerrung. Der extralange Tubus schafft eine akkurate Bildgeometrie und garantiert die verzerrungsfreie Bilddarstellung. Die Befestigung des Geräts ist sowohl direkt an der Behandlungseinheit als auch an der Wand möglich. Für die Einheitenintegration ist ein Leerrohr zwischen Generator und Einheit erforderlich, die Auslösung ist an multiplen Stellen realisierbar. Mit fünf verschiedenen Armlängen und sieben verschie-

denen Tuben und Kollimatoren bietet das Gerät eine Vielzahl individueller Einstellungsmöglichkeiten.

Was sollte ich bei ProXam iX mitbestellen?

Wir empfehlen die direkte Mitbestellung von Rundtubus und des passenden Strahlenfeldbegrenzers/Kollimators entsprechend des Bildempfängers.

Können Programmfunktionen wie CALM nachträglich gebucht werden?

Der CALM-Modus korrigiert Bewegungsartefakte bei DVT-Aufnahmen und ist ideal für längere Scanzeiten und Aufnahmen von unruhigen Patienten wie Kindern. Durch den Wegfall von Wiederholungsaufnahmen wird der Zeitaufwand reduziert und die Strahlendosis gering gehalten. Der CALM-Modus (wie auch viele weitere Modi) kann jederzeit nachträglich

mit einem Lizenzcode freigeschaltet werden.

Brauche ich einen speziellen RCU-Rechner?

Ein Dell-Hochleistungs-Rekonstruktionscomputer gehört zu allen 3D-Geräten der KaVo ProXam-Serie dazu und ist unmittelbarer Bestandteil des Lieferumfangs. Der Kunde benötigt somit nur eine kleindimensionierte Workstation, auf der die zum ProXam-System gehörige Romexis-Software installiert wird.

Benötige ich für jeden Computer eine Romexis-Lizenz?

Wenn es um die Erstellung und Verarbeitung von 2D- und 3D-Aufnahmen geht, ist Romexis die Software der Wahl. Leistungsstarke Optimierungs- und Analysewerkzeuge schaffen die Grundlage für präzise Diagnosen in allen Fachberei-

IDS-COUNTDOWN-AKTION

BIS ZUM 23.03.2025

BIS ZU

11.000 €

PREISVORTEIL BEIM KAUF EINER NEUEN BEHANDLUNGSEINHEIT

JE NACH GERÄTETYP UND AUSSTATTUNG



FÜR WEITERE INFORMATIONEN
WENDEN SIE SICH AN IHREN FACHHÄNDLER
ODER SCANNEN SIE DEN QR-CODE



www.ultradent.de  [ultradent.de](https://www.instagram.com/ultradent.de)

www.ultradent.de | Tel.: +49 89 420 992-7 | info@ultradent.de
ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG
Eugen-Sänger-Ring 10 | 85649 Brunnthal

chen. Romexis-Lizenzen sind Floating-Lizenzen, d. h. eine Lizenz kann an mehreren Stationen genutzt werden (jedoch nicht zeitgleich). Romexis erfüllt höchste Ansprüche an Sicherheit, Bedienbarkeit und Administration und ist skalierbar: von einer Lizenz bis hin zu 1.000 Lizenzen und mehr.

Was gibt es bei der Bestellung von Romexis zu beachten?

Bei der Romexis-Bestellung müssen eine E-Mail-Adresse sowie der vollständige Name des Empfängers angegeben werden.

Ich möchte ProXam iX mit ProXam iS kombinieren. Wie lautet die korrekte Bestellung?

Grundsätzlich gilt: Sensor und integrierte Ethernet-Schnittstelle haben im Set immer das beste Preis-Leistungs-Verhältnis, daher sollte möglichst im Set und vorausschauend bestellt werden. Folgende Kombinationen sind die gängigsten:

- 1x iX + 1x Sensor => iX ohne integrierte Ethernet-Schnittstelle + 1x Sensorset mit integrierter ProXam iX-Schnittstelle
- 2x iX + 1x Sensor => 1x iX mit integrierter Ethernet-Schnittstelle + 1x iX ohne integrierte Ethernet-Schnittstelle + 1x Sensorset mit integrierter ProXam iX-Schnittstelle
- 1x iX + 2x Sensor => 1x iX ohne integrierte Ethernet-Schnittstelle + 1x Sensorset + 1x Sensorset mit integrierter ProXam iX-Schnittstelle
- 2x iX + 2x Sensor => 2x iX ohne integrierte Ethernet-Schnittstelle + 2x Sensorset mit integrierter ProXam iX-Schnittstelle

Kann ich das Quart-2D-Prüfkörper-Set extraoral für intraoral nutzen?

Ja, das Set ist für beide Einsatzbereiche geeignet.

Muss bei einem ProXam 3D-Gerät ein 2D- sowie 3D-Quart-Prüfkörper-Set bestellt werden?

Ja, bitte bestellen Sie beide Prüfkörper-Sets, wenn Sie noch keinen haben.

Gibt es einen Standfuß für die Imaging-Geräte?

Dies ist eine häufige Frage, die wir insbesondere nach Messpräsenzen erhalten, denn genau hier ist der Standfuß zu sehen: im Ausstellungs- und Messebetrieb. Der Fuß hält jedoch keinen kollabierenden Patienten und stört den Seiteneinstieg des Gerätes. Ein Standfuß ist daher nicht für die Praxisnutzung bestellbar.

Weitere Infos zum Imaging-Portfolio von KaVo Dental auf: www.kavo.com.

KAVO DENTAL GMBH
www.kavo.com

PRAXISFÜHRUNG // Eine der größten Herausforderungen im Führungsalltag sind Mitarbeitergespräche. Ob es sich um Leistungsdefizite, Verhaltensprobleme oder andere heikle Themen handelt – diese Gespräche erfordern Klarheit, Fingerspitzengefühl und Souveränität.

MITARBEITERGESPRÄCHE SOUVERÄN FÜHREN – DAS RICHTIGE MINDSET IST ENTSCHEIDEND

Dietmar Karweina/Königswinter

Doch wie gelingt es Ihnen, in solchen Momenten ruhig und lösungsorientiert zu bleiben? Der Schlüssel liegt in einem klaren und gefestigten Mindset. Es umfasst Ihre Überzeugungen, Werte und mentalen Haltungen, die Ihr Denken, Fühlen und

Handeln beeinflussen. Ihr positives Mindset fördert persönliches Wachstum und Offenheit für neue Erfahrungen. Hier sind sechs zentrale Mindsets, die für Sie als Führungskraft hilfreich sind, schwierige Gespräche erfolgreich zu führen.

1. „Ich bin verlässlich und berechenbar in meinem Reden und Handeln!“

Eine verlässliche und berechenbare Führungskraft schafft die Grundlage für Vertrauen in allen Mitarbeitergesprächen. Wenn Ihre Mitarbeitenden wissen, dass Sie fair und konsequent handeln, wird selbst ein schwieriges Gespräch auf einer respektvollen und klaren Ebene geführt. Sie sorgen dafür, dass Erwartungen frühzeitig und transparent formuliert werden.

Ein schwieriges Gespräch wird dadurch weniger als unangenehme Überraschung empfunden als als sachliche Diskussion, bei der es darum geht, gemeinsam Lösungen zu finden. Diese Berechenbarkeit nimmt Druck aus der Situation und eröffnet den Raum für konstruktive Ansätze.

2. „Ich schaffe und schenke Vertrauen!“

Vertrauen ist die Basis jeder erfolgreichen Zusammenarbeit. Ihre Mitarbeitenden müssen sich sicher fühlen, um offen über ihre Herausforderungen und Fehler sprechen zu können. Als Führungskraft liegt



© Jordon B/peopleimages.com – stock.adobe.com

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

es in Ihrer Verantwortung, eine Atmosphäre des Vertrauens zu schaffen.

In schwierigen Gesprächen kann das Vertrauen zwischen Ihnen und den Mitarbeitenden gestärkt werden, wenn Sie zeigen, dass Sie an deren Weiterentwicklung interessiert sind, statt lediglich Kritik zu üben. Machen Sie deutlich, dass das Ziel des Gesprächs nicht darin besteht, Fehler anzukreiden, sondern gemeinsam an Verbesserungen zu arbeiten.

3. „Ich Sorge für Ruhe – für meine eigene und für Ruhe im Team!“

In angespannten Situationen ist es entscheidend, dass Sie als Führungskraft Ruhe bewahren. Ihre eigene innere Ruhe strahlt auf das gesamte Gespräch aus und kann auch emotional aufgeladene Momente entschärfen. Ein gefestigtes Mindset hilft Ihnen, gelassen zu bleiben, selbst wenn das Gespräch schwierig wird.

Diese Ruhe sorgt dafür, dass das Gespräch sachlich und fokussiert bleibt. Wenn Sie in der Lage sind, Ruhe ausstrahlen, werden Ihre Mitarbeitenden eher bereit sein, auf eine gemeinsame Lösung hinzuarbeiten, anstatt in eine Verteidigungshaltung zu geraten.

4. „Ich zeige Verständnis für Fehler meiner Mitarbeitenden – Fehler dürfen gemacht werden, doch sie werden besprochen und abgestellt“

Fehler gehören zum Entwicklungsprozess dazu. Führungskräfte, die dies verstehen, können schwierige Gespräche als Lernchance für die Mitarbeitenden nutzen. Es ist wichtig, dass Sie klar machen, dass Fehler passieren dürfen – aber nur, wenn die Bereitschaft besteht, daraus zu lernen und diese in Zukunft zu vermeiden.

Indem Sie Verständnis zeigen und gleichzeitig Erwartungen an die Verbesserung setzen, schaffen Sie eine Kultur des Lernens und des Vertrauens. Mitarbeitende werden ermutigt, offen über Probleme zu sprechen, anstatt Fehler zu verschweigen oder aus Angst vor Sanktionen zu blockieren.

5. „Ich fördere und fordere meine Mitarbeitenden individuell!“

Jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter ist einzigartig und hat individuelle Stärken und Schwächen. Das richtige Mindset für eine erfolgreiche Führungskraft ist es, diese Unterschiede zu erkennen und gezielt auf jede Mitarbeiterin und jeden Mitarbeiter einzugehen. Schwierige Gespräche bieten die Möglichkeit, gezielt an den Schwächen zu arbeiten und Potenziale zu fördern.

Wenn Sie individuell fördern und gleichzeitig fordern, zeigen Sie, dass Sie sowohl die Entwicklung der Mitarbeitenden als auch die Anforderungen des Unternehmens im Blick haben. Dies schafft ein Umfeld, in dem alle in Ihrem Team motiviert sind, sich zu verbessern und Verantwortung zu übernehmen.

6. „Ich setze gemeinsame Ziele und kontrolliere diese!“

Nach Mitarbeitergesprächen ist es entscheidend, gemeinsam klare, messbare Ziele zu setzen. Diese Ziele sollten realistisch und umsetzbar sein, damit die Mitarbeitenden genau wissen, was von ihnen erwartet wird. Darüber hinaus sollten Sie regelmäßig Feedback geben und die Fortschritte gemeinsam überprüfen.

Zielsetzungen sorgen nicht nur für Klarheit, sondern auch für einen Rahmen, innerhalb dessen die Mitarbeitenden arbeiten können. Sie stellen sicher, dass Verbesserungen nachhaltig und messbar sind, was beiden Seiten hilft, den Erfolg des Prozesses zu beurteilen.

Praxisbeispiel: Wie ein positives Mindset den Verlauf eines schwierigen Mitarbeitergesprächs verändern kann

Frau Dr. Schneider hatte ein schwieriges Gespräch vor sich. Ihre Mitarbeiterin Frau Meier hatte in den letzten Monaten wiederholt vereinbarte Maßnahmen nicht umgesetzt, was zu Verzögerungen und Mehrbelastung im Team führte. Das Team war zunehmend frustriert.

Die Ärztin bereitete sich sorgfältig vor. Statt das Gespräch mit einer negativen

Grundhaltung anzugehen, erinnerte sie sich an die Bedeutung eines lösungsorientierten Mindsets. Sie entschied, den Fokus auf Zusammenarbeit und Verständnis zu legen, anstatt mit Vorwürfen zu starten.

Im Gespräch begann sie mit einer neutralen Beschreibung der Situation: „Frau Meier, in den letzten Monaten gab es einige Defizite bei der Erledigung Ihrer Aufgaben. Das hat Auswirkungen auf die Praxisabläufe und das Team gehabt.“ Dann fragte sie offen: „Wie sehen Sie das selbst? Gibt es vielleicht Herausforderungen, die Ihnen aktuell im Weg stehen?“

Frau Meier zeigte sich zunächst zurückhaltend, öffnete sich jedoch schnell. Sie erklärte, dass private Probleme sie in den letzten Wochen stark belastet hatten und sie Schwierigkeiten hatte, sich zu konzentrieren. Frau Dr. Schneider nahm diese Informationen mit Empathie auf und fragte nach möglichen Lösungen. Gemeinsam entwickelten sie einen Plan: Frau Meier erhielt Unterstützung bei der Priorisierung ihrer Aufgaben und die Möglichkeit, kurzfristig flexible Arbeitszeiten zu nutzen.

Am Ende des Gesprächs war nicht nur die Arbeitsbeziehung gestärkt, sondern auch ein klarer Weg für bessere Ergebnisse definiert. Dieses Beispiel zeigt, wie ein positives Mindset – geprägt von Offenheit, Empathie und Lösungsorientierung – den Verlauf eines schwierigen Gesprächs grundlegend verändern kann.

Das richtige Mindset ermöglicht es Führungskräften, selbst heikle Themen mit Souveränität und konstruktivem Ansatz zu meistern.

DIETMAR KARWEINA

Berater und Coach für Arztpraxen
Video-Schulungen, Online-Coaching und Präsenzworkshops zu den Themen „Mitarbeiterführung, Teambuilding“
www.denpraxisalltagleichtermeistern.de

CHARITY // Im Rahmen der jährlichen Practice Pink-Kampagne hat Henry Schein Deutschland wieder eindrucksvoll bewiesen, wie gemeinschaftliches Engagement etwas Großes bewirken kann. Dank der Unterstützung durch Henry Schein Kunden sowie des außergewöhnlichen Einsatzes der Mitarbeitenden konnte eine beeindruckende Spendensumme in Höhe von 6.666,66 Euro für den Verein Brustkrebs Deutschland e. V. generiert werden.

HENRY SCHEIN SETZT ERNEUT STARKES ZEICHEN IM KAMPF GEGEN BRUSTKREBS

Natascha Hollingshead-Tamer / Langen

Das Team von Henry Schein zeigte erneut außergewöhnliches Engagement für die Kampagne. Besonders kreativ und voller Herzblut organisierten die Mitarbeiten-

den einen Kuchenverkauf, bei dem selbstgebackene Köstlichkeiten gegen eine Spende angeboten wurden. Die Resonanz war überwältigend: Kollegen aus

allen Abteilungen beteiligten sich und trugen zur großartigen Atmosphäre bei. Um die Leistung der Mitarbeitenden zu würdigen, verdoppelte die Geschäftsfüh-

Team Schein-Mitglieder zeigten außergewöhnliches Engagement und Kreativität bei einem Kuchenverkauf für die Kampagne.



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



Bei dem Kuchenverkauf wurden selbstgebackene Köstlichkeiten gegen eine Spende angeboten.

rung den gesammelten Betrag aus der internen Aktion – ein starkes Zeichen für das Engagement der gesamten Organisation.

Kunden machen den Unterschied

Die Verkaufsaktionen zur Kampagne im Henry Schein-Onlineshop fanden erneut großen Anklang. Kunden hatten die Möglichkeit, pinkfarbene Produkte aus dem Sortiment zu erwerben. Ein Prozent des Umsatzes wurde zur Spendensumme hinzugefügt.

Langjährige Partnerschaft mit Brustkrebs Deutschland e.V.

Die Spendengelder kommen auch dieses Jahr dem Verein Brustkrebs Deutschland e.V. zugute, der sich mit großem Engagement für Aufklärung, Prävention und Unterstützung von Betroffenen einsetzt. Mit den gesammelten Mitteln werden unter anderem die Herstellung und der Versand von Wohlfühl-Päckchen finanziert, die an Brustkrebspatientinnen verschickt werden. „Wir sind dankbar für die Unterstützung

von Henry Schein. Die großzügige Spende ermöglicht es uns, unser Angebot für Betroffene weiter auszubauen und ihnen in einer schwierigen Zeit etwas Trost und Ermutigung zu schenken,“ erklärt Susanne Schilling, Vertreterin des Vereins.

Der Verein Brustkrebs Deutschland e.V. (BKD e.V.) ist ein Zusammenschluss von Ärzten, Patientinnen, Angehörigen und Firmen, die sich zum Ziel gesetzt haben, die Prävention und Früherkennung von Brustkrebs zu fördern und Tabus abzubauen. Hierfür bietet der Verein Patientinnen und Angehörigen umfangreiches, leicht verständliches und medizinisch fundiertes Informationsmaterial sowie konkrete Hilfestellungen, darunter persönliche Beratung in einzelnen Kliniken, Vorträge und Workshops und eine kostenlose ärztliche Telefonsprechstunde. Mehr Informationen unter www.brustkrebsdeutschland.de.

Gemeinsam für eine bessere Zukunft

Die Practice Pink-Kampagne ist ein fester Bestandteil des Engagements von Henry Schein und beweist, wie wichtig und wir-

kungsvoll gemeinschaftliche Aktionen sein können. Weitere Informationen zur Kampagne und zu Henry Schein Cares finden Sie unter: www.henryschein-dental.de/henryscheincares.

Fotos: © Henry Schein

HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

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

NACHBERICHT // Im Rahmen einer internationalen Event-Reihe fand am 16. November der dritte GBT Summit in Deutschland mit großem Erfolg statt. Die zentrale Botschaft an das vollbesetzte Plenum: Moderne orale Medizin ist präventiv – und mit der Guided Biofilm Therapy (GBT) lässt sich Prävention effektiv umsetzen. Weltweit arbeiten bereits tausende zertifizierte Praxen erfolgreich nach dem systematischen GBT-Protokoll mit den Originalprodukten des Erfinders EMS – für zufriedene, gesunde Patienten und einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg.

MIT DER GUIDED BIOFILM THERAPY SYSTEMATISCH GESUND BLEIBEN

Dr. Jan Hermann Koch/Freising

„Wir begleiten unsere Patienten auf ihrer Reise zur eigenen Zahngesundheit. Mit dem systematischen GBT-Protokoll wissen sie immer genau, welches der nächste Schritt ist und sind maximal entspannt.“ Das Team der Gummersbacher Zahnärztin Annette Kattwinkel arbeitet in einer stilvollen GBT Lounge mit integriertem AIRFLOW® Prophylaxis Master Behandlungsgerät und zugehörigem Behandlungsstuhl: „Darin fühlen sich auch ängstliche Patienten wohl und kommen zuverlässig zum Recall.“

Das modulare, risikoorientierte und evidenzbasierte GBT-Protokoll nutzt auch Dr. Marc Philipp, Zahnarzt und Schauspieler aus Bochum – und kombiniert es mit einer positiven Patientenansprache. „Ich beginne mit zwei bis drei Minuten Small Talk. Für gute Atmosphäre sorgen außerdem Lounge-Musik, Oshibori-Tücher und angenehme Duftnoten. Mit unseren modernen und schonenden Instrumenten ist die Behandlung dann zu 99 Prozent schmerzfrei.“

Roter Faden für Erfolg

Kommunikation ist auch für Dr. Melike Bergfort (Düsseldorf) entscheidend – gegenüber Patienten und ihrem Praxisteam. Nach Übernahme einer alteingesessenen Familienpraxis musste sie jahrzehntelang eingeschliffene Abläufe und Methoden ändern. Um Prophylaxe als zentralen Baustein zu etablieren, half ihr der „rote Faden“ der Guided Biofilm Therapy. Eine umfassende Schulung für das gesamte Team als Teil der GBT-Zertifizierung sieht auch Mirko van den Bruck, Fachzahnarzt für Kieferorthopädie in Wesel, als Erfolgsfaktor. Um auf dem neuesten Stand zu bleiben, sind für ihn regelmäßige Wissens-Updates im Rahmen der Rezertifizierung wichtig. Gleichbleibend hohe Standards sichert die Swiss Dental Academy (SDA), das Fortbildungsinstitut von EMS. In 70 Ländern organisiert die SDA jährlich über 7.000 Kurse mit mehr als 50.000 Teilnehmern.



Abb. 1: Der dritte deutsche GBT Summit fand im Alten Kesselhaus statt, einem Industriedenkmal und ehemaligen Stahlwerk auf dem Areal Böhler in Düsseldorf. Seit 2022 hatte die Event-Reihe bereits in 31 Ländern Station gemacht.

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

AIR-FLOWING® mit klaren Vorteilen

Auch nach sehr guter Mundhygiene sind noch rund 12 Prozent der Glattflächen von Biofilm bedeckt, in Zahnzwischenräumen 50 Prozent.¹ Um eine Dysbiose und Parodontitis zu vermeiden, ist daher für Prof. Dr. Stefan Zimmer regelmäßige professionelle Prophylaxe mit entsprechender Instruktion und Motivation für langfristige Mundgesundheit unverzichtbar.^{2,3} Die Recall-Frequenz wird an der Universitätszahnklinik Witten/Herdecke risikoabhängig angepasst, mit ein bis vier Sitzungen pro Jahr. Als zentrale Vorteile von „Luft-Wasser-Strahl-Geräten mit Erythritol-Pulver“ – gemeint ist AIR-FLOWING® unter Verwendung von AIRFLOW® MAX Handstücken mit Laminar AIR-FLOW® Technology und PLUS Pulver – sieht Zimmer die Zahnschutzschonung, die Anwendbarkeit bis 4mm subgingival, die Patientenfreundlichkeit und den deutlichen Zeitgewinn gegenüber rotierenden Bürstchen oder Kelchen mit Paste.⁴⁻⁶ Eine abschließende „Politur“ sei nicht notwendig.

Prof. Dr. Jan Derks leitet die parodontologische Abteilung an der Universität Göteborg (Schweden) und steht damit in einer Reihe mit dem berühmten Hochschullehrer und Forscher Jan Lindhe. Wer implantiert, sollte nach Derks Überzeugung auch Periimplantitis vorbeugen und therapieren können. Diese verläuft viermal schneller als eine Parodontitis, sodass die periimplantäre Mukosa nach Möglichkeit mehrmals jährlich sondiert werden sollte. Nur bei Zunahme der Messwerte ist laut europäischer Leitlinie eine Röntgenkontrolle indiziert.⁷

Kooperation mit Hausärztin

Ein Plädoyer für umfassende medizinische Prävention hielt die MKG-Chirurgin Priv.-Doz. Dr. Dr. Ulrike Webersberger, MSc. (Seeham, Österreich). Für die Patienten ihrer von ihrem Vorgänger wegen geringer Auslastung aufgegebenen Landpraxis steht sie in engem Austausch mit der lokalen Hausärztin. Diese ist gut über Zusammenhänge mit Diabetes und kardiovaskulären Erkrankungen informiert und gemeinsam gelingt es, die Entzündungs-



Abb. 2: Rund 400 Teilnehmerinnen und Teilnehmer genossen erstklassige Fachinformationen und großartige Netzwerkmöglichkeiten, einschließlich Pausengesprächen mit Referenten und EMS-Mitarbeitern.

last auch bei Risikopatienten zu senken.⁸ Ihr sehr gut angenommenes präventives Konzept kann Webersberger mit der Guided Biofilm Therapy optimal umsetzen: „Definierte Abläufe stellen sicher, dass alle Patienten nach dem gleichen hohen Standard behandelt werden.“

Ebenso wichtig wie für Erwachsene ist Prophylaxe laut Dr. Jameela Abdul Haq, MSc., für Kinder. Die in den Vereinigten Arabischen Emiraten und an der Universität Greifswald ausgebildete Spezialistin für Kinderzahnheilkunde startet mit GBT-Sitzungen auf der Basis einer sorgfältigen Risikodiagnostik nach Möglichkeit im Alter von drei Jahren. Für das AIR-FLOWING® verwendet sie eine reduzierte Leistungseinstellung. Die Abrechnung erfolgt zum Beispiel mit frei vereinbarten altersbezogenen Festbeträgen (Näheres im nächsten Abschnitt).

Prophylaxe sinnvoll abrechnen

Vielfältige Informationen und Tipps gab es in Vorträgen und in persönlichen Gesprächen zum Thema Abrechnung. Während die Gebührenordnungen für die Parodon-

titisnachsorge klare Vorgaben machen, wird präventive Betreuung mit professioneller Belagentfernung, Mundhygieneinstruktion und Risikofaktorenmanagement sehr unterschiedlich in Rechnung gestellt. Das Referentenduo Monika Dietschmann und Dr. Ann-Kathrin Arp verwies auf eine Reihe wichtiger Abrechnungspositionen rund um die Prophylaxesitzung (zum Beispiel FU/IP für Kinder, GOZ 1000/1010), durch die das Honorar für eine umfassende Sitzung weit über dem üblichen liegen könne: „Verkaufen Sie sich nicht unter Wert. Prävention hilft Ihren Patienten, Ihrer Praxis und dem Gesundheitssystem.“

Alternativ plädierte die in Österreich praktizierende Dr. Webersberger für eine zeitbasierte Berechnung mit freier Abbindung, durch die der notwendige Umsatz erzielt werden kann. Dazu Celso da Costa, Dentalhygieniker und Direktor Swiss Dental Academy und Marketing bei EMS: „Patienten sollten für Gesundheit bezahlen, nicht für Reparatur.“ Bei freier Vereinbarung nach §2 GOZ müssen Patienten darauf hingewiesen werden, dass die Leistungen möglicherweise nicht erstattet werden. Unabhängig davon waren sich Referentinnen und Referenten einig, dass GKV-Patienten auf kosten-

günstige Zahnzusatzversicherungen hingewiesen werden sollten. Diese umfassen zum Teil „Flatrates“, die auch mehrere Prophylaxetermine pro Jahr erstatten.

Patienten lieben GBT

Die geschätzten direkten Behandlungskosten durch orale Erkrankungen betragen nach einer neuen Studie weltweit rund 640, in Deutschland 28 Milliarden Euro.⁹ Angesichts knapper Ressourcen lässt sich das Problem nur präventiv lösen, auf Praxisebene mit systematischer professioneller Prophylaxe. Die Guided Biofilm Therapy hat sich hier als ein gut dokumentiertes Protokoll etabliert, das modular auch für die sekundäre Prophylaxebehandlung im Rahmen der Parodontitistherapie einsetzbar ist.

Vorträge und Diskussionen in Düsseldorf zeigten eindeutig: Neben der wissenschaftlich belegten Effektivität, Substanzschonung und Wirtschaftlichkeit überzeugt der systematische Aufbau des GBT-Protokolls Praxisinhaber, Prophylaxeteams und ganz besonders Patienten. Eine Befragung von weltweit mehr als 400.000 Patienten hat ergeben, dass über 94 Prozent die GBT gegenüber früheren Methoden mit Handinstrumenten und Polierpasten bevorzugen.¹⁰



Abb. 3: „Traditionelle chinesische Ärzte erhielten ihr Honorar für die Gesunderhaltung ihrer Patienten.“ Dr. Ernst Wühr, EMS Geschäftsführer weltweit und für den deutschsprachigen Raum (D-A-CH).

Fazit

Wer seinen Patienten das Beste bieten möchte, setzt auf Prophylaxe nach dem neuesten Stand von Wissenschaft, Praxis und Technik. Die Guided Biofilm Therapy kombiniert effektives und minimalinvasives Biofilmmangement mit Anfärben und einer umfassenden Beratung zur Mundhygiene sowie zu anderen Risikofaktoren.

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

Fotos: © EMS

**EMS ELECTRO MEDICAL
SYSTEMS GMBH**

Stahlgruberring 12
81829 München
www.ems-company.com

Abb. 4: „Warum organisieren Sie Ihre Prophylaxe mit der Guided Biofilm Therapy?“ Vier Praxisinhaber informierten über ihre Konzepte, aber auch über schwierige Erfahrungen und Lösungen auf dem Weg zum Erfolg.



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

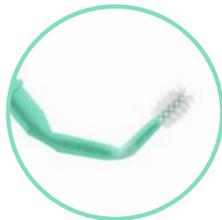
ZerofloX™



Die Innovation in flockenfreien Mikroapplikatoren



Weicher, flexibler Kopf
mit Elastomerborsten für flockenfreie Anwendungen



Zwei Biegestellen
für eine einfache intraorale Anwendung bei einer Vielzahl klinischer Verfahren



Universelle Größe
zur Vereinfachung klinischer Abläufe und Reduzierung des Lagerbestands



Nicht-absorbierende Elastomerborsten
zur Minimierung des Materialabfalls um bis zu 60%*

 Swiss Quality at the Highest Level



**IDS
2025**

medmix kommt
zur IDS!

Erfahren Sie hier mehr.



**BESUCHEN SIE UNS IN
Halle 10.2 M-045
Köln, vom 25.-29. März**

   medmix Switzerland AG | Rütistrasse 7 | 9469 Haag, Schweiz

 medmix Deutschland GmbH | Zum Kesselort 53 | 24149 Kiel, Deutschland

ZerofloX und MIXPAC sind eingetragene Marken der medmix Switzerland AG. medmix ist eine eingetragene Marke der medmix AG.
© medmix Switzerland AG 2025
*Interne Daten auf Anfrage erhältlich.

 medmix



HERSTELLERINFORMATION // Was passiert bei einer Praxisbegehung? Was müssen meine Angestellten bei täglichen Aufgaben in der Praxis beachten? Wie kann ich die optimale Hygiene in meiner Praxis sicherstellen? Wie muss ich wiederverwendbare Boxen kennzeichnen? Was muss wie dokumentiert werden?

NEUE TERMINE IN 2025: FORTBILDUNG „HYGIENE IN DER PRAXIS“

Alfred Hogeback/St. Georgen

Dies alles sind Fragen, die die RKI/BfArM Empfehlung 2012 und die neue „Leitlinie zur Validierung der manuellen Reinigung und manuellen chemischen Desinfektion von Medizinprodukten 2013“ beantworten sollen. Allerdings sind viele Zahnärzte versichert oder haben noch offene Fragen zur richtigen Umsetzung der Vorgaben.

Insbesondere die korrekte Aufbereitung von Medizinprodukten ist dabei ein wichtiges Thema. Nur wenn von der Vorbereitung über die Reinigung und Desinfektion bis hin zur Sterilisation eine optimale Kette von Abläufen eingehalten wird, ist es für Patienten, Ärzte und Personal sicher, die aufbereiteten Medizinprodukte zu verwenden.

Durch den ständigen Kontakt mit Behörden und Fachgesellschaften wissen die Medizinproduktberater der ALPRO MEDICAL GMBH, auf was es in der Praxis ankommt. Daher bietet das Schwarzwälder Unterneh-

men seit letztem Jahr Fortbildungen zum Thema Hygiene in der Zahnarztpraxis an. Die Teilnehmer lernen hierbei die aktuell geltenden Vorgaben der DGSGV-Leitlinie der Regierungspräsidien und Gewerbeaufsichtsämter kennen und bekommen Anleitungen zur manuellen und maschinellen Aufbereitung von Medizinprodukten. „Durch die Fortbildung ist mir vieles klar geworden, und ich fühle mich nun sicherer, die Vorgaben auch einhalten zu können“, berichtete ein Frankfurter Teilnehmer. Insbesondere die Checkliste, die er neben umfangreichen weiteren Unterlagen erhalten hat, gefiel ihm sehr gut, da hiermit die Einhaltung der Vorgaben leicht nachvollziehbar ist.

Die Referenten der ALPRO MEDICAL GMBH erklären praxisnah, was bei einer Praxisbegehung zu erwarten ist. Zusätzlich geben sie Ratschläge zur einfachen

Einhaltung der Richtlinien und auch, wie einwandfreie Hygiene zur Routine wird. Auf diese Weise geschulte Zahnärzte und Mitarbeiter können sicher sein, bei der Frage nach speziellen Prozessabläufen innerhalb der Praxis keine Fehler zu begehen. Aufgrund der guten Resonanz auf die Fortbildungen führt ALPRO auch dieses Jahr acht Veranstaltungen in verschiedenen deutschen Städten durch.

Weitere Informationen zur Fortbildung „Hygiene in der Praxis“ sowie die Veranstaltungsorte und -termine erhalten Sie unter www.alpro-medical.de oder unter Telefon +49 7725 93920.

ALPRO MEDICAL GMBH
www.alpro-medical.de

G-ænial Universal Injectable

Universelles, hochfestes Restaurationsmaterial
für alle Kavitätenklassen



WEITERE INFORMATIONEN UND
ANGEBOTE FINDEN SIE UNTER:

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

**IDS
2025**

Besuchen Sie uns auf der IDS!
Halle 11.2, Stand N010 - O039

Optimieren Sie Ihre Arbeitsweise
Injizieren, Formen
und Konturieren zugleich

Außergewöhnliche Stärke und
Verschleißfestigkeit
Langlebige Restaurationen mit
ausgezeichneter Glanzbeständigkeit

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

Biegsame Spitze
Leichter Zugang für
eine optimale Applikation
in die Kavität



Since 1921
100 years of Quality in Dental

GC Germany GmbH
info.germany@gc.dental
gc.dental/europe/de-DE



JUBILÄUM // Unweit von Berlin im brandenburgischen Landkreis Oberhavel findet man die Stadt Velten, in einem ihrer Gewerbegebiete die Firmenzentrale der enretec GmbH. Diese blickte jüngst auf 40 Jahre Unternehmenshistorie und hat damals wie heute die gleiche Zielsetzung: Zahnarztpraxen, Handel und Industrie durch umweltfreundliche Entsorgungslösungen nachhaltiger zu gestalten. Ein Interview über Erreichtes, Zukünftiges und ein Potpourri an Visionen für die kommenden Jahrzehnte.

40 JAHRE ENRETEC: VOM STUDENTISCHEN „NEBENBEI-PROJEKT“ ZU DEUTSCHLANDS FÜHRENDEM ENTSORGER

Lutz Hiller / Leipzig

Bereit für die nächsten 40 Jahre: hinten v.l.n.r.: Maximilian Korbmacher (Leitung IT), Viktoria Auras (Marketing), Katrin Pankoke (Qualitäts- und Umweltmanagement), Maurice Klein (Geschäftsführung), Martin Dietrich (Geschäftsführung). Vorn v.l.n.r.: Timo Hand (Geschäftsführung), Jasmin Menzel (Assistenz Marketing und Vertrieb).



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

*„UNSER ERSTES LAGER HATTE NUR 90 M² UND EIN KLEINES BÜRO VON 15 M² – HEUTE ARBEITEN WIR AUF EINER BETRIEBSFLÄCHE VON 2.500 M² MIT 1.000 M² BÜRO.“
(MARTIN DIETRICH)*



Herzlichen Glückwunsch zu 40 Jahren Kontinuität und Erfolg. Bitte erläutern Sie uns zunächst, wie genau das Unternehmen aktuell aufgestellt ist.

Timo Hand: Die enretec GmbH ist heute ein etablierter mittelständischer Entsorgungsfachbetrieb mit rund 40 engagierten Mitarbeitenden. Wir sind stolz darauf, als Familienunternehmen mit einem starken Team die nachhaltige Entsorgung von dentalen und medizinischen Abfällen deutschlandweit sicherzustellen. Unser Fokus liegt auf innovativen und umweltfreundlichen Lösungen für die Dentalbranche und Medizintechnik, insbesondere in den Bereichen Recycling, Entsorgung und Beratung. Unsere Kernkompetenz ist die Entwicklung von Prozessen, die Ressourcenschonung und Effizienz bei der Entsorgung von sämtlichen Praxisabfällen vereinen und gleichzeitig der Praxis, dem Dentalhandel und der Dentalindustrie maßgeschneiderte Lösungen anbieten. Hierbei entsorgen wir nicht nur die klassischen Dentalabfälle wie Amalgam oder scharfe und spitze Gegenstände, sondern mittlerweile auch gesetzeskonform sämtliche Elektroaltgeräte aus der Medizintechnik und stellen dadurch sicher, dass kein Quecksilber in kontaminierten Dentaleinheiten zulasten der Umwelt entsorgt wird.

Was fällt Ihnen spontan ein, wenn Sie an das Gründungsjahr zurückdenken, und wie gestaltete sich das Jubiläumsjahr?

Martin Dietrich: Als ich enretec gründete, war das ursprünglich eher ein Begleitprojekt zu meinem Studium – niemals hätte ich damals gedacht, dass daraus ein Unternehmen in dieser Größenordnung entsteht. In den Anfangsjahren lag unser Fokus auf Westberlin mit etwa 750 Zahnarztpraxen als Zielgruppe. Mit der Wende kamen nicht nur neue Märkte hinzu, sondern auch viele Herausforderungen: Wir mussten mehrfach umziehen, weil das Unternehmen und die Anforderungen stetig wuchsen. Unser erstes Lager hatte lediglich 90 Quadratmeter und ein kleines Büro von 15 Quadratmetern – heute arbeiten wir auf einer Betriebsfläche von 2.500 Qua-

dratmetern mit 1.000 Quadratmetern Büro. Eine prägende Erfahrung war 1993 der Kauf unseres heutigen Standorts, der Treuhandanstalt, und dessen kontinuierliche Entwicklung. Dabei war es immer eine Herausforderung, in die Zukunft zu investieren – oft verbunden mit erheblichen finanziellen Risiken. Besonders beeindruckt hat mich die Entwicklung unseres Teams über die Jahre und die Fähigkeit, uns den ständig verändernden gesetzlichen Anforderungen anzupassen. Rückblickend war mir damals nicht bewusst, wie wichtig und gesellschaftlich relevant Themen wie Umweltschutz und Ressourcenschonung sind. Zu Beginn der 1980er-Jahre hatte das noch einen ganz anderen Stellenwert. Das Jubiläumsjahr hat uns an all diese Entwicklungen erinnert – an die kleinen Anfänge und die großen Schritte, die wir seither gemacht haben. Es war ein schöner Moment, um innezuhalten und stolz auf das Erreichte zurückzublicken.

Bitte skizzieren Sie uns die Meilensteine der letzten vier Dekaden. Gibt es persönliche Highlights und besondere Momente, auf die Sie gerne zurückblicken?

Martin Dietrich: Die vergangenen 40 Jahre waren eine spannende und ereignisreiche Zeit voller Herausforderungen und Meilensteine. Es begann ganz naiv mit den ersten Schritten im Bereich der Entsorgung, doch schon bald hatten wir uns als verlässlicher Partner für alle Zahnärzte in Westberlin etabliert. Die Wende brachte eine explosionsartige Entwicklung mit sich, die uns auf ein völlig neues Niveau brachte. Ein besonderer Moment war 1993 die Entsorgung der Staatsreserve der DDR-Medikamente – eine Aufgabe, die sowohl logistisch als auch emotional eine große Bedeutung hatte. 1995 folgte der Umzug an unseren heutigen Standort in Velten, verbunden mit Millioneninvestitionen, die für einige schlaflose Nächte sorgten. Die Einführung des Euro 2001 war ein weiterer Wendepunkt, der uns dazu zwang, Aktivitäten

abzuspalten, die wir ursprünglich von der Treuhand übernommen hatten. Doch mit Veränderungen kommen auch Chancen, und 2007 legten wir mit der Einführung von Entsorgungslösungen für und mit dem Fachhandel einen wichtigen Grundstein für die Zukunft. Ein weiterer Meilenstein war 2010, als wir in die Elektrogeräteentsorgung speziell für die Medizin einstiegen. Ab 2013 haben wir uns zunehmend auf die Dentalbranche spezialisiert – mit der Branchenlösung zur Verpackungsverordnung und dem Kauf der Dental Geräte Technik (DGT) sowie später der Produktion von Standardproben für Amalgamgerätezulassungen. Mit der Übergabe der aktiven Geschäftsführung an Timo und Maurice im Jahr 2023 sichern wir nicht nur die Zukunft des Familienunternehmens, sondern legen auch den Grundstein für weitere innovative Entwicklungen.

Aktuell findet ein Generationswechsel in der Geschäftsführung statt und Sie leiten das Unternehmen zu dritt. Wie kann man sich einen ganz normalen Tag im Family-Business der enretec vorstellen?

Timo Hand: Unser Arbeitsalltag ist geprägt von einer engen, transparenten und vertrauensvollen Zusammenarbeit. Wir drei Geschäftsführer – Martin Dietrich, Maurice Klein und ich – bringen unterschiedliche Stärken und Erfahrungen ein, die sich hervorragend ergänzen. Dabei stehen wir in ständigem Austausch, sei es durch gemeinsame Meetings oder direkte Abstimmungen zu aktuellen Projekten. Morgens starten wir meist mit einem kurzen Austausch über die Prioritäten des Tages. Jeder von uns hat klare Verantwortlichkeiten: Maurice legt den Fokus auf Qualitätsmanagement, IT, Prozesse und rechtliche Themen, während ich mich hauptsächlich um Vertrieb, Marketing und

Personal kümmere. Martin steht uns weiterhin als Innovator und Berater zur Seite, vor allem bei strategischen Fragen oder wenn es um die Weiterentwicklung unserer Produkte geht. Was uns besonders wichtig ist, ist die Kombination aus moderner Führung und familiärer Unternehmenskultur. Wir setzen auf flache Hierar-

chien, einen offenen Dialog mit unseren Mitarbeitenden und ein starkes Teamgefühl. Gleichzeitig treiben wir die Digitalisierung des Unternehmens aktiv voran, um zukunftsfähig zu bleiben. Das spiegelt sich in unserer täglichen Arbeit wider – sei es bei der Einführung neuer digitaler Tools oder der Optimierung interner Prozesse. Ein typischer Tag kann von strategischen Entscheidungen in der Geschäftsführung bis hin zu intensiven Gesprächen mit unseren Teams reichen. Wir legen großen Wert darauf, nicht nur „am Schreibtisch“ zu arbeiten, sondern auch regelmäßig den direkten Kontakt zu unseren Mitarbeitenden, Kunden und Partnern zu pflegen. Diese Mischung aus langfristiger Strategie und operativer Nähe macht für uns den besonderen Reiz des Family-Business aus.

„WAS UNS BESONDERS WICHTIG IST, IST DIE KOMBINATION AUS MODERNER FÜHRUNG UND FAMILIÄRER UNTERNEHMENSKULTUR. WIR SETZEN AUF FLACHE HIERARCHIEN, EINEN OFFENEN DIALOG MIT UNSEREN MITARBEITENDEN UND EIN STARKES TEAMGEFÜHL.“

(TIMO HAND)

chien, einen offenen Dialog mit unseren Mitarbeitenden und ein starkes Teamgefühl. Gleichzeitig treiben wir die Digitalisierung des Unternehmens aktiv voran, um zukunftsfähig zu bleiben. Das spiegelt sich in unserer täglichen Arbeit wider – sei es bei der Einführung neuer digitaler Tools oder der Optimierung interner Prozesse. Ein typischer Tag kann von strategischen Entscheidungen in der Geschäftsführung bis hin zu intensiven Gesprächen mit unseren Teams reichen. Wir legen großen Wert darauf, nicht nur „am Schreibtisch“ zu arbeiten, sondern auch regelmäßig den direkten Kontakt zu unseren Mitarbeitenden, Kunden und Partnern zu pflegen. Diese Mischung aus langfristiger Strategie und operativer Nähe macht für uns den besonderen Reiz des Family-Business aus.

Was lernt die ältere von der jüngeren Generation und umgekehrt?

Timo Hand: Die Zusammenarbeit zwischen unterschiedlichen Generationen bringt immer wertvolle Synergien mit sich. Die ältere Generation bringt umfangreiche

Erfahrung, Branchenkenntnis und ein tiefes Verständnis für den Markt mit. Diese Erfahrung ist eine solide Basis für strategische Entscheidungen und für den Umgang mit komplexen Herausforderungen. Gleichzeitig lernt die ältere Generation von der jüngeren, wie digitale Prozesse, neue Technologien und moderne Kom-

Als Entsorgungsfachbetrieb verbindet man enretec unmittelbar mit dem Thema Nachhaltigkeit. Wo liegen die Herausforderungen heute und wie begegnen Sie diesen?

Maurice Klein: Als Entsorgungsfachbetrieb ist Nachhaltigkeit für uns bei enretec nicht nur ein Schlagwort, sondern der Kern unserer Unternehmensphilosophie. Unser Ziel ist es, Zahnarztpraxen, Handel und Industrie durch umweltfreundliche Entsorgungslösungen nachhaltiger zu gestalten und gleichzeitig wirtschaftliche sowie rechtliche Anforderungen zu erfüllen.

Die heutigen Herausforderungen liegen vor allem in drei Bereichen:

- **Regulatorische Anforderungen und Standards:** Die gesetzlichen Vorgaben im Bereich Abfallwirtschaft und Umweltschutz werden immer strenger, was grundsätzlich positiv ist. Es erfordert jedoch eine kontinuierliche Anpassung unserer Prozesse und Systeme, um rechtskonform und effizient zu bleiben. Mit unserem Schwerpunkt auf Qualitätssicherung (QM), IT und Prozessen sorgt Maurice Klein dafür, dass wir diese Anforderungen nicht nur erfüllen, sondern oft auch übertreffen.
- **Ressourcenschonung und Kreislaufwirtschaft:** Eine der größten Herausforderungen ist die Umsetzung einer echten Kreislaufwirtschaft, insbesondere in der Dentalindustrie. Wir arbeiten kontinuierlich daran, innovative Lösungen zu entwickeln, die eine Wiederverwertung von Materialien ermöglichen und die Umweltbelastung minimieren. Hier setzen wir auf eine Kombination aus Erfahrung und Innovation, wobei ich (Timo Hand) mich stark auf die Vernetzung mit der Branche, den Ausbau unseres Vertriebs und strategisches Marketing konzentriere,

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

um nachhaltige Lösungen breit verfügbar zu machen.

- **Bewusstseinsbildung und Digitalisierung:** Viele Zahnarztpraxen und Labore sind sich der Umweltbelastung ihrer Abfälle nicht vollständig bewusst. Hier sehen wir uns in der Verantwortung, aktiv aufzuklären und einfache, digitale Lösungen bereitzustellen, um Nachhaltigkeit in den Praxisalltag zu integrieren. Durch die Digitalisierung unserer Dienstleistungen – eine Aufgabe, die Maurice Klein federführend vorantreibt – wollen wir sowohl unsere internen Prozesse als auch die Abläufe bei unseren Kunden effizienter und transparenter gestalten.

Unser Ansatz ist es, Nachhaltigkeit nicht als Herausforderung zu betrachten, sondern als Chance, die uns jeden Tag antreibt, neue Standards zu setzen. Gemeinsam arbeiten wir als Geschäftsführung daran, die enretec GmbH als Vorreiter in der nachhaltigen Entsorgung und Digitali-

sierung der Dentalbranche weiterzuentwickeln.

Was ist für das aktuelle Geschäftsjahr geplant?

Maurice Klein: Für 2025 haben wir uns vorgenommen, unsere Dienstleistungen weiter auszubauen und den digitalen Kundenservice zu optimieren. Ein weiteres Ziel ist der Ausbau von Dienstleistungen rund um den 3D-Druck. Zudem planen wir die Einführung eines neuen, innovativen Recyclingprodukts, das die Effizienz der Logistik von Zahnarztpraxen zum Entsorger weiter steigern soll.

Zu guter Letzt: Was wünschen Sie sich selbst und der Dentalbranche für die nächsten Jahrzehnte?

Timo Hand: Für die kommenden Jahrzehnte wünsche ich mir vor allem eine weiterhin enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen der Zahnärzteschaft, dem Handel und der Industrie. Nur wenn wir gemeinsam an einem Strang zie-

hen, können wir nachhaltige Innovationen vorantreiben und zukunftsfähige Lösungen entwickeln. Ein besonderes Anliegen ist mir das Bewusstsein für die Notwendigkeit der Kreislaufwirtschaft – insbesondere im Geiste der jüngeren Generation. Es ist entscheidend, dass wir alle stärker darauf achten, die Ressourcen, die wir einsetzen, effizient zu nutzen und nach Möglichkeit wiederzuverwenden. Recycling, Wiederverwendung und ein geschlossener Materialkreislauf sollten feste Bestandteile der Dentalbranche werden. Für mich persönlich steht außerdem im Fokus, die digitale Transformation in der Dentalindustrie weiter voranzutreiben, um Prozesse nicht nur effizienter, sondern auch umweltfreundlicher zu gestalten. Wenn wir es schaffen, Fortschritt und Nachhaltigkeit in Einklang zu bringen, sehe ich eine nachhaltig positive Zukunft für unsere Branche.

ENRETEC GMBH
www.enretec.de

ANZEIGE

EASE CLASS

MEET THE NEW

EASE

CLASS



Erstklassige Dentalrestaurationen – EASY. Werden Sie Teil einer neuen Ära und profitieren Sie von erstklassiger Bearbeitungsqualität bei maximalem Bedienkomfort. Erfahren Sie mehr über die neue **EASE CLASS** von vhf – einem führenden Hersteller von Dentalfräsmaschinen: ease.vhf.com

vhf
CREATING PERFECTION



DENTAL- ENTDECKERIN

EINE AUSBILDUNG NACH DEN QUALITÄTS-
STANDARDS DES BVD MACHT NICHT ALLE GLEICH.
ABER JEDEN GLEICH BESSER.

Nach zwei Dritteln der Ausbildung hält die dentale Karriere einen ersten Höhepunkt für den Nachwuchs der BVD-Mitgliedsunternehmen bereit: Den Zertifikats-Lehrgang „Dentalfachberater/in IHK“. Er vermittelt einen intensiven Überblick über Materialien, Einrichtungen und Abläufe in Praxis und Labor. Nach einheitlichen Grundsätzen, objektiv, unabhängig und herstellerneutral. Für einen Beruf mit Zukunft.

Eine anerkannte Leistung Ihres BVD.
Mehr darüber hier: bvdental.de

DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



GUM® PAROEX® 0,06 % ZAHNPASTA: SEIT JANUAR 2025 FREI VON ...

... Titandioxid, auch bekannt als CI 77891, ist ein weißes Farbpigment, das in vielen kosmetischen und medizinischen Produkten verwendet wird. Es verleiht Zahnpasta ihre typische weiße Farbe und ist aufgrund seiner chemischen Trägheit weitverbreitet. Allerdings gibt es seit einigen Jahren zunehmend Bedenken bezüglich des Einsatzes von Titandioxid, insbesondere in Lebensmitteln. So führte Frankreich 2020 ein nationales Verbot für die Verwendung von Titandioxid in Lebensmitteln ein.¹ Daraufhin folgte ein EU-weites Verbot für Lebensmittel im Sommer 2022.² Obwohl Titandioxid für Kosmetika und Arzneimittel weiterhin uneingeschränkt zugelassen ist, hat sich Sunstar proaktiv dafür entschieden, auf diesen Inhaltsstoff zu verzichten und alternative Formulierungen zu entwickeln.

Die GUM® PAROEX® 0,06 % Zahnpasta wurde speziell entwickelt, um das Zahnfleisch zu schützen und entzündlichen Erkrankungen wie Gingivitis oder Parodontitis vorzubeugen. Mit ihrem doppelt aktiven antibakteriellen System kombiniert sie zwei bewährte Wirkstoffe: Chlorhexidin (0,06 %) hemmt das Wachstum von Bakterien und reduziert so effektiv den Zahnbelag, während Cetylpyridiniumchlorid (0,05 %) die schädlichen Stoff-

wechselprodukte dieser Mikroorganismen neutralisiert. Diese synergetische Wirkweise sorgt für eine umfassende Plaquekontrolle und schützt das Zahnfleisch nachhaltig. Zusätzlich fördern beruhigende Inhaltsstoffe wie Aloe vera, Vitamin E und Provitamin B5 die Gesundheit und Regeneration des Zahnfleisches.³

Ab Sommer 2025 wird auch die GUM® Original White Zahnpasta titandioxidfrei erhältlich sein.

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



SUNSTAR DEUTSCHLAND GMBH
Aiterfeld 1
79677 Schönau
professional.sunstargum.com/de-de

HOCHLEISTUNGSKOMPOSIT ALS ALTERNATIVE

„Amalgamalternative“ oder „Kassenvariante“ ist ein hoher Anspruch. Wird er erfüllt? Viele Produkte werden als Amalgamalternative oder Kassenvariante beworben, halten aber bei Festigkeit, Randschluss und Aushärtungstiefe dem Vergleich nicht stand. Stela ist gezielt als mögliche Amalgamalternative formuliert, mit dem Vorteil natürlicher Ästhetik in Kavitäten ohne mechanische Retention. Stela ist in einer Universalfarbe erhältlich, die dank ihres Chamäleon-Effekts mit der angrenzenden Zahnschubstanz harmoniert. Als selbsthärtendes Bulk-Fill-Komposit verfügt Stela über eine unbegrenzte Aushärtungstiefe mit hoher Konversionsrate, ganz ohne Lichthärtung. Dies vermeidet Unwägbarkeiten bei der Polymerisation und sorgt mühe-

los für belastbare Restaurationen. Stela bietet eine rationalisierte 2-Schritt-Technik – Primer und Komposit –, die ohne separaten Einsatz von Ätzmittel und Adhäsiv jederzeit klinische Sicherheit liefert. Stela Primer und Stela Paste ermöglichen in Kombination einen spaltfreien Haftverbund mit gemindertem Polymerisationsstress. Stela härtet von den Kavitätenwänden her, und nicht von der freien Oberfläche, sodass ein stabiler, spaltfreier Verbund entsteht. Stela hat beachtliche mechanische Eigenschaften. Mit einer hohen Druckfestigkeit von 333 MPa, einer sehr hohen Biegefestigkeit von 143 MPa und einer exzellenten Röntgenopazität von 308 Prozent Al ist Stela das ultimative Füllungsmaterial für den Seitenzahnbereich und der ideale Amalgamersatz. Das Stela Restaurationssystem enthält das Monomer MDP für hohe Haftfestigkeit an Dentin und Schmelz und liefert so langlebigere Füllungen. Stela ist in Kapseln und Spritzen erhältlich. Seine Universalfarbe erlaubt dank Chamäleon-Effekt ausgezeichnete ästhetische Resultate. Die Formulierung enthält Fluorid, Kalzium und Strontium und ist zudem BPA- und HEMA-frei.

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

NO ETCH – NO BOND – NO LIGHT

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



Überzeugt durch
Festigkeit, Randschluss
und Aushärtungstiefe.





GRÜNDER AUFGEPASST: ORANGEDENTAL/VATECH BIETEN VIELE VORTEILE



orangedental bietet das breiteste Portfolio an 2D- und 3D-Röntgengeräten in drei Preisniveaus an, auch mit Fernröntgen. Dank der einzigartigen Plattform-Software byzz® Nxt erwartet Sie ein offenes System, an welches auch Fremdgeräte angebunden werden können. Über die zwei Jahre Standardgarantie hinaus bieten orangedental/VATECH wahlweise fünf oder zehn Jahre OD Protect & Care mit Garantie auf alle Teile.* Weiterhin beinhaltet OD Protect & Care ein Jahr byzz® Nxt Wartungsvertrag, der die kostenlose Nutzung der 365-Tage-Hotline ermöglicht, sowie regelmäßige Updates für die byzz® Nxt Software.** Dass VATECH als DVT-Weltmarktführer seine Röntgenröhren und Sensoren selbst herstellt, unterstreicht die außergewöhnlich hohe Qualität und Zuverlässigkeit der Röntgengeräte in Bildqualität, Umlaufgeschwindigkeit und niedriger Dosis. Die hohe Präzision der Rohdaten bietet die beste Grundlage für die Einbindung in den digitalen Workflow und das Matchen mit Intraoralscan und Facscan. Die Möglichkeit, mit dem FUSSEN Intraoralscanner S6500 hochgenau intraoral zu scannen und mittels EASY Mill4 und 5 wie auch EVO deskmill Zahnersatz z.B. mit vollgesintertem Zirkon (Perfit FS) präzise und ohne zusätzliches Sintern herzustellen, ist bei diesem Preis-Leistungs-Verhältnis einzigartig. Neben saisonalen Aktionen bietet orangedental speziell für Praxisgründer interessante Nachlässe auf Röntgengeräte. Fragen Sie uns!

orangedental Produkte stehen für Innovation und Zuverlässigkeit auf höchstem Qualitätsniveau. Die orangedental 365-Tage-Hotline sowie das 16-köpfige Technikteam und vier Zahntechniker gewährleisten einen außergewöhnlichen Service.

* Dienstleistungen und Verbrauchsteile wie z.B. Schläfenstützen oder Kinnauflagen sind ausgenommen.

** Automatische Verlängerung oder Kündigung drei Monate vor Ablauf.

ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG

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

ANZEIGE

 **dentalautoren.de**



sharing is caring.

Teilen Sie Ihr Wissen.
Werden Sie Autor/-in.



Sie können schreiben?
Kontaktieren Sie uns.

dentalautoren.de

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

EFFEKTIVER SCHUTZ FÜR DIE ZÄHNE – 2025 SEIT 50 JAHREN

Die Humanchemie GmbH ist bekannt als Manufaktur für hochwertige dentalmedizinische Produkte. In diesem Jahr feiert das Team ein besonderes Jubiläum: Seit 50 Jahren werden Kompetenz, Innovation und Qualität gelebt. Ein Produkt, das die Erfolgsgeschichte maßgeblich mitgeprägt hat, ist Tiefenfluorid – die bewährte Lösung für nachhaltige Zahngesundheit.

Tiefenfluorid bewirkt eine effektive Fluoridierung mit einer einzigartigen Tiefenwirkung. Durch die Ausfällung kleinster Kriställchen in der Tiefe der Trichterporen wird der Zahnschmelz von innen heraus gestärkt. Hierdurch steht das Fluorid langfristig für die Remineralisation zur Verfügung und wird so – ebenso wie die Schutzwirkung vor Karies – zuverlässig und lang anhaltend gestärkt. Möglich ist dies durch das Auftragen zweier Lösungen unmittel-

bar nacheinander; ohne Trocknen, Warten oder Härten und bei nur relativer Trockenlegung ist die Anwendung schnell und einfach. Da Tiefenfluorid sehr dünnflüssig ist, fließt es sehr gut in alle Zahnzwischenräume und auch an die sonst schwer erreichbaren Stellen z.B. im Bracketumfeld. So können auch bereits vorhandene Entkalkungsflecken (White Spots) wieder ausgeheilt werden. Dank der einfachen Anwendung eignet es sich ideal für Patienten aller Altersgruppen – von der Vorsorge bei Kindern bis zur gezielten Behandlung empfindlicher Zähne auch im hohen Alter. Als familiengeführte Manufaktur legt Humanchemie größten Wert auf höchste Qualitätsstandards in sorgfältiger Handarbeit. So entstehen seit 50 Jahren Produkte, denen Zahnarztpraxen und Patienten gleichermaßen vertrauen. Besuchen



Sie das Humanchemie-Team auf der IDS und feiern Sie gemeinsam die einzigartige Wirkung des Tiefenfluorids als Basis für strahlend gesunde Zähne bis ins hohe Alter!

HUMANCHEMIE GMBH
www.humanchemie.de

MIT MEHR ALS ZEHN PRODUKTNEUHEITEN AUF DER IDS 2025

Der Countdown läuft – die W&H Gruppe steht in den Startlöchern für die Weltleitmesse der Dentalbranche. Unter dem Motto „So good to see you soon“ präsentiert das Medizintechnikunternehmen an gleich zwei Messeständen über zehn Produkthighlights. Besucher/-innen erwartet ein komplett neues Anwendungsgebiet, ein breites Spektrum an Lösungen für die Oralchirurgie, Hygiene und Wiederaufbereitung und ein Bereich rund um digitale Workflows.

Premiere für ein neues Produktportfolio

Auf der IDS 2025 setzt die internationale W&H Gruppe mit einem völlig neuen Portfolio ein echtes Highlight. Fünf innovative Produkte erweitern das Sortiment und setzen neue Standards. Darüber hinaus stellt das Medizintechnikunternehmen eine Reihe zukunftsweisender Neuheiten vor: Mit der neuen Synea Power Edition gibt W&H Anwender/-innen ein wertvolles Werkzeug zur Bearbeitung von hochfesten keramischen Materialien wie Zirkon an die Hand. Erst kürzlich hat das Unternehmen mit Lisa Mini einen extrem schnellen und kompakten Typ B-Sterilisator auf den Markt gebracht, der

mit dem optimierten Aufbereitungsprofil verpackte Ladungen wie Hand- und Winkelstücke in weniger als 19 Minuten aufbereitet. Aber damit nicht genug: Der W&H Kompass für die Oralchirurgie unterstützt Chirurg/-innen optimal bei unterschiedlichsten Behandlungen – von der Zahnextraktion über die chirurgische Parodontologie bis hin zum lateralen Sinuslift oder der Implantatstabilitätsmessung mit dem Osstell Beacon.

Um allen Produkten eine entsprechende Bühne bieten zu können, präsentiert sich W&H auf der IDS 2025 mit zwei Messe-

ständen – beide sind in Halle 10.1 zu finden. Der Stand A020/B029 widmet sich Lösungen für die Oralchirurgie, Hygiene und Wiederaufbereitung und dient als Bühne für das neue Produktportfolio. Auf dem Stand A002 können sich Besucher/-innen auf die neue Synea Power Edition sowie zahlreiche Produkte aus dem Gebiet Restauration und Prothetik freuen.

W&H DEUTSCHLAND GMBH
www.wh.com





YOUR SMILE. OUR VISION.

LUTING CEMENTS

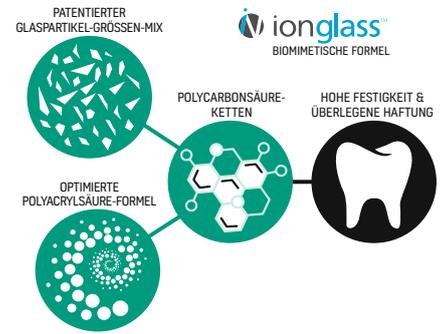
DIE 4 GRÜNDE FÜR RIVA CEM AUTOMIX

Luting Zemente haben sich in den letzten 10 Jahren dramatisch verbessert. Da diese Verbesserungen zu zusätzlichen Unterkategorien von Befestigungszement führen, waren Zemente noch nie so verwirrend. Die Auswahl des Zements hängt im Wesentlichen von der Beurteilung des klinischen Zustands und des verfügbaren Apparatursubstrats ab.

Für Anwendungen mit schwieriger Isolierung und/oder Patienten mit hohem Kariesrisiko stellen harzmodifizierte Glasionomerzemente die perfekte Zementlösung dar.

Überlegene Haftfestigkeit, höhere Biegefestigkeit, weniger Abfall, BPA-frei

SDI hat auf 50 Jahre Erfahrung in der zahnmedizinischen Forschung zurückgegriffen, um die revolutionäre ionglass™-Technologie zu verbessern. Riva Cem Automix zeichnet sich durch die revolutionäre ionglass™ Technologie von SDI aus. Eine einzigartige Mischung verschieden großer reaktiver Glaspartikel sorgt durch Ionenfreisetzung für eine Vernetzung der Polycarbonsäure-Ketten. Diese gezielte Ionenfreisetzung verleiht Riva Cem Automix klinisch höhere Festigkeit, überlegene Haftung und stabilere ästhetische Eigenschaften. Riva Cem Automix ist ein selbsthärtender, röntgenopaker, Fluorid abgebender, kunststoffmodifizierter Glasionomer-Befestigungszement im Paste/Paste-System, der BPA-frei ist.



Verwendung mit unterschiedlichen Materialien

Riva Cem Automix ist der vielseitigste kunststoffmodifizierte Glasionomerzement, den SDI entwickelt hat. Dies ermöglicht, den Zement mit mehr unterschiedlichen Materialien sicher zu verwenden. Diese Vorteile haben dies zu einer großartigen Option für die Befestigung von Zirkonoxid, Lithiumdisilikat und metallbasierten Restaurationen gemacht. Die Chemie wurde entwickelt, um die Befestigung an Zirkonoxid-Restaurationen zu verbessern, was ein erheblicher Vorteil ist, da sich der Markt in Richtung einer verstärkten Verwendung von Zirkonoxid-Restaurationen verschoben hat.

INDIZIERTES MATERIAL	ART DER RESTAURATION
Metallkeramik	Kronen & Brücken
Konfektioniert/gegossen	Stifte
Metall	Kronen, Brücken, Inlays, Onlays, kieferorthopädische Geräte & Stifte
Keramik (hohe Festigkeit)	Kronen, Brücken, Inlays & Onlays
Keramik (niedrige Festigkeit)	Inlays

¹ Keramiken mit höherer Festigkeit, z. B. Zirkonoxid, Lithiumdisilikat.
² Keramiken mit niedrigerer Festigkeit, z. B. Feldspatkeramik, Glaskeramik.

Leichte Überschussentfernung

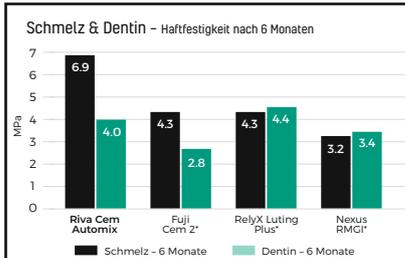
Riva Cem Automix erlaubt durch Anpolymerisieren eine leichte Überschussentfernung. Überschüsse einfach 5 Sek. mit einer LED-Polymerisationslampe belichten. Dann behutsam entfernen. Alternativ sind Überschüsse auch nach der Selbsthärtungsphase (1 Min. 30 Sek.) entfernbar.



1. Ausgangssituation. 2. Riva Cem Automix mit idealer Konsistenz nach dem Ausbringen.

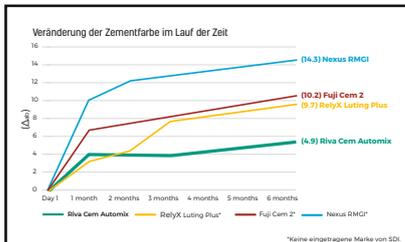


3. Einsetzen der Zirkonoxid-Krone. Leichte Überschussentfernung durch Anpolymerisieren. 4. Fertige Restauration.



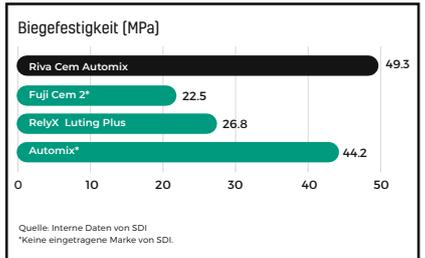
*Keine eingetragene Marke von SDI.
 Studie: In vitro properties of different resin-modified glass-ionomer cements Prof. Dr. Alessandro Loguercio und Alessandra Reis (Brasilien).

ÜBERLEGENE HAFTFESTIGKEIT
 Verlässliche Haftung an der Zahnschubstanz ist für die langfristige Retention zementierter Restaurationen wichtig. Riva Cem Automix zeigte in einer 6-monatigen externen Studie eine exzellente Haftfestigkeit an Schmelz und Dentin.

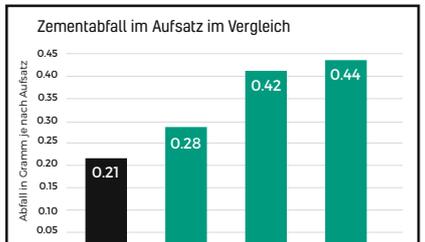


BESTE LANGZEIT-ÄSTHETIK
 Farbveränderungen bei Befestigungszementen können die Ästhetik von Restaurationen klinisch mindern. Es ist wichtig, einen Zement zu wählen, der seine Farbe im Laufe der Zeit am wenigsten verändert. Im externen Test zeigte Riva Cem Automix nach 6 Monaten Lagerung in Wasser die beste Farbstabilität.

¹ Studie: In-vitro-Eigenschaften verschiedener harzmodifizierter Glasionomerzemente, Prof. Dr. Alessandro Loguercio und Alessandra Reis (Brasilien) 2022.
² Lawson NC, Frazier K, Bedran-Russo AK, Khajotia S, Park J, Urquhart O, Rat für wissenschaftliche Angelegenheiten. Zirkonoxid-Restaurationen: Eine Umfrage der American Dental Association Clinical Evaluators Panel. J Am Dent Assoc. 2021 Jan;152(1):80-81.e2. doi: 10.1016/j.adaj.2020.10.012. Epub 26 November 2020 PMID: 33250170.



HÖCHSTE BIEGEFESTIGKEIT
 Eine hohe Biegefestigkeit verlängert die Lebensdauer zementierter Restaurationen durch bessere Widerstandsfähigkeit gegen die Kaukräfte. Riva Cem Automix hat eine hohe Biegefestigkeit und ist so im oralen Umfeld langlebiger.



WENIGER ZEMENTABFALL
 Riva Cem Automix bietet mehr Mischaufsätze als jeder andere führende Zement. Im zugehörigen Aufsatz entsteht stets weniger Abfall als bei anderen Zementen, sodass mehr Material für mehr Patienten verfügbar ist.

SDI Germany GmbH
 Hansestraße 85 · 51149 Köln · Deutschland
 Tel.: +49 2203 9255-0 · Fax: +49 2203 9255-200
www.sdi.com.au

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



Low Dose war gestern,
ULTRA LOW DOSE ist heute.

Noch nie war digitales Röntgen so schonend möglich.

Weniger ist oftmals mehr, so auch beim digitalen Röntgen. Mit dem Ultra Low

ULTRA LOW DOSE: BESTE BILDQUALITÄT BEI GERINGER STRAHLUNG

Dose Bildgebungsprotokoll bieten die KaVo ProXam 3D-Geräte hochwertige DVT-Bilder mit einer geringeren Strahlungs-dosis als bei herkömmlichen 2D-Panoramaaufnahmen. Die effektive Strahlungs-dosis pro Patient lässt sich im Ultra Low Dose Modus um durchschnittlich 77 Prozent verringern – und das ohne Einbußen bei der Bildqualität.* Basierend auf speziellen 3D-Algorithmen kann der Ultra Low Dose Modus grundsätzlich bei allen Voxelgrößen und in allen Programmen – bis hin zum Endo-Modus – verwendet werden. Im Ultra Low Dose Modus wird jedes Röntgenbild mit der minimalen Strahlendosis erstellt. Eine ideale Diagnostik insbesondere für die Kinderzahnheilkunde und bei Sinusanwendungen. Weitere Indikationen mit besonderer Eignung für Ultra Low Dose sind:

- Bei der Implantatplanung

- Zur postoperativen Verlaufskontrolle nach maxillofazialen Eingriffen
- Zur Untersuchung der Atemwege und der Nebenhöhlen
- In der Kieferorthopädie zur Bestimmung des apikalen Knochenangebots, zur Lokalisierung nicht durchgebrochener oder impakterter Zähne sowie zur Definition von Referenzpunkten für die Fernröntgenanalyse

*Study of Orthodontic Diagnostic FOVs Using Low Dose CBCT protocol (Ludlow, John Barrett and Koivisto, Juha).

KAVO DENTAL GMBH

Tel.: +49 7351 56-0
www.kavo.com

GANZHEITLICHE MUNDGESUNDHEIT AUF DER IDS ENTDECKEN

Die ganzheitliche Zahnmedizin beruht auf der Erkenntnis, dass der Auslöser vieler akuter oder chronischer Erkrankungen im Mund liegt. Probleme an Zähnen oder im Mund können den gesamten Körper erheblich belasten. Aktuelle Forschungsergebnisse zeigen beispielsweise, dass Parodontitis das Risiko von Kreislauf-erkrankungen, Schlaganfall und Frühgeb-urten erhöhen kann.

Innovative Prophylaxeprodukte von lege artis

lege artis greift diesen ganzheitlichen Ansatz auf und bietet viele innovative Prophylaxeprodukte an. Gerade die Parodontitis- und Periimplantitisgele wie durimplant und parodur Gel sind speziell für Risikopatienten mit geschwächtem Allgemeinzustand konzipiert. Diese verträgliche Naturserie unterstützt die natürliche Heilung und fördert ein gesundes (orales) Mikrobiom.

Messestand auf der IDS 2025

Auf der IDS 2025 in Köln präsentiert lege artis einen innovativen Messestand zum

Thema ganzheitliche Mundgesundheit – Halle 11.2 (R011). Interessierte können die Prophylaxeserie entdecken und sich von Fachleuten „nach den Regeln der Kunst“ beraten lassen. Erleben Sie die neuesten Entwicklungen in der natürlichen Mundgesundheit, die sowohl für die Praxis als auch für zu Hause konzipiert und somit für die (Zahn-)Ärztenschaft und Endkunden geeignet sind.

LEGE ARTIS PHARMA GMBH + CO. KG
www.legeartis.de

BESTMÖGLICHES ERGONOMISCHES ARBEITEN AUF KLEINSTEM RAUM

Ausgezeichnete 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 Patientestühle überzeugen durch eine niedrige Ausgangshöhe sowie eine einzigartige Tragfähigkeit von über 200 Kilogramm, die Knickstuhlmodelle zudem durch einen vereinfachten Ein- und Ausstieg.

Die kompakte EURUS-Behandlungseinheit S1 ROD bietet bestmögliches ergonomisches Arbeiten auf kleinstem Raum. Die große Reichweite der Schwingbügel und die sehr langen Instrumentenschläuche mit 900 mm Länge erlauben es dem Zahnarzt bzw. der Assistenz, Patienten problemlos aus der Hinterkopfposition sowie aus der

seitlichen Position des Patientenstuhls zu behandeln, was eine Anpassung an verschiedene Behandlungsstile ermöglicht. Die Führungsrolle am Ende des Schwingbügels kann nach links und rechts schwenken und führt den Schlauch des Handstücks mit weniger Reibung, um eine bequeme Körperhaltung zu gewährleisten, auch wenn der Zahnarzt bzw. die Assistenz davon entfernt positioniert ist. Die Zugkraft kann eingestellt werden, um das Gewicht jedes Handstücks anzupassen und so die Belastung der Hand des Zahnarztes über den Bereich von Null bis zum vollständigen Ausziehen zu reduzieren (angemeldetes Patent). Die direkt am Patientestuhl 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 ROD zum idealen Nachfolger für Behandlungseinheiten und Einheiten mit ähnlichen Anschlüssen.



Die kompakte EURUS-Behandlungseinheit braucht gerade einmal eine 1,80 Meter breite Stellfläche und das bei vollem Nutzen aller Funktionen. Ob Sie zweihändig oder vierhändig arbeiten und aus welcher Richtung Sie auch kommen, die EURUS-Behandlungseinheiten bieten Ihnen ein stressfreies Arbeiten auf kleinstem Raum.

BELMONT TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

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

DIE VHF EASE CLASS: PREMIUM DENTAL RESTORATIONS MADE EASY

Die EASE CLASS von vhf steht für hochqualitative Dentalrestorationen in Verbindung mit Einfachheit. So zeichnen sich diese Maschinen neben einem kompakten Aufbau und geringem Gewicht beispielsweise dadurch aus, dass sie vollständig ohne Druckluft auskommen und mit einem servicefreundlichen Konzept glänzen.

Im Einzelnen betrachtet, ist die E5 eine innovative Trockenfräsmaschine für Ronden, die dank ihrer fünf Achsen auch komplexe Indikationen mit höchster Präzision meistert. Die kompakte Nassschleifmaschine E4 hingegen verfügt über vier Achsen und wurde sowohl für die Nass- als auch Trockenbearbeitung von Blöcken entwickelt. Mit der E3 erschließt vhf erstmalig kieferorthopädische Anwendungen. Sie ist eine Fräsmaschine, die sich speziell für das Austrennen verschiedenster Formen von Tiefziehschienen wie



Die vhf EASE CLASS: Die fünfachsiges E5 zur Trockenbearbeitung von Ronden (links), die vierachsige E4 zur Nass- und Trockenbearbeitung von Blöcken (Mitte) und die E3 als Spezialmaschine für das Austrennen verschiedenster Formen von Tiefziehschienen.

Alignern, Aufbisschienen, Knirscherschienen und weiteren Varianten bis hin zum Sportmundschutz eignet.

Möglich macht die Druckluftfreiheit bei der E5 und E4 das neuartige und von vhf zum Patent angemeldete AIRTOOL: ein Fräserwerkzeug, das mit Turbinenschaufeln ausgestattet ist und durch die hohen Drehzah-

len der Spindel einen starken Luftstrom erzeugt. Auf diese Weise bleibt das Werkstück frei von Spänen und Staub.

VHF CAMFACTURE AG

Lettenstraße 10
72119 Ammerbuch
www.vhf.com

VERLAG

VERLAGSSITZ
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

VERLEGER

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

VORSTAND

Ingolf 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 2025 mit 4 Ausgaben +
einer Sonderausgabe „Nachlese zur IDS“.
Preisliste vom 01.01.2025

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 Verlagssitz

KORREKTORAT

Ann-Katrin Paulick +49 341 48474-126 a.paulick@oemus-media.de
Sebastian Glinzig +49 341 48474-128 s.glinzig@oemus-media.de

DRUCK

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

DRUCKAUFLAGE

35.000 Exemplare (VVW 4/2024)

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 Verfassernamen 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 Sondereile 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	21
BVD	58, 59
dental bauer	39
Dürr Dental	13
enretec	4
GC	53
Henry Schein	35
KaVo	5
Koelnmesse	9
medmix	51
OEMUS MEDIA	23, 27, 61, 67
orangedental	68
SDI	63
ULTRADENT	43
vhf	57
W&H	2

BEILAGEN

Garrison Booklet



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

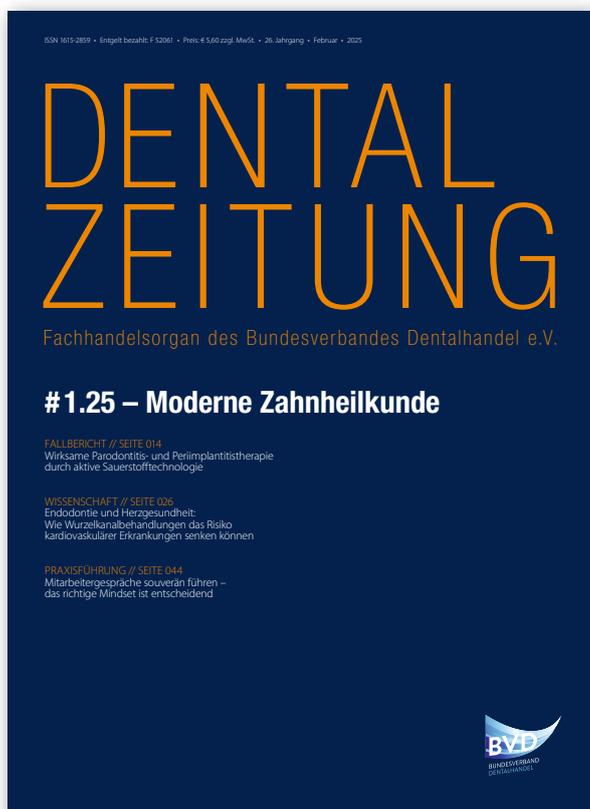
Mitglied der Informationsgemeinschaft
zur Feststellung der Verbreitung von
Werbeträgern e.V.



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 _____



WELTPREMIERE!

Chairside Zirkonoxid Zahnersatz!

AUCH FÜRS LABOR

- ✓ Perfit FS vollgesintertes Zirkon
- ✓ extrem wirtschaftlich
- ✓ delegierbar, einfaches Handling
- ✓ maximal optimierter, offener byzz[®] Workflow
- ✓ höchste Passgenauigkeit
- ✓ extrem präziser Randabschluss
- ✓ Zahnschutzschonend
- ✓ keine Schrumpfungfehler
- ✓ kein Glanzbrand nötig - nur polieren
- ✓ kein Sinterofen nötig
- ✓ extrem schnell
- ✓ Profi-Support

EASY Mill4



DESIGNSERVICE:
Testkrone nach
Ihrem Datensatz
gewünscht?



Perfit
by **vatech**

Perfect Aesthetic
Zirconia Solution

