

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

6 2017

Digitale Praxis/
Digitales Labor

CAD/CAM-TOTAL-
PROTHESEN // SEITE 016

Totalprothese 2.0 –
Reif für die Praxis?

PRAXISGRÜNDUNG // SEITE 022

Die gelebte Digitalisierung
im Praxisalltag

RESTAURATIVE
ZAHNHEILKUNDE // SEITE 050

Die moderne
Composite-Therapie

2 in 1

ULTRASCHALL x PULVERSTRAHL



Varios Combi Pro GIGAPAKET P4+

Das Komplettpaket für Ihre Prophylaxe, das Varios Combi Pro Set mit einem zweiten Pulverkit für die supragingivale Anwendung, einem Perio-Pulverkit für die subgingivale Anwendung sowie einem zweiten Ultraschall-Handstück.

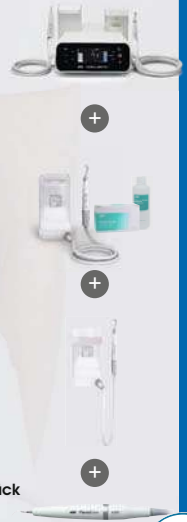
Varios Combi Pro Komplettset

+ **Varios Combi Pro Perio-Kit**
bestehend aus:
Handstück,
Handstückschlauch,
Pulverkammer,
Perio-Powder, Perio Nozzles

5.150 €*
6.456 €*

+ **2. Prophy-Pulverkit**
bestehend aus:
Handstück,
Handstückschlauch,
Pulverkammer

+ **2. Varios Ultraschall-Handstück**
mit Licht



GIGAPAKET P4+

Strom Set
1.306 €

Das neue Gesicht Ihrer Prophylaxe.

Varios Combi Pro

Komplettlösung für die Oralhygiene:
Ultraschall, Pulverstrahl, supragingival, subgingival.



DIGITALISIERUNG MENSCHLICH BETRACHTET ODER: OHNE MITARBEITER KEIN ERFOLG

Liebe Leserinnen und Leser,

auf der diesjährigen IDS wurde von einem „Feuerwerk der Innovationen“ gesprochen. Es zeigt: Die Digitalisierung in der Zahnmedizin schreitet unaufhaltsam fort und verändert dabei vieles grundlegend. Kaum eine andere Entwicklung hat in den vergangenen Jahren die Prozesse und Abläufe in der Praxis so nachhaltig erweitert und optimiert.

Mit dem Begriff Digitalisierung verbinden wir Positives sowie Negatives. Manche sehen darin die immensen Vorteile, wie einen verbesserten Workflow, optimale Therapiemöglichkeiten oder die Chance, sich vom Wettbewerb zu differenzieren. Manche hingegen sehen darin eher die scheinbar negativen Aspekte, wie zum Beispiel unbekannte Aufgabenaufstellungen oder ständige Veränderungen aufgrund der immer kürzeren Innovationszyklen.

Gerade als Praxisinhaber und damit auch als Führungsperson ist die Digitalisierung hinsichtlich des Personals eine Herausforderung: Wie finde und vor allem wie binde ich die richtigen Mitarbeiter an die Praxis? Fakt ist, dass sich folgende Trends immer deutlicher abzeichnen:

- Fachkräftemangel nimmt deutlich zu
- Teamarbeit wird immer wichtiger
- größere Mitarbeiter-Heterogenität (Alter, Generation, Herkunft)
- Wettbewerbsvorteil durch beste Mitarbeiter
- Deutschland wird älter
- Halbwertszeit des Wissens nimmt ab

Wie greift man diese Trends auf? Je nachdem, wie weit eine Praxis sich dem Thema Digitalisierung bereits geöffnet hat, macht eine umfassende Anpassung an die neuen Anforderungen Sinn – Strategie, Struktur und Prozesse müssen neu definiert werden. Zu empfehlen ist es, den Fokus auf die Themen Führung, Mitarbeiter und Patienten zu legen.

Im Bereich Führung ist es wichtig, in der Praxis ein Bewusstsein für Veränderungsprozesse zu schaffen und eine gute Führung vorzuleben. Hierzu gehört, dass Visionen und Strategien entwickelt und Teams gebildet werden, kontinuierlich kommuniziert sowie die Attraktivität als Arbeitgeber erhöht wird.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist es, die eigenen Mitarbeiter zu fördern und zu fordern. Angefangen bei der Auswahl der richtigen Mitarbeiter, über eine strukturierte Einarbeitung bis hin zur Weiterbildung und -entwicklung. Besonders wichtig ist es, Qualitätsmanagement (QM) zu leben, also Prozesse zu definieren und das Personal einzubinden. So ist es im QM

vorgesehen. Zudem ist eine Kultur der Offenheit und Transparenz entscheidend und sollte stetig gefördert werden.

Der Patient ist Dreh- und Angelpunkt einer jeden Praxis. Hier spielt zukünftig die Digitalisierung eine wichtige Rolle. Patienten erwarten auch in der digitalen Welt, abgeholt zu werden. Zudem steht immer mehr die Frage im Mittelpunkt: Was möchte mein Patient? Die Antworten hierzu lassen sich beispielsweise durch eine Umfrage herausfinden, deren Ergebnisse optimalerweise in die Prozesse eingebunden werden. Ziehen Sie Experten hinzu und ganz wichtig: Nutzen Sie digitale Medien für Ihre Patientenkommunikation.

Die Digitalisierung ist dabei, sämtliche Bereiche der Praxis zu erobern und zu verändern. Mit den richtigen Mitarbeitern wird auch diese Herausforderung zu einem vollen Erfolg!

Wer mehr wissen möchte kann sich auf dentalen Veranstaltungen weitere Impulse holen.

Ihr
Uwe Jerathe
Vizepräsident BVD

AKTUELLES

- 006 Dentsply Sirona ernennt neue Vorstandsmitglieder
NWD Gruppe: Vorweihnachtliches
Reparieren lohnt sich
- 008 Azubitag thematisiert dentale Zukunft
Dürr Dental bildet Zahnärzte zu DVT-Spezialisten fort
- 010 Pluradent Symposium 2018:
Dentale Zukunft gestalten
ZWP Designpreis 2017:
Gewinnerpraxis 360grad erleben
- 012 Kulzer senkt Scheidekosten:
Altes Gold in Geld verwandeln
GC Corporation baut neues Werk
im japanischen Kawasaki
- 014 Bundesministerin besucht VOCO
Edison Award für 3M Mobile True Definition Scanner

DIGITALE PRAXIS

- 016 Totalprothese 2.0 – Reif für die Praxis?
// CAD/CAM-TOTALPROTHESEN
- 020 Die eigene Begeisterung als entscheidender
Schritt zum Erfolg
// RESTAURATIONEN MIT CEREC
- 022 Die gelebte Digitalisierung im Praxisalltag
// PRAXISGRÜNDUNG
- 026 Vom vernetzten Denken zur digitalen Verfahrenskette
// DIGITALE KONZEPTE
- 028 Praxisneubau mit neuer Einrichtung
// ERFABRUNGSBERICHT
- 030 Digitalisierung eröffnet Chancen
bei Hygienesdokumentation
// QUALITÄTSMANAGEMENT
- 032 „Unser oberstes Anliegen ist die
Sicherheit der Patienten“
// DIGITALES HYGIENEMANAGEMENT

DIGITALES LABOR

- 034 „Mit offenen Systemen und den richtigen
Materialien ist eine Digitalisierung immer
wirtschaftlich lohnend“
// LABORPORTRÄT
- 038 Minimalinvasive Inlay-Versorgung aus Hybridkeramik
// CAD/CAM

UMSCHAU

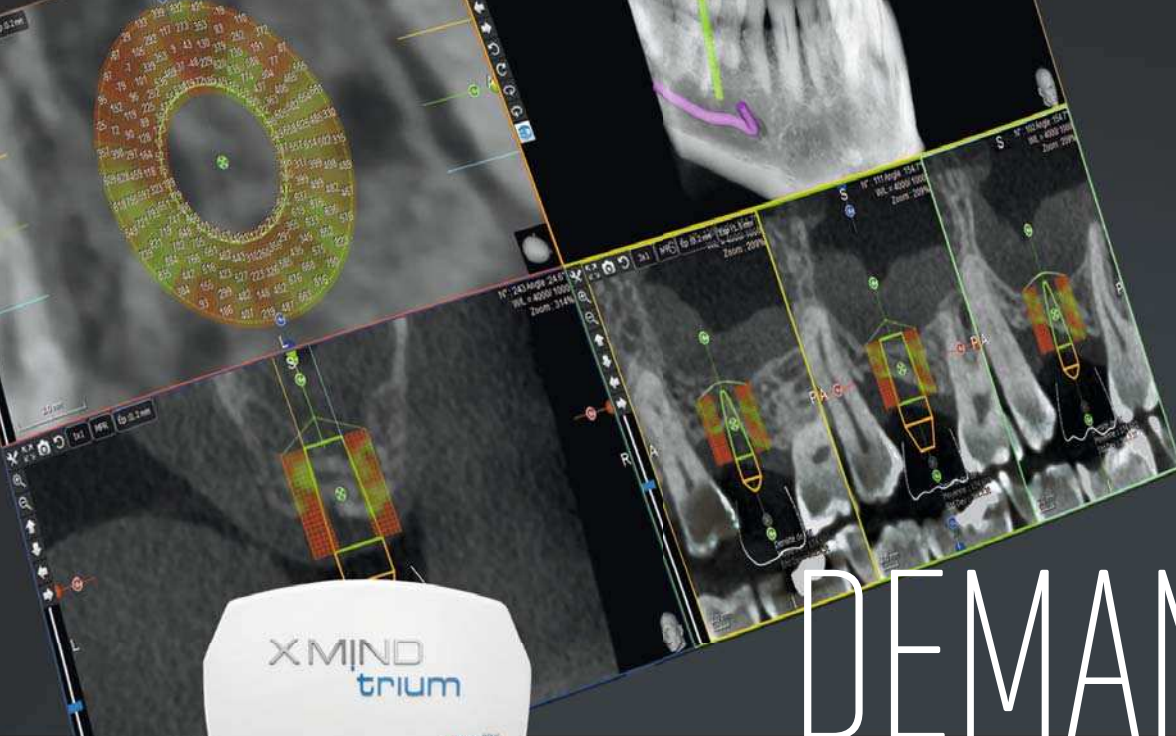
- 040 Viermal nah und kompetent
// NACHLESE HERBSTMESSEN
- 042 Teil II: Richtiges RKI-Hygienemanagement
schützt vor Haftung
// QUALITÄTSSICHERUNG
- 048 Mit Pioniergeist zum Erfolg
// NEUE UNTERNEHMENSZENTRALE
- 050 Die moderne Composite-Therapie
// RESTAURATIVE ZAHNHEILKUNDE
- 054 Finanzoptimierung bis zum Jahresende
// INVESTIEREN UND STEUERN SPAREN
- 056 Wachsende Anforderungen erfolgreich meistern
// MODERNE COMPOSITES
- 060 Der Erfolg hat viele Gesichter
// UNTERNEHMENS PORTRÄT
- 062 Spiegelbild der Natur
// NEUES UNIVERSALKOMPOSIT
- 064 Pfiffige Lösungen für komplexe Fragestellungen
// FORSCHUNGSWETTBEWERB

BLICKPUNKT

FACHHANDEL

IMPRESSUM / INSERENTENVERZEICHNIS

PRODENTE



I AM DEMANDING



X-MIND trium

Einfach gemacht! 3D-Implantatplanung mit sofortiger Volumenmessung und Bewertung der Knochendichte

- Hochwertige Bildqualität und eine Auflösung von 75 µm
- Große Auswahl von Field-of-View-Größen (110 x 80 mm; 80 x 80 mm; 60 x 60 mm; 40 x 40 mm), die auf den Untersuchungsbereich fokussieren
- Leistungsstarker und einstellbarer Filter zur Reduzierung von Artefakten
- Vereinfachte Implantatplanung sowie eine umfangreiche und skalierbare Implantatbibliothek
- Präzise Genauigkeit in den endodontischen Analysen
- Geringere Strahlendosis für größere Sicherheit von Patient und Praxispersonal
- 3D-Rekonstruktionszeit innerhalb von 29 Sekunden
- Vielseitige und intuitive 3D-Software
- Vollständiger und illustrierter Implantatbericht in weniger als einer Minute



WINDOWS®
KOMPATIBEL

DENTSPLY SIRONA ERNENNT NEUE VORSTANDSMITGLIEDER



Abb.1: Nick Alexos. Abb.2: Keith Ebling.

Dentsply Sirona hat die Ernennung von zwei neuen Vorstandsmitgliedern bekannt gegeben und damit einen weiteren Schritt unternommen, das Potenzial des Unternehmens voll auszuschöpfen. Nick Alexos kommt als Executive Vice President

(EVP), Chief Financial Officer zum Unternehmen und berichtet direkt an den Interim Chief Executive Officer Mark Thierer. In dieser Funktion wird er die Bereiche Finanzen, Investor Relations, Strategic Planning und Information Technology

leiten. „Ich habe mit Nick mehr als zwei Jahrzehnte zusammengearbeitet. Er verfügt sowohl als Investor als auch als Aufsichtsratsmitglied mehrerer Unternehmen, darunter auch ehemals Sirona, über sehr umfangreiche Erfahrungen im Gesundheitswesen“, so Mark Thierer. „Nick wird sich mit seiner Expertise auf Capital Deployment, Operating Leverage Expansion sowie zukünftige Akquisitionen fokussieren.“ Außerdem hat das Unternehmen angekündigt, dass Keith Ebling seine Funktion als EVP, Secretary & General Counsel, aufnimmt und ebenfalls an Mark Thierer berichten wird. Er tritt die Nachfolge von Jonathan Friedman an. „Ich kenne auch Keith seit Jahren. Er verfügt über umfassende Erfahrung als General Counsel und bringt zudem fundierte Kenntnisse in den Bereichen Produktentwicklung, Geschäftsentwicklung sowie M&A“, so das Resümee von Mark Thierer. „Wir schätzen uns glücklich, jemandem mit seiner Erfahrung gewonnen zu haben.“

NWD GRUPPE: VORWEIHNACHTLICHES REPARIEREN LOHNT SICH

Im täglichen Dauereinsatz verschleiben rotierende Instrumente in Praxis und Labor immer wieder. Was tun in dieser Situation – reparieren lassen oder doch neu anschaffen? Wie lange dauert so eine Reparatur? Lohnt sich das überhaupt?

Der Reparaturservice von NWD bietet Praxen und Laboren schnelle Hilfe bei beschädigten Übertragungsinstrumenten und repariert Hand- und Winkelstücke, Turbinen, Kupplungen, Laborhandstücke und ZEG in der Regel innerhalb von 48 Stunden – und zwar zum Festpreis. Als vorweihnachtliches Extra gibt es im November 2017 zu jedem reparierten Instrument einen Gutschein für die Parfümerie Douglas im Wert von 5 Euro.

„Zahnarztpraxen und Dentallabore brauchen allzeit funktionierende Instrumente sowie zuverlässige Reparaturen mit transparenten Kosten“, betont Heidemarie Nieckut von der NWD Gruppe. Wer sich nicht sicher ist, ob die Reparatur wirt-

schaftlich sinnvoll ist, lässt sich einen Kostenvoranschlag erstellen. Neben den Reparaturkosten erhält man immer auch ein Angebot für einen Neukauf. Das hilft, Kosten zuverlässig zu kalkulieren und die jeweils günstigste Lösung für Praxis oder Labor zu wählen.

Die defekten Übertragungsinstrumente werden in der Regel noch am selben Tag vom NWD Reparaturservice abgeholt. Nach voraussichtlich 48 Stunden kann wieder mit den reparierten Instrumenten gearbeitet werden. Zusätzlich erhält man automatisch eine kostenlose Versandbox für künftige Einsendungen: „Auf alle ausgeführten Reparaturen und ausgetauschten Ersatzteile gewähren wir selbstverständlich sechs Monate Garantie“, erklärt Nieckut. „Wer seine Instrumente reparieren lassen



möchte, wendet sich unter der Hotline +49 251 7607-534 an den NWD Reparaturservice oder schreibt eine E-Mail an reparaturkonzept@nwd.de



Primea Advanced Air System



5-fach Ring LED+



Digitale Schnittstelle



Leichtestes System am Markt

The best connection to the future.



IHR VORTEILSPAKET

Bei Kauf von Synea Vision Turbine und Proxeo Air Scaler erhalten Sie die W&H Roto Quick-Kupplung im Paket!

Aktion gültig bis 15.12.2017

Andocken an die Zukunft

Die federleichte Roto Quick-Kupplung ermöglicht bereits heute den Einsatz der Primea Advanced Air-Technologie sowie bei Synea Turbinen 5-fach Ring-LED+ für eine schattenfreie Ausleuchtung. Entscheiden Sie sich für die digitale Schnittstelle und Sie sind bestens für künftige Innovationen gerüstet.

roto quick

AZUBITAG THEMATISIERT DENTALE ZUKUNFT



Anlässlich des 8. Gemeinsamen Azubitages der Kentzler-Kaschner Dental GmbH (KKD) und der Ivoclar Vivadent GmbH (IV) boten Referenten aus beiden Unternehmen ausgewählte Fachvorträge zu aktuellen Themen und vermittelten den zukünftigen Groß- und Außenhandelskaufleuten interessante Techniken und Erkenntnisse aus dem Dentalbereich. Anhand von praktischen Übungen erfuhren die elf Auszubildenden in einem ersten Programmteil, wie sich eine Zahnkrone in

einem Kombi-Ofen für die Zahnarztpraxis sintern und kristallisieren lässt. Hierbei wurde die Anwendung der Maltechnik für Zahnkronen vorgeführt und gleichzeitig erläutert, auf welchem Wege die besten Ergebnisse erzielt werden können. Des Weiteren vermittelte Jörg Wagner (DÜRR DENTAL AG) den Auszubildenden wichtige Erkenntnisse zur Hygiene in einer Zahnarztpraxis. Es folgte ein Vortrag über die maschinelle Aufbereitung der Instrumente in der Praxis. Dazu wurden

auch die farbcodierten SteWaFix-Multifunktionstrays vorgestellt, die KKD bereits erfolgreich auf der IDS in Köln präsentierte und seit Mitte des Jahres im Lieferprogramm führt. Ein weiterer interessanter Programmpunkt stellte ein Vortrag über die Prophylaxe bei Kindern dar. Abschließend wurde den Auszubildenden die Herstellung einer ASTRON CLEARsplint Interimsversorgung mit einem thermoaktiven Kunststoff gezeigt und ausführlich erklärt.

DÜRR DENTAL BILDET ZAHNÄRZTE ZU DVT-SPEZIALISTEN FORT

Immer mehr Zahnärzte nutzen DVT-Systeme für eine zuverlässige Röntgendiagnostik. In Deutschland müssen Praxisbetreiber spezielle DVT-Fachkenntnisse nachweisen, wenn sie diese Technik verwenden. Als Anbieter von Systemlösungen liefert Dürr Dental deshalb nicht nur kundenorientierte Medizintechnik, sondern vermittelt in der Technischen Akademie auch das erforderliche Know-how. Der „Spezialkurs zum Erwerb der Fachkunde im Strahlenschutz – Digitale Volumentomografie“ besteht aus zwei Teilen. Zunächst erlernen die Zahnärzte Grundlagen der digitalen Volumentomografie, wie radiologische Interpretation, Befundungsstrategie, Patientenpositionierung oder Datenverarbeitung. In den folgenden drei Monaten werden die Teilnehmer dann

mindestens 25 DVT-Datensätze aus und erstellen auf dieser Basis radiologische Befundberichte. In Kursteil 2 steht die gemeinsame Evaluation der Befunde im Mittelpunkt. Hierbei werden auch typische Fehlerquellen im Zusammenhang mit den Kasuistiken besprochen. Als kompetente Referenten konnte Dürr Dental Prof. (CUMC, NY) Dr. Dirk Schulze und Dr. Dr. Dennis Rottke, M.Sc., beide Geschäftsführer des Digitalen Diagnostikzentrums GmbH, gewinnen. Fragen zu Fortbildung und Terminen beantwortet Ihnen gerne Frau Heike Sieber: 07142 705-346, akademie@duerr.de

Termine:

Kursteil 1 (9. Dezember 2017) 9.00–17.15 Uhr
Kursteil 2 (17. März 2018) 9.00–16.30 Uhr



aura eASY

aura eASY von SDI ist ein neues System von Füllungskompositen. Mit aura eASY stellt sich SDI der Herausforderung, natürliche Zahnfarben ebenso einfach wie exakt zu reproduzieren.

Farbauswahl

Der Vorteil von aura wird deutlich, wenn man versteht, wovon die Farbe eines Zahns genau abhängt. Die Farbe wird zu 95 % vom Dentin bestimmt, und nur zu 5 % vom Schmelz. Also hängt auch die Farbe einer Kompositfüllung entscheidend von der Farbe der Dentinmasse ab. Viele der heute gängigen Kompositssysteme sind im Grunde zu kompliziert, mit zu vielen verschiedenen Farbkombinationen. Mehrere Farben zu kombinieren ist nämlich alles andere als einfach und im normalen Praxisalltag meist zu umständlich.

aura eASY von SDI ist ein neues System von Füllungskompositen, mit dem sich natürliche Zahnfarben viel leichter reproduzieren lassen. aura eASY besteht aus nur vier Universalfarben, die auf den anatomischen Merkmalen des Zahns basieren. Sie haben die gleichen Abstände im Farbsättigungsspektrum, sind leicht den VITA-Farben zuzuordnen und überzeugen durch einen ausgeprägten Chamäleon-Effekt. aura eASY vereinfacht so die Farbauswahl erheblich. Mit lediglich vier Universalfarben können die meisten Füllungen im Front- und Seitenzahnbereich ohne Unwägbarkeiten realisiert werden.

„Nach einigen Tagen Arbeit mit aura war klar, dass die vier Farben völlig ausreichen. Mit seiner leichten Handhabung und Farbanpassung liefert aura in kürzester Zeit sehr ästhetische Füllungen.“

Dr. Lori Trost, DM

Eigenschaften

Die einzigartige Mischung von Kunststoff und Füller bei aura eASY ist exakt auf die Festigkeit und Ästhetik langlebiger Füllungen abgestimmt. Dank optimierter, nicht klebriger Konsistenz ist es leicht modellierbar und stopfbar, und dank 3mm Polymerisationstiefe rationell anwendbar, ohne Abstriche bei der physikalischen Integrität.

Die hohe Druck- und Biegefestigkeit macht die Füllungen stabil und robust. Und der patentierte schrumpfungssarme Kunststoff

Dr. Clarence Tam, auf kosmetische und restaurative Behandlungen spezialisierte und AACD-akkreditierte Zahnärztin, Auckland, Neuseeland.



Abb. 1: Randleiste der breiten Klasse-II-Kavität



Abb. 2: Triodont V3 Matrize



Abb. 3: Nur eine aura eASY Farbe (AE2)



Abb. 4: Fertige Füllung

gleicht Stress im Randbereich aus – für langfristig erfolgreiche Füllungen.

Handling

aura eASY verfügt über die neuartige, patentierte Füllertechnologie von SDI mit optimaler Balance von Handling und Leistung. Das Resultat ist ein nicht klebriges, leicht modellierbares, standfestes Universalkomposit, das im Praxisalltag so gut wie allen Anforderungen gerecht wird. aura eASY besitzt Ultra High Density (UHD) Glasfüller mit einzigartiger Morphologie für hochfeste Haftflächen. Das Material hält starken Druckkräften stand und lässt sich gleichzeitig exzellent verarbeiten und polieren.

„Das Komposit ist stopfbar und cremig zugleich; es kann mühelos appliziert und verdichtet, aber auch geglättet und adaptiert werden. Und die unsichtbaren Ränder sind natürlich optimal, vor allem im Frontzahnbereich.“

Dr. Howard Glazer, DDS

Finish

Die fertige Füllung besticht durch herausragende Ästhetik. aura eASY ist die ideale Wahl für alle Seitenzahnfüllungen und für Frontzahnfüllungen, bei denen nicht geschichtet werden muss.

Fallbeispiel

Ein 72-jähriger Patient hatte bei Zahn 35 DO eine Füllung mit mangelhaftem Rand und Sekundärkaries.

Diagnose & Behandlung

Zuerst wurde mit aura eASY und der Matrize Triodont V3 die Randleiste der breiten Klasse-II-Kavität aufgebaut, dann mit nur einer aura eASY Farbe (AE2) die Okklusalfäche restauriert.

Für einfachere Routine-Füllungen hat SDI aura eASY entwickelt, ein nicht klebriges, sehr gut harmonisierendes Nanohybrid-Komposit mit einem intelligenten Cloud-Farbsystem, das eASY mit nur vier Gruppen die gesamte VITA-Farbskala abdeckt. Das auf Helligkeiten basierende System minimiert den Materialvorrat, und das Komposit ist ein echtes „Chamäleon“ mit hoher Festigkeit. Ultra High Density (UHD) Füller verringern die Polymerisationsschrumpfung, und mit 374MPa liegt die Druckfestigkeit sehr nahe an der von natürlichem Schmelz (384MPa) und über der von Dentin (297MPa). Auch die Polierbarkeit ist ausgezeichnet, sodass dieses geniale Komposit praktisch keinen Wunsch unerfüllt lässt.

Fazit

aura eASY ermöglicht Tag für Tag mit nur vier Farben außerordentlich ästhetische Kompositfüllungen. aura eASY erfüllt die nötigen Voraussetzungen für nahezu alle hochästhetischen Frontzahnfüllungen und für langlebige Seitenzahnfüllungen. Und mit einem an den farblichen Eigenschaften natürlicher Zähne orientierten Farbsystem macht aura eASY Restaurationen einfach, zeitsparend und verlässlich.

JETZT eASIER DENN JE



Ja, bitte schicken Sie mir mein persönliches **aura eASY Testpaket** mit Fragebogen. Selbstverständlich werde ich den Fragebogen gerne beantworten.

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

Melden Sie sich jetzt an!

Praxisstempel

SDI

Your Smile. Our Vision.
www.sdi.com.au
www.polawhite.com.au

aura

SDI

PLURADENT SYMPOSIUM 2018: DENTALE ZUKUNFT GESTALTEN

Das Pluradent Symposium ist bereits seit 2014 eine feste Größe im dentalen Veranstaltungskalender. Am 20. und 21. April



2018 treffen sich Teilnehmer aus allen Pluradent Vertriebsregionen im Tagungshotel Lufthansa in Seeheim, um wegweisende Impulse aus Wissenschaft und Praxis sowie wertvolle Einblicke in die dentale Welt von morgen zu erhalten. Moderiert wird die Veranstaltung von der bekannten TV-Moderatorin Miriam Lange. Die wissenschaftliche Leitung sowie Co-Moderation übernimmt wie in den vergangenen Jahren Prof. Dr. med. Dr. med. dent. Nils-Claudius Gellrich.

Dentale Zukunft gestalten – Personal entwickeln – unternehmerisch wachsen – diese Themen bilden die drei Säulen des Pluradent Symposiums. Zahnärzte, Zahn-techniker sowie Existenzgründer erleben

ein facettenreiches Themenspektrum. Hochkarätige Referenten und Experten präsentieren interessante Vorträge und individuelle Seminare. Mit einer eigenen Auswahl aus über 20 mySymposium Vorträgen an beiden Veranstaltungstagen stellen die Teilnehmer auf Wunsch ihren ganz eigenen Themenfokus zusammen. Die Zukunftsaussstellung mit Produktinnovationen lädt zur dentalen Entdeckungsreise ein. Das außergewöhnliche Rahmenprogramm mit der legendären Pluranight am Freitagabend sorgt für den kollegialen Austausch in entspannter Atmosphäre. Ab sofort können Sie sich unter www.pluradent-symposium.de anmelden. Bis 19.1.2018 wird ein Frühbucherrabatt gewährt.

ZWP DESIGNPREIS 2017: GEWINNERPRAXIS 360GRAD ERLEBEN

Im September gekürt, im Oktober überreicht: Das ZWP-Team um Business Unit Manager Stefan Thieme (OEMUS MEDIA AG) und Redaktionsleiterin Antje Isbaner (OEMUS MEDIA AG) besuchte Mitte Oktober die Gewinnerpraxis des diesjährigen ZWP Designpreises in Stuttgart und gratulierte Dr. Sabine Ripka & Kollegen zum ersten Platz.

Die 300 Quadratmeter große Zahnarztpraxis von Dr. Ripka & Kollegen befindet sich im modernen und zentral gelegenen Stuttgarter Europaviertel und überzeugte die Jury mit einem überaus gelungenen Zusammenspiel aus außergewöhnlicher Schlichtheit und mediterranem Flair.

Was genau die Gewinnerpraxis ausmacht, das zeigt der überreichte Preis: eine 360grad-Praxistour. Beim Betreten der Praxis fällt sofort der Blick auf das Herzstück, die Piazza, mit einem großen dynamisch geformten Sitzmöbel und einem echten Olivenbaum, der einen wirklich ungewöhnlichen Blickfang darstellt. Das edle Olivenholz ist zudem in den Möbeln der gesamten Praxis wiederzufinden, während der Boden mit einer dunklen Steinoptik aufwartet. Unterstützt wird das südländische Flair durch die Farbwahl dezenter Naturtöne. Die großen Schwarz-Weiß-Fotografien, auf die man an ausgewählten



Gratulation zum ZWP Designpreis 2017: Antje Isbaner (Redaktionsleitung, OEMUS MEDIA AG), Dr. Sabine Ripka (Zahnarztpraxis Stuttgart) und Stefan Thieme (Business Unit Manager, OEMUS MEDIA AG).

Wänden der Praxis trifft, runden das Gesamtkonzept ab. Gemeinsam mit den 12:43 ARCHITEKTEN entstand so ein stimmiges und äußerst glaubwürdiges Gesamtbild. Der ZWP Designpreis wird jedes Jahr im September im Supplement ZWP speziell vorgestellt und ist seit 16 Jahren

ein fester Bestandteil im Portfolio der OEMUS MEDIA AG. Auch im nächsten Jahr freut sich die Jury wieder über zahlreiche Bewerbungen. Einsendeschluss ist der 1. Juli 2018. Die Teilnahmebedingungen und Anmeldeunterlagen stehen unter www.designpreis.org bereit.

Intraorales Röntgen

So einfach wie Pizza bestellen: Beste Bildqualität frei Haus!




Wir liefern die beste Bildqualität beim intraoralen Röntgen auch in Ihre Praxis.

Unsere erfahrenen Röntgen-Expertinnen kommen vorbei und zeigen Ihnen und Ihrem Team unverbindlich, wie Sie beim intraoralen Röntgen ganz einfach die Bildqualität verbessern und so noch präzisere Diagnosen stellen können.

Jetzt den Hausbesuch ordern:

www.roentgen-hausbesuch.de/bachler
oder telefonisch unter 06 21/42 33 200



**Jetzt
Hausbesuch
ordern und
Essensgutschein
im Wert von 25 €
erhalten.***

KULZER SENKT SCHEIDEKOSTEN: ALTES GOLD IN GELD VERWANDELN

Der Hanauer Dentalhersteller Kulzer startet seine nächste Scheidegutaktion und senkt bis Ende des Jahres die Aufarbeitungskosten für Feilung, Altgold und Gekrätz. Über die Hotline 0800 4372-522 sowie über die Fachberater im Außendienst können Labore und Praxen Kulzer kontaktieren. Anschließend kommt ein Mitarbeiter des Unternehmens persönlich zur Beratung sowie zum Wiegen vorbei und beauftragt einen Werttransport für die Abholung der Ware. So erhalten Zahnärzte und Zahntechniker eine Vergütung zu den tagesaktuellen Feinmetallpreisen. Wer mit seinem Edelmetall etwas Gutes bewirken möchte, kann dieses spenden. Das große Plus dabei: Legt die gemeinnützige Organisation eine ordnungsgemäße Spendenbescheinigung vor, erlässt Kulzer die Scheidekosten in vollem Umfang und erhöht den Erlös somit maßgeblich. Zahnarztpraxen, die gemeinsam mit ihren Patienten Altgold spenden, erhalten auf Wunsch ein Poster, auf dem der gespendete Betrag vermerkt ist. Um auf diese Weise so viele Altgoldspenden wie



möglich zu unterstützen, gestalten die Hanauer den Prozess unkompliziert: Die Patienten geben ihr Altgold ganz einfach bei ihrem Zahnarzt ab und entscheiden mit ihm gemeinsam, an welche karitative Einrichtung das Geld gehen soll. Kulzer garantiert die einwandfreie Aufarbeitung von Zahn- und Altgold und macht es präzise und günstig zu barem

Geld. Transparenz wird durch eine Kamera-Dokumentation aller Arbeitsschritte sichergestellt. Die Kunden erhalten am Ende eine präzise Aufstellung aller Scheidegut-mengen.

Weitere Informationen zur Edelmetallaufbereitung bei Kulzer und zur Scheidegutaktion erhalten Praxen und Labore auch im Internet unter www.kulzer.de/scheidgut

GC CORPORATION BAUT NEUES WERK IM JAPANISCHEN KAWASAKI



Nach Übernahme der Showa Yakuin Kako Co., Ltd., einem wichtigen Hersteller und Distributor von zahnmedizinischen Arzneimitteln in der japanischen Stadt Kawasaki (Präfektur Kanagawa), hat die GC Corporation den nächsten Schritt

getan, um das Unternehmenswachstum für die Zukunft zu sichern: So baut das Unternehmen zur Weiterentwicklung seines Geschäfts mit zahnmedizinischen Arzneimitteln ein neues Werk bei Yakuin Kako. In dem dreistöckigen Gebäude mit

einer Gesamtfläche von 5.358 Quadratmetern sollen hauptsächlich Arzneimittel und sterile Produkte hergestellt werden. Der erste Spatenstich wird voraussichtlich im Januar 2018 erfolgen; die Fertigstellung ist für Mai 2019 vorgesehen. Mit der Bauplanung und Bauleitung wurde das Unternehmen Chiyoda TechnoAce Co., Ltd. beauftragt, das langjährige Erfahrung beim Bau von Produktionsstandorten für Medizinprodukte mitbringt. Beim Bau des Werks kommt auch die Communication Loop zum Tragen. Dabei handelt es sich um ein globales Konzept, das GC an allen seinen internationalen Standorten umsetzt. Es unterstützt die Verbesserung und Flexibilisierung der Bürobereiche sowie den Informationsaustausch. Die Produktionsbereiche wiederum müssen strenge Qualitätsanforderungen erfüllen und verschiedenen in- und ausländischen Rechtsvorschriften entsprechen.

NEU

A Star is born.
Sego4Star. Die neue Dimension
in der Hygiene-Dokumentation.

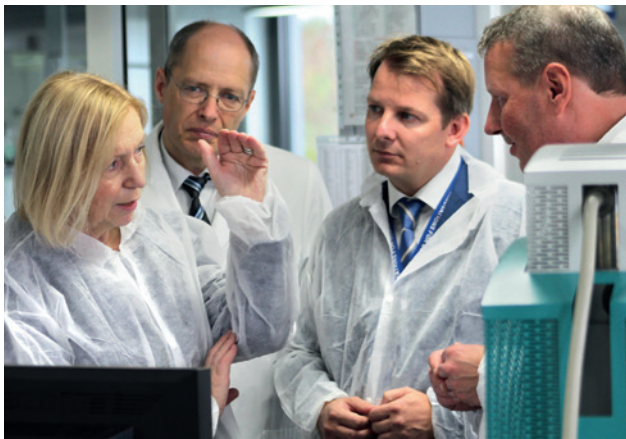


SEGO®, a smart hygienic decision

Sego4Star ist die neue Generation vom Markt- und Technologieführer zur vollautomatischen, digitalen Dokumentation von Aufbereitungsgeräten.

- ✓ Ein Preis. 4 Geräte.
Herstellerunabhängig.
- ✓ Verlassen Sie sich auf
höchste Datensicherheit.
- ✓ Plattformunabhängig, da webbasiert.
Computer, Tablet oder Smartphone.

BUNDESMINISTERIN BESUCHT VOCO



„VOCO ist ein wunderbares Beispiel dafür, wie Forschungsk Kooperationen exzellent umgesetzt werden können“, lobte Prof. Dr. Johanna Wanka das familiengeführte Unternehmen VOCO bei ihrem Besuch in Cuxhaven. Gemeinsam mit dem CDU-Landtagsabgeordneten Thiemo Röhler und dem parlamentarischen Staatssekretär Enak Ferlemann wollte sie dem Dentalhersteller in Sachen Forschungsförderung auf den Zahn fühlen. Dass sich solch eine Unterstützung auszahlt und Förde-

rungen auch in mittelständischen Unternehmen zielführend umgesetzt werden können, beweist VOCO. „All unsere Projekte waren erfolgreich“, betonte Dr. Christian Plath, Leiter Corporate Communications. Zusammen mit Manfred Thomas Plaumann, Mitglied der Geschäftsführung und für den Bereich Forschung und Entwicklung zuständig, stellte er den Gästen das Unternehmen vor. Bei einer anschließenden Führung konnten sich die Politiker zudem einen eigenen Eindruck von dem

Industrieunternehmen machen, das als eines der wenigen von der Entwicklung bis zur Produktion fast alle Bereiche an einem Standort hat. Prof. Dr. Reinhard Maletz, Leiter der Abteilung Forschung und Entwicklung, machte noch einmal deutlich, wie bedeutend Kooperationen für die Grundlagenforschung mit mittelständischen Unternehmen seien – beispielsweise mit dem Fraunhofer-Institut –, weil hier der Fokus auf den Produkten liege. Und um die geht es bei VOCO.

EDISON AWARD FÜR 3M MOBILE TRUE DEFINITION SCANNER

Kreativität und wissenschaftliches Know-how bilden bei 3M die Grundlage für die Entwicklung immer neuer Lösungen. Zu ihnen gehört der 3M Mobile True Defini-

tion Scanner, der kürzlich einen Edison Award erhielt. Der seit 1987 jährlich vergebene Award wird an Entwickler zukunftsweisender Produkte und Services

verliehen. Bewerbungen sind in 15 verschiedenen Kategorien möglich, Der 3M Mobile True Definition Scanner trat in der Kategorie Medical/Dental, Subkategorie Diagnostic Tools, an. Dank seiner überzeugenden Eigenschaften gelangte der Tablet-basierte Intraoralscanner nicht nur ins Finale, sondern wurde sogar mit dem Edison Award in Bronze ausgezeichnet. Gold gewann in derselben Kategorie der 3M Molekulare Detektions Assay 2, ein Kit mit 96 Testverfahren für den einfachen Nachweis pathogener Keime in Lebensmitteln. Die Auszeichnung unterstreicht das hohe Potenzial des 3M Mobile True Definition Scanners. Er ähnelt in seiner Handhabung einem Tablet-PC und seine Bedienung ist selbsterklärend. Zudem ist der Transport in ein anderes Behandlungszimmer einfach und der Platzbedarf gering.



NSK

CREATE IT.

4+1 Aktion

Stellen Sie sich Ihr individuelles Paket aus 5 Ti-Max Z Instrumenten zusammen. Der Gesamtpreis des Pakets verringert sich um den Preis des günstigsten Instruments im Paket. Diese Aktion gilt auch für Instrumente aus der Ti-Max X und der S-Max M Serie. Beachten Sie hierzu unseren Aktionsflyer in dieser Ausgabe der Dentalzeitung.



QUALITÄT IN VOLLENDUNG

Ti-Max Z

Winkelstücke & Turbinen

NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0 FAX: +49 (0)6196 77606-29
E-MAIL: info@nsk-europe.de WEB: www.nsk-europe.de

CAD/CAM-TOTALPROTHESEN // CAD/CAM-gefertigte Totalprothesen sind spätestens seit der letzten Internationalen Dental-Schau in Köln 2017 unter Zahnärzten in aller Munde. Die digitale Prothesenherstellung verspricht einerseits eine Patientenversorgung in nur zwei Sitzungen und andererseits noch weitere Vorzüge gegenüber dem konventionellen Zahnersatz. Die CAD/CAM-Forschungsgruppe Innsbruck hat sich mit vier der führenden CAD/CAM-Systeme beschäftigt und die digitalen Prothesen nicht nur in ihrem Alltagseinsatz getestet.¹⁻⁶

TOTALPROTHESE 2.0 – REIF FÜR DIE PRAXIS?

Dr. Florian Klaunzer, Priv.-Doz. Dr. Dr. Patricia Steinmaßl, Dr. Lukas Ruech, Dr. Wolfgang Stöckl, Florian Fleischer, Dr. Dr. Otto Steinmaßl, Ao. Univ.-Prof. Dr. Dr. Herbert Dumfahrt, Univ.-Prof. Dr. Dr. Ingrid Grunert / Innsbruck

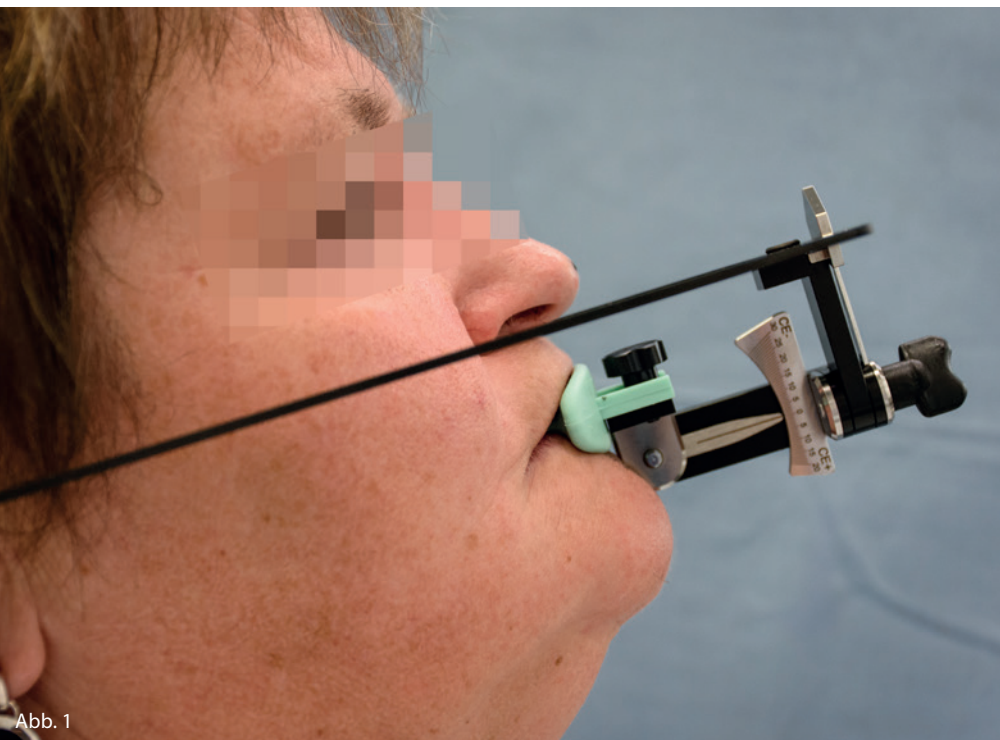


Abb. 1: Provisorische Bissnahme und Anpassung der Okklusionsebene.

Der Workflow der einzelnen CAD/CAM-Systeme variiert teilweise stark und ist bei einzelnen Anbietern sehr unterschiedlich zum konventionellen Herstellungsprotokoll. Mit den digitalen Behandlungsprotokollen ist es möglich, die fertigen Prothesen bereits in der zweiten Sitzung zu übergeben. Von den meisten Anbietern

wird aber ein zusätzlicher dritter Behandlungstermin empfohlen, bei dem eine gefräste Monoblockprothese einprobiert wird (Tab. 1).

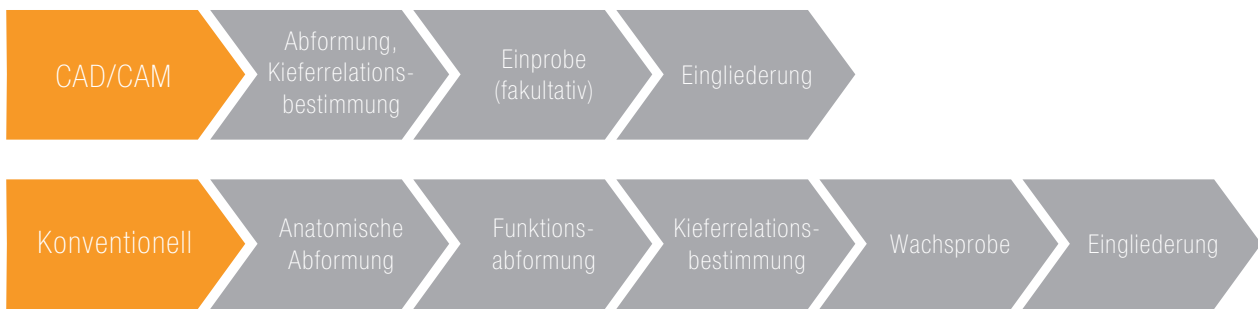
Dies bedeutet, dass alle Anpassungsschritte bereits beim ersten Behandlungstermin erfolgen müssen. Wichtig sind hierbei nach wie vor die Funktionsabfor-

mung von Ober- und Unterkiefer, die Bestimmung von zentrischer und vertikaler Relation, die Festlegung der Okklusionsebene, die Zahnauswahl, die Anpassung der Lippenunterstützung und die Markierung der Mittel- und Lachlinie. Auch für CAD/CAM-gefertigte Totalprothesen ist es notwendig, dem Labor diese wichtigen Daten, ob in digitaler oder analoger Form, zur Verfügung zu stellen.

Zusätzlich zu dem von den CAD/CAM-Anbietern vorgegebenen Workflow ist ein Einstieg in die CAD/CAM-Totalprothetik bei einigen Anbietern auch über das konventionelle Herstellungsprotokoll möglich. Dabei ist keine Umstellung der Arbeitsweise notwendig, aber man nutzt die Vorteile der computerunterstützten Prothesenfertigung.

Patientenversorgung mit CAD/CAM-Totalprothesen

Die Patientin im folgenden Fallbeispiel wurde von uns mit einem Vier-Schritt-CAD/CAM-System versorgt. Zusätzlich zu Systemen mit zwei bis drei Behandlungsschritten erfolgt hier beim ersten Termin eine anatomische Abformung mit konfektionierten Löffeln für Unbezahnte. Anschließend wird eine provisorische Bissnahme mittels Ivotray-Löffel und die Anpassung der Okklusionsebene mithilfe eines speziellen Okklusionoms durchgeführt (Abb. 1). Nach der Digitalisierung



Tab.1: Totalprothesenherstellung CAD/CAM vs. konventionell.

der Daten werden durch den Techniker in Verwendung der entsprechenden CAD-Software individuelle Löffel designt (Abb. 2). Die individuellen Löffel beinhalten bereits die korrekte vertikale Dimension und dienen in der zweiten Sitzung nicht nur der Funktionsabformung, sondern auch der definitiven Bissnahme

(Abb. 3). Mittels einklickbarem Gerber-Besteck wird anhand eines Pfeilwinkelregistrator die zentrische Relation bestimmt und verschlüsselt (Abb. 4). Die Lippenfülle kann durch Auftragen von Silikonabformmaterial oder Abtragen von Löffelmaterial angepasst werden. Nicht vergessen werden darf, die Mittellinie und die Lippen-

beziehungsweise Frontzahnlänge an den verschlüsselten Abformungen einzuzeichnen (Abb. 5). Die Auswahl der Zahnform und -größe erfolgt analog zur konventionellen Totalprothesenherstellung.

Anhand der digitalisierten Daten erfolgt ein erster Designvorschlag durch das CAD-Programm, der zusätzlich individua-

Abb. 2: Digitalisierung der analogen Daten. Abb. 3: Individuelle Löffel. Abb. 4: Individueller Löffel mit Schreibplatte für das Pfeilwinkelregistrat. Abb. 5: Funktionsabformung mit eingezeichneten Ästhetiklinien.



Abb. 2



3shape Abb. 3



Abb. 4

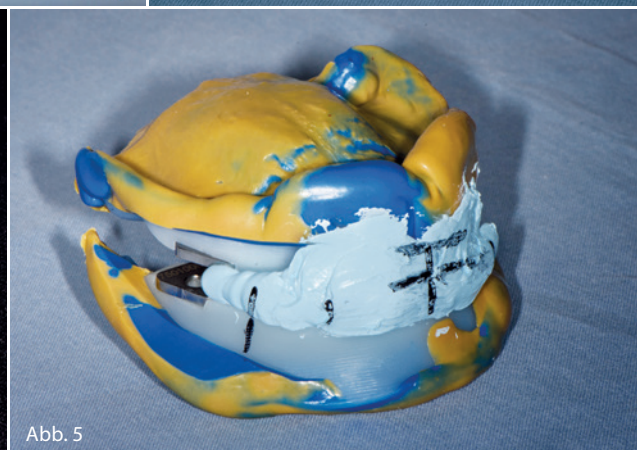


Abb. 5

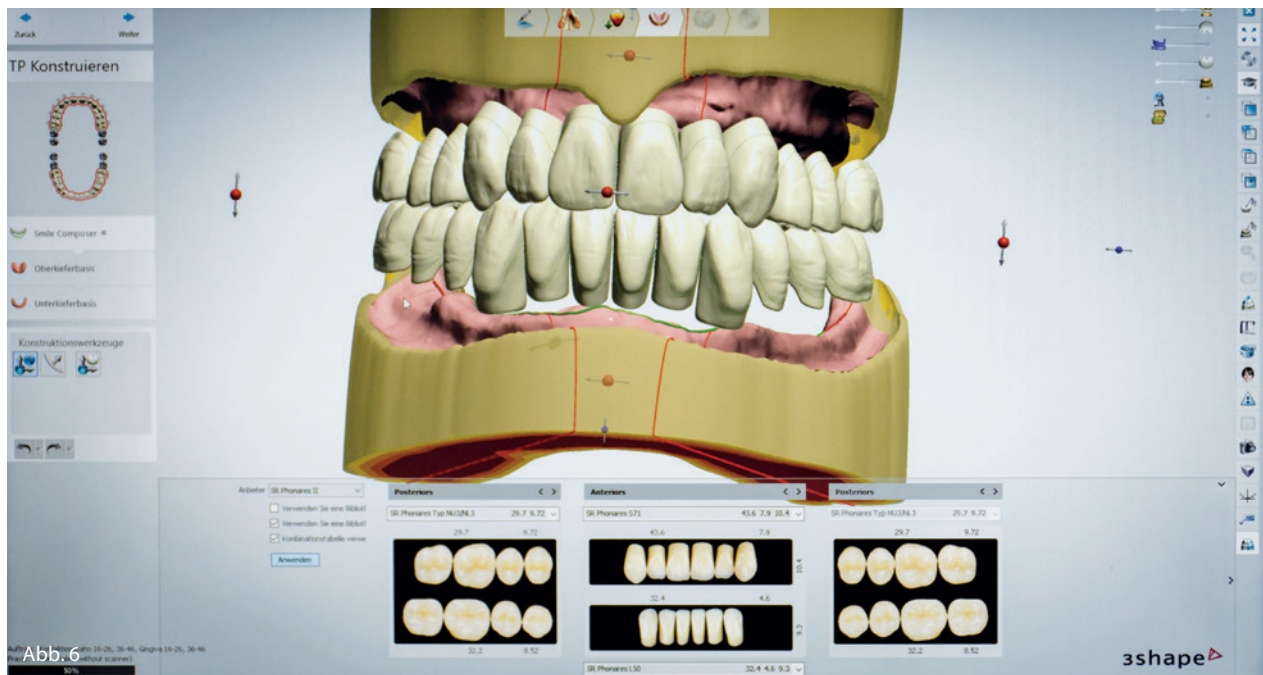


Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8

Abb. 6: Digitales Design der Prothesen. Abb. 7: Gefräste Monoblockprothese. Abb. 8: Fertige CAD/CAM-Prothese.

lisiert werden kann (Abb. 6). Von ganzen Zahnbögen über isolierte Quadranten bis hin zu einzelnen Zähnen kann alles individuell angepasst und so die von uns gewünschten Anforderungen, wie eine Höcker-Gruben-Beziehung, Front-Eckzahn-Führung und lingualisierte Okklusion, eingearbeitet werden.

Prothesenfertigung und -anpassung

Anhand des digitalen Designs wird eine gefräste Monoblock-Probeprotthese hergestellt (Abb. 7). Beim dritten Behandlungstermin – der Einprobe – können

bereits die Passung, Okklusion, Ästhetik und Phonetik der Prothesen überprüft werden. Etwaige Änderungswünsche der Aufstellung sind zwar nicht mehr so einfach umzusetzen wie bei der konventionellen Wachsprobe, können dem Techniker aber über Fotos oder Markierungen an der Probeprotthese mitgeteilt werden. Bei unzureichender Passung der Monoblockprothesen können diese als individuelle Löffel für eine erneute Funktionsabformung verwendet werden. Sind Behandler und Patient mit den Probeprothesen zufrieden, kann der definitive Zahnersatz in Auftrag gegeben werden.

Die Prothesenbasis wird bei allen Herstellern aus einem Polymethylmetacrylat-

Rohling gefräst. Die Integration der Zähne erfolgt entweder durch Einarbeitung der Zähne während der Polymerisation der Basis oder durch adhäsive Verankerung konventioneller Prothesenzähne in gefrästen Sockeln. Zusätzlich bieten einige Hersteller die Möglichkeit an, auch die Zähne fräsen zu lassen, wodurch eine weitere Individualisierung der Prothesen möglich ist. Die Ausarbeitung der CAD/CAM-Totalprothesen erfolgt mukoseseitig durch die Fünf-Achs-Fräseinheit. Die Außenseite wird konventionell durch den Techniker endbearbeitet (Abb. 8).

Beim vierten und letzten Termin erfolgt die Eingliederung der CAD/CAM-gefertigten Prothesen. Zudem werden nach Kon-

trolle der Passung, Okklusion, Ästhetik und Phonetik, analog zur konventionellen Herstellung, individuelle Nachsorgetermine vereinbart und eine Remontage durchgeführt. Die Remontage zur Anpassung der Totalprothesen an die individuelle Schleimhautresilienz scheint auch bei CAD/CAM-gefertigtem Zahnersatz wichtig und ist bei okklusaler Instabilität unumgänglich.¹⁻⁶

Diskussion

Als großer Vorteil für den Behandler zeigt sich die Reduktion der Behandlungszeit, nicht nur durch die Minimierung der Sitzungszahl, sondern auch durch Kürzung der Gesamtbehandlungsdauer.

Durch die industrielle Fertigung der Prothesenrohlinge zeigen sich auch verbesserte Materialeigenschaften. Die unter Hitze und hohem Druck gefertigten Rohlinge können sehr dünn gefräst werden, was das Gewicht der Prothesen reduziert und den Tragekomfort erhöht. Durch den Wegfall der Polymerisationsschrumpfung konnte auch die Passung des Zahnersatzes verbessert werden. Es zeigte sich eine deutliche Reduktion von Druckstellen und damit einhergehenden Nachsorgeterminen.

Als Nachteil der CAD/CAM-Systeme zeigt sich der bisher nur auf Unbezahnte

beschränkte Anwendungsbereich. Bei den meisten Anbietern sind zwar mittlere Einzelkiefer-, Hybrid-, Immediatprothesen und Prothesenkopien möglich, doch die Versorgungsmöglichkeit von teilbezahnten Kiefern wird noch von keinem Hersteller angeboten.

Die Herstellung von Duplikatprothesen aus dem vorhandenen Datensatz ist bei allen Anbietern möglich und stößt bei einigen Patienten auf großes Interesse, nicht nur im Falle von großen kostspieligen Reparaturen, sondern auch beim Wunsch nach einem Reservezahnersatz.

Zum Preis der CAD/CAM-Prothesen kann im Moment noch nicht viel gesagt werden. Die meisten CAD/CAM-Anbieter wollen ihren Zahnersatz allerdings günstiger als die konventionellen Totalprothesen anbieten. Die endgültige Ersparnis für den Behandler, auch durch die zusätzlich reduzierte Behandlungszeit, wird sich erst im Praxiseinsatz zeigen.

Zusammenfassung

Die neuen CAD/CAM-Systeme bringen seit Jahren wieder frischen Wind in die abnehmbare Prothetik und machen abnehmbaren Zahnersatz auch für junge Zahnärzte wieder interessant.

Digitale Prothesen zeigen einerseits bei der Reduktion der Behandlungszeit und

den verbesserten Materialeigenschaften Vorteile. Andererseits sind die CAD/CAM-Totalprothesen auch in der klinischen Anwendung dem konventionellen Zahnersatz teilweise überlegen. Mit der Weiterentwicklung durch die Anbieter darf auf eine zusätzliche Verbesserung der Systeme und der Erweiterung des Einsatzbereiches auf teilbezahnte Kiefer gehofft werden. Der Wechsel vom konventionellen Herstellungsprotokoll auf ein CAD/CAM-System ist mit den meisten Anbietern ohne große Umstellung möglich. Jedoch ist für die Herstellung von CAD/CAM-Totalprothesen, wie auch bei konventionellen Totalprothesen, Erfahrung immer noch der wichtigste Schlüssel zum Erfolg und kann auch durch Digitalisierung nicht ersetzt werden.

Literatur bei der Redaktion.

DR. FLORIAN KLAUNZER

Universitätsklinik für Zahnersatz und Zahnerhaltung
Medizinzentrum Anichstraße
Anichstraße 35
6020 Innsbruck, Österreich
Tel.: +43 512 504-27141
Fax.: +43 512 504-27157
florian.klaunzer@i-med.ac.at
www.zmk-innsbruck.at

ANZEIGE



„VERTRAUEN SIE AUF DIE PVS DENTAL.
WIR GARANTIEREN EINE VOLLSTÄNDIGE
UND AUSSCHLUSSFREIE ABRECHNUNG.“

Florian Frömel (Geschäftsführer der PVS dental)

Jede Rechnung wird auf Vollständigkeit und Plausibilität geprüft – und das nicht nur maschinell, sondern auch manuell durch Ihre persönliche GOZ-Expertin. Die Prüfungen erfolgen über die gesamte Vertragslaufzeit – nicht nur in den ersten 3 Monaten oder gegen Zusatzkosten. Damit bieten wir die genaueste Rechnungsprüfung auf dem deutschen Markt.

Mehr erfahren Sie hier:

www.pvs-dental.de

Hotline: 0800 - 787 336 825

 **PVS dental**
Wir regeln das für Sie!

RESTAURATIONEN MIT CEREC // Digitale Technologien haben die Lebens- und Arbeitswelt auf den Kopf gestellt: Analoge Daten werden immer mehr durch digitale ersetzt – simpel und unspektakulär. In der Zahnarztpraxis bedeuten diese Technologien Veränderungen in der Arbeitsweise der Zahnärzte und auch im Behandlungserlebnis des Patienten. Welche Chancen sich daraus ergeben, sich in der Praxis direkt umsetzen lassen und wie viel Spaß das machen kann, beschreibt der folgende Artikel.

DIE EIGENE BEGEISTERUNG ALS ENTSCHEIDENDER SCHRITT ZUM ERFOLG

Torsten Kubin/Eberswalde



Abb. 1: Torsten Kubin, niedergelassener Zahnarzt aus Eberswalde.

Wäre ich in der IT-Branche tätig, würde mich so mancher sicherlich als „Nerd“ bezeichnen: Ich habe mich 1991 niedergelassen und noch im gleichen Jahr aus meiner Praxis eine papierlose gemacht. Karteikarten, Arztberichte, Bestellformulare – bei

mir läuft all das digital ab. Auch das Röntgen habe ich 1999 auf digital umgestellt. So war es eigentlich absolut folgerichtig, mich mit CEREC näher zu beschäftigen.

Ich gebe zu, dass meine erste Begegnung im Jahr 1995 mit CEREC sehr spe-

ziell war: Ich erlebte das Verfahren als ungenau, als zeitaufwendig und daher unwirtschaftlich. Da mich die Technologie interessierte und vom Hersteller auch weiterentwickelt wurde, wagte ich im Jahr 2011 einen zweiten Versuch in meinem Dentaldepot. Gearbeitet wurde zu diesem Zeitpunkt mit der Software 3.8, und die Ergebnisse waren für mich von einer erstaunlichen Güte. Letztlich erwies sich die praktische Umsetzung eben doch als das Kriterium der Wahrheit. Mein Interesse war geweckt.

Begeisterung auf den zweiten Blick

Überzeugt hat mich dann jedoch das Live-Behandlungserlebnis in der Praxis Neumann/Brausewetter in Berlin. Was ich dort sah, entsprach höchsten klinischen Anforderungen – das musste ich auch haben. Kaum zurück aus Berlin, orderte ich bei meinem Händler CEREC. Was danach passierte, erwies sich als ein sehr wichtiger Schritt bei der Integration von CEREC in die Praxis: Es galt, viel zu lernen und die neuen Prozesse zu implementieren. Ich nahm an zahlreichen Fortbildungen teil, der Austausch mit den Kollegen war wichtig. Auch das Team musste abgeholt und mitgenommen werden. Der Schlüssel



Abb. 2

Abb. 2: Das Praxisteam lebt die Begeisterung für CEREC mit.

dafür, diesen Weg erfolgreich zu absolvieren, davon bin ich fest überzeugt, lag in meiner Begeisterung für dieses Verfahren. Ohne die würde CEREC in meiner Praxis nicht wirklich erfolgreich funktionieren.

Mein Enthusiasmus sollte im zweiten Schritt auch meine Patienten erreichen. Die Herausforderung: Ich musste dafür das „Verkaufen“ lernen. Davor hatte ich, wie anfangs sicher viele Kollegen, auch durchaus Respekt. Doch es hat sich gezeigt: „Menschen kaufen keine Produkte, sondern Problemlösungen und gute Gefühle!“ Ich löste mich also von diesem Begriff „verkaufen“ und definierte für mich: Ich möchte dem Patienten helfen, seine Zahnprobleme zu lösen und ihm dabei ein besseres Lebensgefühl geben. Ich habe meinen Patienten genau zugehört, um etwas über ihre Wünsche und Erwartungen zu erfahren, und ihnen dann erklärt, welche Vorteile die Behandlung für sie konkret bietet – Zeitgewinn, keine unangenehme Löffelabformung, kein Provisorium. Das allein überzeugt in der Regel, letzte Zweifel räumt dann die persönliche Erfahrung des Patienten aus. Die zweite Restauration mit CEREC verlangt

dann der Patient. „Herr Doktor, können wir es bitte wie beim letzten Mal machen?“ Die Vorzüge von CEREC haben bei meinen Patienten eine Nachfrage geschaffen.

Bei mir selbst sorgte das wiederum für den Ehrgeiz, noch mehr mit diesem System zu machen. Mein Behandlungsspektrum hat sich dadurch enorm erweitert – heute gehört die prothetische Versorgung von Implantaten mit CEREC zu meinen Spezialitäten. Obwohl die Idee, den Laborumsatz verstärkt in die Praxis zu holen, mit ein Antrieb war, in CEREC zu investieren, hat sich im Übrigen gezeigt, dass der Fremdlaborumsatz nur unwesentlich sank, da sich mein Leistungsspektrum einfach vergrößert hat.

Begeisterung auf das Team übertragen

Der dritte Schritt war dann die Etablierung von CEREC in der Praxis. Dazu gehörte deutlich mehr als die Anschaffung der Hardware, mehr als die eigene Qualifizierung und auch mehr, als den Patienten von der Behandlung zu überzeugen. Hier

kam das Praxisteam ins Spiel, das CEREC genauso schätzen lernte wie ich: Wir haben das System in unser Marketingkonzept aufgenommen und zeigen es in unserem Praxisfernsehen. Die Schleif- und Fräseinheit CEREC MC XL steht im Wartezimmer und wird dort auch von der Assistenz bedient. Das positive Feedback der Patienten motivierte zusätzlich. Die Mitarbeiter haben sich von meiner Begeisterung mitreißen lassen und leben das Konzept heute mit. Würde ich selbst nicht so viel Spaß daran haben, könnte das Team sehr viel mehr innerhalb des CEREC Workflows übernehmen.

CEREC hat meine Praxis, vor allem natürlich meine Arbeit, komplett verändert. Ich habe regelmäßig Fortbildungskurse der Deutschen Gesellschaft für Computergestützte Zahnheilkunde (DGCZ) besucht, nehme auch weiterhin an Masterkursen teil und bin heute selbst Referent für die Versorgung von Implantaten mit CEREC. Mit dem System ist eben deutlich mehr möglich als die klassische Einzelkrone oder das Inlay. Je mehr Indikationen damit umgesetzt werden, desto schneller amortisiert sich die Investition, zeigt mir die Erfahrung. CEREC lässt sich mit entsprechender Motivation zügig profitabel in der Praxis einsetzen. Dabei genügen die Ergebnisse den aktuellen klinischen und hohen ästhetischen Ansprüchen. Für mich nicht minder wichtig: Meine Patienten fühlen sich bestens versorgt, und ich bin jeden Tag aufs Neue begeistert, mit CEREC zu arbeiten.

DIPL.-STOM. TORSTEN KUBIN

Zahnarztpraxis Stomatologie Plus
Brandenburger Allee 17
16227 Eberswalde
Tel.: 03334 32838
Fax: 03334 34787
info@stomatologie-plus.de
www.zahnarztpraxiskubin.de

DENTSPLY SIRONA

Sirona Straße 1
5071 Wals bei Salzburg
Österreich
Tel.: +43 662 2450-0
Fax: +43 662 2459-540
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

PRAXISGRÜNDUNG // 2014 gründete Dr. med. dent. Mikaela Männich ihre eigene Zahnarztpraxis und erfüllte sich damit ihren Kindheitstraum. Im Folgenden berichtet sie über die Suche nach geeigneten Praxisräumen, die eigenen Ansprüche an sich und ihre Begeisterung für die digitale Technik.

DIE GELEBTE DIGITALISIERUNG IM PRAXISALLTAG

Dr. med. dent. Mikaela Männich / Krefeld



Abb. 1: Bei aller Digitalisierung: Die Patienten wissen die herzliche und persönliche Atmosphäre zu schätzen. Foto: Andreas Salmon

Warum auch immer, schöne gesunde Zähne haben mich schon als Kind begeistert und der Plan, einmal Zahnärztin mit eigener Zahnarztpraxis zu werden, war daher schon früh in mir gereift. Nach meinem Staatsexamen folgten dann erst einmal einige Jahre als angestellte Zahnärztin

in verschiedenen Praxen. Während sich Schritt für Schritt und Jahr für Jahr die Technik weiter verbesserte und das digitale Zeitalter zunehmend Einzug in den Praxisalltag gehalten hat, habe ich mich auf die Disziplinen Implantologie, Endodontologie sowie CAD/CAM-gestützten

Zahnersatz spezialisiert. 2012/13 war ich dann bereit für den nächsten beruflichen Meilenstein: Die eigene Zahnarztpraxis.

Der Weg zur eigenen Praxis

Meine Praxis sollte hell und freundlich sein und außerdem technisch dem aktuellen Stand entsprechend zusätzlich über technische wie räumliche Erweiterungsmöglichkeiten verfügen, damit auf Neuerungen jederzeit flexibel reagiert werden kann. Alleine kam ich an dieser Stelle nicht mehr weiter. Deshalb übergab ich die Suche nach geeigneten Räumlichkeiten in die Hände eines darauf spezialisierten Dentaldepots. Vergleichsweise schnell waren tatsächlich die passenden Räumlichkeiten gefunden. Die Profis des Dentaldepots übernahmen, gemäß meiner Vorgaben, auch die weitere Planung, Umsetzung und Koordination in Sachen Umbauten, Inneneinrichtung und allgemeiner technischer Ausstattung. Das gab mir nicht nur ein gutes Gefühl, sondern auch den nötigen Zeit- und Freiraum, um mich mit der Planung und Anschaffung der weiteren technischen Geräte zu beschäftigen sowie mein zukünftiges Praxisteam zusammenzustellen. Parallel beauftragte ich eine Werbeagentur mit der Entwicklung und Umsetzung von Corporate Design, Identity und Communication, sprich Logo, Geschäftsausstattung,



Abb. 2

Abb. 2: Blick in einen Behandlungsraum. Foto: Andreas Salmon

Außenwerbung, Anzeigengestaltung, Praxiskleidung etc., sowie des Internetauftritts nebst Texten und professioneller Fotoaufnahmen für meine Zahnarztpraxis.

Digitalisierung erleichtert Zugriff und Dokumentation

Das ist nun fast vier Jahre her und die Praxis vor Kurzem von zwei auf vier Behandlungsräume und einen weiteren Behandler gewachsen. Alle Behandlungs- und Arbeitsplätze sowie die technischen Geräte sind – dank vorausschauender Planung und guter Beratung durch IT- und Technikspezialisten – mit dem Intra- wie dem Internet verbunden. Die Instrumente zur Diagnostik, Befundung und Therapie sowie die Prozesse im Bereich der Praxishygiene und rechtssicheren Dokumentation von Sterilisation und Desinfektion,

Waren- oder Materialbestand sowie Lagerung und Wiederverwendung sind gemäß dem aktuellen Stand der Technik digital und in unserem Netzwerk integriert. Im Praxisalltag bedeutet das für mein Team und mich, dass wir ohne Verzögerung auf alle Informationen zugreifen können – egal in welchem Behandlungsraum wir uns gerade befinden.

Präzision, Effizienz und Transparenz

Auch die Abdrucknahme erfolgt bei uns meistens digital, dank Intraoralscanner. Die digitalen Daten werden direkt an das zahntechnische Labor übermittelt und dort der benötigte Zahnersatz im CAD/CAM-Verfahren äußerst präzise, gut verträglich und in einer hochwertigen Qualität hergestellt. Einige Arbeitsschritte, die

bisher für die Erstellung von Zahnersatz notwendig waren, entfallen dadurch entweder ganz oder werden zumindest deutlich verkürzt. Das wissen auch die Patienten zu schätzen und es ermöglicht uns eine noch effizientere Arbeitsweise.

Der Einsatz des praxiseigenen DVT bietet mir in meinen Disziplinen Implantologie, Prothetik und Endodontologie ein hohes Maß an Sicherheit in Diagnostik und Therapie. Unter Berücksichtigung der Leitlinien der Indikationen ermöglicht das 3-D-Röntgenverfahren eine präzise Vorplanung und macht so die Kosten der Behandlung vorhersagbar und transparent. Ebenso unverzichtbar ist für mich das eigene OP-Mikroskop. Die Präzision und damit die Behandlungsqualität, die durch Winkeloptik, enorme Vergrößerungstechnik und optimale Ausleuchtung hier möglich wird, ist für mich in meiner Praxis ein Muss.



Abb. 3: Das OP-Mikroskop ist für die Endodontologin Dr. med. dent. Männich ein Muss in der eigenen Praxis. Foto: Andreas Salmon

Analog versus digital – Der Spagat in der Patientenverwaltung

Unsere Anamnesebögen können unsere Patienten klassisch in Papierform sowie digital auf den praxiseigenen Tablets ausfüllen. Mit Blick auf unsere Patientenstruktur, in der vom Kleinkind bis zum Senior alle Altersklassen vertreten sind und die Generation 65 plus einen großen Anteil hat, ist diese Vorgehensweise für uns zurzeit die sinnvollste. Einen ähnlichen Spagat vollziehen wir auch noch in der Patientenverwaltung. Bei Neupatienten praktizieren wir schon das Karteikartenlose Verfahren. Allerdings müssen wir nach wie vor den Patientenstamm meines Vorgängers berücksichtigen, der natürlich klassisch in Karteikartenform geführt wurde. Gemäß Vorgaben und Gesetzgebung darf auf diese erst zugegriffen werden, wenn einer dieser Patienten sich in meine resp. unsere Behandlung begibt. Demzufolge können die entsprechenden Daten auch erst dann digitalisiert werden. Ein Prozess, der

absehbar ist, aber bis dahin eben nur sukzessiv erfolgen kann. Einen Service, von dem ich zu Anfang gar nicht gedacht hätte, dass Patienten diesen in Anspruch nehmen, ist die Möglichkeit der Kartenzahlung. Tatsächlich aber nutzen doch sehr viele Patienten dieses Angebot und bezahlen kleinere Beträge für private Zusatzleistungen gerne direkt mit EC-Karte in der Praxis.

Das E-Health-Gesetz und die elektronische Gesundheitskarte

Zwar nicht mit Ablehnung, aber mit Skepsis betrachte ich den nächsten Schritt, der im Prozess mit der neuen elektronischen Gesundheitskarte wohl auf uns zukommen wird. Bisher befinden sich auf dem Chip der elektronischen Gesundheitskarte nur wenige offene Daten wie Name, Anschrift und Versicherterstatus. Der Gesetzgeber plant ab Mitte 2018 die Pflicht, dass auch Ärzte und andere Leistungbringer des deutschen Gesundheits-

wesens ebenfalls Daten verschlüsselt auf den Chip schreiben können und ein Austausch in Echtzeit mit den Krankenversicherern stattfinden soll. Das bedeutet, wir werden dazu verpflichtet, neben der Beantragung eines elektronischen Heilberufausweises, die Software anpassen zu lassen und neue Technik anschaffen zu müssen: ein VPN-Konnektor für den sicheren Datenaustausch sowie ein neues Schreib-/Lesegerät für den Empfang. Die Praxisverwaltungssoftware muss über eine neue Schnittstelle verfügen, was besonders kleine Softwarehäuser vor eine große, vor allem finanzielle, Herausforderung stellt, und damit auch viele Praxen. Zudem stellt VPN zwar eine sichere Verbindung im Internet dar, aber bei allem Bemühen ist es eine Tatsache, dass das „schnelle Internet“ bei Weitem noch nicht überall in Deutschland angekommen ist. Und was passiert eigentlich, wenn das Internet ausfällt? Wie soll das System im Rahmen von Hausbesuchen greifen? Bisher laufen die Technik und der Informationsfluss dank unseres mobilen Kartenlesegerätes hier reibungslos – Informationen, wie dies zukünftig gehandhabt werden soll und ob ein mobiles Schreib-/Lesegerät in der technischen Planung berücksichtigt wurde, habe ich bisher nicht finden können. Der Aufwand und die Kosten gegenüber dem tatsächlichen Nutzen sind für mich im Moment nur schwer greifbar. Hier gibt es noch viele Fragen zu klären – auch was Datenschutz und -sicherung sowie Serverkapazitäten angeht.

VR- und AR-Technologie sind längst keine Zukunftsmusik mehr

Besonders spannend finde ich die enorme Entwicklung der Technologie im Bereich Virtual und Augmented Reality, kurz VR und AR. Mithilfe einer VR-Brille und entsprechender Software kann man beispielsweise zu Lern- und Trainingszwecken in eine rein virtuelle Behandlungssituation eintauchen. AR erweitert dagegen das reale Umfeld mit digitalen Informationen. Die reale Welt wird sozusagen angereichert mit virtuellen Inhalten: Patientendaten, Befunde, Vitalwerte, Röntgenbilder etc. – was bisher auf separaten Monitoren angezeigt wird, erscheint mit speziellen AR-Brillen oder stereoskopischen

e-matic

by U 6000

DYNAMIK.
ERGONOMIE.
PREMIUM.



Abb. 4

Abb. 4: Der Einsatz des praxiseigenen DVT bietet Dr. med. dent. Mikaela Männich in ihren Disziplinen Implantologie, Prothetik und Endodontologie ein hohes Maß an Sicherheit in Diagnostik und Therapie. Foto: Andreas Salmon

3-D-Mikroskopen direkt im Blickfeld des Behandlers. Sogar Tablet-PCs können, dank spezieller AR-Software, zu einem Spiegel werden. In Verbindung mit einem 3-D-Scan des Patientengebisses kann dem Patienten so in Echtzeit vermittelt werden, wie sich sein Aussehen mit einer kosmetischen Zahnrekonstruktion verändert. Anpassungen können direkt vorgenommen und visualisiert werden. Die Aufklärungsarbeit für den Behandler wird dadurch deutlich vereinfacht, Plastik- oder Wachsmodelle nicht mehr benötigt und das ausgewählte Wunschgebiss sowie die Patientendaten direkt an das Dentallabor gesendet. Dieses Szenario konnte ich auf der IDS 2017 in Köln erleben. Hier haben Wissenschaftler der ETH Zürich ihre Software „Kapanu Augmented Reality Engine“ vorgestellt. Diese hat es mittlerweile zur Marktreife gebracht, bis zur Marktreife braucht es aber wohl noch etwas. Aber ich bin mir sicher, dass diese Software kommen und die VR- wie AR-Technologie in naher Zukunft auch im zahnmedizinischen Bereich neue Standards setzen wird.

Fazit

Ich bin wirklich ein Fan von Technik allgemein wie der digitalen Technik im Besonderen. Neuerungen und Möglichkeiten

sowie Präzision, Zeitersparnis und Arbeitserleichterung, die diese bietet, faszinieren mich. Trotz aller Begeisterung betrachte ich die Entwicklung stets mit Blick auf Nutzen und Mehrwert für meine Arbeit sowie für meine Patienten und genauso ganzheitlich wie deren Beschwerden.

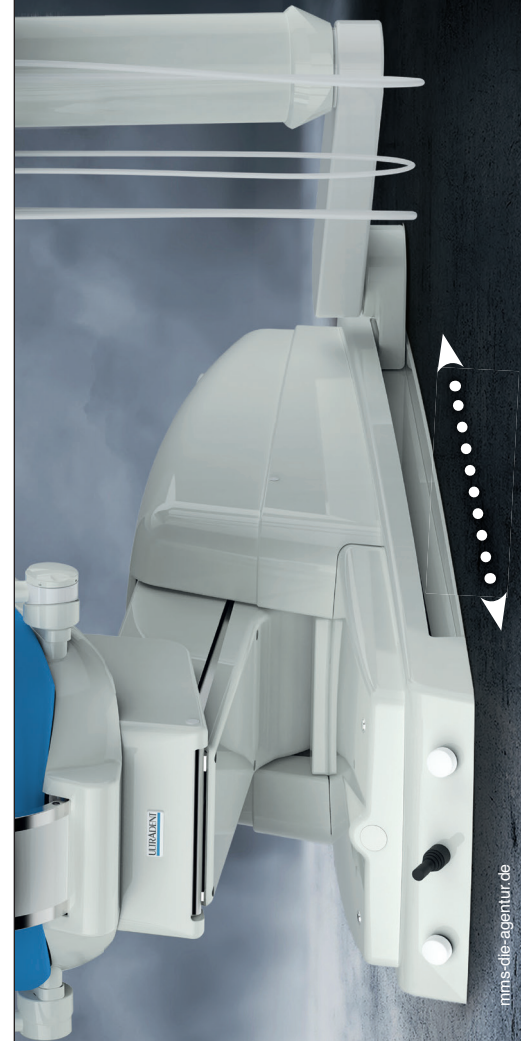
Für mich hat Priorität, dass sich meine Patienten – unabhängig vom Alter – gut aufgehoben fühlen. Bei aller Begeisterung und dem positiven Feedback der Patienten bezüglich der modernen technischen Ausstattung, dem Wartezimmer-TV oder der ansprechenden und informativen Website, schätzen diese doch besonders das persönliche Wort und die herzliche Atmosphäre in der Praxis. Das schafft aber eben nur die menschliche Komponente: ein gut eingespieltes Team, das die Philosophie der Praxis verinnerlicht hat. Auch ein Grund, weshalb wir bis dato keine Terminbuchung online zur Verfügung stellen. Es passt einfach nicht in unser Praxiskonzept.



**DR. MED. DENT.
MIKAELA
MÄNNICH**

Bloemersheimstr. 53
47804 Krefeld
Tel.: 02151 710395

www.zahnarztpraxis-maennich.de



mms-clie-agentur.de

ULTRADENT

DENTAL UNITS. MADE IN GERMANY.

ULTRADENT

Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG

D-85649 Brunnthal | Eugen-Sänger-Ring 10
Fon: +49 89 - 42 09 92 70 | Fax: +49 89 - 42 09 92 50
info@ultradent.de | www.ultradent.de



E-matic



ultradent.de

DIGITALE KONZEPTE // Die Bedeutung digitaler Verfahren in der dentalen Welt wächst stetig und bringt die Notwendigkeit mit sich, Prozesse in der eigenen Praxis immer wieder zu modernisieren. Dabei ist es gar nicht nötig, sofort einen Idealzustand anzustreben: Mit dem richtigen Beratungspartner an der Seite bewirken auch gezielte und schrittweise Anpassungen bereits große Fortschritte.

VOM VERNETZTEN DENKEN ZUR DIGITALEN VERFAHRENSKETTE

Linda Wilmes/Münster

Digitale Konzepte für Praxis und Labor sind Investitionen in die Zukunft. In der Tat wächst die Durchdringung der IT in der dentalen Welt enorm schnell. Dazu gehört die viel gepriesene digitale Verfahrenskette ebenso wie die digitale Abrechnung oder die Materialverwaltung – und nicht zuletzt rücken die Leistungen von Praxen und Laboren auf unterschiedlichen Ebenen noch näher zusammen. Dazu gewinnen moderne Lernformen wie das E-Learning oder die Kommunikation per Internet in sozialen Netzwerken und die viel diskutierten Bewertungsforen für Zahnärzte nahezu täglich an Bedeutung.

Viele Einzellösungen bergen viele Stolperfallen

Die Möglichkeiten, sich in diesem Netz zu verzetteln oder über einen der unzähligen technischen oder rechtlichen Fallstricke zu stolpern, scheinen unendlich. Zumal zu jedem Thema unzählige Unternehmen ihre Dienste und Lösungen für das spezielle Problem anbieten. Die Problematik für die einzelne Praxis oder das einzelne Labor entsteht dann häufig in der isolierten Betrachtung der jeweiligen Anliegen. Die Lösung liegt einmal mehr im vernetzten Denken. Das gilt in der digitalen Welt noch viel mehr, als es schon in der analo-

gen dentalen Welt richtig war. Nur waren die Konsequenzen einer einzelnen Lösung dort noch nicht so weitreichend wie heute.

Vernetzte Lösungen wachsen Schritt für Schritt

Nun ist es wenig hilfreich, sich bei der Beschäftigung mit der digitalen Zukunft gleich am Idealzustand zu orientieren. Das ist vor allem finanziell kaum tragbar, und eine völlig digitale Ausstattung ist letztlich auch nur bei einem vollständigen Neustart, also einer Neugründung, technisch zu realisieren, wenn man nicht einen harten Schnitt setzen und sich ganz neu ausrichten will – was, wenn auch selten, durchaus vorkommt.

Viel spannender ist die Frage nach der zielgerichteten Modernisierung. Hier sind erste Erfolge schnell zu erzielen. Mit der entsprechenden Beratung, etwa durch die IT-Spezialisten der NWD Gruppe, die eng mit den Fachleuten für Röntgen, Behandlungseinheiten, Hygiene und Funktionsdiagnostik zusammenarbeiten, bleibt auch bei kleineren Modernisierungsprojekten der Blick für das Ganze der digitalen Dentalwelt gewahrt. So können bestehende Labore und Praxen Schritt für Schritt in die digitale Zukunft aufbrechen,

ohne den Anschluss oder den Überblick zu verlieren.

Es geht nicht immer in erster Linie um die Hightech-Geräte, die sich in der digitalen Verfahrenskette aneinanderreihen, wie digitale Funktionsdiagnostik, digitales Röntgen oder das CAD/CAM-Fertigungsverfahren. Bereits Programme und Systeme, die sämtliche Praxisabläufe direkt erfassen, miteinander verknüpfen und entsprechend einfach verarbeiten können, sind ein erster Schritt, dem dann Stück für Stück der Aufbau eines vollständigen digitalen Workflows von der Diagnostik bis Fertigung folgen kann. Wichtig ist dabei, sich an offenen Systemlösungen zu orientieren und spätere Erweiterungen als Möglichkeiten im Blick zu behalten. Die NWD Gruppe bietet die nötige Software für die Digitalisierung der Praxis oder des Labors und verfügt über speziell geschulte Mitarbeiter, die den Zahnarzt oder das Labor auf dem Weg in die digitale Welt begleiten.

Vernetzung beginnt mit der Software

„Die fachmännisch optimale Vernetzung der Praxis unter Verwendung der richtigen Hard- und Software ist etwas, das jeder Zahnarzt anstreben sollte, um heute und



zukünftig auf der Höhe der Zeit zu arbeiten“, ist NWD Geschäftsführer Alexander Bixenmann überzeugt. Bei der entsprechenden Auswahl stehen die IT-Experten der NWD Gruppe beratend zur Seite. Mit my:MPG bietet NWD ein Programm, das sich um digitale, sekundenschnelle Sterilgutverwaltung, intelligentes Gerätemanagement und professionelle Personalverwaltung kümmert. „Da wir möchten, dass sich der Zahnarzt möglichst intensiv dem Aufbau der Zahnarzt-Patientenbindung widmen kann, anstatt in der Bewältigung bürokratischer Erfordernisse unterzugehen“, so Bixenmann, „stellen wir unseren Kunden zusätzlich auch ein inno-

vatives und intuitiv bedienbares Warenwirtschaftssystem zur Verfügung, mit der Praxen und Labore ihr Material ganz einfach im Griff haben – my:WaWi.“

Wie das geht? Per Hands scanner werden Materialien ein- und ausgebucht – so hat man immer seine korrekten Lagerbestände im Blick. Die Software verfügt über ein Gefahrstoffverzeichnis, das sich bei Veränderungen im Bestand automatisch aktualisiert, sowie über ein Frühwarnsystem für Produkte, die bald abzulaufen drohen. Einzelne Chargen können sogar bis in die Patientenakte nachverfolgt werden. So können diese Produkte noch rechtzeitig verbraucht und müssen nicht

mehr ungenutzt entsorgt werden. Über das integrierte Bestellsystem können Produkte schnell und einfach nachbestellt werden. Auch die Inventur ist dank Hands scanner mühelos erstellt und kann anschließend direkt an den Steuerberater exportiert werden. „So spart man mit my:WaWi Tag für Tag Zeit, Geld und Nerven“, freut sich Bixenmann.

Über die zeitlichen Vorteile hinaus ermöglicht der Datamatrix-Code den reibungslosen Dokumentationsprozess in Praxis und Labor. Den umfangreichen Dokumentationspflichten im Rahmen von QM- und Hygienevorschriften kann ohne nennenswerten Aufwand genüge getan werden. Anhand der automatischen Übernahme von Chargennummer und Verfallsdatum lassen sich Produkte lückenlos vom Hersteller bis zum Patienten dokumentieren. Die Erfüllung der entsprechenden Dokumentationsforderung der Medizinprodukte-Sicherheitsverordnung war zu keinem Zeitpunkt einfacher. Und das Beste: my:WaWi ist auch als Light-Version erhältlich – diese ist für alle NWD Kunden kostenlos. Das Upgrade zur Vollversion my:WaWi ist jederzeit möglich.

Fazit

Der Einstieg in die digitale Welt beginnt im Kleinen. Mit der richtigen Begleitung durch die Hard- und Software-Spezialisten der NWD Gruppe entsteht schnell ein tragfähiges Netz, an das technologische Innovationen immer wieder angeknüpft werden können. Wichtig sind dabei der Überblick über die Erfordernisse in Praxis und Labor und die Möglichkeiten des Marktes, den letztlich wohl nur Spezialisten aus der dentalen Welt haben können. Mit der richtigen Beratung von Anfang an steht dem erfolgreichen Einsatz der digitalen Technologien nichts im Wege.

NWD GRUPPE

Nordwest Dental GmbH & Co. KG
Schuckertstraße 21
48153 Münster
Tel.: 0251 7607-0
Fax: 0800 7801-517
ccc@nwd.de
www.nwd.de

ERFAHRUNGSBERICHT // In unserer schönen Zahnarztpraxis in Wedemark behandeln wir unsere Patienten vor allem im Bereich der Prothetik und Implantatversorgung und führen hochwertige, konservierende Restaurationen durch. Unsere Praxis besteht schon seit 1997 in Elze. Der Umzug in unsere neuen Räume im Januar 2015 wurde dazu genutzt, uns noch einmal völlig neu zu erfinden – bei der Einrichtung der Praxis und auch bei dem Prozess der Instrumentenaufbereitung.

PRAXISNEUBAU MIT NEUER EINRICHTUNG

Dr. Friedrich Voß-Norden/Wedemark

Die Systemlösung von MELAG trifft unsere Ansprüche an einen praxisoptimierten Workflow aus einer Hand. Mit Anschaffung des Thermodesinfektors MELAtherm

konnten wir die Anforderungen der RKI-Richtlinien erfüllen und gleichzeitig viel Zeit sparen. Vor dem Einsatz des MELAtherm war die manuelle Instrumen-

tenaufbereitung mit viel Arbeitsaufwand verbunden. Alle Instrumente mussten zuerst im Instrumentenbad desinfiziert und anschließend unter Wasser gereinigt werden. Der MELAtherm ermöglicht es uns, das semikritische Instrumentarium direkt nach der maschinellen Reinigung und Desinfektion freizugeben.

Abb. 1: MELAtrace zur Dokumentation aller Prozessschritte.



Warum MELAG?

Durch die Nutzung des MELAtherm können meine drei Mitarbeiterinnen mit abgelegter Prüfung für die Medizinproduktaufbereitung viel besser vor Verletzungen und Infektionen geschützt werden, zumal der Reinigungsvorgang nun standardisiert und validierbar gestaltet ist. Dabei schätzen wir auch die kurzen Programmlaufzeiten des Gerätes, das Universalprogramm ist in ca. 60 Min. durchgelaufen und die Instrumente können durch die aktive Trocknung handwarm entnommen werden. Außerdem lässt sich das Gerät durch die integrierte Prozessmedienschublade sehr gut in die Aufbereitungszeile integrieren, so dass wir mehr Platz auf der Arbeitsplatte haben. Im Vacuklav 40 B+ werden die kritischen Instrumente anschließend sterilisiert. Auch hierbei überzeugen vor allem die zuverlässigen Ergebnisse und die kurzen Programmlaufzeiten.

Die Prozessoptimierung ist auch auf unsere neue MELAtrace Software zurück-



Abb. 2

Abb. 2: Der Aufbereitungsraum mit MELAtherm, Vacuklav 40 B+ und MELAtrace.

zuführen. Die Software bietet eine intuitive und einfache Lösung zur Dokumentation und Freigabe des gesamten Aufbereitungsprozesses. Wir nutzen die MELAtrace zur Beladungsverwaltung unseres MELAtherm und unseres Vacuklav 40 B+ sowie für die

Chargenfreigabe und Kennzeichnung des Sterilguts. Somit sorgt die Software in unserer Praxis für die notwendige rechtliche Sicherheit und trägt gleichzeitig dazu bei, uns den wichtigen Aufgaben zu widmen: Der Behandlung unserer Patienten.

Unser Fazit

Wir sind sehr froh, dass wir uns für die Systemlösung von MELAG entschieden haben. Für mein Team stellt die abgestimmte Bedienung des MELAG-Systems eine große Arbeitserleichterung dar. Ich profitiere ebenfalls von der Investition in einen Systemanbieter, denn so steht für mich über den gesamten Prozess immer der gleiche Ansprechpartner zur Verfügung. MELAG bietet im Bereich der Instrumentenaufbereitung nicht nur erstklassige Geräte, sondern auch einen kompetenten Service bei Rückfragen.

Abb. 3: Der MELAtherm 10 mit praxisoptimierter Waschkammer.



Abb. 3



DR. FRIEDRICH VOSS-NORDEN

Zahnarztpraxis
Dr. med. dent.
Voß-Norden
Bunte Riede 11

30900 Wedemark-Elze
www.praxis-voss-norden.de

MELAG MEDIZINTECHNIK OHG

Geneststraße 6–10
10829 Berlin
Tel.: 030 757911-0
info@melag.de
www.melag.de

QUALITÄTSMANAGEMENT // Die digitalen Möglichkeiten durchdringen zunehmend alle Praxisbereiche und machen auch vor der rechtlich vorgeschriebenen Dokumentation der Hygieneprozesse nicht Halt. Welche Vorteile sich hieraus für den Praxisbetreiber und das Personal ergeben, verdeutlicht der folgende Artikel.

DIGITALISIERUNG ERÖFFNET CHANCEN BEI HYGIENEDOKUMENTATION

Steffen Rudat / Unterschleißheim

Spätestens seit Erlass des E-Health-Gesetzes am 1.1.2016 verändern digitale Prozesse die gesamte Gesundheitsversorgung grundlegend und prägen alle Bereiche des Gesundheitswesens. Derzeit wird kontrovers diskutiert, wie die vom Gesetzgeber vorgegebenen Fristen eingehalten und umgesetzt werden sollen. Wie auch immer die Details einer zukünftigen Einigung ausfallen, die Digitalisierung wird weiter voranschreiten und zu

einer besseren medizinischen Versorgung und zugleich höheren Kosteneffizienz beitragen.

Doch während die Einführung der Telemedizin-Infrastruktur (TI) vom Gesetzgeber vorangetrieben wird – bis Ende 2018 sollen alle Praxen an die TI angeschlossen sein – gibt es wichtige Bereiche im Praxisalltag, bei denen eine gesetzlich vorgeschriebene Digitalisierung nicht eindeutig geregelt ist, z.B. bei der Hygienedoku-

mentation in der Instrumentenaufbereitung. Für Praxisbetreiber lohnt es sich aber durchaus, sich mit diesem Thema auseinanderzusetzen. Denn mit der richtigen IT-Lösung kann eine dauerhafte Reduzierung des Verwaltungsaufwandes und damit eine drastische Zeiteinsparung erreicht werden.

Auswahl des Systems

Beim Thema Hygienedokumentation in der Instrumentenaufbereitung sind zahlreiche IT-Lösungen erhältlich. Diese unterscheiden sich jedoch in ihrer Leistungsfähigkeit und erfüllen rechtliche Vorgaben und Verordnungen in vielen Fällen nicht vollautomatisiert. Um die gewünschte Effizienzsteigerung zu erreichen, sollte bei der Auswahl einer prozessorientierten, automatisierten EDV-Lösung auf folgende Eigenschaften geachtet werden: Vollständigkeit der Dokumentation, Übersichtlichkeit für den/die Anwender, selbstverständlich die Korrektheit der Dokumentation, die Nachvollziehbarkeit und vor allem die Integration aller Geräte (Reinigungs- und Desinfektionsgeräte, Autoklaven, Siegelgeräte, Ultraschall etc.).

Weiterhin sollte Wert darauf gelegt werden, dass die Software sämtliche am Markt erhältlichen Schnittstellen bedienen kann und auch für zukünftige Entwicklungen offen ist. Empfehlenswert ist daher die voll-



ständige Unabhängigkeit von Medizin-
geräteherstellern. Denn Investitionssicher-
heit kann nur erreicht werden, wenn die
Softwarelösung zur Hygienesdokumenta-
tion in der Lage ist, jedes Gerät einzubin-
den. Last, but not least ist die Kompatibilität
mit den verschiedenen Betriebssystemen
und Plattformen der Praxis von Bedeutung,
denn hier können aus Konflikten schnell
Probleme entstehen.

Mehr Rechtssicherheit

Die manuelle Hygienesdokumentation
birgt immer die Gefahr, sich durch gewoll-
tes oder ungewolltes Auslassen eines not-
wendigen Vorgangs juristisch angreifbar
zu machen. Vollautomatisierte Prozesse
hingegen können Zahnarzt und Personal
auch in rechtlicher Hinsicht entlasten:
Die digitale Hygienesdokumentation dient
dem Nachweis der korrekten Aufberei-
tung mit allen seinen Verpflichtungen.
Hierzu muss die eingesetzte Software al-
lerdings in vielerlei Hinsicht sicher sein. An
erster Stelle ist ein Manipulationsschutz
zu nennen. Berichtigungen und Änderun-
gen von Eintragungen bei der Hygiene-
dokumentation sind genauso wie in der
Patientenakte nur zulässig, wenn neben
dem ursprünglichen Inhalt erkennbar
bleibt, wann und von wem sie vorgenom-
men worden sind. Von Vorteil ist weiterhin
die Verwendung von gerichtsfesten Stan-
dards wie digitalen Signaturen, die bei-
spielsweise durch das Bundesamt für
Sicherheit in der Informationstechnik (BSI)
vorgegeben sind.

Eine zertifizierte Softwarelösung bietet
größtmögliche Sicherheit bei der Hygiene-
dokumentation. Zertifizierte Lösungen
unterliegen zahlreichen Prüfungen und
zuverlässigen Beurteilungen durch unab-
hängige Prüfungsstellen. Desinfektions-
und Sterilisationsprozesse werden durch
zertifizierte Softwarelösungen lückenlos
aufgezeichnet, was einen umfassenden
Schutz vor Haftungsrisiken für den Praxis-
betreiber bedeutet.

Eine vollautomatisierte und hersteller-
unabhängige Lösung für die Hygiene-
dokumentation bietet die Comcotec
Messtechnik GmbH mit der mehrfach zer-
tifizierten Software SegoSoft an. SegoSoft
ist aktives Medizinprodukt der Klasse IIb
und besitzt zudem das deutsche IT-Si-



cherheitszertifikat des BSI (Bundesamt für
Sicherheit und Informationstechnik). Mit
dieser Art der Zertifizierung lässt sich
die Einhaltung aller Hygienestandards zu
jedem Zeitpunkt rechtssicher und ein-
deutig belegen. Der Aufwand für Doku-
mentation und Personal ist dabei denkbar
gering: In durchschnittlich 10 Sekunden
erfolgt die Hygienesdokumentation voll-
automatisch und ist kompatibel zu allen
gängigen Praxismanagementsystemen.

Die Zukunft der Hygienesdokumentation

Ein weiterer Aspekt ist die Sicherung der
sensiblen Daten einer Zahnarztpraxis. Die
Zukunft der Hygienesdokumentation legt
den Fokus auf sinnvolle Automatisierung
und papierlose Archivierung. Webbasierte
Lösungen garantieren eine Datensicher-
ung auf Lebenszeit und schaffen Freiraum
gegenüber der Datenspeicherung auf lo-
kalen oder stationären Servern, die betreut
und permanent auf dem aktuellen Stand
der Technik gehalten werden müssen.

Eine neue Dimension in der Cloud eröff-
net die Sego4Star. Sego4Star sorgt für die
Archivierung aller Daten in der Cloud, die
von zwei Verschlüsselungssystemen und
https-Protokollen gesichert werden und
damit höchste Sicherheit gewährleisten.
Diese Erweiterung stellt erstmals die zen-

trale und sichere Datenverwaltung für PC
und Mac vor, ist also betriebssystemunab-
hängig. Alle Daten werden lebenslang an
einem zentralen Ort immer zur Verfügung
gestellt und gehen niemals verloren. Natür-
lich kann auf alle Daten und Dokumente
einfach, intuitiv und von jedem Endgerät
aus zugegriffen werden – volldigital, pa-
pierlos, sicher und rechtskonform.

Automatische Updates

Diese Art der zentralen und sicheren Da-
tenverwaltung hat noch weitere Vorteile.
Mit einer zentralen Software-Aktualisie-
rung werden Updates einfach in der Cloud
erledigt. Durch ein Präventivsystem wer-
den Störungen und Geräteausfälle durch
Sego4Star sofort erkannt und behoben.
Praxis- oder Klinikbetreiber genießen
damit die absolute Sicherheit einer er-
probten und zertifizierten Hygienesdoku-
mentationslösung.

COMCOTEC MESSTECHNIK GMBH

Gutenbergstraße 3
85716 Unterschleißheim
Tel.: 089 3270889-0
Fax: 089 3270889-89
info@segosoft.info
www.segosoft.info

DIGITALES HYGIENEMANAGEMENT // Die adäquate Aufbereitung zahnmedizinischer Instrumente ist grundlegend für den Behandlungserfolg. Allerdings sollten sich die dafür notwendigen Abläufe in das Konzept einer modernen Praxis integrieren, d. h. möglichst einfach, effizient und (rechts)sicher sein. Magalie Lambrez, ZMF in der Praxis von Dr. Philippe Rocher in La Gorgue, Frankreich, beschreibt im Interview ihre Erfahrungen mit einer neuen Sterilisatorenregeneration.

„UNSER OBERSTES ANLIEGEN IST DIE SICHERHEIT DER PATIENTEN“

Katja Mannteufel / Leipzig

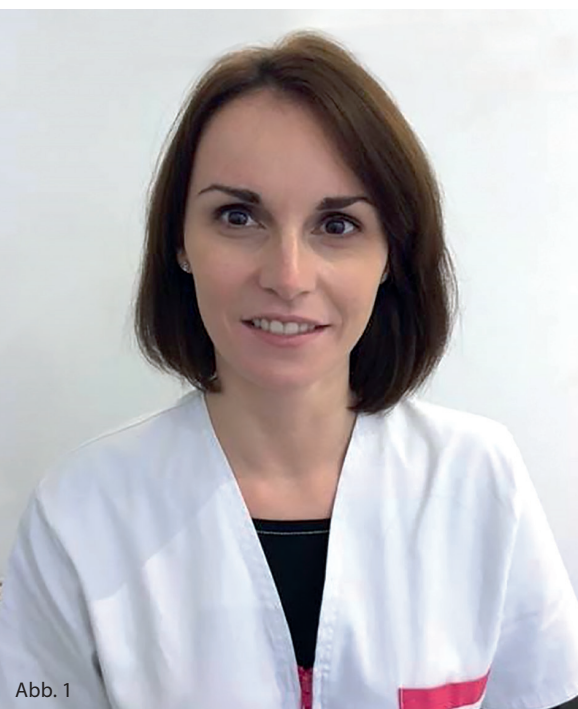
Frau Lambrez, bitte erzählen Sie erst einmal von Ihrer Praxis!

Magalie Lambrez: Unser Team besteht aus vier Zahnärzten, von denen zwei vollzeit- und zwei teilzeitbeschäftigt sind.

Hinzu kommen drei Zahnarzthelferinnen, die bei Behandlungen in den Bereichen Implantologie und Parodontologie sowie bei der Zahnerhaltung assistieren. Jeder Zahnarzt behandelt täglich etwa fünfzehn Patienten.

es ist eine rasche Anzeige der Testzyklen möglich. So haben wir einen genauen Überblick über den Sterilisationsvorgang. Unsere Arbeit wird dadurch leichter, schneller und effektiver.

Abb. 1: Magalie Lambrez, Zahnarzthelferin in der Praxis von Dr. Philippe Rocher in La Gorgue (Frankreich).



Welchen Stellenwert hat der neue Lisa Remote Sterilisator von W&H im Rahmen des Hygieneprozesses in Ihrer Praxis?

Die Sterilisation nimmt im Rahmen unserer überwiegend implantologisch ausgerichteten Arbeitsabläufe einen sehr zentralen Stellenwert ein. Lisa Remote ist ein wichtiger Bestandteil unseres Aufbereitungsequipments, zu dem u. a. ein Ultraschallbad, ein Reinigungs-/Desinfektionsgerät, ein Trockner sowie ein Versiegelungsgerät gehören. Unsere Praxis ist somit komplett ausgestattet, um höchste Qualitätsansprüche bei der Sterilisation zu erfüllen und den Patienten ein hohes Maß an Sicherheit zu bieten.

Was sind Ihrer Meinung nach die Vorteile des neuen Navigationskonzepts des W&H Lisa Remote Sterilisators?

Durch die Einführung eines Farb-Touchscreens mit vier intuitiven Symbolen im Hauptmenü wird der Auswahlvorgang bei der Bedienung erleichtert. Außerdem werden bereits beim Start des Programms die Sterilisationsparameter angezeigt und

Was halten Sie vom beschleunigten B-Zyklus mit patentierter Eco Dry-Technologie?

Der optimierte Zyklus stellt einen erheblichen Fortschritt dar und entspricht genau den hohen Anforderungen in unserer Praxis. Jeder der vier Zahnärzte besitzt seine eigenen Instrumente. Diese müssen nach dem Gebrauch möglichst rasch aufbereitet werden, damit der nächste Patient behandelt werden kann. Der beschleunigte Zyklus und die Eco Dry-Technologie ermöglichen hier eine schnelle und effektive Instrumentenaufbereitung, wodurch sich erheblich Zeit sparen lässt. Und der Zyklus bietet noch einen Vorteil: Unsere Tablettts sind nicht mehr so voll. Auf diese Weise können wir mehrere Eingriffe pro Tag einplanen – auch bei einem begrenzten Umfang an Instrumenten. Im Durchschnitt führen wir vier Sterilisationszyklen pro Tag durch und zwar für Chirurgie- und Implantologiekassetten, Übertragungsinstrumente etc.

Welche Innovationen am neuen Lisa Remote Sterilisator sind Ihnen besonders aufgefallen?



Abb. 2

Abb. 2: Lisa Remote passt die Trocknungszeit an die Menge der Beladung an. Das bedeutet nicht nur kürzere Zyklen, sondern auch eine längere Lebensdauer der Instrumente und einen geringeren Energieverbrauch. (© W&H)

Ich übe meinen Beruf nun seit mehr als fünfzehn Jahren aus und merke daher deutlich, wie sehr die Eco Dry-Technologie den Sterilisationsprozess revolutioniert hat. Lisa Remote passt die Trocknungszeit an die Menge der Beladung an. Das

bedeutet nicht nur kürzere Zyklen, sondern auch eine längere Lebensdauer der Instrumente und einen geringeren Energieverbrauch. So konnten wir unsere Wasser- und Stromrechnungen sowie die Betriebskosten senken. Hinzu kommt,

Abb. 3: Die Lisa Remote Mobile App ermöglicht die Überwachung von bis zu vier Sterilisatoren mit dem Smartphone oder Tablet in Echtzeit – von jedem Ort in der Praxis aus. (© W&H)



Abb. 3

dass die neue Lisa Remote von W&H auch die Rückverfolgbarkeit verbessert. Es stehen zahlreiche Funktionen zur Verfügung, mit denen automatisch ein Sterilisationsprotokoll erstellt werden kann.

Ist das Design von Lisa Remote nur rein äußerlich anders oder stellt es eine wirkliche Weiterentwicklung dar?

Es ist modern, ergonomisch und praktisch. Das Design des W&H Sterilisators ist gut durchdacht – auch im Hinblick auf die räumlichen Gegebenheiten in Praxen. Vor allem die kompakte Größe des Geräts ist von Vorteil. So kann man Arbeitsfläche im Sterilisationsraum sparen und diese anderweitig nutzen.

Des Weiteren gibt es viele zusätzliche Features wie beispielsweise die Lisa Remote Mobile App, die eine Überwachung von bis zu vier Sterilisatoren mit dem Smartphone oder Tablet in Echtzeit von jedem Ort in der Praxis aus ermöglicht. Die Arbeit wird uns so rundum erleichtert.

Könnte man also sagen, dass ein neues Zeitalter auf dem Gebiet der Sterilisation angebrochen ist?

Uns geht es darum, größtmögliche Sicherheit bei der Behandlung unserer Patienten zu gewährleisten. Es hat zudem eine wesentliche technische Entwicklung stattgefunden. Die neue Generation von Lisa Remote zielt besonders auf folgende Aspekte ab: Vernetzung, Sicherheit und einfache Bedienung. All dies entlastet unsere Arbeitsschritte im Bereich der Sterilisation, sodass mehr Zeit für die Behandlung der Patienten bleibt.

Vielen Dank für das Interview!

W&H DEUTSCHLAND GMBH

Raiffeisenstraße 3b
83410 Laufen/Obb.
Tel.: 08682 8967-0
Fax: 08682 8967-11
office.de@wh.com
www.wh.com

MAGALIE LAMBREZ

Praxis Dr. Philippe Rocher
3 Rue De La Perche
59253 La Gorgue, Frankreich

LABORPORTRÄT // 2007 gründete Harald Kießling gemeinsam mit seiner Geschäftspartnerin Julia Schmücker die DMF DentalManuFactor im Zentrum des Örtchens Wadersloh-Liesborn in der Nähe von Lippstadt/Westfalen. In den vergangenen zehn Jahren haben die beiden das Unternehmen durch geschickte Investitionen erfolgreich aufgebaut und das Leistungsspektrum deutlich erweitert.

„MIT OFFENEN SYSTEMEN UND DEN RICHTIGEN MATERIALIEN IST EINE DIGITALISIERUNG IMMER WIRTSCHAFTLICH LOHNEND“

Harald Kießling/Langen

Heute kümmern sich bei der DMF zehn Zahntechniker um die Wünsche der Kunden. Das zahntechnische Labor deckt alle Bereiche der klassischen Fertigung ab.

Neben einem herkömmlichen Dental-labor gehört mittlerweile auch ein Fräs-zentrum zum Unternehmen. Das Fräs-zentrum war von Anfang an als zweites

Standbein geplant und kann alle markt-üblichen Materialien fräsen. „Mir war es wichtig, dass ich nichts an eine Zentral-fertigung schicken muss und alle Pro- dukte bei uns im Haus fertigen kann“, sagt Kießling. „Unsere Zahnärzte wissen die Eigenfertigung zu schätzen und mitt- lerweile fertigen wir auch für viele Den- tallabore in unserer Region.“

Abb. 1: Die DMF DentalManuFactor in Wadersloh-Liesborn hat sich in den vergangenen zehn Jahren durch geschickte Investitionen erfolgreich vergrößert und das Leistungsspektrum deut- lich erweitert.

Die Räume des ebenerdigen Labors sind modern und hell. Der Empfangs- bereich mit einer Sitzgruppe für Kunden ist einladend gestaltet und nur der Ein- gang mit den automatischen Glastüren lässt noch erahnen, dass hier früher eine Bank untergebracht war. Harald Kießling erläutert: „Wir sind hier auf dem Dorf, da war die Auswahl an Immobilien, die infrage kommen, nicht sehr groß. Doch wir hatten Glück, die Volksbank vor Ort wurde verkleinert und es wurde eine Flä- che von 250 Quadratmetern frei, die alle unsere Voraussetzungen erfüllt hat: Zen- trale Lage mit guter Erreichbarkeit und einem großen Parkplatz, große Fenster- fronten für maximales Tageslicht und den Blick ins Grüne sowie genug Platz für die spätere Erweiterung, denn wir sind zwar zu zweit gestartet, aber wir hatten von Anfang geplant, dass wir uns noch vergrößern werden.“



Abb. 1

Stille Mitarbeit im Nachtdienst gesucht?

Hier ist die nahezu perfekte Lösung für Praxis und Labor!

BevistoTray Cleaner, das Flüssigkonzentrat zur Reinigung von medizinischen Abdrucklöffeln, Anmischspateln und Instrumenten.



Löst selbsttätig problemlos Reste von Alginaten, Glasio-mer-, Carboxylat-, Phosphat- und Zinkoxyd-Eugenol-Zementen! Auch im Ultraschallgerät einsetzbar!

Wie?

Einfach die Gebrauchslösung mit Wasser ansetzen, die zu reinigenden Gegenstände einlegen und über Nacht einwirken lassen.

Das Ergebnis am Morgen spricht für sich!

BevistoTray Cleaner! Geeignet auch für nichtoxidierende Metalle und Kunststoffe. Biologisch abbaubar und materialschonend.

BEVISTON®
DISINFECTION & HYGIENE

BEVISTON GmbH · D-27639 W. Nordseeküste
e-Mail: info@beviston.com
internet: www.beviston.com



Abb. 2

Abb. 2: Auch 3Shape Scansysteme sind mittlerweile feste Bestandteile des Labors.

Mit den technischen Entwicklungen gegangen

Bei der Gründung des Labors vor zehn Jahren war die Zahntechnik noch eine andere. Viele der Geräte, mit denen heute täglich gearbeitet wird, waren noch gar nicht auf dem Markt. Die beiden Laborinhaber haben ihr Leistungsspektrum kontinuierlich an die Nachfrage angepasst und die technischen Entwicklungen der Dentalindustrie für sich zu nutzen gewusst. Der Anteil an digital gefertigten

Produkten ist Stück für Stück gewachsen, entsprechend der Nachfrage der Kunden. „Wir gehen die Digitalisierung bewusst mit und ich verfolge die Entwicklungen am Markt sehr genau, aber ich stürze mich nicht sofort auf jedes neue Gerät“, stellt Kießling klar.

Zuletzt wurden zwei K5-Fräsmaschinen von vhf angeschafft, die ältere Maschinen ersetzen und für Kunststoffe und Zirkon eingesetzt werden. Bereits seit Längerem wird eine DC5 eingesetzt, mit der Titan, Nichtelegmetall und Glaskeramik gefräst werden können. Da viele Zahnärzte weiterhin mit Modellen arbeiten, stehen im Labor außerdem mittlerweile vier 3Shape Scansysteme und ein taktiler Scanner. Als bisher letzte Neuanschaffung kam dann Anfang dieses Jahres ein 3-D-Drucker dazu, der zum Beispiel für die Gerüstherstellung mit ausbrennbaren Materialien genutzt wird, aber auch für Aufbisschienen und Provisorien.

Neben der Nachfrage von Kundenseite spielte die Wirtschaftlichkeit bei allen Anschaffungen eine wichtige Rolle. „Bei uns hat sich jede Investition im offenen Bereich bewährt“, stellt Kießling rückblickend fest. „In Sachen Preis-Leistungs-Verhältnis ist die vhf-Maschine das Beste, was mir untergekommen ist. Ich kann für alle offenen Formate, die ich von außen angeliefert bekomme, auch Fräisleistungen anbieten. Gerade wenn ich mit Kollegen zusammenarbeite, gibt es nichts Schlimmeres, als wenn die Systeme nicht kompatibel sind.“

Abb. 3: Harald Kießling macht es Spaß, die digitalen Entwicklungen seiner Branche mitzuerleben und zu gestalten.



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 4: Zuletzt wurden zwei vhf K5 Fräsmaschinen angeschafft, die ältere Maschinen ersetzen und für Kunststoffe und Zirkon eingesetzt werden.

Das Labor hat so gut wie alle Materialtypen im Angebot und berät Zahnärzte und Labore auch in Bezug auf die Auswahl. Dabei setzt die DentalManuFactory auf das Wesentliche: „Ich halte nichts davon, mit vielen verschiedenen Materialien zu arbeiten. Wir fokussieren und haben für jede Indikation ein hochwertiges Material mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis – wobei die Qualität ganz deutlich vor der Wirtschaftlichkeit kommt. Als hochtransluzentes Material beim Zirkon nutze ich zum Beispiel Zirlux 16+. Es erfüllt meine Ansprüche vollauf und hat sich auch bei den Kunden bewährt. Nach einer ausgiebigen Testphase nutzen wir seit Neuestem zusätzlich das Zirlux Anterior Multi, ein mehrschichtiges hochtranslu-

zentes Zirkonoxid zur Herstellung von monolithischen Zahnrestaurationen.“

Schneller Service und effiziente Prozesse

Die Möglichkeiten der Digitalisierung nutzt das Labor auch im Kundenservice. Wenn ein Labor Schwierigkeiten mit einer Konstruktion hat, schaltet sich ein Mitarbeiter per TeamViewer auf den Bildschirm und hilft aus der Ferne aus. Auch intern im Labor ist alles vernetzt und niemand muss mehr mit einem USB-Stick von einem Gerät zum anderen laufen. Die neuen Möglichkeiten der Digitalisierung erstaunen aber noch heute: „Wenn mir vor zehn

Jahren jemand gesagt hätte, dass wir hier auf dem Dorf derart digital vernetzt sein werden, hätte ich es nicht geglaubt – obwohl ich mich da bereits intensiv mit digitalen Themen beschäftigt hatte. Die Realität ist heute, dass wir nicht in einer Großstadt sitzen müssen, um von der Digitalisierung zu profitieren und Kunden einen besseren Service zu liefern.“

Rückblickend zeigt sich Kießling zufrieden mit den Entscheidungen, die er für sein Labor getroffen hat. „Mir macht es Spaß, die vielen Entwicklungen unserer Branche mitzuerleben und zu gestalten. Rückblickend würde ich die Digitalisierung und Entwicklung unseres Unternehmens vielleicht noch stärker vorantreiben – aber leider sind ja nicht alle technischen Neuerungen von Anfang an so zwingend, wie sie uns im Nachhinein erscheinen.“

Abb. 5: Das Labor kann für alle offenen Formate, die von außen angeliefert werden, Fräisleistungen anbieten.



Abb. 5

DMF DENTALMANUFACTUR GMBH

Königstraße 12
59329 Wadersloh
Tel.: 02523 959740
dmf-gmbh@t-online.de
www.dentalmanufactur-gmbh.de

HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
Fax: 08000 400044
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

PLANMECA

CALM™

Bringt Ruhe in jede Aufnahme



Ohne Planmeca CALM™



Mit Planmeca CALM™



Die Lösung für Bewegungsartefakte:
Der neue Planmeca CALM™ Algorithmus

- Kompensiert die Effekte von Patientenbewegung
- Für noch mehr Details
- Entweder vor oder nach der Bilderfassung
- Schützt vor unnötigen Neuaufnahmen

ALS UPGRADE FÜR ALLE 3D-RÖNTGENGERÄTE
VON PLANMECA ERHÄLTlich!

Weitere Informationen auf
www.planmeca.de



Planmeca Vertriebs GmbH Nordsternstr. 65, 45329 Essen,
Tel. +49 201 316 449 0, info@planmeca.de

PLANMECA CALM™

CAD/CAM // Inlay-Versorgungen mittels CEREC-Verfahren haben sich in der digitalen Zahnheilkunde über Jahrzehnte etabliert. Aufgrund der geforderten Mindestwandstärken musste bei Rekonstruktionen aus traditioneller Keramik jedoch häufig viel Zahnschubstanz präpariert werden. VITA ENAMIC (VITA Zahnfabrik, Bad Säckingen, Deutschland) ermöglicht dank reduzierter Mindestwandstärken minimalinvasive Versorgungen und lässt sich in dünn auslaufenden Randbereichen präzise ausschleifen. Im Bericht erläutert Dr. Gerhard Werling (Bellheim, Deutschland) das klinische Prozedere bei einer Inlay-Versorgung aus Hybridkeramik in Regio 24–26.

MINIMALINVASIVE INLAY-VERSORGUNG AUS HYBRIDKERAMIK

Dr. Gerhard Werling / Bellheim

Die Abbildungen 1 und 2 zeigen die Ausgangssituation. Auf Grundlage der Anamnese und entsprechend der Bitte des Patienten (männlich, 38 Jahre) wurde er nicht mit alternativen Methoden (Infiltrationstechnik, Fluoridieren, regelmäßige Kontrollen etc.) behandelt. Stattdessen wurde begonnen, vorsichtig eine Füll-

lungskavität an dem Zahn zu präparieren, an welchem die Karies im Röntgenbild bereits den approximalen Schmelz penetriert hatte. Erstaunlicherweise war die Karies im klinischen Bild bis weit ins Dentin vorgedrungen, sodass nach vollständiger Exkavation ein erheblicher Substanzdefekt vorlag.

Materialwahl

Da der Patient eine dauerhafte schmelz- und zahnähnliche Versorgung wünschte, kam Komposit als Restaurationsmaterial nicht infrage. Es wurde entschieden, nach der Regel „extension for prevention“ vorzugehen – jedoch so minimalinvasiv wie

Abb. 1: Ausgangssituation. **Abb. 2:** Röntgenstatus – Muss die zu erkennende Karies behandelt oder kann mit alternativen Methoden gearbeitet werden? **Abb. 3:** Begonnen wurde mit der vorsichtigen Präparation einer Füllungskavität, aber im Rahmen der Exkavation zeigten sich klinisch ausgedehnte unterminierende Defekte. **Abb. 4:** „Extension for prevention“ – aber: so minimalinvasiv wie möglich.



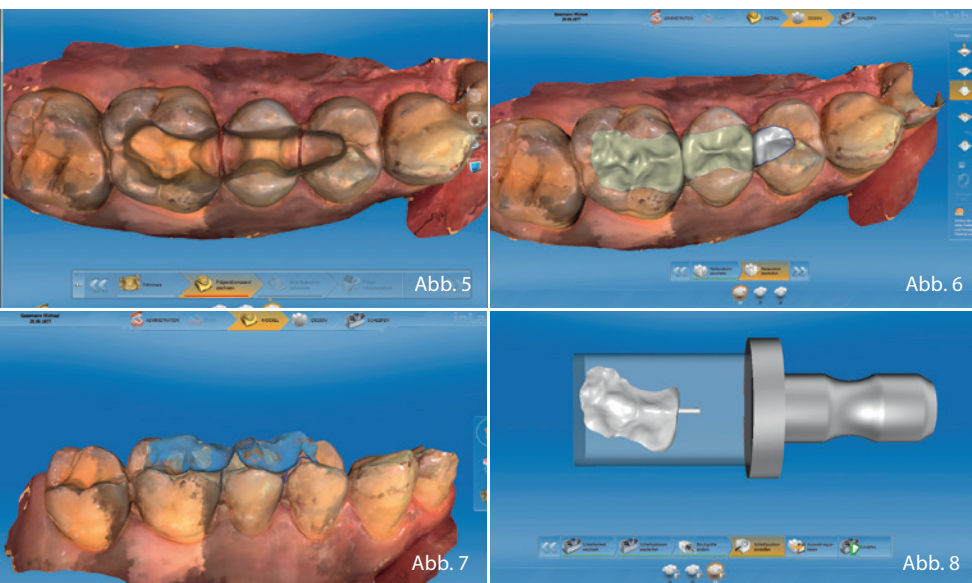


Abb. 5: Mit einem Intraoralscanner erfolgte die digitale Abformung. **Abb. 6:** Mit der Biogenetik-Software wurden die Kauflächen rekonstruiert. **Abb. 7:** Durch Einblenden des Gegenbisses können die Kontaktpunkte kontrolliert werden. **Abb. 8:** In der Schleifvorschau wurden die Konstruktionen, hier das Inlay für Zahn 26, optimal im Rohling platziert.

möglich. Die Hybridkeramik VITA ENAMIC ist dabei von großem Vorteil. Die Netzwerkstruktur, bei der sich Keramik und Acrylatpolymer gegenseitig durchdringen, sorgt für eine enorme Belastbarkeit.

CAD/CAM-Workflow

Drei VITA ENAMIC-Inlays wurden mit dem CEREC-System (Sirona Dental, Bensheim, Deutschland) angefertigt. Der Intraoral-Scan erfolgte mit der CEREC Omnicam. Mit der Biogenetik-Software des Systems

wurde analog zu den fehlenden Kauflächen rekonstruiert. In der Schleifvorschau konnten die Inlays in den Materialrohlingen platziert werden. Gewählt wurde die Geometrie EM-10 (8 x 10 x 15 mm), entsprechend der erfolgten Farbbestimmung mit VITA Easyshade (VITA Zahnfabrik) in der Farbe 1M2-HT. Die Hybridkeramik lässt sich sowohl maschinell als auch manuell sehr einfach und schnell bearbeiten. Dank der hohen Belastbarkeit und Kantenstabilität sind auch Konstruktionen mit vergleichsweise geringen Wandstärken und dünn auslaufenden Rändern

machbar. Randausbrüche kommen hier quasi nicht vor.

Verarbeitung und Eingliederung

Vorteilhaft ist, dass ein Brennvorgang entfällt und eine farbliche Charakterisierung möglich, aber in der Regel nicht nötig ist. Die angebotene Farbauswahl (0M1 – 4M2) in zwei Transluzenzstufen und die gute Lichttransmission des Materials ermöglichen ästhetisch gute Ergebnisse. Mit dem VITA ENAMIC Polishing-Set clinical wurden die Inlays auf Hochglanz poliert. Auch intraoral lässt sich die Hybridkeramik leicht polieren. Speziell mit den VITA-Polierinstrumenten können die Restaurationsränder so fein auspoliert werden, dass quasi kein Übergang zwischen Zahn und Restauration sichtbar bleibt. Die Befestigung erfolgte adhäsiv.



DR. GERHARD WERLING

Hauptstraße 172
76756 Bellheim
Tel.: 07272 1040
Fax: 07272 96005

info@doktor-werling.de
www.zahnarzt-bellheim.de

VITA ZAHNFABRIK

Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-0
Fax: 07761 562-299
info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

Abb. 9: Für die adhäsive Befestigung wird mit Kofferdam die absolute Trockenlegung sichergestellt. **Abb. 10:** Ergebnis: Geplant war eine defekt-orientierte Versorgung mit Komposit-Füllungen. Das Ergebnis war eine minimalinvasive Versorgung mit VITA ENAMIC-Inlays.



NACHLESE HERBSTMESSEN // Rund ein halbes Jahr, nachdem die Internationale Dental-Schau in Köln mit einem Innovationsfeuerwerk aufwartete, begrüßten von Ende September bis Mitte November die regionalen Dental-messen zahlreiche Fachbesucher zum weiteren Austausch über neue und bewährte Produkte.

VIERMAL NAH UND KOMPETENT

Susan Oehler/Leipzig

Zum Auftakt öffnete die 28. Fachdental in Leipzig am 22. September ihre Tore. An zwei Messtagen informierten sich dort mehr als 4.000 Besucher über die neuesten Trends und Entwicklungen der Dentalbranche. Mit knapp 220 Ausstellern konnte die Fachdental Leipzig damit ihre Position als wichtigster Treffpunkt der Dentalbranche in Ost- und Mitteldeutschland erneut bestätigen und setzte auch in Sachen Besucherzufriedenheit die positive Entwicklung fort: 87 Prozent würden die Messe weiterempfehlen, im Durchschnitt wurde die Messe von den Besuchern mit der Top-Note 1,9 ausgezeichnet.

Zufriedene Besucher in München

Eine rundum positive Bilanz zog auch die id infotage dental München, welche am 14. Oktober auf dem Messegelände der bayerischen Landeshauptstadt stattfand. Über 3.500 Fachbesucher – Zahnmediziner, Zahntechniker und zahnmedizinisches Fachpersonal – erhielten hier bei mehr als 200 Ausstellern Informationen über aktuelle Entwicklungen, Produkte und Dienstleistungen.

Neben dem allgemeinen Überblick über zahnmedizinische bzw. labortech-

nische Neuheiten zeigten die Fachbesucher besonderes Interesse für die Bereiche Prophylaxe, Restauration und Parodontologie. Mit dem von den Ausstellern präsentierten Angebot waren 72 Prozent der Besucher sehr zufrieden; zahlreiche Besucher entschieden sich aufgrund des Messebesuches dafür, zu investieren. So hat jeder zweite Zahnarzt und Zahntechniker direkt auf der Messe bestellt bzw. die Absicht, im Nachgang bei den Ausstellern zu ordern. Dies ergab eine repräsentative Umfrage des Dortmunder Marktforschungsinstituts Gelszus.



Erweitertes Erfolgskonzept in Stuttgart

Mit erneut guten Ergebnissen ging am 21. Oktober nach zwei erfolgreichen Messetagen die Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart zu Ende, die wichtigste Branchenplattform im Südwesten Deutschlands. Rund 6.900 Zahnärzte, Zahntechniker, Zahnmedizinische Fachangestellte und Studierende kamen dort zusammen, um die Messestände von mehr als 260 Ausstellern zu besuchen. Die erstmals in Kooperation mit der LDF als „Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart“ veranstaltete Messe bot daneben ein Forum für fachlichen Austausch und Fortbildung, in dessen Mittelpunkt die an diesem Standort neu geschaffene und von den Teilnehmern gut angenommene dental arena stand. „Die einzigartige Kombination aus Produkt- und Informationsangebot hat die Fachdental zu einem Pflichttermin gemacht“, sagt Andreas Wiesinger, Mitglied der Geschäftsleitung der Messe Stuttgart. „Es ist uns gelungen, ein bewährtes Konzept zu erweitern und noch attraktiver zu gestalten.“ Beide Partner bewerten die Zusammenarbeit sehr positiv und durch die Kompetenzbündelungen eröffnen sich neue Möglichkeiten, was letztlich zu einer höheren Zufriedenheit bei Ausstellern und Besuchern geführt hat.

Hohe Besucherqualität, gutes Investitionsklima

Das Messekonzept wurde nicht zuletzt durch ein erweitertes Einzugsgebiet bestätigt. So nahmen 24 Prozent der Besucher eine Anreise von mehr als 100 Kilometern in Kauf. Den größten Zuwachs verzeichnete dabei Bayern: Seit der letzten Fachdental verdoppelte sich die Anzahl der Messeteilnehmer aus dem Freistaat.

Auffällig war die hohe fachliche Qualifikation der Messebesucher. So stieg der Anteil sowohl beim zahnmedizinischen Fachpersonal (33 Prozent) als auch bei den Zahnärzten (31 Prozent). Mehr als ein Drittel kamen mit konkreten Investitionsabsichten nach Stuttgart. Das Hauptinteresse der Besucher am Ausstellungsangebot galt dabei der Prophylaxe (47 Prozent), gefolgt von Reinigungs-, Hygiene- und Sterilisationsmitteln (32 Prozent)



sowie von Instrumenten und Werkzeugen (27 Prozent).

Frankfurt wurde im November zur Dental-Hauptstadt

Am 10. und 11. November wurde schließlich Frankfurt am Main zum zentralen Treffpunkt der Dentalbranche. Parallel zum Deutschen Zahnärztetag fand die Fachmesse id infotage dental statt.

Hier rückten in diesem Jahr zwei Themen in den Fokus der dental arena: Obwohl das Antikorruptionsgesetz bereits seit über einem Jahr verabschiedet ist, ist die Verunsicherung bei Zahnärzten und in Laboren als auch in Industrieunternehmen und beim Dentalfachhandel nach wie vor groß. „Die Branche ist aufgeschreckt“, so Werner Vogl, Fachanwalt für Medizinrecht. „Vor allem bezüglich der Zusammenarbeit zwischen Zahnärzten und Dentallaboren herrschen viele Unklarheiten, ebenso im Bereich der Anbahnung von Kooperationen zwischen Laboren und Zahnarztpraxen.“ In seinem Vortrag zeigte Vogl auf, wie man angesichts der Neuerungen gesetzeskonform agiert.

Schwerpunkt des zweiten Vortrages in der dental arena war die Gewinnsteigerung durch Prophylaxemaßnahmen. Prophylaxe zählt zu den wichtigsten Unterscheidungsmerkmalen, um bestehende Patienten an eine Praxis zu binden und neue zu gewinnen. Prophylaxespezialistin Bettina Winter erläuterte die verschiedenen Einflussfaktoren, die zu beachten sind, und zeigte auf, wie diese in den Praxisalltag integriert werden können. Anhand eines anschaulichen Beispiels trat die Referentin den Beweis an, wie einfach Praxen ihre Gewinnoptimierung voranbringen können.

Zeitgleich zur Messe bot der Deutsche Zahnärztetag 2017 mit dem Leitthema „Praxisalltag und Wissenschaft im Dialog. Pflicht und Kür in der Patientenversorgung“ dem Fachpublikum vielfältige Möglichkeiten zur individuellen Weiterbildung.

Wer die Chance in diesem Jahr verpasst hat, eine der regionalen Dental-messen zu besuchen, dem bietet sich schon in wenigen Monaten die nächste Gelegenheit: Am 14. April 2018 lockt die id infotage dental Berlin in die Bundeshauptstadt.

QUALITÄTSSICHERUNG // In den letzten Jahren ist eine deutliche Zunahme der Haftungsvorwürfe gegen (Zahn-)Ärzte und Krankenhausträger aufgrund von Hygienemängeln und einer sich daran anschließenden Infektion festzustellen. Um dem entgegenzutreten, müssen hygienische Vorgaben, also ein Hygienemanagement, etabliert sein. Den ersten Teil der Artikelreihe lasen Sie in der DENTALZEITUNG 5/2017.

TEIL II: RICHTIGES RKI-HYGIENEMANAGEMENT SCHÜTZT VOR HAFTUNG

Dr. Jens Hartmann / Neumarkt i. d. OPf



Im Schadensfall muss der Patient zunächst das Vorliegen eines vorwerfbaren Behandlungsfehlers des Zahnarztes und anschließend einen auf diesem Behandlungsfehler unmittelbar kausal beruhenden Gesundheitsschaden darlegen und beweisen.

Die primär an sich einleuchtende Patientenaussage, man habe infektionsfrei die Behandlung begonnen und sei nach der Behandlung infiziert, reicht zu einer Haftungsbegründung nicht aus. Damit scheint die Hygiene im rechtsfreien Raum zu schweben, es sei denn, ein Hygiene-

mangel lässt sich ausnahmsweise einem voll beherrschbaren Risikobereich zuordnen. Das ist dann der Fall, wenn ein Keimträger im Operationsteam oder in der Pflege eindeutig identifizierbar ist. Die Anforderungen an die diesbezügliche Darlegung werden dabei hoch angesetzt



engagiert
wegweisend
partnerschaftlich

Jetzt
anmelden und
Frühbucherpreis
sichern!

SYMPOSI
UM 2018
20. bis 21. April 2018

Dentale Zukunft

Wissen. Erfolgreich. Anwenden.

Mehr Informationen und Anmeldung unter www.pluradent-symposium.de

Pluradent
Symposium



100%
von Teilnehmern
empfohlen!



© Goran Bogicevic/Shutterstock.com

und erfordern das Vorliegen konkreter Anhaltspunkte für Hygienemängel.

Die Infektionsquelle entstammt dem Praxisbereich

Sofern feststeht, dass die Infektionsquelle aus dem Praxisbereich herrührt, ist dies für den Patienten „positiv“, denn aus diesem Umstand kann häufig geschlossen werden, dass ein Hygienemangel vorliegt. Dem Patienten kommt hier ein die Beweiserleichterung des „voll beherrschbaren Risikobereichs“ oder, anders ausgedrückt, wegen eines „feststellbar aus der Sphäre des Behandlers kommenden Risikos“ zugute.

Dies sind im Rahmen der Behandlung Bereiche, bei denen Erfolg und Misserfolg der zahnärztlichen Maßnahme nicht mehr von der körperlichen Konstitution des

Patienten mit allen seinen Unwägbarkeiten abhängen, sondern von anderen Dingen, die dem beherrschbaren Risikobereich des Zahnarztes zuzurechnen sind, wie beispielsweise die Anwendung technischer Geräte. Steht ein solcher Mangel fest, führt dieser im Hinblick auf den Behandlungsfehler zu einer Beweislastumkehr zugunsten des Patienten. Es wird nun zunächst davon ausgegangen, dass ein solcher Fehler vorliegt und es Sache des Arztes ist, sich zu entlasten und den Nachweis zu erbringen, dass z.B. das defekte Gerät stets ordnungsgemäß gewartet worden ist und der Gerätedefekt nicht auffallen konnte (MPBetreibV, STK, MTK, TRBA 250). Diese Beweiserleichterung zugunsten des Patienten wegen des „voll beherrschbaren Risikobereichs“ kommt diesem auch im Hygienebereich zugute, denn Organisation, Koordination und technische Vorkehrungen in Hygienepra-

gen können in diesem Sinne durchaus „voll beherrschbar“ sein. Dabei muss ein Verstoß nicht erst zu einem Schaden führen, sondern die strafbewehrte Delikt-fähigkeit resultiert bereits in Kenntnis der Unzulänglichkeit, ohne dass Maßnahmen zu deren Abschaffung oder Unterlassung einer Behandlung erfolgten. In diesem Falle ist von grober Fahrlässigkeit bis Vorsatz auszugehen.

Nach § 13 MPBetreibV i. V. m. § 42 Abs. 2 Nr. 16 MPG handelt der Betreiber bereits auch dann ordnungswidrig, wenn er in Kenntnis ungeeignete Personen mit der Instandhaltung von Medizinprodukten beauftragt (KRINKO 2012-10-01 Anlage 6 – wer darf konkret freigeben) oder diese selbst nicht ordnungsgemäß ausführt. Dabei sind die Herstellerangaben nebst KRINKO/ART zu beachten und ggf. nach den anerkannten Regeln von Wissenschaft und Technik (a.R.v.W.u.T.) dem



aktuellen Wissens- und Kenntnisstand anzupassen (= Betreiberpflichten u. a. gemäß § 4 MPBetreibV).

Wer die Gefahr einer Infektion setzt, den trifft das ganze Instrumentarium er Beweisverschärfung (Reichsgericht aus dem Jahre 1932 in Zivilsachen RGZ 165, 336). Eine solch kontrollierte, „hygienische“ Versorgung und Vorgehensweise ist seitdem von der Rechtsprechung als Behandlungsstandard fortgeschrieben worden.

Beweislastumkehr bei Verstoß gegen Vorgaben

Der Bundesgerichtshof hat in ständiger Rechtsprechung ein Abweichen von den geltenden Richtlinien oberster Bundesbehörden (KRINKO aktuell 2012-10-01, IfSG) als haftungsbegründend im Schadensfall bewertet, d.h. wenn der Verantwortliche (Betreiber) im Schadensfall nicht nachzuweisen vermag, dass der eingetretene Schaden auch bei Beachtung dieser Vorschriften eingetreten wäre (BGHZ Bd. 114, S. 273, 276). Die Richtlinien der obersten Bundesbehörden gelten verfahrenstechnisch somit als

antizipierte Sachverständigengutachten zum aktuellen Stand von Wissenschaft und Technik (BGHZ Bd. 103, S. 338, 341) und dürfen als bewiesen gelten.

Es ist dann Sache der Behandlerseite, den Gegenbeweis anzutreten, dass sie bezüglich des Hygieneproblems im konkreten Fall keine Verantwortung trifft, da beispielsweise alle erforderlichen Vorkehrungen zur Vermeidung einer Infektion getroffen wurden.

Im Rahmen einer gerichtlichen Auseinandersetzung (ZPO, StPO) wird der medizinische Sachverständige daher nicht nur mit der Beantwortung der Frage beauftragt, ob ein Hygienefehler vorliegt, sondern auch mit der Auswertung der Unterlagen der Praxis zur Hygienevorsorge, z.B. der vollständigen, nachvollziehbaren und nachprüfbaren Hygieneschulung und nachprüfbarer Hygieneschulung. Ist die Dokumentation „unergiebig“ oder unvollständig, scheidet die Entlastung und das Gericht hat vom Vorliegen eines Fehlers im Hygienebereich auszugehen („Was nicht dokumentiert ist, gilt als nicht gemacht.“).

Der Betreiber einer Praxis hat den umfassenden Hygieneschutz dabei dokumentarisch transparent für den Zeitraum

der im Zivilrecht geltenden Fristen bis zu 30 Jahren ab Verjährungsbeginn zu gestalten (BGH, NJW 1991, S. 1948 ... 18 U 198/77 in: NJW 1978, S. 1690 f.).

Bei Verstößen gegen Hygienestandards führt deren Aufdeckung somit fast automatisch zur Haftung des Zahnarztes. Wenn in der Praxis gegen geltende Hygienestandards verstoßen wird und die Infektion des Patienten daher vermeidbar gewesen sein könnte, wird diesem die Durchsetzung seines gegen die Praxis und/oder den Zahnarzt erhobenen Anspruchs erleichtert (PatRG).

Der klagende Patient muss nunmehr „nur“ noch drei Tatsachen darlegen: dass die Infektion aus dem Bereich der Praxis hervorgegangen ist, dass sie bei Einhaltung von Hygienestandards vermeidbar war und dass die Hygienestandards nicht eingehalten worden sind. Das an sich von ihm zu beweisende Verschulden wird bei Verstoß gegen Hygienestandards zu seinen Gunsten vermutet, sofern sich die Praxis und/oder der Arzt nicht entlasten kann (sog. Vermutungswirkung). Insofern kommt einer umfangreichen und lückenlosen Dokumentation besondere Bedeutung zu.

Beweiserleichterung aufgrund Abweichung von Hygieneleitlinien

Für den Fall, dass die Infektionsquelle nicht feststellbar ist, kann der Patient vortragen, bei der Behandlung seien Hygieneleitlinien verletzt bzw. nicht adäquat angewandt worden. Dies setzt allerdings Kenntnis vom konkreten Verlauf der ärztlichen Maßnahme voraus.

Ärztliche Leitlinien haben an sich keine Auswirkung auf die Beweislast. Daher kann bei einem Abweichen von Leitlinien nicht a priori davon ausgegangen werden, der Arzt habe insoweit fehlerhaft gehandelt und müsse sich nun entlasten. In der juristischen Praxis gilt dies allerdings fast grundsätzlich nicht für Hygieneleitlinien, wie beispielsweise die Empfehlungen der KRINKO /ART.

Hygieneleitlinien sind als medizinisch und rechtlich verbindlich einzuhalten, wenn ihr Inhalt für eine konkrete Behandlung dem aktuellen medizinischen Standard entspricht, was bei Hygieneleitlinien regelmäßig der Fall ist. Anders ausgedrückt, die Einhaltung der fachärztlichen Standards wird vermutet, wenn die Empfehlungen der KRINKO und ART des Robert Koch-Instituts beachtet werden. Im Umkehrschluss bedeutet dies: Bei Nichtbeachtung der Empfehlungen ist der gebotene hygienische Standard nicht gewahrt, was einen haftungsrelevanten Organisationsfehler des Betreibers darstellt.

Da im Haftungsprozess der anzuwendende Standard regelmäßig durch Sachverständigengutachten bestimmt wird, muss der Gutachter zur Frage der „Beherrschbarkeit“ des Infektionsrisikos Stellung beziehen und seine Feststellungen für das Gericht nachvollziehbar begründen.

Die KRINKO-Empfehlungen (gemäß IfSG für alle Einrichtungen medizinischer Art) nehmen insbesondere zu betrieblich-organisatorischen und baulich funktionellen Maßnahmen der Hygiene, dem Hygienemanagement sowie den Methoden zur Erkennung, Erfassung, Bewertung und der gezielten Kontrolle von nosokomialen Infektionen Stellung.

Der Gerichtssachverständige wird im Prozess deshalb diese Empfehlungen dem als vom Betreiber objektiv geschuldeten Hygienestandard zugrunde legen.

Wird dieser Standard nachweislich unterschritten und kommt es deshalb zu einer Schädigung des Patienten, gilt dies juristisch als „voll beherrschbares Risiko“, welches der Sphäre des Praxisbetreibers zuzuordnen ist. Der zur Verteidigung notwendige Entlastungsbeweis geht bei Unterschreitung des Standards ins Leere. Ärztlicherseits wäre in diesem Fall zu beweisen, dass ihr Abweichen von der Leitlinie nicht fehlerhaft war. Dies kann beispielsweise dann der Fall sein, wenn das Abweichen neueren wissenschaftlichen Erkenntnissen entspricht oder es wegen weiterer Erkrankung notwendig war. Hierüber erfolgreich Beweis zu führen, ist indes äußerst schwierig.

Beweiserleichterung aufgrund Befunderhebungsfehler (Screening)

Diese Beweiserleichterung zur Kausalität benötigt der Patient nicht, wenn ohnehin der festgestellte Screening-Fehler oder das fehlerhafte Abweichen von den Leitlinien oder ein sonstiges Hygieneversäumnis des Arztes grob behandlungsfehlerhaft war.

Beweiserleichterung aufgrund Aufklärungspflichtverletzung

Jeder Eingriff bedarf bekanntlich der vorherigen Aufklärung über die mit ihm verbundenen Risiken, wobei über das allgemeine Wundrisiko bekanntlich nicht aufgeklärt zu werden braucht, da dieses jedem Laien auch ohne spezielle Erläuterungen geläufig ist. Etwas anderes gilt hingegen dann, wenn ein spezifisches Wundinfektionsrisiko aufgrund einer konkreten körperlichen Situation vorliegt. So bejaht die Rechtsprechung eine besondere Aufklärungspflicht aufgrund einer speziellen Risikokonstellation, wenn eine Erhöhung in Form einer Diabetes und einer Rezidivoperation gegeben ist. Hier ist von einem besonderen aufklärungspflichtigen Infektionsrisiko auszugehen. Auch für den Fall einer langjährigen Einnahme von Cortison wird von einer erhöhten Gefahr für die Wundheilungsstörung und Wundinfektion ausgegangen, die von der allgemeinen Aufklärung bezüglich Wundheilungsstörungen nicht mehr erfasst ist.

Organisationshaftung aufgrund unzureichender Hygieneprävention

Sehr viele Empfehlungen des RKI – insbesondere zur Desinfektion der Hände – sind umgesetzt worden. Bei den hygienischen Präventionsmaßnahmen handelt es sich rechtlich um Bereiche, die der Organisationsverantwortung des Praxisbetreibers zuzuordnen sind. Im Rahmen des Qualitäts- und Risikomanagements, zu dem alle Leistungserbringer innerhalb der gesetzlichen Krankenversicherung verpflichtet sind, müssen die jeweiligen Leistungen dem Stand der wissenschaftlichen Erkenntnisse entsprechen und in der fachlich gebotenen Qualität erbracht werden.

Mangelhaftes Hygienemanagement ist rechtlich daher als Organisationspflichtverletzung zu werten. Hierbei handelt es sich um eine zweite, eigenständige Anspruchsgrundlage des Patienten im Haftungsprozess. Bei Inanspruchnahme wegen eines Organisationsmangels muss die Praxisorganisation und Einhaltung von Hygienemaßnahmen darlegen und beweisen.

Fazit

Zum Schutz von Patienten, Anwendern und Dritten wurde und wird alles Erdenkliche getan, verbunden mit steigenden Investitionen und Personalausgaben.

Es steht außer Frage, mangelnde Hygiene birgt Gefahren für Patienten, Anwender und Dritte mit sich, für den Betreiber ernstliche juristische und monetäre Konsequenzen. Leider mangelt es den zuständigen Behörden in diesem Falle an der Einsicht, dass gesteigerte Anforderungen in der Umsetzung auch betriebswirtschaftliche Auswirkungen haben, was in Vertragsverhandlungen entsprechende Berücksichtigung finden sollte und Entscheidungen oftmals erleichtern, aber vor allem beschleunigen würde.

DR. JENS HARTMANN

Zahnarzt

Dr_Jens.Hartmann@KabelMail.de

BE

EFFICIENT | AESTHETIC | PRECISE



Bild: sirius ceramics

Die beste Verbindung zwischen Praxis und Labor heißt ConnectDental

Unter der **Dachmarke ConnectDental** bündelt Henry Schein sein Angebot zur digitalen Vernetzung von Zahnarztpraxis und Dentallabor sowie die Integration von offenen CAD/CAM-Systemen und innovativen Hightech-Materialien. Dabei bietet Henry Schein seinen Kunden ein lückenloses Portfolio aus Materialien, Geräten und Systemen mit verschiedenen Kapazitäten und individuellen Konzepten. Sie wünschen eine persönliche Beratung - unser spezialisiertes **ConnectDental Team** freut sich auf Sie.

HENRY SCHEIN®
ConnectDental™
OFFENE DIGITALE LÖSUNGEN FÜR PRAXIS UND LABOR

FreeTel: 0800-1700077 · FreeFax: 08000-404444 · www.henryschein-dental.de

Exklusiv bei Henry Schein

Zirlux
UNIVERSAL ZIRCONIA SYSTEM

vhf

NEUE UNTERNEHMENSZENTRALE // 1984 als erste Auslandsniederlassung der weltweit agierenden, französischen ACTEON Group gegründet, vertreibt die ACTEON Germany GmbH hochwertige Investitionsgüter und Verbrauchsmaterialien für den Dentalmarkt. Nach 33 Jahren am Standort Mettmann bezog das Unternehmen nun in Düsseldorf neue, repräsentative Räumlichkeiten.

MIT PIONIERGEIST ZUM ERFOLG

Susan Oehler/Leipzig

Seitdem ACTEON auf dem deutschen Dentalmarkt agiert, hat sich das Unternehmen ständig weiterentwickelt. Die Basis für diese erfolgreiche Historie bilden fortschrittliche Produktneuentwicklungen, ein breit aufgestelltes Portfolio und das Bestreben, den Arbeitsalltag des Zahnmediziners immer wieder zu revolutionieren. Dabei zeichnet sich die Firmengruppe durch Pioniergeist und Innovationsstärke aus.

„Unser Ziel ist es nicht, mit sogenannten ‚Me too‘-Produkten bereits bestehende Technologien in eigenen Versionen zu vermarkten, sondern wir möchten die Arbeitsprozesse in der dentalen Welt stetig verbessern und optimieren. Dafür investieren wir viel in die Bereiche Forschung und Entwicklung“, erklärt Christian Trautner, General Manager von ACTEON Germany. Mit vier Entwicklungszentren in Mailand, Bordeaux und Marseille besitzt die ACTEON Group gebündelte Kompetenz, um in ihren Kernfeldern kontinuierlich neue Standards zu setzen. Unter dem Dach der Unternehmensgruppe werden verschiedene Herstellerfirmen zusammengefasst: Satelec, Sopro-Comeg, Pierre Rolland und de Götzen. Dadurch sichert sich der Konzern nicht nur eine Vorreiterrolle in den Bereichen digitales Röntgen, Prophylaxe, Hygiene, Chirurgie und Implantologie, sondern auch mit modernen

Polymerisationslampen, Pharmazeutika sowie intraoralen Kameras, DVT-Geräten und digitalen Speicherfoliensystemen.

Internationaler Erfahrungsschatz

Die internationale Ausrichtung der ACTEON Group erleichtert dabei die Zusammenarbeit mit weltweit renommierten Universitäten und Branchenexperten. So wird sichergestellt, stets technologische Neuerungen am Puls der Zeit zu entwickeln, die aber gleichzeitig den täglichen Anforderungen der zahnmedizinischen Praxis gerecht werden. Das starke Netzwerk aus führenden Köpfen der Forschung und Key Opinion Leaders der Praxis generiert klinische Vorteile für die Anwender, welche durch zahlreiche internationale Studien erwiesen sind. Besondere Kompetenz weist der Anbieter im Segment der Piezo-Technologie auf. Als Erfinder des piezokeramischen Ultraschalls offeriert ACTEON Germany eines der umfangreichsten Sortimente an Ultraschall- und Chirurgiespitzen.

Auch Verbrauchsmaterialien gehören zum Portfolio. Dabei ist es oft von Vorteil, über den Tellerrand der Ländergrenzen hinauszublicken: „In den Niederlanden ist es beispielsweise längst Standard, hygienische Einwegaufsätze für die Multifunktio-



Abb. 1

Abb. 1: Die Intraoralkamera SoproCare deckt nicht nur Karies auf, sie ermöglicht auch die farbliche Markierung durch Plaque verursachter Zahnfleischentzündungen und die Unterscheidung neuer von älteren Zahnbelägen.

onsspritze zu verwenden. Mit unseren bewährten Riskontrol-Ansätzen eliminieren wir das Risiko der direkten oder Kreuzkontamination von Patient zu Patient – auch für den deutschen Zahnarzt ein Fortschritt in punkto Praxishygiene, bei dem er von unserer internationalen Erfahrung profitiert“, so Christian Trautner.

Zuverlässiger Service vor Ort

Doch mit der Entwicklung und dem Vertrieb ausgereifter Produkte ist die Leistung der ACTEON Group noch nicht erfasst. Das Unternehmen setzt darüber hinaus einen Schwerpunkt in anwendergerechten Service- und Reparaturleistungen.

„Wir legen großen Wert darauf, unseren Kunden einen zuverlässigen, bedarfsgerechten und schnell verfügbaren Service vor Ort zu bieten,“ betont Christian Trautner. „Unsere deutschen Anwender werden durch deutsche Servicetechniker betreut, die Reparaturen zeitnah durchführen und auch direkt auf notwendige Ersatzteile zugreifen können.“ Ein weiteres Beispiel für die große Kundennähe ist die seit Frühjahr 2017 angebotene Service-Offensive, welche den reibungslosen Praxisablauf auch bei kurzfristigen Technikausfällen garantiert. Gegen eine geringe Leihgebühr können sich Zahnärzte schnell und unkompliziert ein Leihgerät von ACTEON liefern lassen und sich gleichzeitig von der Leistungsfähigkeit der innovativen High-tech-Geräte überzeugen.

Die Erfolgsgeschichte geht weiter

Koordinierendes Herzstück all dieser Aktivitäten auf dem deutschen Dentalmarkt ist seit Kurzem die neue Firmenzentrale in Düsseldorf. Nach einer rund zweijährigen Konsolidierungsphase betreut hier eine Gruppe von rund 20 Mitarbeitern auf einer Geschäftsfläche von 450m² die deutschen Kunden des Unternehmens und sorgt dafür, dass deren Ansprüche bezüglich der Produkt- und Servicequalität erfüllt werden. „Wir haben ein starkes und motiviertes Team, das unseren Anwendern und allen Interessierten jederzeit zur Seite steht. Davon können sich diese gern bei einer unserer zahlreichen



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 2: Der Piezotome® Cube ermöglicht sicheres und selektives Schneiden, bei dem das umliegende Weichgewebe nicht in Mitleidenschaft gezogen wird. **Abb. 3:** Eine Besonderheit von Newtron P5XS ist das externe Spülsystem, das alle Voraussetzungen für noch mehr klinische Unabhängigkeit und Hygiene erfüllt.

Messepräsenzen oder direkt im Showroom unseres neuen Standortes überzeugen“, lädt Christian Trautner ein.

Die repräsentativen neuen Räumlichkeiten markieren einen weiteren Meilenstein auf dem erfolgreichen Weg, den ACTEON Germany beschreitet.

ACTEON GERMANY GMBH

Klaus-Bungert-Straße 5
40468 Düsseldorf
Tel.: 0211 169800-0
Fax: 0211 169800-48
info@de.acteongroup.com
de.acteongroup.com

RESTAURATIVE ZAHNHEILKUNDE // Die Anforderungen an die heutige restaurative Zahnmedizin sind in den vergangenen Jahren erheblich gestiegen. Patienten erwarten möglichst langlebige, ästhetische Lösungen; Anwender benötigen Materialien, die eine optimale Qualität in möglichst wenigen Behandlungssitzungen gewährleisten. Diesen Spagat gilt es nun, zu meistern.

DIE MODERNE COMPOSITE-THERAPIE

Dr. Martin von Sontagh/Hard, Österreich

Längst schon wünschen sich Patienten statt dunklen Amalgamfüllungen ästhetische, weiße Restaurationen, die sich in die natürliche Zahnreihe eingliedern. Für den Anwender gibt es dafür zwei Lösungen: Zum einen direkte Versorgungen aus Composite, zum anderen indirekte aus Keramik. Zudem ist für den Anwender mit dem Aufkommen der Bulk-Fill-Technologie das Arbeiten mit Composites noch effizienter geworden. Erstaunlich schnell können Restaurationen mit der 4 mm-Schichttechnik gefertigt werden, ohne Einbußen bei Qualität oder Funktionalität machen zu müssen. Da konventionelle Composite-Versor-

gungen generell sehr akribisch mit der Schichttechnik angefertigt werden müssen, können sich leicht kleinere Fehler einschleichen, die sich dann auf das Endergebnis auswirken. Durch die Bulk-Fill-Materialien minimiert sich diese Fehlerquelle, da man mit lediglich ein bis zwei Schichten Restaurationen anfertigen kann. Der Anwender profitiert darüber hinaus auch von einer erheblichen Zeitersparnis, was zu einem effektiven Arbeitstag führt. Vorliegende Patientenfälle wurden aufgrund der minimalinvasiven Möglichkeiten, die die Composite-Materialien heute bieten, ausgewählt.

Eine abgestimmte Produktpalette

Die 30-jährige Patientin kam mit Schmerzen in die Praxis, die anfangs nicht einem Zahn zuzuordnen waren. Die Röntgenkontrolle ergab gleich mehrere tiefere kariöse Läsionen an den Zähnen 23 bis 26 (Abb. 1). Für einen optimalen Workflow und ein minimalinvasives Arbeiten wurden die Zähne in einer Sitzung behandelt. Dabei wurden bei allen vier Zähnen in einem ersten Schritt die alten Restaurationen und die vorhandene Karies entfernt. Es stellte sich heraus, dass sich der Zahn 26

Abb. 1: Ausgangssituation der zu behandelnden Zähne 23 bis 26. **Abb. 2:** Nach erfolgter Wurzelbehandlung wird eine Höckerdeckung vorgenommen, um Frakturen vorzubeugen.



Abb. 1



Abb. 2

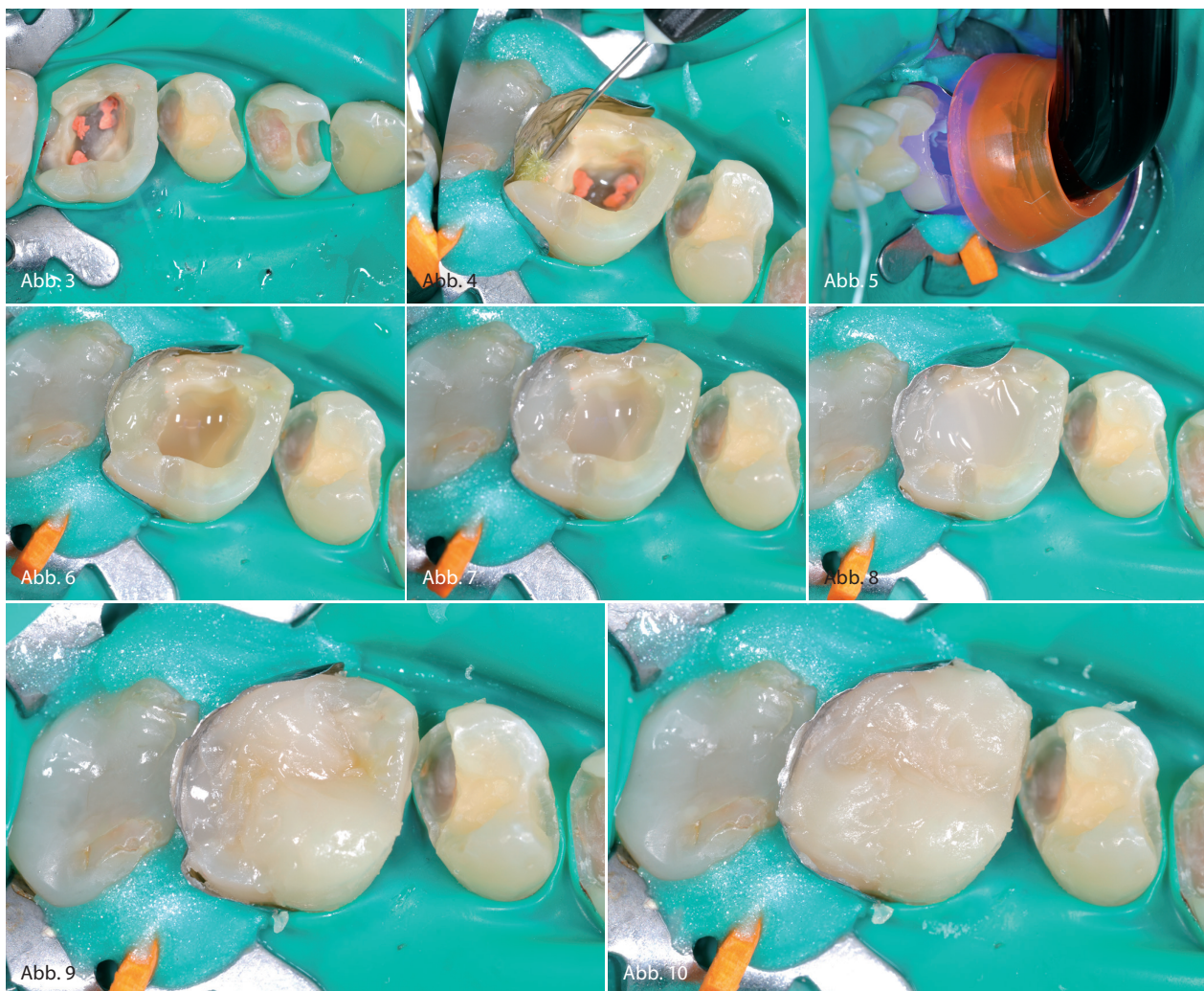


Abb. 3: Situation nach Anlegen des Kofferdams und entfernter Karies. **Abb. 4:** Einmassieren von Adhese® Universal mithilfe des VivaPen für 20 Sekunden. **Abb. 5:** Aushärten des Bondingsystems für 10 Sekunden mit Bluephase® Style. **Abb. 6:** Tetric EvoFlow® Bulk Fill im flüssigen Zustand vor dem Aushärten. **Abb. 7:** Durch die Aessencio-Technologie resultiert das Flow nach der Polymerisation in dentinähnlicher Transluzenz. **Abb. 8:** In lediglich zwei Schichten wurde größtenteils das Volumen aufgefüllt. **Abb. 9:** Höckerdeckung mit Tetric EvoCeram A2 und Einfärben der Fissuren mit IPS Empress® Direct Color ocker. **Abb. 10:** Konventionelle Schichttechnik mit Tetric EvoCeram A2.

in einem gangränösen Zustand befand und sofort wurzelbehandelt werden musste. Mithilfe von Tetric EvoCeram® Bulk Fill gelang ein schneller Aufbau der mesialen Wand; dies ist unabdingbar, um trockene Verhältnisse herzustellen. Nach der mikroskopischen Wurzelbehandlung unter dem Kofferdam mit VDW-Reziprok-Feilen konnten die Kanäle sauber und bis zum Apex aufbereitet sowie desinfiziert werden. Im Anschluss an die Wurzelbehandlung musste der Zahn komplett neu aufgebaut werden. Da endodontisch behandelte Zähne zu Frakturen neigen, wurden die Höcker durch ein Composite-Onlay gedeckt (Abb. 2). Dies bewirkt eine Kraftver-

teilung auf den Zahn und verhindert Frakturen. Nach Anlegen des Kofferdams und des Matrizensystems wurde mit dem lichthärtenden Kofferdam OpalDam die Matrize dicht geschlossen und somit eine natürliche Zahnform gewährleistet (Abb. 3). Ganz im Sinne der Total-Etch-Methode wurde der Zahn mit Phosphorsäure geätzt und Adhese® Universal für 20 Sekunden einmassiert (Abb. 4) und verblasen, bis das Adhäsiv unbeweglich erschien. Anschließend wurde der Haftvermittler für 10 Sekunden mit Bluephase® Style ausgehärtet (Abb. 5). Das Composite Tetric EvoFlow® Bulk Fill deckte die dunklen Areale dank dentinähnlicher Transluzenz ab. In ledig-

lich zwei Schichten gelangte man an die Zahnoberfläche (Abb. 6–8). Um ein ästhetisch hochwertiges Ergebnis zu erreichen, erfolgte die Höckerdeckung mit Tetric EvoCeram A2 (Abb. 9 und 10). Die distale Wand wurde mit Tetric EvoCeram Bulk Fill aufgebaut, um eine niedrigere Transluzenz zu erreichen und den Zahn natürlicher erscheinen zu lassen. Die individuelle Charakterisierung der Fissuren erfolgte mit IPS Empress® Direct Color ocker. Die Zähne 23 bis 25 konnten in der selben Arbeitsweise fertiggestellt werden. Das Ausarbeiten der Restaurationen erfolgte mit Diamantbohrern und Polierscheiben. Nach dem Einschleifen der Höhe und der



Abb. 11



Abb. 12

Abb. 11: Endpolitur mit OpraPol®. **Abb. 12:** Ergebnis der behandelten Zähne.

Entfernung der Mediotrusionskontakte wurden die Füllungen mit OpraPol® auf-Hochglanz poliert (Abb. 11). Besonders bei diesem Patientenfall kamen die Vorteile jedes einzelnen Produktes optimal zur Geltung. Dies führte zu einem effizienten und ästhetischen Ergebnis (Abb. 12).

Am Ziel mit nur zwei Schichten

Auch bei dem zweiten Patientenfall konnten alle Anforderungen an die moderne Zahnmedizin erfüllt werden. Bei der 25-jährigen Patientin stellten sich zwei ka-

riöse Läsionen an den Zähnen 36 und 37 heraus (Abb. 13). Dank Tetric EvoFlow Bulk Fill und Tetric EvoCeram Bulk Fill konnten die Restaurationen in lediglich zwei Schichten angefertigt werden. Nach dem Entfernen der Karies und dem Finieren der Schmelzränder wurde der Kofferdam angelegt (Abb. 14), um ein trockenes Arbeitsfeld sicherzustellen. Die Kavität konnte durch die Total-Etch-Methode mit Phosphorsäure konditioniert werden. Als Bondingsystem kam auch hier Adhese Universal zum Einsatz. Durch die Darreichungsform des VivaPen konnte selbst die schwer zugängliche distale Kavität 36

gut erreicht werden. Der Haftvermittler wurde wie gewohnt zart verblasen und für 10 Sekunden mit der Polymerisationslampe Bluephase Style gehärtet. Anschließend wurden in einer Schicht 4 mm Tetric EvoFlow Bulk Fill in die Kavität eingebracht. Um sicherzugehen, dass das Flow in dieser schwer zugänglichen Stelle vollkommen ausgehärtet wird, musste für 20 Sekunden lichtgehärtet werden. Die Modellation der Okklusion erfolgte mit Tetric EvoCeram Bulk Fill. Diese letzte Schicht wurde für 10 Sekunden polymerisiert. Der Zahn 36 wurde in der selben Arbeitsweise in lediglich zwei Schichten

Abb. 13: Ausgangssituation des zweiten Patientenfalles mit approximalen kariösen Läsionen an den Zähnen 36 und 37. **Abb. 14:** Nach Kariesexkavation wird der Kofferdam angelegt. **Abb. 15:** Fertige Restauration mit einer Schicht Tetric EvoFlow Bulk Fill und einer Schicht Tetric EvoCeram Bulk Fill.



Abb. 13



Abb. 14



Abb. 15

dank der Bulk-Fill-Technologie aufgebaut (Abb. 15). Die Ausarbeitung erfolgte wie im vorherigen Fall mit Diamantbohrern, Polierscheiben und OptraPol.

Fazit

Die gegenwärtigen Composite-Materialien öffnen dem Behandler ganz neue Wege in der Zahnmedizin. Zähne, die einst nur mit indirekter Füllungstherapie versorgt werden konnten, werden heute problemlos mit direkten Composites behandelt. Selbst große Kavitäten können mit Composite-Materialien ästhetisch und vor allem auch funktionell wiederhergestellt werden. Anwender müssen nicht gleich zur Krone greifen, sondern haben die Möglichkeit, direkt den Zahn zu modellieren. Der Patient profitiert von Restaurationen, die in lediglich einer Sitzung angefertigt werden, sowie von einer großen Kostenersparnis im Vergleich zur indirekten Versorgung. Das Resultat kann mit indirekten Versorgungsgleichmaßen mithalten: Meines Erachtens überwiegen für den Patienten als auch für den Anwender die Vorteile für direkte Composite-Versorgungen. Mit der Einführung der Bulk-Fill-Technologie wird die zeitaufwendige inkrementelle Schichttechnik vor allem vereinfacht. Das Flow-Material Tetric EvoFlow Bulk Fill rundet die Produktpalette ab. Nun können auch dunkle Areale dank dem dentinähnlichen Tetric EvoFlow Bulk Fill kaschiert werden. Das Ergebnis sind ästhetische und kaustabile Restaurationen, die relativ zügig angefertigt werden können. Zusammenfassend kann gesagt werden, dass Bulk-Fill-Materialien in keiner Weise den Vergleich mit konventionellen Composites scheuen müssen. Es ist vielmehr ein abgestimmtes Zusammenspiel von herkömmlichen Composite-Materialien mit neuen Bulk-Fill-Composites. Für den Anwender ergibt sich daraus eine große Bereicherung für den Praxisalltag in puncto Ästhetik, Effizienz und Wirtschaftlichkeit.



DR. MARTIN VON SONTAGH

Hofsteigstraße 136
6971 Hard, Österreich
info@zahnarzt-vonsontagh.at
www.zahnarzt-vonsontagh.at

IVOCLAR VIVADENT GMBH

Dr. Adolf-Schneider-Straße 2
73479 Ellwangen, Jagst
Tel.: 07961 889-0
Fax: 07961 6326
info@ivoclarvivadent.de
www.ivoclarvivadent.de

Teamarbeit in der Endodontie:

Hypochlorit-SPEIKO® 3% und SPEIKO® Easy Quick

Hypochlorit-SPEIKO® 3% zur Reinigung und Spülung von Wurzelkanälen – Erwärmung und Ultraschallaktivierung erhöhen zusätzlich die Wirkung. Die Entnahme kann mit dem beigelegten SPEIKO® Easy Quick Entnahmesystem erfolgen.

SPEIKO® Easy Quick Entnahmesystem für Luer/Luer-Lock: Flüssigkeiten lassen sich mit SPEIKO® Easy Quick dosierbar entnehmen. SPEIKO® Easy Quick verhindert zudem eine Kontamination der Restflüssigkeit, da nur das entnommen wird, was benötigt wird.

Und das Beste: SPEIKO® Easy Quick gibt's kostenlos zu allen Endo-Spülflüssigkeiten von SPEIKO.



SPEIKO® Easy Quick
für drei Flaschengrößen:
30, 100 und 250 ml

Hypochlorit-SPEIKO® 3%
erhältlich in den Mengen
30, 100 und 250 ml

INVESTIEREN UND STEUERN SPAREN // Das letzte Quartal 2017 hat begonnen, das Jahr geht in den Endspurt. Spätestens jetzt sollten Sie sich noch einmal die Zeit nehmen und überprüfen, ob Ihre Finanzplanung aufgegangen ist und welche Maßnahmen getroffen werden können, um Ihre Finanzen zu optimieren oder die Steuerlast zu mindern. Denn auch zum jetzigen Zeitpunkt können Investitionen noch deutliche steuerliche Vorteile bringen.

FINANZOPTIMIERUNG BIS ZUM JAHRESENDE

Michael Hage/Langen



Das gute Wirtschaftsklima und die nach wie vor niedrigen Zinsen bieten derzeit optimale Rahmenbedingungen für eine lohnende Investition in die eigene Praxis. In drei einfachen Schritten können Praxis- oder Laborinhaber am Jahresende die eigene Finanzplanung mit überschaubarem Aufwand prüfen und bei Bedarf rechtzeitig optimieren.

1. Erstellen Sie mit Ihrem Steuerberater eine Steuervorausschau

Vereinbaren Sie mit Ihrem Steuerberater einen Termin und besprechen Sie die bisherigen Ergebnisse. Zum jetzigen Zeitpunkt kann er eine recht gute Prognose über den Praxisertrag erstellen. Sofern es nicht Ihr erstes Jahr in der Selbstständigkeit ist, werden Sie und Ihr Steuerberater über ausreichende Erfahrungswerte verfügen. Natürlich müssen mögliche Sondereffekte des laufenden Jahres einkalkuliert werden. Auf dieser Grundlage kann der Steuerberater gut abschätzen, wie hoch die Steuerlast in etwa sein wird.

2. Analysieren Sie die Möglichkeiten einer Investition in die eigene Praxis

Sie sind in der glücklichen Situation, dass sie mit einem nennenswerten Ertrag rech-



© Cressida studio/Shutterstock.com

nen können? Dann zeigt Ihnen die Steuervorschau, wie sehr sich das auf Ihre Einkommenssteuer im kommenden Jahr auswirken wird. Um die Steuerlast zu reduzieren, bieten sich Investitionen in Anlagegüter an. Wichtiger als steuerliche Vorteile ist aber immer die Frage, ob die Anschaffung eines Gerätes für die eigene Praxis grundsätzlich sinnvoll ist. Sie haben sicher schon Geräte im Blick, die Ihr Leistungsspektrum sinnvoll ergänzen. Gehen Sie die Entscheidung aber nicht alleine an. Ihr Dental-Fachberater kennt Sie und Ihre Praxis ebenso wie die allgemeine Marktsituation. Mit diesem Wissen gibt er Ihnen

bei der Investitionsentscheidung Sicherheit und kann Sie durch eine herstellerübergreifende Produktkenntnis umfassend beraten.

3. Nutzen Sie die Vorteile steueroptimierter Investitionen

Wenn Sie wissen, welches konkrete Produkt Sie sich zulegen wollen, sollten Sie sich jetzt darüber Gedanken machen, wie Sie investieren wollen. Neben dem steuerlichen Effekt sollten Sie auch Ihre Liquidität im Auge behalten. Je früher man inves-

tiert, desto höher sind die steuerlichen Effekte, ohne die Liquidität übermäßig zu strapazieren.

Hilfreiches Online-Tutorial

Da das Jahr bereits vorangeschritten ist, sind die Effekte per Kauf oder Darlehen eher gering. Unser Tipp: Mit Leasing können Sie bis zuletzt die größten Effekte erzielen. Mit dem XXL-Leasing bietet Henry Schein die Möglichkeit, bis zu 40 Prozent der Investitionskosten noch in diesem Jahr steuerlich geltend zu machen, damit Sie Ihre Steuerlast noch spürbar drücken können.

Im kostenlosen Tutorial unter www.henryschein-mag.de/Steuer-und-Finanz-Tutorial erfahren Sie in 30 kurzweiligen Minuten, wie das Modell genau funktioniert. Darüber hinaus enthalten sind weitere wertvolle Tipps, wie Sie jetzt Ihre Praxisfinanzen optimieren können.



HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a

63225 Langen

Tel.: 0800 1400044

Fax: 08000 400044

financial.services@henryschein.de

www.henryschein-dental.de

MODERNE COMPOSITES // Moderne Zahnarztpraxen müssen sich den stetig wachsenden Ansprüchen der täglichen Füllungstherapie stellen. Im folgenden Gespräch diskutieren Vertreter aus Wissenschaft, Praxis und Industrie über die Entwicklungen in der Restaurativen Zahnheilkunde sowie den Einsatz moderner Composites im Sinne einer zeitgemäßen Füllungstherapie. Zu Wort kommen Prof. Dr. Dr. h.c. Andrej M. Kielbassa (Krems), ZA Dr. Florian Klumpp (Pfullingen) und Fayçal Iratni (Head of Marketing and Product Management, GC EUROPE N.V.).

WACHSENDE ANFORDERUNGEN ERFOLGREICH MEISTERN

Maria Sparfeld / Bad Homburg



© Vladislav Max/Shutterstock.com

Herr Prof. Kielbassa, Sie sind ein anerkannter Experte auf dem Gebiet der Restaurativen Zahnheilkunde. Wohin führt der Weg auf diesem Gebiet?

Prof. Dr. Dr. h.c. Andrej M. Kielbassa: Immer häufiger und mit immer größerem Erfolg können Zahnärzte ihren Patienten eine funktionelle und auch ästhetische Versorgung direkt in ihrer Praxis anbieten

– ganz klar, direkte Chairside-Techniken liegen im Trend und werden aller Voraussicht nach auch noch weiter an Bedeutung gewinnen. Ein weiterer Fokus liegt auf der Ausrichtung an minimalinvasiven Ansätzen, die eine größtmögliche Schonung der gesunden Zahnhartsubstanz anstreben. Adhäsive Werkstoffe wie Composites oder indikationsbezogen

auch Glasionomerzemente stellen hier die Materialien der Wahl dar, da bei deren Einsatz präparationsbedingt vergleichsweise wenig gesunde Zahnhartsubstanz geopfert werden muss.

Herr Dr. Klumpp, wie stellt sich Ihre Praxis auf die derzeitigen Entwicklungen im Bereich Füllungstherapie ein?

Dr. Florian Klumpp: Meiner Einschätzung nach bewegen wir uns zum einen in einem Zeitalter der extremen Materialvielfalt, zum anderen wünschen sich Anwender wieder mehr Einfachheit. Neben Keramiken und Composites geht eine Entwicklung hin zu modernen Hybridmaterialien, die die Vorteile der beiden Kategorien vereinen. Die Verarbeitung der Werkstoffe mittels CAD/CAM nimmt dabei einen immer größeren Stellenwert ein. Als Praxis muss man sich mit durchdachten und bewährten Konzepten absichern – wobei die Augen vor Neuerungen nicht verschlossen werden dürfen.

Herr Iratni, Sie sind nah dran an den neuesten Produktentwicklungen aus dem Hause GC. Was können Sie aus Ihrer Sicht hinzufügen?

Fayçal Iratni: Bei GC sehen wir den Trend, dass Zahnärzte nicht auf Qualität und Ästhetik verzichten möchten, gleichzeitig aber immer weniger Zeit haben, ihre

Patienten zu behandeln. Die Gründe hierfür sind vielfältig – und zum Beispiel im gestiegenen Verwaltungsaufwand zu finden. Infolgedessen geht ein Trend zur Standardisierung von Verfahren sowie dem Einsatz von einfach anzuwendenden Materialien, die aber gleichzeitig hohe Qualität und Ästhetik bieten.

Herr Prof. Kielbassa, Sie haben den minimalinvasiven Ansatz bereits erwähnt. Wie bewerten Sie Composites vor dem Hintergrund einer „Minimal Intervention Dentistry“?

Kielbassa: Ausnahmslos positiv – durch Composite-basierte Werkstoffe erhalten wir beispielsweise die Möglichkeit einer schonenden Kariesinfiltration: ein mikroinvasives Verfahren, das sich zwischen einem non- und minimalinvasiven Ansatz bewegt. Es erlaubt dem Behandler, einer bereits vorhandenen Demineralisation wirksam zu begegnen, indem ein niedrigvisköses Composite in die Initiailläsion infiltriert und somit eine Kavitation verhindert wird. Zudem leisten Composites beispielsweise auch bei der Fissurenversiegelung wertvolle Dienste. „The seal is the deal“ – dieser Grundsatz der Adhäsiven Zahnheilkunde stellt ein sehr belastbares Standbein sowohl der heutigen als auch der zukünftigen Zahnmedizin dar. Die Vielseitigkeit von Composite-Materialien ist zudem ein großer Trumpf dieser Materialklasse; so können wir heute indikationsbezogen mit Flowables und/oder mit stopfbaren Composites vorhersagbare und reproduzierbare Ergebnisse erzielen. Sie lassen sich für alle Indikationsbereiche der Füllungstherapie (auch kombiniert) einsetzen – kleine und große Restaurationen sind so in gleichermaßen hoher Qualität zu versorgen. Außer bei nachgewiesenen Allergien sehe ich für Composites keine Kontraindikationen.

Herr Dr. Klumpp, für welche Fälle und Indikationen verwenden Sie welche Composites?

Klumpp: Ich versuche bei jeglicher Therapie dem „Mini-Max-Prinzip“ zu folgen, das heißt, mit möglichst minimalem Einsatz möglichst gute Ergebnisse zu erzielen. Demnach ist mein Sortiment an Composites relativ klein: Für Seitenzahnfüllungen der Kavitätenklassen I und II verwende ich ausschließlich eine Farbe.

Je kleiner der Defekt ist, desto eher nutze ich fließfähige Composites; bei größeren Defekten kommt hingegen eher ein modellierbares Composite zum Einsatz. Unter große Seitenzahnfüllungen lege ich immer eine Schicht Flowable, um Unterschnitte auszugleichen und einen sicheren Übergang vom approximalen Kasten zur Matrize zu erhalten. Ist das Dentin dunkel verfärbt, decke ich die Stellen mit einem opaken Flowable ab. Bei Frontzahnversorgungen der Klassen III und IV unterscheide ich noch einmal separat: Solen nur kleine Formveränderungen vorgenommen werden – zum Beispiel bei black triangles oder einem kleinen Diastema –, verwende ich fast ausschließlich fließfähige Composites. Soll die Zahnform deutlich beeinflusst werden, kommen zusätzlich modellierbare Massen zum Einsatz. Bei vollständigen Schneidekantenaufbauten gebrauche ich zur Rekonstruktion von Dentin- und Schmelzanteilen immer modellierbare Composites in verschiedenen Opazitäten. Klasse V-Zahnfleischfüllungen unterteile ich nach ästhetisch relevanten oder nicht relevanten Bereichen: Ästhetisch irrelevante Gebiete versorge ich immer einfarbig und nutze ein hochgefülltes Flowable, da es eine bessere Standfestigkeit hat als normale Flowables und sich die Oberfläche trotzdem sehr einfach und zeitsparend herstellen lässt. In ästhetisch relevanten Bereichen hingegen wähle ich entsprechend der Zahnfarbe eine opake Dentinfarbe als Basis, um einem gräulichen Resultat durch zu hohe Transluzenz vorzubeugen. Diese Dentinfarbe wird anschließend mit einer passenden Schmelz- oder Universalfarbe überschichtet. Bei diesen Füllungen nehme ich gerne G-ænial Universal Flo zu Hilfe. Direkt nach dem Bonding trage ich eine minimale Schicht des Composites nahe der zervikalen Kavitätenbegrenzung auf und modelliere mit einer dünnen Sonde einen kleinen „Wulst“, um das weitere Schichten zu erleichtern und einen perfekten zervikalen Übergang zu erhalten.

Herr Iratni, wie kann man sich die Entwicklung eines modernen Composites vorstellen – worin liegen hierbei die Herausforderungen?

Iratni: Jedes Produkt stellt stets ein empfindliches Gleichgewicht aus drei Faktoren dar: physikalische, ästhetische und

Jubiläumspakete jetzt auspacken!

Bis zu
**6.000,- €
geschenkt**



10 Jahre Carestream Dental & 100 Jahre Innovation.

Unsere Wurzeln KODAK & Trophy – zwei Firmen mit großer Bedeutung für die Dental-Branche wurden vor 10 Jahren zu Carestream Dental.

Zum Jubiläum schenken wir Ihnen bis zu 6.000,- € Listenpreisvorteil beim Kauf eines unserer Röntgenpakete.

Hier geht es zu den Paketen:
<http://go.carestreamdental.com/10jahre>

Oder besuchen Sie uns auf einer der Herbst-Messen:



FACH DENTAL SÜDWEST 2017 **FACH DENTAL LEIPZIG 2017** **id info tage dental**



Jetzt den **CS 3600**
Intraoralscanner auf
einer Messe testen!



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 1: Prof. Dr. Dr. h.c. Andrej M. Kielbassa (Krems). **Abb. 2:** Dr. Florian Klumpp (Pfullingen). **Abb. 3:** Fayçal Iratni (Head of Marketing and Product Management, GC EUROPE N.V.)

Handling-Eigenschaften. Immer, wenn sich einer der drei Parameter ändert, wirkt sich dies auf die beiden anderen aus. Daher erfordert ein gutes Produkt Zeit und Geduld. Bei Essentia zum Beispiel betrug die Entwicklungsdauer vier Jahre. Alle Abteilungen des Unternehmens müssen hierbei eng zusammenarbeiten, um das Beste für die Zahnärzte zu erreichen. Außerdem schließen wir bei GC auch die Zahnärzte als unsere Partner in den Entwicklungsprozess ein, um das Produkt umfassend zu testen, bevor wir es einführen. So wird jedes Produkt bereits während der Entwicklungsphase kontinuierlich überprüft und verbessert.

G-æniäl von GC ist eine bewährte Lösung, der Anwender seit Langem vertrauen. Welche Entwicklungs-idee lag dem Composite zugrunde?

Iratni: G-æniäl basiert auf der Idee, eine standardisierte Lösung für alle Zahnärzte anzubieten: Für viele Restaurationen benötigt der Zahnarzt nur eine Farbe, um ästhetische Ergebnisse zu erzielen. Allerdings kann er die Ästhetik durch Hinzufügen von weiteren dem Patientenalter entsprechenden Schmelzfarbtönen zusätzlich erhöhen. Die Materialeigenschaften von G-æniäl bewirken eine besondere Lichtstreuung. Dies ist das Geheimnis hinter dem Chamäleon-Effekt des Produktes, welcher die Restaurationen nahezu unsichtbar erscheinen lässt.

Herr Dr. Klumpp, die Ästhetik von G-æniäl wurde gerade angesprochen. Welche Erfahrungen haben Sie diesbezüglich in Ihrer Praxis gemacht?

Klumpp: Um eine natürliche Ästhetik zu erreichen, setzt das Composite-System G-æniäl auf ein überschaubares Farbsystem, mit dem großflächige Restaurationen sicher gelingen. Zum anderen ist der Chamäleon-Effekt des Werkstoffs sehr überzeugend. Er hilft dabei, bei kleinen Defekten oder Formveränderungen ein sehr gutes farblesches Ergebnis zu erzielen. Gute Modellier- und Polierbarkeit ermöglichen zudem eine natürliche Oberflächentextur.

Essentia ist ein weiteres Composite-System von GC. Es arbeitet mit einem reduzierten Farbkonzept. Haben Sie dieses bereits verwendet?

Klumpp: Mit Essentia habe ich bereits erste Erfahrungen machen können. Das Handling ist wie bei G-æniäl sehr gut. Das Farbkonzept basiert auf sehr wenigen Dentin- und Schmelzfarben, die in natürlicher Form anatomisch geschichtet werden. Um mit dem System ein gutes Ergebnis zu erzielen, ist im Vergleich zu G-æniäl ein völlig anderes Vorgehen notwendig, da man nicht Opazität und Helligkeitswert getrennt wählt, sondern diese Eigenschaften in den jeweiligen Composite-Massen immer unterschiedlich kombiniert sind. Für mich ist Essentia momen-

tan eine sehr passende Ergänzung zum bewährten G-æniäl-System.

Iratni: Essentia verwendet, wie beschrieben, ein reduziertes Farbkonzept. Der Grund hierfür ist, dass wir auf die Stimme unserer Kunden hören wollten und deshalb ein neues Farbsystem entwickelt haben, mit dem sich 90 Prozent aller Restaurationen mit nur sieben Farben anfertigen lassen. Der hohe Glanz und die Polierfähigkeit der Schmelzfarben erhöhen zusätzlich die Ästhetik der Ergebnisse.

Wie würden Sie die Einsatzspektren der beiden Composite-Systeme voneinander abgrenzen?

Iratni: G-æniäl ist ein einfaches Composite-System für den täglichen Gebrauch nach dem bekannten VITA-Farbsystem, während Essentia eine vereinfachte ästhetische Lösung bietet. Damit ist Essentia ein echter Trendsetter im Feld und spricht Zahnärzte an, die bei guter Vorhersagbarkeit des Ergebnisses etwas Neues wagen möchten!

Gibt es bei GC Neuheiten im Bereich der Restaurativen Zahnheilkunde, von denen Sie zum Abschluss gerne berichten möchten?

Iratni: Neben G-æniäl und Essentia hat GC viele Innovationen auf dem Gebiet der Restaurativen Zahnheilkunde hervorgebracht. Auf dem Feld der Composites wurde mit everX Posterior ein faserverstärktes Composite sowie mit der everStick-Linie ein System eingeführt, das sich unter anderem für die direkte Herstellung von faserverstärkten Composite-Brücken eignet. Wie bekannt, haben wir darüber hinaus die Technologie der Glasionomer-Materialien mit innovativen Produkten wie EQUIA und EQUIA Forte weiterentwickelt, die für permanente Seitenzahnrestaurationen indiziert sind.

Vielen Dank für das Gespräch!

GC GERMANY GMBH

Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 99596-0
Fax: 06172 99596-66
info@germany.gceurope.com
www.germany.gceurope.com



iBOND® Universal

Klebt. Einfach. Alles.

Unsere Definition eines universellen Bondings:

- » **Einzigartige Feuchtigkeitsregulierung und sofortiger Bondingerfolg:** Dank seiner einzigartigen Feuchtigkeitsregulierung und der optimalen Zusammensetzung ermöglicht iBOND Universal eine hervorragende Penetration ins Dentin und sofortige, zuverlässige Haftfestigkeit.
- » **Der Alleskönner in Sachen Bonding:** iBOND Universal ermöglicht das Bonden von Kompositen/ Kompomeren, Edelmetall, NEM, Zirkonoxid oder Silikat-/Glaskeramik. Es ist kompatibel mit licht-, dual- und selbsthärtenden Materialien.
- » **Einfache und präzise Anwendung:** Self-etch-, Etch&Rinse- oder selektive Schmelzätz-Technik – entscheiden Sie selbst. Mit unserem exklusiv konstruierten Tropfer mit Drop-Control-System ist ein exaktes Dosieren und ein sauberer Tropfenabriss gewährleistet.

Mundgesundheits in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

UNTERNEHMENSPORTRÄT // Als Junichi Morita im Jahre 1916 im japanischen Kyoto das zunächst auf den Import und Verkauf von Dentalequipment spezialisierte Unternehmen Morita Shika Shoten gründete, legte er den Grundstein für eine beeindruckende Erfolgsgeschichte: Das bereits in der dritten Generation familiengeführte Unternehmen gilt seit über einem Jahrhundert als weltweit anerkannte und innovationsstarke Größe des internationalen Dentalmarktes. In mehrfacher Hinsicht gibt dies Anlass, einen Blick auf die Ursprünge des Global Players, die neuesten Produkthighlights sowie die Menschen hinter dem Erfolg zu werfen.

DER ERFOLG HAT VIELE GESICHTER

Carmen Schwarz/Dietzenbach

Innovationskraft und fortschrittliche Produkte für die zahnärztliche Praxis – dafür steht Morita heute, über einhundert Jahre nach seiner Gründung. Seine starke Position auf den Gebieten der Röntgendiagnostik, der Endodontie sowie im Bereich der Behandlungseinheiten hat maßgeblich zu diesem Renommee beigetragen. Bereits in den Anfangszeiten sah sich das Familienunternehmen den Ansprüchen verpflichtet, die auch heute noch sein Handeln bestimmen: Produkte und Lösungen anzubieten, welche die Lebensqualität erhalten, verbessern oder wiederherstellen.

Aus Tradition erwächst Innovation

Dieser Tradition folgt das Unternehmen seither bei allen Produktneuheiten. Ein herausragendes Beispiel stellt in diesem Zusammenhang die Geschichte der Spaceline-Behandlungseinheiten dar. Sie beginnt Anfang der 1960er-Jahre mit einem Treffen des damaligen Managing Directors von Morita Shika Shoten, Fukuo Morita, mit dem amerikanischen Zahnarzt Dr. Daryl R. Beach. Dr. Beach hatte die Idee einer Behandlungseinheit, die eine Therapie des Patienten in liegender Position erlaubte. Der Zahnarzt sollte dabei am Kopfende hinter dem Patienten sitzen und von dort aus bequem agieren kön-

nen. Auf Basis dieses Grundgedankens entwickelte Morita in enger Zusammenarbeit mit Dr. Beach die erste Space-line-Behandlungseinheit. 1964 eingeführt, bietet sie dem Zahnarzt dank ihres ergonomischen Designs seit nunmehr über einem halben Jahrhundert die Möglichkeit, eine besonders schonende und komfortable Arbeitsposition einzunehmen. Die konsequente Umsetzung dieses innovativen Konzepts macht die Space-line-Reihe bis heute zu einer der bekanntesten Marken aus dem Hause Morita.

Darüber hinaus konnte Morita in den folgenden Jahrzehnten insbesondere auf den Feldern Endodontie, Röntgendiagnostik und Laserzahnheilkunde Fortschritte vermelden. 1979 etwa brachte das Unternehmen mit dem Veraview ein Panoramaröntgengerät auf den Markt, das hochqualitative Aufnahmen mit einer Reduktion der Strahlenbelastung verband. 1992 eröffnete der Apex Lokator Root ZX endodontologisch tätigen Behandlern neue Möglichkeiten, denn dieser ermöglichte hochpräzise Messungen selbst bei nassen Wurzelkanälen. Eine Höchstleistung in der Photodynamischen Therapie gelang mit der Einführung des Dentallasers „Erwin“ im Jahre 1996. Mit Hilfe des Er:YAG-Lasers ließen sich Karies und Zahnstein nahezu schmerz- und geräuschlos entfernen.

Heute stellen diese Produkt-Meilensteine in Form des kombinierten 2-D-/3-D-Rönt-



Abb. 1

Abb. 1: Moritas jüngste Innovation in der Endodontie ist der weiterentwickelte, kabellose Endomotor mit integriertem Apex Lokator TriAuto ZX2.

gensystems Veraview X800, der modularen Endodontie-Lösung DentaPort ZX Set OTR oder des innovativen Er:YAG-Lasers AdvErL EVO die Spitze des Morita-Produktportfolios dar.

Personell gut aufgestellt ...

Neben dem großen Produktportfolio spielt – mit Blick auf das nächste Jahrhundert erfolgreicher Entwicklungen – die globale Ausrichtung des Familienunternehmens eine zunehmend bedeutende Rolle. Schließlich ist für die Aufrechterhaltung der größtmöglichen Produktqualität eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Zahnärzten vor Ort außerordentlich wichtig. Aus diesem Grund ist auch das Managementteam von Morita Europe für die Zukunft besonders gut aufgestellt: Bereits seit 2008 leitet Jürgen-Richard Fleer als General Manager die Geschicke des Unternehmens. Der studierte Wirtschaftsingenieur formuliert den Anspruch des Dentalspezialisten deutlich: „Um die Lebensqualität der Patienten zu erhöhen, ist es mit Produkten allein nicht getan. Morita bietet daher Lösungen von der Diagnose bis zum Follow-up an, die aus dem Gespür für die klinischen Abläufe erwachsen und die Grenzen des Machbaren verschieben.“ Gemeinsam mit Herrn Fleer bilden Wieland Jacobs, Director of Product Management & Technical Affairs, Markus Otto, Director of Sales & Marketing und Masanori Mori, Director Category & Market Development, das vierköpfige Management Board der J. MORITA EUROPE GMBH.

... für eine erfolgreiche Zukunft

„Thinking ahead. Focused on life“: Mit dem Motto ist der Anspruch von Morita klar definiert. Das Managementteam und alle Mitarbeiter widmen sich dem Ziel, schon heute das Morgen im Blick zu haben und die Lebensqualität von Behandlern und Patienten kontinuierlich zu verbessern.

So stellte Morita auch anlässlich der diesjährigen Internationalen Dental-Schau mehrere Produktinnovationen vor: Das 2-D-/3-D-Diagnosesystem Veraview X800 erhöht die Diagnose- und Behandlungssicherheit mit einer hohen Bildqualität: Die Auflösung von mehr als 2,5 LP/mm MTF bei 10% mit einer Voxelgröße von 80 µm sorgt für die detaillierte Darstellung selbst kleinster Gewebe- und Knochenstrukturen. Zudem werden Artefakte durch die 360°-Rotation auf ein Minimum reduziert, und zur zielgerichteten Behand-



Abb. 2

Abb. 2: Das 2-D-/3-D-Diagnosesystem Veraview X800 erhöht die Diagnose- und Behandlungssicherheit mit einer hohen Bildqualität.



lungsplanung verfügt das Röntgensystem über elf frei wählbare Fields of View (FOV).

Moritas jüngste Innovation in der Endodontie ist der weiterentwickelte, kabellose Endomotor mit integriertem Apex Lokator TriAuto ZX2: Er zeichnet sich durch eine intuitive Bedienbarkeit aus und steht mit automatischen Sicherheitsfunktionen für höchste Ergebnissicherheit. Während das Feature „Optimum Torque Reverse“ (OTR) durch Änderung der Drehrichtung bei Drehmomentüberschreitung vor Feilenbruch und Microcracks schützt, ermöglicht die neue Funktion „Optimum Glide Path“ (OGP) die schnelle und sichere maschinelle Gleitpfaderstellung.

Auch zukünftig verfolgt Morita den Anspruch, stets am Puls der Zeit zu agieren. Zukunftstechnologien wie das Internet der Dinge, Cloud Computing und der 3-D-Druck beeinflussen auch den Bereich der Medizintechnik, weshalb Morita diese technologischen Innovationen ebenso in der Produktentwicklung berücksichtigt

wie gesellschaftliche Veränderungen (z. B. die zunehmende Alterung der Gesellschaft oder eine rückläufige Abdeckung der medizinischen Versorgung in ländlichen Regionen) und deren Einfluss auf die Zahnmedizin.

Mit dieser Sensibilität für zukünftige Einflussfaktoren und dem über 100-jährigen Know-how blickt Morita zuversichtlich in die Zukunft. Dank bester Voraussetzungen auf personeller wie auf Produktebene wird das weltweit agierende Unternehmen global und regional sowohl den eigenen als auch den Ansprüchen der Zahnärzte gerecht.

J. MORITA EUROPE GMBH

Justus-von-Liebig-Straße 27a
63128 Dietzenbach
Tel.: 06074 836-0
Fax: 06074 836-299
info@morita.de
www.morita.com/europe

NEUES UNIVERSALKOMPOSIT // Die Kunst in der Zahnmedizin in puncto ästhetischer Frontzahnrestauration besteht im Kopieren der Natur. Dazu benötigen Zahnärzte all ihre Erfahrung, Kunstfertigkeit und natürlich das passende Füllungsmaterial. Mit Harmonize™ bietet Kerr™ ein Universalkomposit, das es Behandlern ermöglicht, lebensechte Restaurationen einfach und mühelos zu erreichen.

SPIEGELBILD DER NATUR

Kerstin Oesterreich/Leipzig

Ein harmonisches äußeres Erscheinungsbild stellt die Weichen im Alltag. Gerade das perfekte Lächeln gilt als Ideal, dem sich bereits diverse Studien widmeten. Amerikanische Forscher der University of Minnesota untersuchten erst kürzlich in einem Experiment, welche Eigenschaften dazugehören, damit es authentisch beim Gegenüber ankommt. Der Sympathiefaktor stellt unter anderem die Optik der Zähne in den Fokus. Der Wunsch der Patienten an Zahnärzte lautet daher immer ähnlich: Möglichst natürlich soll die Restauration wirken, gleichzeitig minimalinvasiv und unkompliziert sein. Trotz einer Vielzahl an Materialien auf dem Markt sind Behandler oft gezwungen, Kompromisse zwischen Handhabung, Ästhetik oder Festigkeit einzugehen. Mit dem Universalkomposit Harmonize™ sind „Smilemaker“ selbst für schwierige ästhetische Problemstellungen im Frontzahnbereich gewappnet.

Wissenschaft und Ästhetik vereint

Die Basis bildet die exklusive ART-Technologie (Adaptive Response Technology), die natürlich schöne Zahnrestaurationen ermöglicht. Harmonize™ streut und reflektiert Licht auf ähnliche Weise wie menschlicher Zahnschmelz, was zu einem stärkeren Chamäleon-Effekt für eine bessere Farbanpassung führt. Adaptiv heißt das Zauberwort, denn das Universalkomposit



Abb. 1

Abb. 1: Harmonize™ streut und reflektiert Licht auf ähnliche Weise wie menschlicher Zahnschmelz, sodass höchstästhetische Restaurationen erzielt werden.

reflektiert genau so wie ein natürlicher menschlicher Zahn die Lichtwellen als diffuses und spekulares Licht und garantiert so einen authentischen, lebendigen Streueffekt für unsichtbare Restaurationen.

Außerdem wurden Partikelgröße und Struktur der Nanopartikel so konzipiert, dass sie eine besondere Glanzretention und einfachere Polierbarkeit bieten. Denn klar ist: Je kleiner die Partikelgröße, desto besser die Polierbarkeit. Eine Studie der School of Dentistry Birmingham ergab, dass das Komposit Harmonize™ eine

schnellere und konsistentere Politur als vergleichbare Komposits ergibt.

Dynamische Konsistenz

Der Nano-Füllverbund ART wurde für die klinischen Bedürfnisse des Zahnarztes entwickelt und passt sich abhängig vom Druck, der mit dem Instrument ausgeübt wird, den jeweiligen Anforderungen an: Zu Beginn der Arbeit mit dem Material verhält es sich wie ein hoch gefülltes Komposit und klebt nicht am Instrument. Beim an-



© Olena Zaskochenko/Shutterstock.com

schließenden Modellieren des Komposits passt es sich dank des patentierten rheologischen Modifiers besser an und fließt wie ein niedrig gefülltes Komposit, was das Ausformen erleichtert. Nach der Modellierung erhöht sich die Viskosität und verhindert ein Wegfließen des Materials. Grundlage dafür bilden der hohe Füllergehalt von 81 Prozent sowie die speziell kontrollierte Größe und Anordnung der ART-Nanopartikel von Harmonize™. Die sphärische Form wird akribisch überwacht, um die mechanische Belastbarkeit zu maximieren, die Klebrigkeit zu reduzieren und das Modellieren zu vereinfachen. Dies reduziert die Gefahr von Luft einschließen oder Ablösung von der Kavität wand.

Der Füller basiert dabei auf zwei verschiedenen Materialien: Siliziumoxid und Zirkonoxid. Das Siliziumoxid hat eine negative und das Zirkonoxid eine positive Ladung, sodass die beiden Elemente zusammenhaften und die Basis für ein besonders stabiles Material bilden. Das

Nanopartikel-Füllersystem bietet somit bessere Anpassungsmöglichkeiten und gesteigerte strukturelle Integrität, was den Restaurationen eine außergewöhnliche Festigkeit und besondere Haltbarkeit verleiht. All diese Eigenschaften minimieren den Arbeitsaufwand zur Erreichung der gewünschten Form und reduzieren die erforderliche Zeit zum Ausarbeiten und Polieren.

Universalkomposit der nächsten Generation

Ästhetische Frontzahnrestaurationen gehören zu anspruchsvollsten Aufgaben von Behandlern, denn sie ermöglichen die sofortige Kontrolle durch den Patienten – ein Blick in den Spiegel genügt. Jeder Zahnarzt benötigt also ein Material, das die eigenen ästhetischen Qualitäten verbessern kann. „Großartige ästhetische Restaurationen sind das, wodurch Zahn-

ärzte sich von anderen abheben und die Erwartungen ihrer Patienten erfüllen, um eine lang andauernde Beziehung zu gewährleisten“, sagte Catherine Stahl, Vizepräsidentin Marketing EMEA für KaVo Kerr. „Wir haben Harmonize™ als eine Lösung entwickelt, die das Leben unserer Kunden vereinfacht, ihre Fähigkeiten ergänzt und keine Kompromisse in Bezug auf Ästhetik, Handhabung und Stabilität macht. Wir bei Kerr wünschen uns Zahnärzte, die stolz auf ihre unsichtbaren Restaurationen sind, und Patienten, die glücklich über die Behandlungsergebnisse sind!“

KERR GMBH

Bismarckring 39
88400 Biberach an der Riß
Tel.: 07351 564263
www.kerrdental.com/
Harmonize_testen

FORSCHUNGSWETTBEWERB // Können Antioxidantien langfristig die Bonding-Haftkraft verbessern? Wie ist es um die hydrolytische Degradation von dentalen CAD/CAM-Materialien bestellt? Die Forschungsarbeiten, die die jungen Wissenschaftler bei der 15. VOCO Dental Challenge präsentierten, zeigten nicht nur eine große thematische Bandbreite. Auch die Intensität, mit der sich die Teilnehmer komplexen Fragestellungen widmeten, beeindruckte die Jury des renommierten Forschungswettbewerbs.

PIFFFIGE LÖSUNGEN FÜR KOMPLEXE FRAGESTELLUNGEN

Natascha Ahlff/Cuxhaven



Den kritischen Ohren der Jurymitglieder entging nichts. Und so fühlten Prof. Dr. Stefan Rüttermann (Universität Frankfurt), Priv.-Doz. Dr. Christian Meller (Universität Tübingen) sowie Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk (Universität Witten/Herdecke) den sieben Teilnehmerinnen und Teilnehmern vor einem großen Fachpublikum mit hartnäckigen Fragen zu deren Vortragsthemen auf den Zahn. Eine echte Herausforderung, bei der fachliche Sicherheit und ein souveräner Umgang mit Kritik gefragt waren. Die Teilnehmer nahmen sie gerne an: „Das ist eine gute Vorbereitung für die Zukunft, zum Beispiel mit Blick auf die Promotionsverteidigung“, hieß es aus dem Teilnehmerfeld.

Kontakte knüpfen

Aber nicht nur das Liebäugeln mit einer Laufbahn in der Forschung hatte die jungen Zahnmediziner und Naturwissenschaftler zur Teilnahme motiviert. Schon lange gilt die VOCO Dental Challenge als Plattform, bei der wichtige Erfahrungen gesammelt und auch wichtige Kontakte geknüpft werden können. „Hier treffen sich aufstrebende, sehr talentierte Nachwuchskräfte von Universitäten aus ganz Deutschland. Das ist natürlich für jeden

Abb. 1: Die drei Preisträgerinnen der diesjährigen VOCO Dental Challenge – Franziska Beck (Universität München), Sina Luisa Broscheit (Universität Halle-Wittenberg) und Viktoria Varga (Universität Jena) zusammen mit VOCO-Geschäftsführer Olaf Sauerbier (links), Dr. Martin Danebrock (Wissenschaftlicher Service; rechts) und der Jury, bestehend aus Priv.-Doz. Dr. Christian Meller (Universität Tübingen), Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk (Universität Witten/Herdecke) und Prof. Dr. Stefan Rüttermann (Universität Frankfurt).



Abb. 2

Abb. 2: Zum 15. Mal trafen sich junge Forscherinnen und Forscher in Cuxhaven zur VOCO Dental Challenge.

eine tolle Gelegenheit für einen Austausch über alles, was junge Wissenschaftler bewegt“, sagt Dr. Martin Danebrock, der mit seinem Team vom Wissenschaftlichen Service die Veranstaltung bereits zum 15. Mal organisiert hat.

Nachwuchs stärken

Nah dran zu sein an den zukünftigen Zahnärzten sowie Materialwissenschaftlern ist auch dem VOCO-Geschäftsführer Olaf Sauerbier ein besonderes Anliegen. „Uns ist wichtig, zu wissen, wie sie die Entwicklungen in der Zahnmedizin sehen, und auch, was ihre Ansprüche an uns als forschendes Dental-Unternehmen sind.“ Darüber hinaus verstehe er es als Pflichtaufgabe, mit der VOCO Dental Challenge die Aufmerksamkeit der Dental-Branche auf den Nachwuchs zu lenken: „Sie hinterfragen Dinge und gehen mit großer Leidenschaft und Kompetenz an ihre Arbeit heran – das ist genau der Geist, der gebraucht wird.“

Preisträgerinnen 2017

Tatsächlich zeigten sich sowohl Jury als auch Fachpublikum von dem fachlichen Können der Teilnehmer beeindruckt. „Das waren durchweg starke Leistungen“, beglückwünschte Dr. Martin Danebrock die Teilnehmer. Durchsetzen konnte sich in diesem Jahr Franziska Beck (Universität München) mit dem Thema „Antioxidants: can they improve long-term bond strength?“. Den zweiten Platz belegte Sina Luisa Broscheit (Universität Halle-Wittenberg) mit dem Thema „Der Einfluss einer tumortherapeutischen Bestrahlung auf die Dentinhaftung von Universaladhäsiven“. Platz drei ging an Viktoria Varga (Universität Jena) mit dem Thema „Evaluation eines neuen experimentellen selbstkonditionierenden Primers auf die Bondingqualität orthodontischer Attachments“.

Die Preisträgerinnen und ihr unterstützendes Team erhalten Preisgelder in Höhe von 6.000, 4.000 bzw. 2.000 Euro. Zudem gibt es Publikationszuschüsse von jeweils 2.000 Euro zur Unterstützung ihrer weite-

ren Arbeit. Die weiteren Finalisten und ihre Themen waren Darja Karol (Universität Marburg) mit „Entwicklung eines Messverfahrens für die Beobachtung von polymerisationsbedingten Scherspannungen“, Thomas Martin Strasser (Universität Regensburg) mit „Effects of surface on CAD/CAM materials“, Timo-Sebastian Syväri (Medizinische Hochschule Hannover) mit „Experimentelle in-vitro Untersuchung zum Einfluss von Plasmaaktivierung auf die Verbundfestigkeit von Zirkonimedioxidkeramik-Komposit Verbindungen“ und Anja Stenger (Universität Erlangen-Nürnberg) mit „Hydrolytische Degradation von dentalen CAD/CAM Kompositen“.

VOCO GMBH

Anton-Flettner-Straße 1–3
27472 Cuxhaven
Tel.: 04721 719-0
Fax: 04721 719-109
info@voco.de
www.voco.dental

BLEACHING TO GO

© Fotos: Ultradent Products



„Opalescence Go® nimmt einen hohen Stellenwert im Rahmen unseres Prophylaxeangebots ein. Das Präparat ist unproblematisch in der Anwendung und Empfindlichkeiten treten nur in geringem Maße auf. Unsere Patienten sind zufrieden! Und wir auch, weil Opalescence Go® den Wünschen und Ansprüchen der Praxis gerecht wird.“

Zahnarzt Ascheberg, Ascheberg
Kai Teriet, Zahnarzt

ULTRADENT
PRODUCTS, INC.



Opalescence Go® mit einem Wasserstoffperoxid-Gehalt von 6% ist besonders für Bleaching-Einsteiger geeignet und zur Erhaltung des Effektes bereits erfolgter Zahnaufhellungen. Das „Bleaching to go“-Produkt kann nach Anamnese und Erstanwendung in der Praxis bequem mit vorgefertigten UltraFit Trays zu Hause gehandhabt werden. Die gefüllten Schienen, erhältlich in den Geschmacksrichtungen „Mint“ und „Melon“, passen sich sehr gut der individuellen Zahnreihe an und reichen von Molar zu Molar. Die aufwendige und

Kosten verursachende Anfertigung von Tiefziehschienen entfällt. Opalescence Go® verbleibt an fünf bis zehn Tagen für jeweils 60 bis 90 Minuten bis zum gewünschten Ergebnis im Mund des Patienten. Nach der Anwendung ist das Gel leicht entfernbar. Fluorid und Kaliumnitrat sorgen durch die Stärkung des Zahnschmelzes und den Schutz vor Zahnsensibilitäten für eine verbesserte Zahngesundheit. Eine schnelle und unkomplizierte, zugleich aber professionelle Zahnaufhellung ist somit gewährleistet. Die Patientenbin-

dung und -compliance wird auf diese Weise dauerhaft verbessert.

ULTRADENT PRODUCTS GMBH

Am Westhover Berg 30
51149 Köln
Tel.: 02203 3592-0
Fax: 02203 3592-22
infoDE@ultradent.com
www.ultradent.com

KENNZIFFER 0661

JUBILÄUM MIT BESONDEREN ANGEBOTEN

Bei den Kunden ist Carestream Dental besonders wegen seiner smarten Röntgen- und Workflow-Lösungen beliebt. Im Herbst feiert der Imaging-Vorreiter nun runden Geburtstag. Der Arbeitsablauf für die digitale Modellerstellung beginnt mit dem handlichen 3-D-Intraoralscanner CS 3600. Damit können einzelne Zähne, Quadranten oder ganze Zahnbögen ultraschnell eingescannt werden. Zusammen mit der Software CS Model+ und dem CS 8100SC perfektioniert Carestream für Kieferorthopäden die Performance des digitalen Workflows. Das CS 8100SC ist – dank exklusivem KFO-Modul für eine automatisierte Durchzeichnung der Landmarks – äußerst schnell.

Zum 10. Geburtstag bietet Carestream Dental jetzt vier attraktive Jubiläumspakete mit bis zu 6.000€ Gesamtersparnis an. In jedem Paket gibt es den Strahler CS 2200 mit einer von drei möglichen Armlängen und zur intraoralen Detektion wahlweise ein Speicherfoliensystem oder

den Sensor RVG 6200 S1. Für extraorale Aufnahmen im Pan&Ceph-Bereich enthalten die Pakete außerdem entweder das preisgekrönte CS 8100 Panorama-Röntgengerät oder den Bruder CS 8100SC mit zusätzlicher Fernröntgenfunktion. In den anderen zwei Paketvarianten wird mit dem neuen CS 8100 3D Access (4x4 cm, 5x5 cm) oder dem CS 8100 3D (vier verschiedene Volumengrößen von 4x4 cm bis 8x9 cm) der Bedarf für Volumentomografie angesprochen.



CARESTREAM DENTAL

Hedelfinger Straße 60
70327 Stuttgart
Tel.: 00800 45677654
Fax: 0711 20707333
europedental@carestream.com
www.carestreamdental.de

KENNZIFFER 0671

TREND GEHT ZUR ZENTRALEN ABSAUGUNG

CATTANI bietet neben den überwiegend in den zahntechnischen Laboren zum Einsatz kommenden Einzelplatzabsaugungen auch zentrale drehzahl- bzw. invertergesteuerte Absaugsysteme mit zentralen

Staubauffangbehältern an, die sich stets nach dem tatsächlichen Leistungsbedarf des Betreibers (gleichzeitig arbeitende Labortechnikeranzahl) richtet. Zum Portfolio des Unternehmens gehören unterschiedlichste Ausführungen, angefangen von der Einzelplatzabsaugung bis hin zu Großsystemen in nahezu unendlichen Ausbaustufen.

Auch Zubehör, wie verschiedene Absaugmäuler, Feilkloben, Armauflagen, Standard- und Spezialfilter in verschiedenen Größen und Entstauber mit automatischer, pneumatischer Filterreinigung, die bei jeder Absaugunterbrechung den Staub in einen leicht zu entleerenden Behälter befördern, sind Teil des umfassenden Laborprogramms. Für die Dimensionierung und Leitungsverlegung von Druck- und Ansaugwegen rät CATTANI

dringend zu einer Beratung durch einen autorisierten Techniker und zu einer möglichst sorgfältigen und präzisen Planung, da für eine Laborplanung viele wichtige Details genauestens auf die zu installierende Technik abgestimmt werden müssen.

Anlässlich der IDS 2017 in Köln konnte der Hersteller in vielen Gesprächen mit Kunden und Interessenten einen Trend zur zentralen Laborabsaugung erkennen.

CATTANI DEUTSCHLAND GMBH & CO. KG

Nordholz
Scharnstedter Weg 34–36
27639 Wurster Nordseeküste
Tel.: 04741 18198-0
Fax: 04741 18198-10
info@cattani.de
www.cattani.de

KENNZIFFER 0672





PRAXISCOACH

ALS DENTAL-FACHBERATERIN LERNT MAN NIE AUS.
UND DAS GERNE AUCH
BEI EINEM ZERTIFIKATSSTUDIUM.

Die Anforderungen in der dentalen Fachwelt steigen von Jahr zu Jahr. Die Ansprüche an die Mitarbeiter in Praxis, Labor und Depot steigen mit. Neben erstklassigen Fachkenntnissen sind immer mehr Managementkompetenzen gefragt. Der BVD hat die Antwort: Das Zertifikatsstudium zum Dental-Betriebswirt/-in an der SRH Hamm. Es macht fit für die unternehmerischen Seiten des Berufslebens. Und dentales Fachwissen zukunftssicher.

Eine starker Vorteil Ihres BVD.
Mehr darüber hier: bvdental.de

DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



DATEN ELEGANT ÜBERTRAGEN UND SICHER SPEICHERN



Hub macht manuelle Datenexporte und -importe überflüssig und ermöglicht eine Datensicherung mit starker Verschlüsselung.

„Wir entsprechen mit Dentsply Sirona Hub einem expliziten Kundenwunsch“, erklärt Dr. Frank Thiel, Group Vice President CAD/CAM bei Dentsply Sirona. „Zahnärzte brauchen die Sicherheit eines reibungslosen Workflows, damit sie sich zu 100 Prozent auf ihre Patienten konzentrieren können.“

Für das Gerät, das jetzt vorgestellt wird, sind in Zukunft Erweiterungen geplant, die Hub zu einem Kommunikationszentrum der Praxis machen werden. Gut für Schnellentschlossene: Alle zukünftigen Updates für Hub sind kostenfrei.

Unkompliziertes Arbeiten und eine sichere Handhabung von CAD/CAM-Daten – dafür steht Dentsply Sirona Hub. Dabei handelt es sich um ein Gerät, das CEREC-Daten sichert und für andere Anwender im Praxisnetzwerk nutzbar macht. Das heißt: Neben der lokalen Speicherung auf einer CEREC-Aufnahmeeinheit werden die Falldaten in Hub abgelegt und dort zweifach gesichert. Weitere Aufnahmeeinheiten oder Rechner, die mit der CEREC oder

CEREC Premium Software ausgestattet sind, können auf diese Daten zugreifen. Das geht so einfach und selbstverständlich, als wären die Daten direkt auf dem jeweiligen Arbeitsplatz gespeichert. Über Hub werden auch Patientendaten mit Sidexis synchronisiert. Wird also ein Patient mit CEREC Omnicam gescannt, dessen persönliche Daten bei einer Röntgenaufnahme angelegt wurden, entfällt das erneute Eingeben an der Aufnahmeeinheit.

DENTSPLY SIRONA

Sirona Straße 1
5071 Wals bei Salzburg
Österreich
Tel.: +43 662 2450-0
Fax: +43 662 2459-540
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

KENNZIFFER 0701

DAUERHAFT EIN STRAHLEND WEISSES LÄCHELN

Pola Luminare ist ein direkt auftragbarer, fluoridfreisetzender Zahnaufheller mit Minzgeschmack, der in kürzester Zeit für ein strahlend weißes Lächeln sorgt. Es müssen keine Schienen angefertigt werden. In einem Einführungsgespräch in der Praxis wird die Technik erklärt und die Patienten wenden dann das Produkt einfach je nach Bedarf selbst an. Pola Luminare passt leicht in Jacken- oder Handtaschen und lässt sich an jedem beliebigen Ort verwenden, wann immer sich die Gelegenheit ergibt.

Das niedrigviskose Gel trocknet sehr schnell zu einem Film auf der Zahnoberfläche. Die Patienten können je nach Wunsch einzelne Zähne oder die gesamte Dentition aufhellen. Mit einer Wasserstoffperoxid-Konzentration von 6% setzt das Gel unverzüglich

die Peroxid-Ionen frei und startet so die Zahnaufhellung. Pola Luminare wirkt schnell und effizient. Das Produkt ist sehr gut geeignet für Patienten, die schon einmal die Zähne aufgehellt haben und ihr strahlend weißes pola-Lächeln erneuern möchten. Pola Luminare enthält Fluorid zur Remineralisation der Zahnoberfläche und Linderung postoperativer Überempfindlichkeit.



SDI GERMANY GMBH

Hansestraße 85
51149 Köln
Tel.: 02203 9255-0
germany@sdi.com.au
www.sdi.com.au

KENNZIFFER 0702

SUBGINGIVALE PULVERSTRAHLTHERAPIE



Die Kombination aus der filigranen Perio-Mate Düse mit einer schlanken, flexiblen Plastikspitze macht die subgingivale Behandlung mit NSK nicht nur sicherer, sondern bietet dazu auch eine ungehinderte Sicht und einfaches Handling. Denn die Form der hygienischen Perio-Mate Düsenspitze (Einmalprodukt) ist sehr anwenderfreundlich und ermöglicht einfachen Zugang in die Zahnfleischtaschen sowie komfortable Behandlungen für Patienten und Behandler. Diese Eigenschaften empfehlen den neuen Perio-Mate für die Behandlung von Parodontitis und Periimplantitis. Mit dem Produkt kann der Pulverfluss über einen am Handstück angebrachten

Einstellung, den sogenannten Powder Control Ring, einfach mittels einer Fingerdrehung angepasst werden. Zur Veränderung des Pulvervolumens ist es daher nicht erforderlich, den Behandlungsablauf zu unterbrechen. Somit ist eine schnelle und präzise Entfernung von subgingivalem Biofilm gewährleistet.

Mit der Kombination aus NSK Perio-Mate Powder, dem glycinbasierten Pulver für die subgingivale Anwendung, und dem feinen Wasserspray des Perio-Mate wird Biofilm in ca. 20 Sekunden pro Zahn aus parodontalen Taschen zuverlässig entfernt.

NSK EUROPE GMBH

Elly-Beinhorn-Straße 8
65760 Eschborn
Tel.: 06196 77606-0
info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de

KENNZIFFER 0711

OFFENER UND KONSISTENTER DIGITALER WORKFLOW



byzz[®]nxt3D

Einen konsistenten Workflow (dentflow™) haben die Schwesterfirmen orangedental GmbH & Co. KG und die Dental Innovation GmbH in Kooperation entwickelt. Sie verfügen mit ihrem gemeinsamen Produktportfolio über sämtliche hierzu benötigten Schlüsseltechnologien, die alle für den

dentflow™ bezüglich ihrer Schnittstellen angepasst sind. Der Workflow ist dabei offen und erlaubt die Fusion von DICOM-, XML- und STL-Daten.

Die Software byzz nxt ist eine offene Software-Plattform. Damit kann die Praxis ihren Workflow und die Wertschöpfung

individuell gestalten. Das byzz nxt Control Center zeigt alle digitalen Befunde eines Patienten interaktiv und individualisierbar auf einen Blick. Die umfangreichere Software byzz nxt 3D ermöglicht einfaches und schnelles Matching von DICOM- und STL-Daten. Durch die Einbeziehung der individuellen Kieferbewegungen, Gelenkräume und Okklusionskontakte durch den Freecorder®BlueFox werden Befunde besser verständlich und erlebbar, die Diagnostik für den Arzt erleichtert sowie die Compliance des Patienten verbessert.

ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG

Aspachstraße 11
88400 Biberach an der Riß
Tel.: 07351 47499-0
info@orangedental.de
www.orangedental.de

KENNZIFFER 0712

EIN GAME CHANGER IN DER KARIES- UND PARODONTITIS-PRÄVENTION

Guided Biofilm Therapy (GBT) von EMS ist ein neues und individuelles klinisches Behandlungsprotokoll, entwickelt mit führenden Universitäten, Praktikern und Spezialisten. Jahrzehntelange Erfahrung und Forschung spiegeln sich in einer klaren achtstufigen Lösung wider: Diagnose, Anfärben, Motivation, AIRFLOW®, PERIOFLOW®, PIEZON®, Kontrolle und Recall. GBT gibt dem Praxisteam die Fähigkeiten, Motivation und Produkte für die professionellste Zahnreinigung des Patienten.

Kern der GBT ist die professionelle Zahnreinigung (Pro Care): das Sichtbarmachen und die Beseitigung von sub- und supra-gingivalem Biofilm mit AIRFLOW® sowie die gezielte Entfernung mineralisierter

Beläge mit PIEZON®. Das revolutionäre AIRFLOW® Pulver PLUS auf Basis von Erythritol reinigt dabei extrem niedrig abrasiv. GBT bildet eine Symbiose aus aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen und technischem Fortschritt.

Die neue Partnerschaft mit Philips ergänzt GBT mit einer geeigneten Homecare-Lösung. Das Philips-Sortiment, darunter die Schallzahnbürste Sonicare, bietet für Patienten zusätzliche Vorteile und Motivation. Mit GBT stellt EMS die individuelle Mundgesundheit in den Mittelpunkt. Das Ziel: die Prävention von Karies, Gingivitis, Parodontitis, periimplantärer Mukositis, Periimplantitis und Zahnsteinbildung. GBT – mit gesunden Patienten zu mehr Umsatz.



EMS ELECTRO MEDICAL SYSTEMS GMBH

Schatzbogen 86
81829 München
Tel.: 089 42716-10
Fax: 089 42716-160
info@ems-ch.de
www.ems-company.com

KENNZIFFER 0721

AUF, AUF, AUFSTIEGSPRÄMIE!



Der Anpfiff für die große KaVo Röntgen Tauschaktion 2017 erfolgte am 1.9.2017: Wer nun sein altes Röntgengerät gegen ein neues KaVo 2-D-Röntgengerät eintauscht, erhält zusätzlich auf alle bestehenden Aktionen einen Preisvorteil in Höhe von 2.000 Euro. Gültig ist dies jeweils für das KaVo OP 2D sowie die Panorama- bzw. Fernröntgen-Varianten des KaVo OP 3D Pro, der später zu einem 3-D-Gerät erweitert werden kann. In Kombination mit anderen Angeboten, wie z.B. der „Go Digital“-Prämie

von KaVo, wird damit der Umstieg vom Film- zum Digitalröntgen zum absoluten Volltreffer. Wer gleich in der Champions League des Röntgens mitspielen will, dem winkt eine noch höhere Aufstiegsprämie: Jeder Zahnarzt, der sein altes Röntgengerät gegen ein neues KaVo 3-D-Röntgengerät eintauscht, erhält einen Preisvorteil in Höhe von 5.000 Euro – gültig jeweils für alle 3-D-Varianten des KaVo OP 3D und OP 3D Pro, auch mit Fernröntgen-Option. Abpfiff für beide Aufstiegsprämien ist

übrigens der 15.12.2017. „Das Angebot für die Aufstiegsprämie von bis zu 5.000 Euro gilt unabhängig vom Alter des Röntgengerätes, welches für ein neues KaVo 2-D- oder 3-D-Röntgengerät eingetauscht wird“, so Harald Hauke, Vertriebsleiter Röntgen DACH bei KaVo, „schließlich wollen wir, dass möglichst viele Zahnärzte und deren Patienten von den Vorteilen der KaVo-Röntgengeräte, wie Low-Dose-Technologie, ORTHOfocus, individuell einstellbaren Volumengrößen oder Multilayer für 2-D-Projektionsaufnahmen mit erweitertem Schärfbereich, profitieren.“

Die „Aufstiegsprämie“ ist die erste Tauschaktion mit einem Preisvorteil für die neuen KaVo Röntgengeräte.

KAVO DENTAL GMBH

Bismarckring 39
88400 Biberach an der Riß
Tel.: 07351 56-0
Fax: 07351 56-1488
info@kavokerr.com
www.kavo.de

KENNZIFFER 0722

SICHERE UND WIRKSAME SPÜLUNG FÜR JEDEN KANAL

Als Lösung für die Probleme von Ultraschallaktivierung und manueller Spülung stellte die VDW GmbH im Jahr 2015 die schallaktivierte Spülspitze EDDY® vor. Die Spitze aus weichem Polyamid schwingt mit einer optimalen Frequenz von 5.000 bis 6.000 Hz. Diese akustischen Strömungen wirken im Zusammenspiel mit Kavitationseffekten, aktivieren so die Desinfektionslösungen und erreichen damit eine wirksame Reinigung des gesamten Kanalsystems. Weicher als Dentin und besonders sanft, ermöglicht die Polyamidspitze dank oszillierender dreidimensionaler Bewegungen eine effiziente chemische Desinfektion von Seitenkanälen, apikalen Ramifikationen und Isthmen. Dabei passt sich die flexible Spitze an jede Kanal Anatomie an, ohne die Gefahr einer Stufenbildung oder Perforation.

Mehrere Studien (u.a. Neuhaus et al., Urban et al.) verglichen die Irrigationsleistung von EDDY® mit anderen Methoden mit dem Ergebnis: EDDY® entfernte bakteriellen Biofilm auch bei komplexen Wurzel-

kanalanatomien genauso wirksam wie passive Ultraschallspülung. Dabei blieb die weiche und flexible Polyamidspitze von EDDY® sanfter zur Wurzelkanalwand. Die schall- und ultraschallaktivierte Spülung verstärkte zudem die Gewebeauflösung. Schließlich entfernte EDDY® wirksamer Calciumhydroxid-Einlagen sowie Debris und war dabei der manuellen Spülung signifikant überlegen.



EDDY® lässt sich dank Einmalverwendung und universeller Größe einfach und effizient in den Praxisalltag integrieren und ist mit den meisten praxisüblichen Aircaler-Handstücken kompatibel.

VDW GMBH

Bayerwaldstraße 15
81737 München
Tel.: 089 62734-0
Fax: 089 62734-304
info@vdw-dental.com
www.vdw-dental.com

KENNZIFFER 0731

BYE-BYE BEWEGUNGSARTEFAKTE

Patientenbewegung ist eine der großen Herausforderungen für die Bildqualität von DVT-Aufnahmen. Planmeca als Pionier der dentalen 3-D-Bildgebung hat nun eine Lösung für die gefürchteten Artefakte entwickelt: Planmeca CALM™. Der

Name dieses zuverlässigen Korrekturverfahrens steht für Correction Algorithm for Latent Movement. Seit dem Release auf der IDS 2017 zeigen sich die Anwender begeistert. Das Erfolgskonzept liefert der Optimierungsalgorithmus, der die Bewe-

gung der Patienten in jeder DVT-Aufnahme analysiert und kompensiert – entweder nach oder direkt während der Bilderfassung. Planmeca CALM™ rettet in unter einer Minute die Aufnahmen selbst lebhaftester Patienten und schützt vor unnötigen Neuaufnahmen. Selbst in augenscheinlich guten Röntgenbildern kann das Verfahren mehr Details sichtbar machen. Planmeca CALM™ ist als kostenloses Upgrade für viele DVT-Geräte von Planmeca erhältlich.



PLANMECA VERTRIEBS GMBH

Nordsternstr. 65
45329 Essen
Tel.: 0201 316449-0
Fax: 0201 316449-22
info@planmeca.de
www.planmeca.de

KENNZIFFER 0732

KLEBEN KANN AUCH EINFACH SEIN

Für die Materialkombination 3M ESPE Scotchbond Universal Adhäsiv und 3M ESPE RelyX Ultimate Adhäsives Befestigungscomposite liegen die Ergebnisse zahlreicher Studien vor, die eine hohe Leistungsfähigkeit attestieren. Diese wird auch dann erzielt, wenn kein zusätzlicher Keramik-Primer zum Einsatz kommt. Das ist das Ergebnis einer Studie der Universität Washington, bei der Kronen aus Lithiumdisilikat u.a. mit RelyX Ultimate und Scotchbond Universal eingegliedert wurden.¹ Nach Langzeit-Alterung wurden sehr hohe Haftwerte erzielt – ganz gleich, ob das Adhäsiv wie bei dem System von 3M als Primer eingesetzt wurde oder eine separate Silananwendung erfolgte. Eine interne Untersuchung von 3M bestätigt, dass Scotchbond Universal Adhäsiv auf korrekt vorbehandelten Lithiumdisilikat-Oberflächen als Primer funktioniert.² Dass die Materialkombination klinisch zuverlässig ist, zeigen die 3-Jahres-Daten einer Untersuchung der Universität Mi-

chigan.³ Befestigt wurden jeweils 60 Onlays aus leuzitverstärkter Glaskeramik und Resin-Nanokeramik. 98 Prozent der Versorgungen waren nach drei Jahren noch intakt.

Literatur

- 1 Johnson G, Lepe X, Schäfer O, Patterson A: Effectiveness of new resin cements in retaining lithium disilicate crowns. IADR Abstract 2015, No. 2106688.
- 2 Thalacker C, Raia G, Claussen K, Hader S, Scharz K: Bonding of a universal adhesive to different pretreated lithium disilicate.
- 3 Fasbinder DJ, Neiva GF, Dennison JB, Heys D, Heys R: Clinical Evaluation of CAD/CAM resin nano ceramic and leucite-reinforced glass-ceramic onlays.



AADR 2016, Los Angeles, Abstract No. 254.

3M DEUTSCHLAND GMBH

ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 08152 70017-77
Fax: 08152 70016-66
info3mespe@mmm.com
www.3m.de/Oralcare

KENNZIFFER 0741

THERMO-DESINFEKTOREN: LÄNGERES INTERVALL ZWISCHEN DEN ROUTINEWARTUNGEN



Miele Professional verlängert für zwei Thermo-Desinfektoren das Intervall zwischen den Routinewartungen: Ein entsprechend hoher Sicherheitsstandard ermöglicht es, diese Zeitspanne bei den 60 Zentimeter breiten Geräten PG 8581 und PG 8591 von bislang 18 auf 24 Monate auszuweihen. Die Geräte der aktuellen Generation verfügen über innovative Sicherheitssysteme und Sensoren, die jeden Spülschritt besonders engmaschig kontrollieren. Die Einhaltung aller Parameter wie Temperaturen und Haltezeiten wird kontinuierlich überwacht und die zuverlässige Versorgung mit flüssigen Medien erfolgt über eine integrierte automatische Dosierung. Für den passenden Spüldruck in unterschiedlichen Programmphasen sorgt eine drehzahlvariable Umwälzpumpe. Mit dieser Technik, die gegenüber der Vorgängergeneration eine deutliche Verbesserung darstellt, bietet Miele Professional

nun ein längeres Intervall zwischen zwei periodischen Wartungen an. Es bedeutet für Zahnärzte mehr Flexibilität im Alltag. Die Festlegung des individuellen Wartungszyklus liegt aber weiterhin in der Verantwortung des einzelnen Praxisinhabers – und ist, je nach Intensität der Gerätenutzung, abhängig von der Risikobewertung vor Ort. Validierungen von Reinigungs- und Desinfektionsautomaten werden separat durchgeführt.

MIELE & CIE. KG

Carl-Miele-Straße 29
33332 Gütersloh
Tel.: 0800 2244644
Fax: 0800 3355533
info@miele.de
www.miele-professional.de

KENNZIFFER 0742

OUTSOURCING DER ABRECHNUNG STEIGERT DIE EFFIZIENZ



Doreen Müller berät sowohl Zahnärzte als auch Zahnärztliche Fachassistenten bei der Auslagerung der komplizierten Abrechnung nach GOZ und BEMA.

Beim Thema „Abrechnung nach GOZ und BEMA“ bemisst sich die Effizienz an der Qualität der Rechnungen und am Aufwand für deren Erstellung. Beide Kriterien werden in vielen Fällen durch externe Spezialisten besser erfüllt als durch eigenes Personal.

„Wir erleben immer wieder, dass trotz zeit- aufwendiger Fortbildungen und Schulungen Abrechnungen fehlerhaft sind. Kein Wunder, bei den unzähligen Gesetzes- bzw. Verordnungstexten und Besonderheiten, die man parat haben muss“, so Doreen Müller, Gebietsleiterin Dresden/

Leipzig/Chemnitz. Viele Zahnarztpraxen lagern die Abrechnung an einen externen Dienstleister wie die PVS dental aus. Das bedeutet unterm Strich mehr Zeit für persönliche Patientenbindung, sensible Vorbereitung der Patienten auf verschiedene Behandlungen – mitunter eigenständige Behandlungen – oder für die Organisation eines reibungslosen Praxisalltags.

Bei Rückfragen zu Rechnungen, Anforderung von Rechnungskopien und Korrespondenz mit Kostenträgern können sich Patienten direkt an die PVS dental wenden oder den Ratenzahlungsservice in Anspruch nehmen. Der führt nicht nur zu einer deutlich höheren Umsetzung von Heil- und Kostenplänen. Es wird damit auch für den Patienten einfacher, eine höherwertigere Versorgung in Anspruch zu nehmen. Wie die PVS dental Zahnärzte und Praxisteam im Detail unterstützt, ist direkt bei der Zentrale zu erfahren.

PVS DENTAL GMBH

Auf der Heide 4
65553 Limburg
Tel.: 06431 28580-0
Fax: 06431 28580-13
info@pvs-dental.de
www.pvs-dental.de

KENNZIFFER 0751

EINER FÜR ALLES – ENDO LEICHT GEMACHT



In der Endodontie spielt neben fachlicher Expertise auch das Equipment eine wichtige Rolle. Als erfahrener Partner mit fast 150 Jahren Endo-Expertise bietet VDW Systemlösungen von höchster Qualität und umfassende Services. So werden Zahnärzte optimal darin unterstützt, Wurzelkanalbehandlungen einfach, effizient und erfolgreich in den Praxisalltag zu integrieren. Im Fokus des Versprechens „Endo Easy Efficient“ steht der Praxisnutzen. Ein Beispiel dafür sind die RECIPROC®-Produkte. Dank einem validierten Zusammenspiel von Feile und Motor lassen sich Wurzelkanäle mit nur einem

Instrument aufbereiten. Mit Innovationen, dem Ausbau der weltweiten Marktposition sowie Investitionen in Maschinen und Anlagen will VDW weiterhin die Weichen für die Zukunft in der Endodontie stellen.

VDW GMBH

Bayerwaldstraße 15
81737 München
Tel.: 089 62734-0
info@vdw-dental.com
www.vdw-dental.com

KENNZIFFER 0752

PREMIUM-BEHANDLUNGSEINHEIT MIT „SELBSTFAHRENDEM“ ZAHNARZTGERÄT



Auf der IDS 2017 wurde von ULTRADENT eine Studie vorgestellt, die jetzt realisiert wurde. Auf der id infotage dental München wurde erstmalig ULTRADENT E-matic vorgestellt. Dabei ist vieles neu, einiges anders und Bewährtes ist geblieben. Das sorgt bei diesem neuen Modell von Beginn an für hohe Zuverlässigkeit, ausgeklügelte Ergonomie und gleichzeitig neuste Technologie. Das Besondere: die

pneumatische Steuerung des Zahnarztgerätes. Mit sanfter Kraft schiebt ein Luftdruckzylinder parallel zum Patientenstuhl das auf einer Gleitbahn fixierte Zahnarztgerät in die gewünschte Position. Zwei weitere Gelenke sorgen für eine ideale Ausrichtung zum Behandler. Wird der Stuhl in die Ein-/Aussteige position gefahren, bewegt sich das ZA-Gerät wie von Geisterhand lautlos aus diesem Bereich

und kommt mit der Programmierung einer Behandlungsposition wieder zurück.

Die Design-Details 2017 mit fließenden, gut zu reinigenden Formen und die neu gestaltete Wassereinheit mit einer größeren Speischale runden die Dynamik dieser neuen Einheit harmonisch ab. Die Instrumentenköcher von Arzt- und Assistenzelement sind per Knopfdruck abnehmbar und sterilisierbar. In diesem Zusammenhang wurde auch ein Universal-Griffsystem konzipiert. Ein neuer Hochleistungsmotor im Patientenstuhl und eine neue Steuerung ermöglichen Soft-Start und -Stopp, mit komfortablem Bewegen des Patienten durch vibrationsfreien, schnellen Lauf.

ULTRADENT DENTAL-MEDIZINISCHE GERÄTE GMBH & CO. KG

Eugen-Sänger-Ring 10
85649 Brunnthal
Tel.: 089 42099-270
Fax: 089 42099-250
E-Mail: info@ultradent.de
www.ultradent.de

KENNZIFFER 0761

HILFE IM ABRECHNUNGSDSCHUNGEL

Die GOZ gilt in Fachkreisen als besonders komplex. Dabei unterstützt der GOZ Assistent von DAMPSOFT und der DAISY Akademie+Verlag GmbH und ermöglicht eine Liveprüfung der Leistungseingabe im DS-Win. Das heißt, der zuständigen Abrechnungskraft wird die Anzahl möglicher Hinweise und Verstöße angezeigt. Insgesamt umfassen die Informationen, die beim Klick auf den GOZ Assistenten aufgerufen werden können, allgemeine Hinweise, Warnungen und direkt identifizierte Abrechnungsverstöße. So kann die Innovation den Anwender auf erbrachte, aber nicht berücksichtigte Leistungen hinweisen, die im Zusammenhang mit einer Behandlung



DAMPSOFT Die Zahnarzt-Software

berechnet werden können. Darüber hinaus erinnert das Programm aktiv, wenn z.B. auf der Rechnung eine Begründung erforderlich ist, um gewisse GOZ-Nummern nebeneinander aufzuführen, und zeigt an, wenn zwei Gebührennummern auf keinen Fall parallel berechnet werden dürfen. Da diese Prüfung vor dem Rechnungsdruck stattfindet, erhält der Patient eine korrekt erstellte Rechnung.

DAMPSOFT GMBH

Vogelsang 1
24351 Damp
Tel.: 04352 9171-16
Fax: 04352 9171-90
info@dampsoft.de
www.dampsoft.de

KENNZIFFER 0762



NITI-SYSTEM JETZT NOCH FLEXIBLER EINSETZBAR

Mit insgesamt sieben hochflexiblen Feilenvarianten erweitert COLTENE sein vielseitiges HyFlex NiTi-Programm. In Ergänzung zu den gängigen Längen von 25 mm werden alle Aufbereitungsfeilen der beliebten EDM-Serie nun auch in 21 mm Arbeitslänge angeboten. Der Einsatz der wendigeren, kürzeren Modelle empfiehlt sich besonders bei der Behandlung der hinteren Molaren sowie bei Patienten mit kranio-mandibulären Problemen. Gerade einmal so lang wie ein Fünfcentstück, ermöglichen die neuen HyFlex EDM-Feilen komfortables Arbeiten bei ungenügend interokklusalem Zwischenraum. Neu im Sortiment ist zudem die HyFlex EDM 20/05. Damit können Fans der flexiblen NiTi-Serie nun auch gekrümmte Kanäle komplett mit den effizienten EDM-Feilen aufbereiten. Nach der Schaffung eines Gleitpfades mit der Glidepathfile 10/05 ermöglicht die

neue Feile mit gleichem Taper minimal-invasives, zügiges Präparieren des Kanals. Im Anschluss folgt wie gehabt die eigentliche Aufbereitung mit der Universalfeile HyFlex EDM OneFile in Größe 25. Je nach Kanal-anatomie kann apikal mit EDM-Feilen bis zur ISO Größe 60 gearbeitet werden. Auch in diesen großen Größen arbeiten die Feilen sicher, ohne das Kanalzentrum zu verlagern.

COLTÈNE/WHALEDENT GMBH + CO. KG

Raiffeisenstraße 30
89129 Langenau
Tel.: 07345 805-0
info.de@coltene.com
www.coltene.com

KENNZIFFER 0771

CAD/CAM-WERKSTOFF UNTERSTÜTZT DIE BRUXISMUS-BEHANDLUNG

Mit dem eigens entwickelten CAD/CAM-Werkstoff LuxaCam Composite stellt DMG ein neuartiges Konzept zur Behandlung von Bruxismus vor. Erstmals gelingt es mit Hilfe des innovativen Materials, konservierende und prothetische Rekonstruktionen vorzunehmen, die langfristig zu einer funktionellen Kiefergelenkposition führen. Nach eingehender Diagnostik erfolgt die Korrektur der Bisslage direkt mit individuell gefertigten Kauflächen-Veneers. Dadurch wird die genaue okklusale Einstellung optimiert und die ideale Versorgung auf ganz natürliche Weise ohne störende Fremdkörper im Mund ermittelt. Das Material eignet sich zur Herstellung resilienzfähiger Kauflächen-Veneers genauso wie zur Fertigung von Onlays und Teilkronen. Dank seines dentinähnlichen Elastizitätsmoduls verfügt das CAD/CAM-fräsbare Composite über eine stoßdämpfende Wirkung und ist besonders antagonistenschonend. Aufgrund des angenehmen Kau-

gefühls entscheiden sich deshalb immer mehr Patienten für compositebasierte Lösungen zur definitiven Versorgung. Gleichzeitig sorgt die funktionelle Formulierung der hochvernetzten Polymer-Matrix bei LuxaCam Composite für eine besonders hohe Transluzenz: So fügt sich das höchästhetische Material durch den ausgeprägten Chamäleoneffekt harmonisch in die natürliche Zahnreihe ein.



DMG

Elbgaustraße 248
22547 Hamburg
Tel.: 040 840-060
Fax: 040 840-06222
info@dmg-dental.com
www.dmg-dental.com

KENNZIFFER 0772

BVD-Partner für Praxis und Labor – Bezugsadressen der Dentaldepots/Versandhändler

00000

Pluradent AG & Co. KG

01097 Dresden
Tel.: 0351 795266-0
Fax: 0351 795266-29
E-Mail: dresden@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

01307 Dresden
Tel.: 0351 49286-0
Fax: 0351 49286-17
E-Mail: info.dresden@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG

03048 Cottbus
Tel.: 0355 38336-24
Fax: 0355 38336-25
E-Mail: cottbus@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

03050 Cottbus
Tel.: 0355 536180
Fax: 0355 790124
E-Mail: info.cottbus@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

04103 Leipzig
Tel.: 0341 21599-0
Fax: 0341 21599-20
E-Mail: info.leipzig@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

NWD Ost

Nordwest Dental GmbH & Co. KG

04103 Leipzig
Tel.: 0341 70214-0
Fax: 0341 70214-22
E-Mail: nwd.leipzig@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Pluradent AG & Co. KG

06108 Halle (Saale)
Tel.: 0345 29841-3
Fax: 0345 29841-40
E-Mail: halle@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

07743 Jena
Tel.: 03641 2942-0
Fax: 03641 2942-55
E-Mail: info.jena@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Bönig-Dental GmbH

08525 Plauen
Tel.: 03741 520555
Fax: 03741 520666
E-Mail: info@boenig-dental.de
Internet: www.boenig-dental.de

Pluradent AG & Co. KG

09247 Chemnitz
Tel.: 03722 5174-0
Fax: 03722 5174-10
Internet: www.pluradent.de

10000

NWD Berlin

Nordwest Dental GmbH & Co. KG

10585 Berlin
Tel.: 030 217341-0
Fax: 030 217341-22
E-Mail: nwd.berlin@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

10589 Berlin
Tel.: 030 34677-0
Fax: 030 34677-174
E-Mail: info.berlin@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

DEPPE DENTAL GMBH

10717 Berlin
Tel.: 030 23635313
Fax: 030 23635356
Internet: www.deppe-dental.de

Pluradent AG & Co. KG

10789 Berlin
Tel.: 030 236365-0
Fax: 030 236365-12
E-Mail: berlin@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Multident Dental GmbH

10829 Berlin
Tel.: 030 2829297
Fax: 030 2829182
E-Mail: berlin@multident.de
Internet: www.multident.de

Gottschalk Dental GmbH

13467 Berlin
Tel.: 030 477524-0
Fax: 030 47752426
E-Mail: kontakt@gottschalkdental.de
Internet: www.gottschalkdental.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

17489 Greifswald
Tel.: 03834 855734
Fax: 03834 855736
E-Mail: info.greifswald@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG

17489 Greifswald
Tel.: 03834 7989-00
Fax: 03834 7989-03
E-Mail: greifswald@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Pluradent AG & Co. KG

18055 Rostock
Tel.: 0381 49114-0
Fax: 0381 49114-30
E-Mail: rostock@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

GARLICH & PARTNER DENTAL GMBH

19002 Schwerin
Tel.: 0441 95595-0
Fax: 0441 508747

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

19055 Schwerin
Tel.: 0385 592303
Fax: 0385 5923099
E-Mail: info.schwerin@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

20000

NWD Nord

Nordwest Dental GmbH & Co. KG

20097 Hamburg
Tel.: 040 853331-0
Fax: 040 85333144
E-Mail: nwd.hamburg@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Nordenta Handelsgesellschaft mbH (Versandhändler)

22041 Hamburg
Tel.: 040 65668700
Fax: 040 65668750
E-Mail: info@nordenta.de
Internet: www.nordenta.de

Pluradent AG & Co. KG

22083 Hamburg
Tel.: 040 329080-0
Fax: 040 329080-90
E-Mail: hamburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Poulson-Dental GmbH

22335 Hamburg
Tel.: 040 6690787-0
Fax: 040 6690787-10
E-Mail: info@poulson-dental.de
Internet: www.poulson-dental.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

22419 Hamburg
Tel.: 040 611840-0
Fax: 040 611840-47
E-Mail: info.hamburg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG

24103 Kiel
Tel.: 0431 33930-0
Fax: 0431 33930-16
E-Mail: kiel@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

24118 Kiel
Tel.: 0431 79967-0
Fax: 0431 79967-27
E-Mail: info.kiel@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG

24941 Flensburg
Tel.: 0461 903340
Fax: 0461 98165
E-Mail: flensburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

NWD Nord

Nordwest Dental GmbH & Co. KG

26123 Oldenburg
Tel.: 0441 93398-0
Fax: 0441 93398-33
E-Mail: nwd.oldenburg@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Multident Dental GmbH

26131 Oldenburg
Tel.: 0441 93080
Fax: 0441 9308199
E-Mail: oldenburg@multident.de
Internet: www.multident.de

Abodent dent.-med. Großhandlung GmbH

27432 Bremervörde
Tel.: 04761 5061
Fax: 04761 5062
E-Mail: info@abodent.de
Internet: www.abodent.de

Pluradent AG & Co. KG

28199 Bremen
Tel.: 0421 38633-0
Fax: 0421 38633-33
E-Mail: bremen@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

28359 Bremen
Tel.: 0421 20110-10
Fax: 0421 20110-11
E-Mail: info.bremen@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

30000

Lohrmann Dental GmbH (Versandhändler)

30169 Hannover
Tel.: 0511 8503194-0
Fax: 0511 8503194-5
E-Mail: lars.pastoor@lohrmann-dental.de
Internet: www.lohrmann-dental.de

NETdental GmbH (Versandhändler)

30179 Hannover
Tel.: 0511 353240-0
Fax: 0511 353240-40
E-Mail: info@netdental.de
Internet: www.netdental.de

DEPPE DENTAL GMBH
30559 Hannover
Tel.: 0511 95997-0
Fax: 0511 591777
E-Mail: info@deppe-dental.de
Internet: www.deppe-dental.de

Pluradent AG & Co. KG
30625 Hannover
Tel.: 0511 54444-6
Fax: 0511 54444-700
E-Mail: hannover@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
30659 Hannover
Tel.: 0511 61521-0
Fax: 0511 61521-99
E-Mail: info.hannover@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Multident Dental GmbH
33106 Paderborn
Tel.: 05251 1632-0
Fax: 05251 65043
E-Mail: paderborn@multident.de
Internet: www.multident.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
33335 Gütersloh
Tel.: 05241 9700-0
Fax: 05241 9700-17
E-Mail: info.guetersloh@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**NWD Nordwest
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
33609 Bielefeld
Tel.: 0521 967811-0
Fax: 0521 967811-22
E-Mail: nwd.bielefeld@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
34123 Kassel
Tel.: 0561 81046-0
Fax: 0561 81046-22
E-Mail: info.kassel@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
34123 Kassel
Tel.: 0561 5897-0
Fax: 0561 5897-111
E-Mail: kassel@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Pluradent AG & Co. KG
35039 Marburg
Tel.: 06421 61006
Fax: 06421 66908
E-Mail: marburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
37075 Göttingen
Tel.: 0551 3079794
Fax: 0551 3079795
E-Mail: info.goettingen@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Multident Dental GmbH
37081 Göttingen
Tel.: 0551 6933630
Fax: 0551 68496
E-Mail: goettingen@multident.de
Internet: www.multident.de

**NWD Nord
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
38114 Braunschweig
Tel.: 0531 580496-0
Fax: 0531 580496-22
E-Mail: nwd.braunschweig@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Pluradent AG & Co. KG
38122 Braunschweig
Tel.: 0531 242380
Fax: 0531 46602
E-Mail: braunschweig@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Pluradent AG & Co. KG
39106 Magdeburg
Tel.: 0391 534286-0
Fax: 0391 534286-29
E-Mail: magdeburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

DEPPE DENTAL GMBH
39110 Magdeburg
Internet: www.deppe-dental.de

DEPPE DENTAL GMBH
39576 Stendal
Tel.: 03931 217181
Fax: 03931 796482
E-Mail: info.sdl@deppe-dental.de
Internet: www.deppe-dental.de

40000

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
40547 Düsseldorf
Tel.: 0211 52810
Fax: 0211 528125-0
E-Mail: info.duesseldorf@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**NWD Alpha
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
41179 Mönchengladbach-Holt/Nordpark
Tel.: 02161 57317-0
Fax: 02161 57317-22
E-Mail: alpha.moenchengladbach@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Pluradent AG & Co. KG
44227 Dortmund
Tel.: 0231 941047-0
Fax: 0231 941047-60
E-Mail: dortmund@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
44269 Dortmund
Tel.: 0231 567640-0
Fax: 0231 567640-10
E-Mail: info.dortmund@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**NWD Rhein-Ruhr
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
44269 Dortmund
Tel.: 0231 9453538-0
Fax: 0231 9453538-22
E-Mail: nwd.dortmund@nwd.de
Internet: www.nwd.de

**NWD Alpha
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
45329 Essen
Tel.: 0201 82192-0
Fax: 0201 82192-22
E-Mail: alpha.essen@nwd.de
Internet: www.nwd.de

**NWD Rhein-Ruhr
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
45329 Essen
Tel.: 0201 278994-0
Fax: 0201 278994-40
E-Mail: nwd.essen@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
48149 Münster
Tel.: 0251 82654
Fax: 0251 82748
E-Mail: info.muenster@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**NWD Nordwest
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
48153 Münster
Tel.: 0251 7607-0
Fax: 0251 7801517
E-Mail: nwd.muenster@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Kohlschein Dental GmbH & Co. KG
48341 Altenberge
Tel.: 02505 9325-0
Fax: 02505 9325-55
E-Mail: info@kdm-online.de
Internet: www.kdm-online.de

Pluradent AG & Co. KG
49084 Osnabrück
Tel.: 0541 95740-0
Fax: 0541 95740-80
E-Mail: osnabrueck@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

50000

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
50670 Köln
Tel.: 0221 846438-0
Fax: 0221 846438-20
E-Mail: info.koeln@henryschein.de
Internet: www.henryschein-dental.de

MPS Dental GmbH
50858 Köln
Tel.: 02234 9589-0
Fax: 02234 9589-203
E-Mail: mps.koeln@nwd.de
Internet: www.mps-dental.de

**NWD Alpha
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
52074 Aachen
Tel.: 0241 96047-0
Fax: 0241 96047-22
E-Mail: alpha.aachen@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Pluradent AG & Co. KG
53332 Bornheim
Tel.: 02222 97826-0
Fax: 02222 97826-55
E-Mail: bornheim@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**HESS & SCHMITT
Dental-Medizinische Großhandlung GmbH**
54292 Trier
Tel.: 0651 45666
Fax: 0651 76362
E-Mail: dental@hess-schmitt.de

Altschul Dental GmbH
55120 Mainz
Tel.: 06131 6202-0
Fax: 06131 6202-41
E-Mail: info@altschul.de
Internet: www.altschul.de

60000

**Grill & Grill Dental
ZNL der Altschul Dental GmbH**
60388 Frankfurt am Main
Tel.: 069 942073-0
Fax: 069 942073-18
E-Mail: info@grillugrill.de
Internet: www.grillugrill.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
60528 Frankfurt am Main
Tel.: 069 26017-0
Fax: 069 26017-111
E-Mail: info.frankfurt@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
63067 Offenbach
Tel.: 069 82983-0
Fax: 069 82983-271
E-Mail: offenbach@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Zentrale**
63225 Langen
Tel.: 06103 7575000
Fax: 0800 40444
E-Mail: info@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Altschul Dental GmbH
66111 Saarbrücken
Tel.: 0681 6850-224
Fax: 0681 6850-142
E-Mail: altschulsb@altschul.de
Internet: www.altschul.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
66115 Saarbrücken
Tel.: 0681 709550
Fax: 0681 7095511
E-Mail: info.saarbruecken@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

NWD Saar-Pfalz GmbH
66130 Saarbrücken
Tel.: 0681 98831-0
Fax: 0681 98831-936
E-Mail: iris.halbgewachs-rohjans@nwd.de
Internet: www.nwd.de

NWD Saar-Pfalz GmbH
67434 Neustadt a.d.W.
Tel.: 06321 3940-0
Fax: 06321 3940-92
E-Mail: iris.halbgewachs-rohjans@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Pluradent AG & Co. KG
68219 Mannheim
Tel.: 0621 87923-0
Fax: 0621 87923-29
E-Mail: mannheim@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
69126 Heidelberg
Tel.: 06221 300096
Fax: 06221 300098
E-Mail: info.heidelberg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

70000

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
70565 Stuttgart
Tel.: 0711 715090
Fax: 0711 7150950
E-Mail: info.stuttgart@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**NWD Gruppe
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
70565 Stuttgart
Tel.: 0711 98977-0
Fax: 0711 98977-222
E-Mail: swd.stuttgart@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Pluradent AG & Co. KG
70567 Stuttgart
Tel.: 0711 252556-0
Fax: 0711 252556-29
E-Mail: stuttgart@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
73037 Göppingen
Tel.: 07161 6717-132
Fax: 07161 6717-153
E-Mail: info.goepfingen@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
76135 Karlsruhe
Tel.: 0721 8605-0
Fax: 0721 865263
E-Mail: karlsruhe@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**Dentina GmbH
(Versandhändler)**
78467 Konstanz
Tel.: 0800 1724346
E-Mail: info@dentina.de
Internet: www.dentina.de

Pluradent AG & Co. KG
78467 Konstanz
Tel.: 07531 9811-0
Fax: 07531 9811-33
E-Mail: konstanz@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Pluradent AG & Co. KG
79106 Freiburg im Breisgau
Tel.: 0761 40009-0
Fax: 0761 40009-33
E-Mail: freiburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
79108 Freiburg im Breisgau
Tel.: 0761 15252-0
Fax: 0761 15252-52
E-Mail: info.freiburg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

80000

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
80339 München
Tel.: 089 97899-0
Fax: 089 97899-120
E-Mail: info.muenchen@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**NWD Bayern
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
80686 München
Tel.: 089 680842-0
Fax: 089 680842-66
E-Mail: nwd.bayern@nwd.de
Internet: www.nwd.de

**mdf
Meier Dental Fachhandel GmbH**
81371 München
Tel.: 089 742801-10
Fax: 089 742801-30
E-Mail: muenchen@mdf-im.net
Internet: www.mdf-im.net

Pluradent AG & Co. KG
81673 München
Tel.: 089 462696-0
Fax: 089 462696-19
E-Mail: muenchen@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**mdf
Meier Dental Fachhandel GmbH**
83101 Rohrdorf
Tel.: 08031 7228-0
Fax: 08031 7228-100
E-Mail: rosenheim@mdf-im.net
Internet: www.mdf-im.net

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
84034 Landshut
Tel.: 0871 43022-20
Fax: 0871 43022-30
E-Mail: info.landshut@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
86152 Augsburg
Tel.: 0821 34494-0
Fax: 0821 34494-25
E-Mail: info.augsburg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
86156 Augsburg
Tel.: 0821 44499-90
Fax: 0821 44499-99
E-Mail: augsburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Pluradent AG & Co. KG
87439 Kempten
Tel.: 0831 52355-0
Fax: 0831 52355-49
E-Mail: kempten@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
89073 Ulm
Tel.: 0731 92020-0
Fax: 0731 92020-20
E-Mail: info.ulm@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
89081 Ulm-Jungingen
Tel.: 0731 97413-0
Fax: 0731 97413-80
E-Mail: ulm@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

90000

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
90411 Nürnberg
Tel.: 0911 52143-0
Fax: 0911 52143-46
E-Mail: info.nuernberg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
90482 Nürnberg
Tel.: 0911 95475-0
Fax: 0911 95475-23
E-Mail: nuernberg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

AMERTSMANN Dental GmbH
94036 Passau
Tel.: 0851 8866870
Fax: 0851 89411
E-Mail: info@amertsmann.de
Internet: www.amertsmann.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
94036 Passau
Tel.: 0851 95972-0
Fax: 0851 9597219
E-Mail: info.passau@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
95028 Hof
Tel.: 09281 1731
Fax: 09281 16599
E-Mail: info.hof@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Altmann Dental GmbH & Co. KG
96047 Bamberg
Tel.: 0951 98013-0
Fax: 0951 203340
E-Mail: info@altmann-dental.de
Internet: www.altmann-dental.de

Bönig-Dental GmbH
96050 Bamberg
Tel.: 0951 98064-0
Fax: 0951 22618
E-Mail: info@boenig-dental.de
Internet: www.boenig-dental.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
99091 Erfurt
Tel.: 0361 601309-0
Fax: 0361 601309-10
E-Mail: info.erfurt@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
99096 Erfurt
Tel.: 0361 601335-0
Fax: 0361 601335-13
E-Mail: erfurt@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Altschul Dental GmbH
99097 Erfurt
Tel.: 0361 4210443
Fax: 0361 5508771
E-Mail: erfurt@altschul.de
Internet: www.altschul.de

VERLAG

VERLAGSSITZ

OEMUS MEDIA AG
Hollbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290
dz-redaktion@oemus-media.de

VERLEGER

Torsten R. Oemus

0341 48474-0 oemus@oemus-media.de

VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbecke
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

0341 48474-0 doebbecke@oemus-media.de
0341 48474-0 isbaner@oemus-media.de
0341 48474-0 hiller@oemus-media.de

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme

0341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer

0341 48474-520 meyer@oemus-media.de

ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger
Bob Schliebe

0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

VERTRIEB/ABONNEMENT

Andreas Grasse

0341 48474-200 grasse@oemus-media.de

ART-DIRECTION/GRAFIK

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn
Stanley Baumgarten

0341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de
0341 48474-130 s.baumgarten@oemus-media.de

ANZEIGEN

ACTEON	5
BEVISTON	35
BVD	68, 69
Carestream	57
Comcotec	13
Dentsply Sirona	11
Henry Schein	47
Kulzer	59
NSK	2, 15
orangedental	84
Planmeca	37
Pluradent	43
PVS	19
SDI	9
Speiko	53
ULTRADENT	25
W&H	7

HERAUSGEBER & REDAKTION

HERAUSGEBER

Bundesverband Dentalhandel e.V.
Burgmauer 68, 50667 Köln

Tel.: 0221 2409342
Fax: 0221 2408670

Erscheinungsweise

Die DENTALZEITUNG erscheint 2017 mit 6 Ausgaben + Nachlese zur IDS
Es gilt die Preisliste Nr. 18 vom 1.1.2017

BEIRAT

Roswitha Dersintzke, Michael Pötzel, Andreas Meldau, Lutz Müller, Thomas Simonis

CHEFREDAKTION

Dr. Torsten Hartmann
(V. i. S. d. P.)

0211 16970-68 hartmann@dentalnet.de

REDAKTION

Susan Oehler

0341 48474-103 s.oehler@oemus-media.de

Redaktionsanschrift

siehe Verlagssitz

KORREKTORAT

Marion Herner
Frank Sperling

0341 48474-126 m.herner@oemus-media.de
0341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

DRUCK

westermann druck GmbH, Georg-Westermann-Allee 66, 38104 Braunschweig

DRUCKAUFLAGE

50.601 Exemplare (IVW 3/17)



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

Bezugspreis:

Einzelheft 5,60 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 25,00 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. zzgl. 8,00 Euro Versandkosten (Abo beinhaltet 6 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.

BEILAGEN UND POSTKARTEN

EMS	Beilage
GC	Titelpostkarte
Kavo	Beilage
NSK	Beilage

„ZÄHNE GUT – ALLES GUT“



Strahlende Sieger beim proDente Kurzfilmwettbewerb

Christiane Schütze, Jade Li und Yannic Lippe lauten die drei Gewinner beim Kurzfilmwettbewerb „Zähne gut – alles gut“. Bei der Preisverleihung am 16.11.2017 in Köln würdigte die Initiative proDente e.V. zudem fünf weitere Filme rund um das Thema „Schöne und gesunde Zähne“. Der Kurzfilmwettbewerb lief von März bis September über die YouTube- und Facebook-Seite von proDente.

1. Platz: Zahn-Zeit

Der Animationsfilm von Christiane Schütze begeisterte die Jury um Schauspielerin Claudia Scarpatetti, Regisseur Andreas Stenschke sowie Dirk Kropp mit seiner rührenden, stimmigen Story. „Zahn-Zeit“ erzählt im Zeitraffer das Leben einer Frau vom Kleinkind bis zur Seniorin. Das Besondere dabei: Man sieht der sich verändern-

den Protagonistin nahezu ausschließlich beim Zähneputzen vor dem Spiegel zu. „Mit der originellen Idee und gelungenen Umsetzung ist Christiane Schütze verdiente Siegerin des Wettbewerbs. Denn genau darum ging es uns bei der Ausschreibung: Die Wichtigkeit guter Zahngesundheit kreativ und nachhaltig auf den Punkt zu bringen“, so Dirk Kropp.

2. Platz: Für ein Lächeln, das in Erinnerung bleibt

Der Beitrag „Für ein Lächeln, das in Erinnerung bleibt“ von Jade Li überzeugte die Jury mit außergewöhnlicher Bildsprache und professioneller Kameraarbeit.

3. Platz: Y-Brain – Crest White District Anthem Remix

Im aufwendig produzierten Musikvideo „Y-Brain – Crest White District Anthem

Remix“ persifliert Yannic Lippe ein klassisches Gangsta-Rap-Musikvideo und beeindruckte dabei vor allem mit raffinierten wie lustigen Reimen aus dem Vokabular der Zahnhygiene.

Alle Kurzfilme gibt es hier:

www.facebook.com/filmwettbewerb.prodente
www.youtube.com/ZaehneGutAllesGut
www.kurzfilmwettbewerb.prodente.de

PRODENTE E.V.

Dirk Kropp
 Aachener Straße 1053–1055
 50858 Köln
 Tel.: 0221 17099740
info@prodente.de
www.prodente.de

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 33,- 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 _____

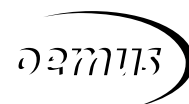
OEMUS MEDIA AG

Abonnement-Service
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-201
Fax: 0341 48474-290
grasse@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 _____

DZ 6/17

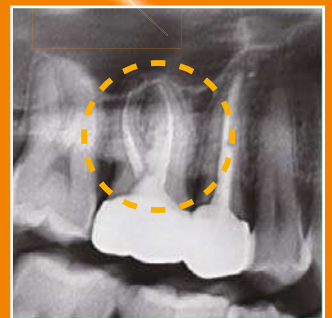
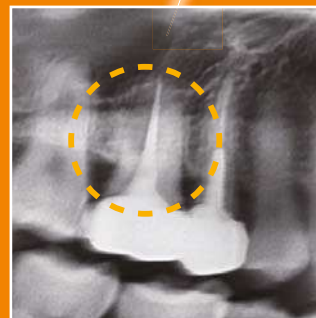
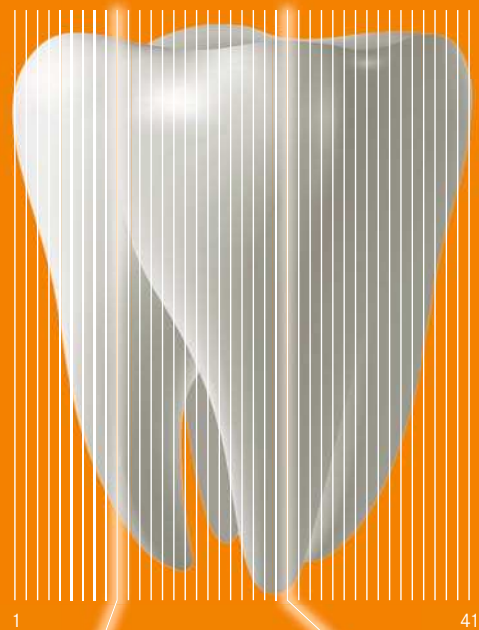


Eine Klasse für sich

PaX-i FAST INSIGHT 2,5D*

In 41 Schichten viel mehr sehen!

Weltneuheit



Das **ERSTE** Panoramaröntgen mit 41 Schichten über den gesamten Zahnbogen. Besseres Erkennen und Lokalisieren von diagnostisch relevanten Strukturen wie versteckten Wurzeln und Kanälen, gebrochenen Feilen, Wurzelfrakturen, Gutta-Percha, Zysten, verlagerten Zähnen u.v.m.! 49µm Sensor – höchste Auflösung. Extrem schnell! Als echte Panoramaaufnahme abrechenbar. (*2,5D= 2D in 41 Schichten)
Praxisintegration durch byzz[®]next.

Optional mit Fast Scan CEPH 1,9 Sek. **WELTREKORD!**

