

# Moderne Befestigungssysteme im Visier

**ANWENDERGESPRÄCH** Um über die aktuellen Versorgungsoptionen auf dem Gebiet dentaler Befestigungstechnologien zu sprechen, lud GC Germany Ende 2016 Zahnärzte an den Bad Homburger Firmensitz ein. Dabei standen moderne Befestigungssysteme im Fokus. In kollegialer Runde wurden Praxiserfahrungen ausgetauscht sowie Überlegungen zur zukünftigen Entwicklung in dem Bereich angestellt.



Georg Haux (2.v.l.) gemeinsam mit den teilnehmenden Zahnärzten (v.l.n.r.): Dr. Arthur Kotzor, ZÄ Rawya Al-Qaysi, Dr. Oliver Wellmann, ZA Klaus Habel, ZÄ Giulia Vedda, Dr. Jens Komma, Dr. Dana Adyani-Fard und Dr. Peter Buhne.

Nach welchen Kriterien suchen Sie Ihr Material zur Befestigung der prothetischen Versorgungsoptionen aus?

**Dr. Jens Komma (Nidderau):** Aus meiner Sicht ist es wichtig, für sich ein Konzept zu finden, dem man vertraut und mit dem man verlässlich hochwertige Ergebnisse erzielt. Schließlich gilt: Das Entscheidende ist, dass die Versorgung hält. Um einen dauerhaften Verbund zwischen Zahnschmelze und Restauration herzustellen, ist die Vorbehand-

lung der Oberflächen der zentrale Arbeitsschritt. Qualität geht hierbei eindeutig vor Geschwindigkeit. Man muss sich eben die Zeit nehmen für eine Lege-artis-Präparation und den entsprechenden Einsatz der Befestigungsmaterialien.

**Dr. Peter Buhne (Frankfurt am Main):** Das sehe ich genauso. Oberste Priorität muss die Versorgungsqualität haben. Wenn eine hohe Ergebnissicherheit gewährleistet ist, spielt natürlich auch

der Faktor Zeit eine Rolle bei der Entscheidung für einen Werkstoff. Materialien, die die Anwendungszeit und den Workflow verkürzen, sind unter dieser Prämisse durchaus zu begrüßen.

Welche Rolle spielt die adhäsive Befestigung aktuell in Ihrer Praxis?

**ZA Klaus Habel (Seligenstadt):** Die adhäsive Befestigung ist sicherlich eine äußerst zeitgemäße Form, die in meiner Praxis mittlerweile für ein breites Aufgabenspektrum zum Einsatz kommt.

**Dr. Jens Komma:** Ich setze bei der Befestigung von Keramikrestaurationen auf die adhäsive Befestigung mit Flowables wie G-ænial Universal Flo.

**ZÄ Rawya Al-Qaysi (Frankfurt am Main):** Auch ich verwende G-ænial Universal Flo. Bei der Befestigung von Veneers hat es mich mit seiner komfortablen Handhabung und den erzielten Ergebnissen auf Anhieb überzeugt. Ich denke,

ANZEIGE

[www.Shop.Dental](http://www.Shop.Dental)

Macht Zahnärzte glücklich

**BLUE SAFETY**  
Die Wasserexperten

dass ein möglicher Fallstrick bei der adhäsiven Befestigung tatsächlich in der Polymerisation der Adhäsive liegt. Die von den Herstellern angegebenen Einwirkzeiten sind meiner Meinung nach als Mindesteinwirkzeiten zu verstehen und sollten in der Praxis eher verlängert werden.

Ein weiterer Trend ist momentan das Aufkommen von sogenannten Einkomponenten-Adhäsiven wie GC G-Premio BOND. Wo sehen Sie deren Vor- und Nachteile?

**ZA Klaus Habel:** Ich habe gute Erfahrungen mit der Verwendung von Einkomponentenadhäsiven gemacht. Vorteile dieser Systeme sehe ich insbesondere beim Materialmanagement: Im Vergleich zu Mehrkomponentensystemen muss ich weniger unterschiedliche Flaschen bevorraten. Die Wahrscheinlichkeit, dass Material abläuft und wir dieses entsorgen müssen, wird so reduziert.

**Dr. Peter Buhne:** Auch ich verwende Einkomponentenadhäsive recht häufig. Insbesondere bei der Versorgung junger Patienten hilft die kürzere Anwendungszeit. Außerdem empfinde ich den verkürzten Workflow bei Aufbauauffüllungen als sehr angenehm. Die Anzahl der Arbeitsschritte auf dem Weg zur gewünschten Adhäsion wird so reduziert. Das beschleunigt das Vorgehen und minimiert zugleich mögliche Fehlerquellen. Ein großer Vorteil, auch gegenüber konventionellen Befestigungsverfahren, ist, dass die Patienten deutlich seltener über Überempfindlichkeiten klagen.

**Dr. Arthur Kotzor (Bad Homburg vor der Höhe):** Auch ich verwende Universaladhäsive indikationsspezifisch. Ich bin hier sehr zufrieden mit dem von Ihnen genannten Einkomponentenadhäsiv G-Premio BOND.

Welche Erfahrungen haben Sie mit glasionomerbasierten Befestigungen gemacht?

**Dr. Arthur Kotzor:** Biokompatibilität ist ein großes Thema. Vor diesem Hintergrund ist die Verwendung von GIZ eine adäquate Versorgungsoption. In der Praxis verwende ich Fuji TEMP LT für provisorische Langzeitbefestigungen. Das Material lässt sich super verarbeiten, schmiert nicht und hält.

**ZA Klaus Habel:** Im Seitenzahnbereich setze ich indikationsspezifisch EQUIA ein. Das Handling empfinde ich als sehr angenehm und auch die Optik

geht absolut in Ordnung. Und da wir beim Thema Befestigung sind, sei gesagt: Es hält.

**Dr. Peter Buhne:** Ein ganz klarer Vorteil von GIZ – ich selbst verwende beispielsweise FujiCEM 2 – liegt nach meiner Einschätzung in der hohen Haftkraft. Vom Workflow her finde ich den Einsatz von meist optionalen Conditionern und die daraus resultierenden Wartezeiten als etwas störend. Gleichwohl sollte man auf diese meiner Meinung nach nicht verzichten: Ich verspreche mir vom Einsatz eines Conditioners eine erhöhte Stabilität der Zementierung.

Welches Potenzial messen Sie speziell glasionomerbasierten Restaurationsmaterialien und Befestigungszementen für die Zahnheilkunde der Zukunft bei?

**Dr. Oliver Wellmann (Bad Homburg):** Definitiv ein sehr großes. Wenn wir in die Kristallkugel der Zahnheilkunde schauen, so sind der demografische Wandel und die Alterung der Gesellschaft aller Voraussicht nach zentrale Herausforderungen, denen wir uns stellen müssen. Gerade in der Altenpflege stellt man jedoch fest, dass der Mundraum für das Pflegepersonal oft eine Art Tabuzone ist. GIZ mit antikariogenen Eigenschaften aufgrund von Fluoridfreisetzung könnte hier potenziell positive Effekte auf die Versorgungsqualität der älteren Menschen haben.

## INFORMATION

**GC Germany GmbH**  
Seifgrundstraße 2  
61348 Bad Homburg  
Tel.: 06172 99596-0  
info@gcgermany.de  
www.gcgermany.de

Infos zum Unternehmen



# NEUGIERIG GEWORDEN?

## Dann hat der rosa Elefant gute Arbeit geleistet.

Sander Concept  
steht seit 1997 für:

- Kreatives Design
- High Quality Websites
- Wirksame Zahnarztwerbung

Suchen Sie auch mehr  
Neupatienten?

Rufen Sie uns einfach an:

 **0471 - 80 61 000**

**SANDER** CONCEPT

Marketing und Werbung für Zahnärzte

www.sander-concept.de  
info@sander-concept.de