

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. **2** 2018

Diagnostik /
Implantologie

INTRAORALKAMERAS // SEITE 024
Das Unsichtbare sichtbar machen

FACHBERATUNG // SEITE 034
Diagnostik als integraler Bestandteil
des digitalen Workflows

ANWENDERBERICHT // SEITE 040
Von der Aufbereitung zum
dentinadhäsiven Monoblock

I AM POWERFULLY RESPONSIVE

PIEZOTOME CUBE

Leistungsstarke, dynamische Reaktionsfähigkeit für eine überlegene Knochenchirurgie



- Schnelle Reaktionsfähigkeit für maximale Effizienz und Sicherheit (DPSTI*-Technologie)
- Mehr Leistung als je zuvor mit der erweiterten CUBE LED-Handstück-konfiguration mit sechs Keramikringen
- Erweitern Sie Ihr Spektrum mit exklusiven Spitzen und Ansätzen – für immer mehr klinische Indikationen
- Verbessern Sie die Akzeptanz Ihrer Patienten mit überlegenen Heilungsergebnissen

* Dynamic Power System Inside

DPSTI Dynamic
Power
System
Inside



© BZÄK/axentis.de

DIAGNOSTIK IN DER ZAHNMEDIZIN

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

bereits während der Ausbildung wird jedem Studenten vermittelt, dass eine solide Befunderhebung und Diagnostik die beste Grundlage für eine exakte Therapieplanung ist. Dabei sind nicht nur die klinischen und röntgenologischen Befunde pflichtgemäß gut zu dokumentieren. Insbesondere die verschiedenen möglichen Therapiealternativen und eventuell auch einen Therapieverzicht zu bewerten, ist ein sehr komplexer und anspruchsvoller Vorgang. Gerade in den ersten Jahren der zahnärztlichen Berufsausübung kann die Diagnostik noch Schwierigkeiten bereiten. Dabei gilt es, die Prinzipien der evidenzbasierten Medizin anzuwenden, d.h. die wissenschaftliche Literatur (externe Evidenz), das eigene Erfahrungswissen (interne Evidenz) und die Patientenpräferenzen einzubeziehen und in Einklang

zu bringen. Gleichzeitig ist ein ethischer Abwägungsprozess vorzunehmen. Auch gibt das Gesundheitssystem in Form der gesetzlichen Krankenversicherung mit ihren Richtlinien entsprechende Regelungen vor, die es zu berücksichtigen gilt. Alles in allem eine echte Herausforderung, wobei das zunehmende eigene Erfahrungswissen im Laufe des Berufslebens manches erleichtert.

Aber es gibt auch Entwicklungen, die die Entscheidung über eine mögliche Therapie verändern: Die hohe Präventionsorientierung in der Zahnmedizin führt dazu, dass die Diagnostik sehr viel stärker die Krankheitsentstehung in den Blick nimmt. So ist z.B. Kariesdiagnostik mithilfe von Bissflügelaufnahmen eine Maßnahme, in deren Verlauf erst das Risiko bestimmt und die anschließend präventiv begleitet wird. Eine Intervention soll damit möglichst vermieden oder so minimalinvasiv wie möglich durchgeführt werden. Gleichzeitig erleben wir gerade in der Öffentlichkeit eine zunehmende Trivialisierung der

zahnärztlichen Diagnostik. Medien, Krankenversicherungen, aber auch Vergleichsportale maßen sich auch mithilfe von Marktforschungserhebungen an, zahnärztliche Diagnostik und daraus ableitende Therapieempfehlungen zu beurteilen. Im Zeitalter der zunehmenden Ökonomisierung im Gesundheitswesen wird das sogenannte „Handwerkermodell“ der Zahnmedizin in den Vordergrund gestellt. Wir wissen jedoch, dass Krankheitsentstehung dem biopsychosozialen Krankheitsverständnis entspricht. Unsere Therapie wird damit immer auf die Krankheitsursachen gerichtet sein müssen. Diagnostik ist somit auch Teil der Prävention.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'D. Oesterreich'.

Prof. Dr. Dietmar Oesterreich
Vizepräsident der
Bundeszahnärztekammer

AKTUELLES

- 006 Henry Schein unter den weltweit ethischsten Unternehmen
90 Jahre NWD – Innovation aus Tradition
- 008 Personalwechsel in führenden Positionen bei Dentsply Sirona
- 010 Dentsply Sirona kündigt neuen strategischen Geschäftsbereich Lab an
Die Fußball-WM 2018 in Russland tippen und tolle Preise gewinnen
- 012 Digitaler Workflow: Wie geht's? So geht's!
ZWP Designpreis: Gesucht wird „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis 2018“
- 014 Pluradent unter den besten Arbeitgebern Deutschlands
Endo-Fortbildung tourt durch Deutschland

DIAGNOSTIK

- 016 Digitale Bissnahme für 28 Zähne
// DREIDIMENSIONALE STÜTZSTIFTREGISTRIERUNG
- 024 Das Unsichtbare sichtbar machen
// INTRAORALKAMERAS
- 026 Eine Lampe gewährt neue Einblicke
// DIAGNOSE-TOOLS
- 030 Klare Sicht in der Diagnostik
// MUNDSPIEGEL

PARTNER FACHHANDEL

- 034 Diagnostik als integraler Bestandteil des digitalen Workflows
// FACHBERATUNG

IMPLANTOLOGIE

- 036 Digitaler Implantologie-Workflow: Berechenbarkeit, Präzision und Effizienz
// DIGITALE IMPLANTOLOGIE

UMSCHAU

- 040 Von der Aufbereitung zum dentinadhäsiven Monoblock
// ANWENDERBERICHT
- 044 Unternehmerisch gedacht, freundschaftlich umgesetzt
// INTERVIEW
- 048 15 Jahre Erfolg, 15 Jahre NSK
// UNTERNEHMENSJUBILÄUM
- 052 Technologien und Materialien zielführend abgestimmt
// CAD/CAM
- 054 „From a patient to a fan“: W&H startet neue Imagekampagne
// INTERVIEW
- 056 Hygiene-Workflow konsequent weiterentwickelt
// ERFAHRUNGSBERICHT
- 058 Von der Idee zum weltweiten Erfolg
// FIRMENJUBILÄUM
- 062 id infotage dental 2018 mit neuem Standort
// FACHMESSE
- 064 Erfolgsfaktoren für Implantate in der ästhetischen Zone
// COSMETIC DENTISTRY

BLICKPUNKT

FACHHANDEL

IMPRESSUM / INSERENTENVERZEICHNIS

PRODENTE

082

NSK

CREATE IT.

2 in 1

ULTRASCHALL x PULVERSTRAHL



GIGAPAKET P4+

Varios Combi Pro

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

Basisset

(REF Y1002843, 4.380 €*)

+ Varios Combi Pro Perio-Kit (subgingivales Pulverstrahl-Set) bestehend aus:

Handstück, Handstückschlauch,
Pulverkammer, Perio-Powder,
Perio Nozzles
(REF Y1003042, 825 €*)

+ 2. Varios Combi Pro Propy-Kit (supragingivales Pulverstrahl-Set) bestehend aus:

Handstück, Handstückschlauch,
Pulverkammer
(REF Y1003771, 775 €*)

+ 2. Varios Ultraschall-Handstück mit Licht (REF E351050, 720 €*)

5.350 €*
6.700 €*

Sparen Sie
1.350 €*

Das neue Gesicht Ihrer Prophylaxe.

Varios Combi Pro

Komplettlösung für die Oralhygiene:

Ultraschall, Pulverstrahl, supragingival, subgingival.

NSK Europe GmbH

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

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

* Preis zzgl. ges. MwSt. Angebot gültig bis 30. Juni 2018. Änderungen vorbehalten.

HENRY SCHEIN UNTER DEN WELTWEIT ETHISCHSTEN UNTERNEHMEN

Henry Schein, Inc. wurde vom Ethisphere Institute, das bei der Definition und Förderung der Standards für ethische Geschäftspraktiken führend ist, zu einem der 2018 weltweit ethischsten Unternehmen gekürt. 2018 wurden 135 Unternehmen aus 23 Ländern und 57 Branchen ausgezeichnet. „Wir bei Henry Schein fühlen uns sehr geehrt, bereits zum siebten Mal zu einem der weltweit ethischsten Unternehmen gekürt zu werden und in diesem Jahr der einzige Geehrte in der Gesundheitsprodukte-Branche zu sein“, sagte Stanley M. Bergman, Chairman of the Board und Chief Executive Office von Henry Schein.

Die Bewertung der weltweit ethischsten Unternehmen beruht auf dem Rahmenwerk des Ethics Quotient® (Ethikquotienten, EQ) des Ethisphere Institute, das eine quantitative Möglichkeit der Beurteilung eines Unternehmens ermöglicht. Die



Punktzahlen werden in fünf Schlüsselkategorien erzielt: Ethik- und Compliance-Programm, Unternehmensbürgerschaft und Verantwortung, Kultur der Ethik, Governance sowie Führung, Innovation und Ansehen. Alle Unternehmen, die am Beurteilungsverfahren teilnehmen, erfahren ihre Punktzahl und erhalten so wertvolle Einblicke, wie sie gegenüber den führen-

den Unternehmen abschneiden. Die vollständige Liste der weltweit ethischsten Unternehmen 2018 finden Sie unter <https://worldsmoethicalcompanies.com/honorees>

Die Namen und Marken „World's Most Ethical Companies“ und „Ethisphere“ sind eingetragene Marken der Ethisphere LLC.

90 JAHRE NWD – INNOVATION AUS TRADITION



Bernd-Thomas Hohmann und Alexander Bixenmann

„Seit der Gründung 1928 ist NWD stets innovativ und immer dicht am Kunden“, betonte Bernd-Thomas Hohmann, Vorsitzender der Geschäftsführung der NWD Gruppe, bei der Jahrestagung 2018 – und

das werde auch so bleiben. Die Geschichte der NWD Gruppe sei geprägt von stetigem Wachstum und weitsichtigen Innovationen, etwa der frühzeitigen Zentralisierung der telefonischen Auftrags-

annahme, innovativer Mitarbeiterfortbildungen durch E-Learning und berufsbegleitende Weiterbildungsstudiengänge. Aber auch von der Etablierung eigener Online-Bestellwege und einer kostenfreien Warenwirtschaftssoftware für NWD Kunden. Aus dieser Entwicklungsfähigkeit heraus stelle sich NWD für die nächsten Jahre auf. Für das Jahr 2018 liege nun der Fokus auf der Umsetzung der Strategie NWD 2020 und der 90-Jahre-Aktivitäten, die NWD gemeinsam mit den Partnern aus der Dentalindustrie zum Aufbruch in die Zukunft nutzen werde. Dort, wo in Zeiten der Digitalisierung für Zahnarztpraxen und Dentallabore viele Herausforderungen zu meistern seien, stehe die NWD Gruppe bereit, ihre Kunden in die Zukunft zu begleiten, so auch Alexander Bixenmann, Geschäftsführer Vertrieb und Technik der NWD Gruppe. Eines sei klar geworden: Die Zukunftsstrategie habe Fahrt aufgenommen. Das ist ein vielversprechender Auftakt ins NWD Jubeljahr 2018.

3M Science.
Applied to Life.™

M
3M ESPE



**JETZT
NEU**

3M™ Impregum™ Super Quick
Polyether Abformmaterial

**Alle Details in 2 Minuten?
Ja, das geht!**



100% Polyether

Die neue Polyether-Rezeptur „made in Seefeld“ vereint erstklassige Präzision mit der Geschwindigkeit von A-Silikonem.



Ideal für kleinere Arbeiten dank einer intra-oralen Abbindezeit von nur 2 Minuten.



Der verbesserte Geschmack und eine verkürzte Mundverweildauer sorgen für einen höheren Patientenkomfort.

[3m.de/oralcare](https://www.3m.de/oralcare)

3M, 3M Science. Applied to Life. und Impregum sind Marken von 3M Company. © 3M 2018. Alle Rechte vorbehalten.

PERSONALWECHSEL IN FÜHRENDEN POSITIONEN BEI DENTSPLY SIRONA



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: Arjan de Roy ist neuer Vice President/General Manager für Dentsply Sirona in Deutschland und Österreich. **Abb. 2:** Dr. Alexander Völcker ist neuer Group Vice President CAD/CAM bei Dentsply Sirona.

Arjan de Roy hat im Februar 2018 als Vice President/General Manager für Dentsply Sirona die Führung der Commercial Organisation in Deutschland und Österreich übernommen. De Roy leitet künftig das operative Geschäft für die beiden Länder in den Bereichen Equipment und Consumables. Außerdem wird er fachlich für das Implant- und Orthodontie-Geschäft zuständig sein. Zuvor war Arjan de Roy sehr erfolgreich als Commercial Development Director und General Manager beim Münchner Endo-Spezialisten VDW, ein Tochterunternehmen von Dentsply Sirona, tätig.

„Nach vielen produktiven Anknüpfungspunkten mit Dentsply Sirona während meiner Zeit bei VDW freue ich mich sehr darauf, mit einem tollen Team das Geschäft von Dentsply Sirona voranzutreiben und weiter erfolgreich zu wachsen“, so Arjan de Roy. Der studierte Vertriebs-

und Marketingexperte (Erasmus Universität Rotterdam) begann seine berufliche Laufbahn als Product & Telesales Manager bei Unilever/Diversy Lever. Seinen Einstieg in die Dentalbranche machte er bei Ormco Europe; dort zeichnete de Roy als Country Manager Deutschland/Österreich/Schweiz für die strategischen Vertriebs- und Budgetziele in diesen Ländern verantwortlich.

Ebenfalls im Februar hat Dentsply Sirona mit Dr. Alexander Völcker einen neuen Group Vice President für den strategischen Geschäftsbereich CAD/CAM berufen. Er übernahm diese Funktion von Dr. Frank Thiel, der künftig weiter den Forschungs- und Entwicklungsbereich bei CAD/CAM leitet. Dominique Legros, Senior Vice President Technologies und Equipment Segment bei Dentsply Sirona, erläutert: „Für seine neue Aufgabe bringt Dr. Alexander Völcker eine ausgewiesene

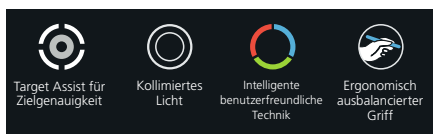
strategische Expertise sowie umfassendes Wissen des Dentalmarktes mit. Ich freue mich darauf, die positive Entwicklung der letzten Jahre mit ihm fortsetzen zu können.“

Dr. Völcker promovierte in physikalischer Chemie in Frankfurt. Seine berufliche Laufbahn bei Dentsply Sirona begann er 1990 im Geschäftsbereich Prosthetics; dort war er in der Forschung und Entwicklung sowie im Marketing und New Business Development tätig. Anschließend wechselte er zu VDW nach München – zunächst als Vice President Forschung und Entwicklung und später als Vice President und General Manager. Im Jahr 2006 übernahm Dr. Völcker die Position des Vice President und General Manager bei DeguDent in Hanau. In weiterer Folge leitete er ab 2010 als Corporate Vice President für Business Development wichtige Akquisitionsprojekte.

NEUE RADII XPERT NEU FÜR VERLÄSSLICHE LICHTHÄRTUNG

Polymerisationslampen wurden im Lauf der Jahre stetig weiterentwickelt und besitzen heute viele Funktionen zur Erleichterung hochwertiger Zahnbehandlungen. SDI stellt seit 1999 Polymerisationslampen her und weiß genau, auf welche Merkmale es hier wirklich ankommt. Radii Xpert, die neueste Hochleistungs-LED-Lampe von SDI, wurde in Kooperation mit Zahnmedizinern entwickelt und bietet so verlässlich die in der Praxis meistgewünschten Eigenschaften für eine jederzeit optimale Lichthärtung.

Intelligentes Design und jederzeit optimale Lichthärtung.

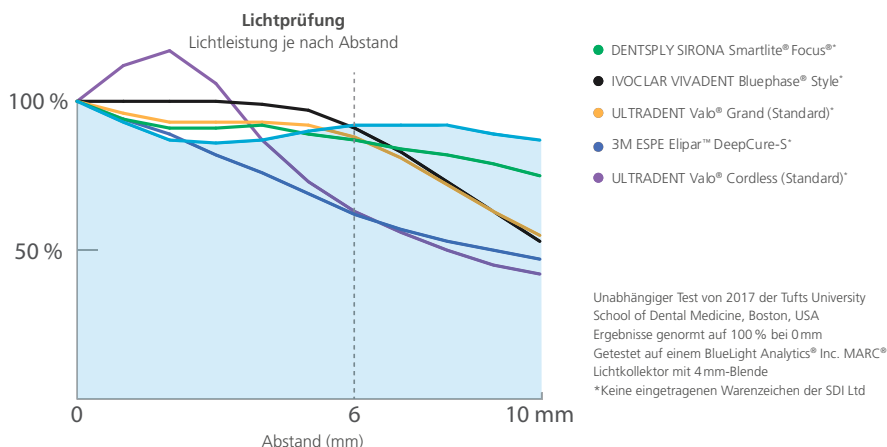


Target Assist für Zielgenauigkeit

Für gute und langlebige Restaurationen sind bei der Lichthärtung zahlreiche Faktoren zu beachten. Die Anwendungstechnik ist wichtig, und die Lichtquelle muss zur vollständigen Polymerisation nahe und senkrecht an die Füllung gehalten werden. Die einzigartige Target-Assist-Technologie der radii xpert stellt vor der Härtung sicher, dass Lampenposition und Einfallswinkel korrekt sind. Bei Einschalten dieses Positionierungslichts und Loslassen der Taste über dem Zahn wird erst polymerisiert, wenn die Lampe exakt positioniert ist, und so die Füllung komplett ausgehärtet. Andere Lampen gleichen mangelhafte Anwendungstechniken oft nur aus, doch Target Assist verbessert sie nachhaltig.

Optimal kollimierter Lichtstrahl

Für eine verlässlich vollständige Polymerisation muss das Licht auch tiefere Füllungsbereiche mit nur minimalem Leistungsabfall erreichen. Die Lichtleistung der radii xpert bleibt dank modernster LED-Technologie über klinisch relevante Abstände konstant. Und die hochwertige Linse erzeugt einen optimal kollimierten Lichtstrahl, der dafür sorgt, dass die Lichtleistung genau auf die zu härtende Füllung ausgerichtet ist. Das Licht mit 1.500mW/cm² Leistung und 440-480nm



Wellenlänge aus dem 4-mm-Austrittsfenster härtet verlässlich jedes Komposit, auch ohne erweiterten Wellenlängenbereich. Dabei erleichtert die integrierte Leistungsanzeige der radii xpert die für eine optimale Funktion der Lampe wichtigen Routinekontrollen der Lichtleistung. Zudem erzeugt die exzellente LED der radii xpert ein homogenes Strahlenprofil mit gleichmäßiger Energieverteilung und reduziert so Variationen zwischen warmen und kalten Bereichen. Eine einheitliche Polymerisation der Füllung hängt nämlich vom gesamten Strahlenprofil der Lampe ab.

Hohe Effizienz durch intelligente Technik

Effizienz und Produktivität gehen Hand in Hand. Durch intelligente Technik steigert radii xpert die Effizienz der Zahnbehandlung. Ein LCD-Display mit Countdown-Timer stellt sicher, dass die Polymerisationszeit nicht nur ungefähr, sondern genau eingehalten wird. Die bevorzugte Einstellung ist speicherbar, und verschiedenfarbige Statusringe zeigen Belichtungsmodus, Ladezustand und Aufsatztyp.

Ergonomisch ausbalanciert

Der um 360 Grad drehbare Kopf und das schlanke Design der radii xpert gewähren leichten

Zugang zu allen Quadranten. Die Lampe kann wie ein Stift oder eine Pistole gehalten werden und wird allen Vorlieben und Handgrößen der Anwender gerecht.

Optimiertes Wärmemanagement

Kühlkörper- und Pulstechnologie verringern die Wärmeabgabe nach außen, sodass die Füllung sicher lichtgehärtet wird. Eventuelle Pulpaschäden durch Überhitzung werden durch dieses optimierte Wärmemanagement verhindert. Außerdem verlängert die Wärmeableitung die LED-Lebensdauer und macht die radii xpert so zu einer sehr langlebigen Polymerisationslampe.

Austauschbare LED-Aufsätze

Zusätzlich zum Standard-Polymerisationsaufsatz sind für die radii xpert auch ein Diagnostik-Aufsatz zur Erkennung von Rissen, Frakturen, Konkrementen, Karies, Kanaleingängen, devitalen Zähnen, undichten Füllungen und Wurzelspitzen und der Zahnbogen-Bleaching-Aufsatz zur Aufhellung oberer/unterer Zahnbögen für vitale und devitale Zähne in der Praxis erhältlich. Für Kieferorthopäden ist der KFO-LED-Aufsatz mit verlängerter Polymerisationszeit bestens geeignet.

WWW.FACEBOOK.COM/SDI.GERMANY
WWW.SDI.COM.AU
WWW.POLAWHITE.COM.AU
SDI Germany GmbH

Telefon: Deutschland: 0800 100 57 59
Österreich: 00800 022 55734



YOUR
SMILE.
OUR
VISION.

DENTSPLY SIRONA KÜNDIGT NEUEN STRATEGISCHEN GESCHÄFTSBEREICH LAB AN

Der neue Geschäftsbereich Lab vereint die Stärken von ehemals Prosthetics und des CAD/CAM-Laborgeschäfts und bietet künftig umfassende dentale Lösungen für die Labore aus einer Hand an. Durch die Kombination aller Lab-Elemente formt Dentsply Sirona die drei strategischen Plattformen Equipment, Fixed und Removable Materials, wobei die jeweiligen Standorte unverändert bestehen bleiben. Durch das Angebot neuer, integrierter Lösungen wird Dentsply Sirona über die inLab-Technologie auch weiterhin Labore mit digital arbeitenden Zahnärzten vernetzen.

„Wir schaffen hierdurch ein weltweites, kundenzentriertes Laborgeschäft mit einzigartigen Kompetenzen und Erfahrungen in den Bereichen Equipment und Material“, erklärte Tom Leonardi, Group Vice President Dentsply Sirona Lab. „Für mich und mein Team ist dies ein logischer und wichtiger Schritt, der es uns ermöglicht, noch umfangreichere Laborkompetenzen aufzubauen, damit wir uns ganz auf unsere Laborpartner und ihre Bedürf-



Abb. 1: Tom Leonardi, Group Vice President Dentsply Sirona Lab bei Dentsply Sirona

nisse konzentrieren können. Die Vorteile einer solchen Kombination haben wir bereits in den USA gesehen, wo unsere Vertriebsteamer schon länger zusammenarbeiten.“ In dem neuen Geschäfts-

bereich ist das gesamte Laborportfolio gebündelt. So können Zahntechniker den gesamten Labor-Workflow mit Produkten und Lösungen von Dentsply Sirona abdecken.

DIE FUSSBALL-WM 2018 IN RUSSLAND TIPPEN UND TOLLE PREISE GEWINNEN

OEMUS MEDIA
WM-TIPPSPIEL

Werde zum WM-Propheten



Am 14. Juni 2018 ist es endlich wieder soweit: Die 21. Fußballweltmeisterschaft sorgt vier Wochen lang für Ausnahmezustand. Bis zum 15. Juli 2018 kämpfen

32 Mannschaften in Russland um den begehrten WM-Pokal. Was wäre ein WM-Jahr ohne OEMUS-Tippspiel? Sicher nur halb so lustig. Bis

zum Endspiel in Russlands größtem Fußballstadion, dem Luschniki-Stadion in Moskau, begleitet die OEMUS MEDIA AG wieder alle Fußballbegeisterten mit ihrem beliebten Tippspiel. Los gehts am 14. Juni mit der Begegnung Russland vs. Saudi-Arabien.

Zur Teilnahme am WM-Tippspiel braucht es einfach nur eine kostenlose Registrierung und vielleicht ein wenig Fußballverrücktheit. Unter wmtipp.oemus.com können sich die Tippspiel-Teilnehmer unter einem Benutzernamen ihrer Wahl anmelden und das Ergebnis der jeweiligen Begegnung tippen. Also, ran an den Ball, mitgetippt und tolle Preise vom Platz getragen! Der Rechtsweg ist wie immer ausgeschlossen.

VITAPAN EXCELL® – Ein neuer Maßstab!

Brillante Lebendigkeit in Form, Farbe und Lichtspiel!



Jetzt #Lichtdynamik bestellen!

Lichtdynamik

„Natürliche Oberflächengestaltung, neues Schichtschema:
Da entsteht ein einzigartiges Farb- und Lichtspiel!“

ZTM Franz Hoppe



3553D

DIGITALER WORKFLOW: WIE GEHT'S? SO GEHT'S!



Henry Schein ConnectDental, die Henry Schein-Unternehmensplattform für digitale Lösungen mit offener Struktur, hat gemeinsam mit DEDICAM, der CAD/CAM-Prothetiklösung von CAMLOG, eine neue Veranstaltungsreihe für Zahntechniker sowie implantologisch und prothetisch

tätige Zahnärzte entwickelt: „Digitaler Workflow: Wie geht's? So geht's!“. Dabei zeigen Spezialisten von Henry Schein und DEDICAM, was heute interdisziplinär durch digitalisierte Behandlungsabläufe möglich ist – von der

Abformung über das Design und die Implantatplanung sowie das Fräsen und Schleifen bis zur fertigen Restauration. Im Fokus stehen die Fragen, wie der digitale Workflow für alle Beteiligten optimal gestaltet werden kann und bei welchen Arbeitsschritten es wirtschaftlich sinnvoller ist, extern fertigen zu lassen. Die Teilnehmer erhalten vielfältige Anregungen zur erfolgreichen Umsetzung im Arbeitsalltag. Auch implantologische Fallbeispiele und eine Live-Demonstration durch Connect-

Dental sind Teil des Seminars. Weitere Informationen und Anmeldung unter: www.henryschein-dental.de/digitaler-workflow.

Veranstaltungsorte und Termine 2018

Berlin:	18. April 2018 & 9. November 2018
Düsseldorf:	21. September 2018
Frankfurt am Main:	5. September 2018
Hamburg:	4. Mai 2018 & 21. September 2018
Hannover:	30. Mai 2018 & 26. September 2018
Leipzig:	6. Juni 2018 & 26. September 2018
München:	4. Juli 2018 & 12. Oktober 2018
Nürnberg:	25. April 2018 & 10. Oktober 2018
Stuttgart:	7. Juni 2018 & 14. September 2018

ZWP DESIGNPREIS: GESUCHT WIRD „DEUTSCHLANDS SCHÖNSTE ZAHNARZTPRAXIS 2018“

Nach dem Teilnehmerrekord im vergangenen Jahr und einer Gewinnerpraxis mit Piazza und Olivenbaum suchen wir auch 2018 wieder „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“. Überzeugen Sie unsere Jury von Ihrem Konzept und bewerben Sie sich bis zum 1. Juli 2018 um den ZWP Designpreis.

Etwa acht Jahre unseres Lebens verbringen wir bei der Arbeit und damit in öffentlichen Räumlichkeiten, die im Idealfall Form, Funktion und Mensch stimmig zusammenführen sollten. Denn ein durchdachtes, ästhetisch ansprechendes und smartes Interior Design erhebt den Arbeitsplatz zu einem Ort, an dem sich gesund, entspannt und mit Potenzial nach oben agieren lässt, der auch entsprechend nach außen wirkt und zum Wohlfühlen einlädt.

Sie haben mit Ihrer Praxis genau solch einen Ort für sich, Ihr Personal und Ihre Patienten geschaffen – dann zeigen Sie es uns und bewerben sich um den ZWP

Designpreis 2018! Präsentieren Sie uns Ihre Praxis im Detail – hier können besondere Materialien und Raumführungen, einzigartige Lichteffekte oder außergewöhnliche Komponenten eines harmonischen Corporate Designs hervorgehoben werden – und als individuelles Gesamtkonzept.

Die Gewinnerpraxis erhält als „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis 2018“ eine exklusive 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG für den modernen Webauftritt. Der virtuelle Rundgang bietet per Mausclick die einzigartige Chance, Räumlichkeiten, Praxisteam und -kompetenzen informativ, kompakt und unterhaltsam vorzustellen, aus jeder Perspektive.

Einsendeschluss für den diesjährigen ZWP Designpreis ist am 1. Juli 2018. Zu den erforderlichen Unterlagen gehören das vollständig ausgefüllte Bewerbungsformular, ein Praxisgrundriss und professionell angefertigte, aussagekräftige Bilder.



Das Bewerbungsformular, die Teilnahmebedingungen sowie alle Bewerber der vergangenen Jahre finden Sie auf www.designpreis.org

Sichern Sie sich diese limitierte Behandlungseinheit zu
speziellen Konditionen!

CLESTA II Limited Edition

- Spezieller Polsterbezug in „Hightech Mountain Grey“
- Speifontäne in der Farbe „Silver Metal“

Clesta II mit
DENTAL LEUCHE
900

Ausstattung

- Clesta II Holder
- Luzzani 6-F Arztspritze
- Turbinenanschluss mit Licht
- Dürr Platzwahl- und Speischalenventil
- höhenverstellbarer Assistenzarm
- Luzzani 3-F Helferinspritze
- Speischale aus Porzellan
- kleiner Sauger und großer Sauger mit Kugelgelenk

Sonderausstattung Limited Edition 900

- Bien Air MX2 LED, 1. Motor, kollektorlos
- Bien Air MX2 LED, 2. Motor, kollektorlos
- Satelec ZEG Newtron Lux LED
- Metasys Wasserentkeimung, DVGW konform
- OP Leuchte 920-U, LED
- Softpolster für Patientenliege

Sonderausstattung Limited Edition 300 (ohne Bild)

- Bien Air MCX LED, 1. Motor, kollektorlos
- Bien Air MCX LED, 2. Motor, kollektorlos
- Satelec ZEG Newtron ohne Licht
- Bottle System (DCI)
- OP Leuchte 320-U, LED

CLESTA II
Limited Edition

Partner von:

PLURADENT UNTER DEN BESTEN ARBEITGEBERN DEUTSCHLANDS



Studie des Nachrichtenmagazins Focus in Zusammenarbeit mit beruflichen Netzwerk Xing sowie Kununu, dem größten deutschsprachigen Arbeitgeber-Bewertungsportal. Für die Studie 2018 wertete das Marktforschungsinstitut Statista mehr als 127.000 Mitarbeiter-Urteile von Angestellten und Arbeitern aus allen Hierarchie- und Altersstufen aus. Entscheidend war schwerpunktmäßig, ob die Arbeitnehmer ihren eigenen Arbeitgeber an Freunde und Verwandte weiterempfehlen würden. Die gute Position im Ranking zeigt: Pluradent-Mitarbeiter empfehlen ihren Arbeitgeber weiter. Pluradent wünscht sich einen lösungsorientierten Dialog für eine kontinuierliche Weiterentwicklung. Daher sind auch kritische Stimmen wichtig: Auf der Bewertungsplattform Kununu haben zahlreiche Mitarbeiter sowie Auszubildende, Ehemalige und Bewerber ihre Einschätzung zu Pluradent abgegeben. In Summe bringt es ein aktueller Eintrag von Februar 2018 auf den Punkt: „Super Team. Guter Zusammenhalt. Tolles Miteinander. Respektvoller Umgang.“

Zum vierten Mal in Folge führt Pluradent nun das Label „Top Nationaler Arbeitgeber“! Sowohl branchenübergreifend als auch im eigenen Segment konnte sich

Pluradent auf einer guten Position behaupten und belegt 2018 in der Kategorie „Großhandel“ Platz 10. Ermittelt werden die besten Arbeitgeber Deutschlands mit einer

ENDO-FORTBILDUNG TOUR DURCH DEUTSCHLAND

Seit der spektakulären Endo-Stadiontour ist COLTENE bekannt für Workshops in ungewöhnlicher Kulisse. Nun stehen weitere Stationen der Endo-„Roadshow“ 2018 fest: Am 20. und 21. April führt Alexander Balbach, zertifiziertes VDZE-Mitglied, die Kursteilnehmer in der MEYER WERFT Papenburg durch die wichtigsten Kapitel fachlich souveräner Wurzelkanalbehandlungen. Dabei demonstriert er u. a., wie man mithilfe der neuesten Generation des HyFlex NiTi-Feilensystems verlässliche Ergebnisse produziert. Abgerundet wird das Programm durch Abrechnungstipps und zahlreiche Hands-on-Übungen sowie natürlich eine Besichtigung der MEYER WERFT. Zeitgleich nimmt Dr. Andreas Habash am anderen Ende Deutschlands im ROOMERS Hotel München die Spezifika einer nachhaltigen endodontischen Versorgung unter die Lupe und verrät, wie man sein handwerkliches Können auch



langfristig mit bioaktivem Obturationsmaterial versiegelt. Am 8. und 9. Juni führt die Endo-Workshoptour in die Autostadt Wolfsburg: Unter dem Motto „Resto trifft Endo“ informieren Dr. Sylvia Rahm und Dr. Andreas Habash, wie eine Komplett-

versorgung von der Zugangskavität bis zur abschließenden Restauration mit modernem Hochleistungskomposit gelingt. Anmeldung und weitere Informationen unter www.coltene.com/de/service/veranstaltungen.

NSK

CREATE IT.

SYNERGIE

für die IMPLANTOLOGIE



Surgic Pro

Chirurgisches Mikromotoren-System

Variosurg 3

Ultraschall-Chirurgiesystem

GIGAPAKET S5+

Surgic Pro+ D
+ 2. Licht-Motor mit
Motorkabel
+ Chir.-Handstück
mit Licht X-SG65L (1:1)

+

VarioSurg3 non-FT
+ 2. LED-Handstück

+

iCart Duo
inkl. Link-Kabel

10.399 €*

+5.722 €*

Sparen Sie
5.323€



* Preis zzgl. ges. MwSt. Angebot gültig bis 30. Juni 2018. Änderungen vorbehalten.

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

DREIDIMENSIONALE STÜTZSTIFTREGISTRIERUNG // In diesem Beitrag soll ein Weg aufgezeigt werden, mit dem es möglich ist, validierbare Ergebnisse in der Totalprothetik mithilfe einer digitalen Bissnahme zu erzielen. Dabei wird ein Konzept vorgestellt, mit dem es dem dentalen Team, Zahnarzt und Zahntechniker möglich ist, den unbezahnten Patienten sowohl aus funktioneller als auch ästhetischer Hinsicht suffizient zu versorgen und gezielt bissbedingte Nacharbeiten zu vermeiden.

DIGITALE BISSNAHME FÜR 28 ZÄHNE

ZTM Christian Wagner/Chemnitz

In den meisten Fällen darf die Ausgangssituation, sprich die bestehenden Prothesen, aufgrund der langen Tragedauer als

insuffizient bezeichnet werden. Oftmals haben wir es nicht mit der Erstversorgung zu tun, sondern es handelt sich um die

Zweit- oder Drittversorgung. Dies lässt meist keine Rückschlüsse auf die ursprüngliche Bisshöhe und Bisslage zu. Auch bei der vorgestellten Patientin war dies der Fall. Okklusion, Ästhetik und Passungen dürfen als suboptimal bezeichnet werden. Hinzu kam ein deutlicher Verlust an vertikaler Dimension. Die Oberkieferfrontzähne waren in der Phonetik nicht mehr sichtbar. Die exakte Bestimmung der zentrischen Kieferrelation ist in der Totalprothetik mit Sicherheit am anspruchsvollsten. Zwei Wachswälle und ein klassisches Stützstiftregistrat sind oft die gängigen Mittel, mit denen die Bisslage des Unterkiefers bestimmt wird. Das bewährte Stützstiftregistrierungsverfahren nach Prof. Gysi und McGrane ist bereits über 100 Jahre alt. Das zeigt auch, wie lange schon nach effektiven Möglichkeiten der Bissnahme gesucht wird.

Bei allen bisherigen Stützstiftregistrierungen konnte die dritte Dimension – sprich: die vertikalen Unterkieferbewegungen – nicht miterfasst werden. Dementsprechend schwierig ist die exakte Bestimmung der zentrischen Kondylenposition bei einem klassischen zweidimensionalen Stützstiftregistrat. Damit steht oft die Frage im Raum: Wo befindet sich die zentrische Position auf dem zweidimensionalen Pfeilwinkelregistrat? Die Festlegung der entsprechenden Position auf dem Pfeilwinkel basiert oftmals auf

Abb. 1: Ausgangssituation der Patientin. **Abb. 2:** Lippenprofil in der Phonetik. **Abb. 3:** Lippenprofil habituelle Bisslage.



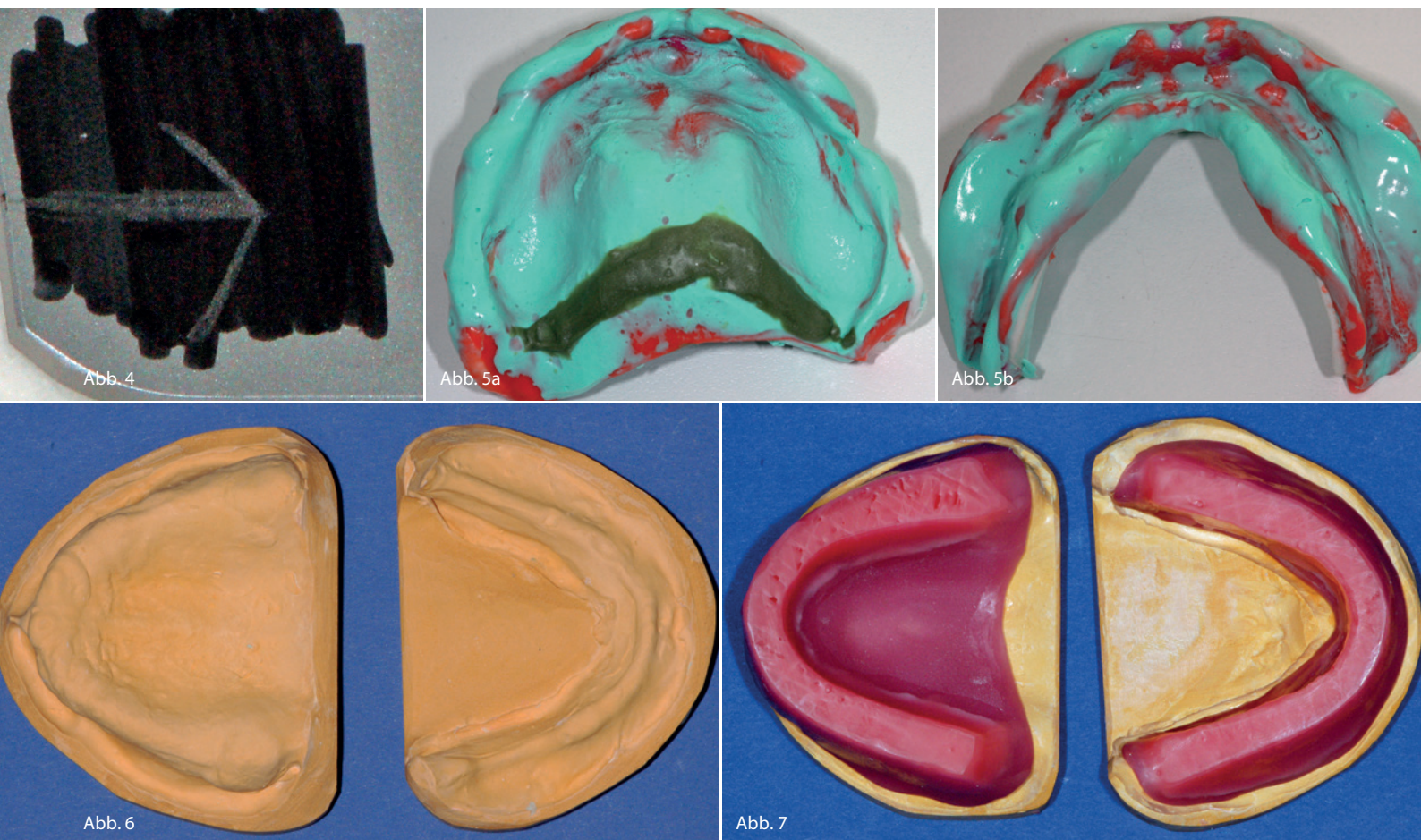


Abb. 4: Analoges, zweidimensionales Pfeilwinkelregistrar. **Abb. 5a:** Funktionelle Erstabformung OK. **Abb. 5b:** Funktionelle Erstabformung UK. **Abb. 6:** Modelle nach funktioneller Erstabformung. **Abb. 7:** Vorbissnahme.

Erfahrungswerten – doch ist dieser Prozess wirklich reproduzierbar? Scheinbar nicht in ausreichendem Maße, denn aus dem Praxisalltag ist bekannt, dass trotz Stützstiftregistrar oftmals eine zweite Einprobe oder nachträgliche Prothesenumarbeitung nicht vermieden werden können. Eine reproduzierbare Erfassung aller vertikalen Unterkieferbewegungen würde helfen, die zentrische Relation reproduzierbar zu ermitteln. Dies wird im Folgenden mithilfe des digitalen Systems Centric Guide® erläutert.

Funktionelle Erstabformung

Bei der Anwendung des Centric Guide®-Konzeptes bildet eine funktionelle Erstabformung mit sogenannten standardisierten individuellen Löffeln (z. B. Abformlöffel nach Prof. Gutowski oder

Schreinemarkers) den ersten Arbeitsschritt (Abb. 5a und 5b).

Bissnahme/ Ebenenbestimmung/ Festlegung der vertikalen Dimension

Auf Basis der durch die Erstabformung im Labor hergestellten Modelle (Abb. 6) werden klassische Bisschablonen mit Wachsflächen für die Vorbissnahme angefertigt (Abb. 7). Durch den Einsatz eines Gerberlineals wird die Parallelität der Oberkieferwachsabnahme zur Camperschen Ebene und zur Bipupillarlinie hergestellt (Abb. 8). Weiterhin werden die Mittellinie, Lachlinie und Nasenbasisbreite eingezeichnet. Diese Bissnahme dient in erster Linie zur Bestimmung der vertikalen Dimension (Abb. 9) und der habituellen Bisslage des Patienten.

Funktionelle Zweitabformung/ Gesichtsbogenregistrierung

Nach erfolgter Vorbissnahme werden im zahntechnischen Labor die ersten „Funktionsmodelle“ mittelwertig in einen Artikulator eingestellt. Auf diesen ersten Funktionsmodellen werden nun die individuellen Registrierschablonen für die Centric Guide®-Analyse angefertigt. Für die Herstellung der Registrierschablonen werden entsprechende Schablonenhilfs- teile verwendet (Abb. 10). Die Schablonen dienen gleichzeitig als Funktionsabformlöffel. Damit eine entsprechende funktionelle Abformung im UK durchgeführt werden kann, wird das für die spätere Analyse benötigte UK-Schablonenhilfs- teil herausnehmbar gestaltet (Abb. 11). Die Herstellung der individuellen Registrierschablonen erfolgt im Artikulator (Abb. 12 und 13). Für die parallele



Abb. 8: Übertragung der Camperschen Ebene auf die OK-Bissnahme mittels Gerberlineale. **Abb. 9:** Bestimmung der vertikalen Dimension.

Ausrichtung der Schablonen zueinander sorgt ein entsprechender Schablonen-Dummy. Die vertikale Dimension wird durch die Vorbissnahme vorgegeben.

Zuerst erfolgt die funktionelle Randabformung im UK und im Anschluss die funktionelle Abformung. Die Abformung des OK erfolgt analog. Diese wird als

mundgeschlossene Abformung durchgeführt. Um die Parallelität beider Registriererschablonen auch bei der Abformung sicherzustellen, wird ein geteilter Schablonen-Dummy eingesetzt (Abb. 14).

Im Anschluss erfolgt die Gesichtsbogenregistrierung (Abb. 15). Dazu wird auf eine Gesichtsbogenbissgabel etwas Bissmaterial aufgebracht. In das noch weiche Bissmaterial wird nun die OK-Registriererschablone mit ihrer oralen Seite eingedrückt. Entsprechende Retentionen sorgen für eine eindeutige Positionierung der Schablone auf der Bissgabel. Die OK-Schablone wird mit der Bissgabel zusammen in den Mund eingesetzt. Das Gesichtsbogenregistrat kann nun in gewohnter Weise durchgeführt werden.

Nach der Gesichtsbogenregistrierung erfolgt in der hier vorgestellten Verfahrensvariante die Centric Guide®-Analyse: Dazu werden die Systemkomponenten – der sogenannte Kreuzschiebetisch in die UK-Schablone und der Sensor mit Stützstift in die OK-Schablone – eingesetzt (Abb. 16 und 17). Die Registriererschablonen

Abb. 10: OK-/UK-Modelle mit den Schablonenhilfssteilen inkl. Schablonen-Dummy.

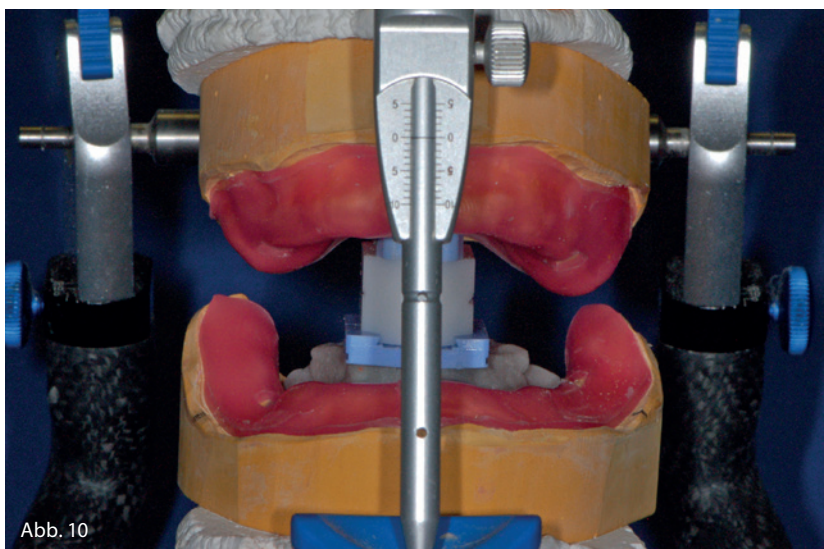


Abb. 10

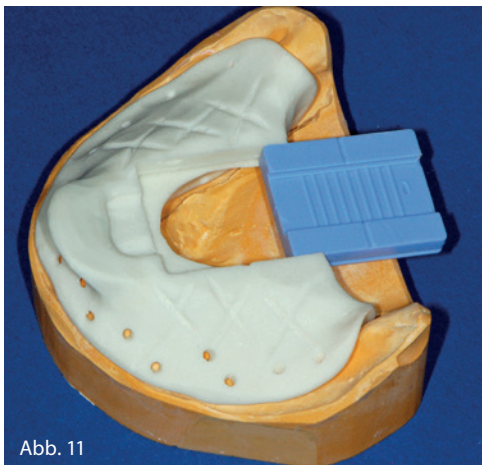


Abb. 11

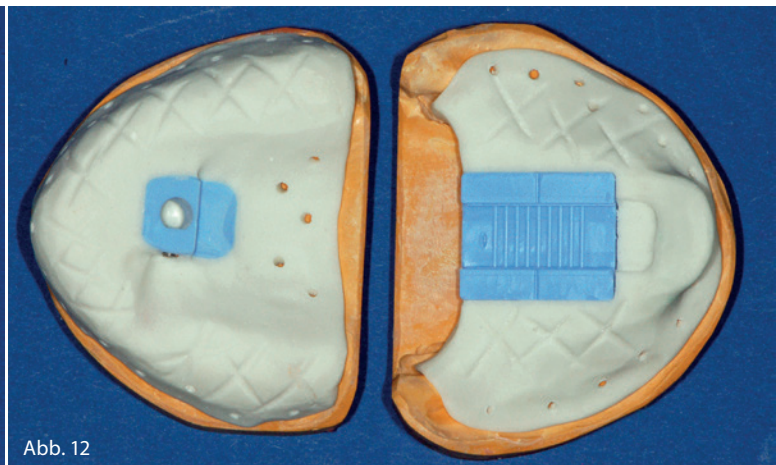


Abb. 12

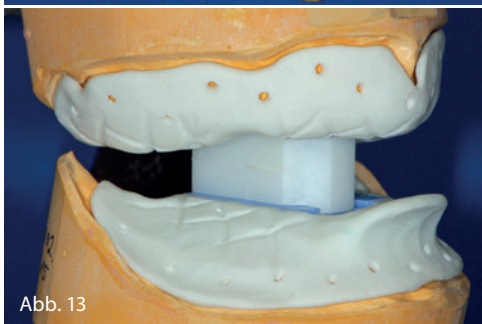


Abb. 13



Abb. 14

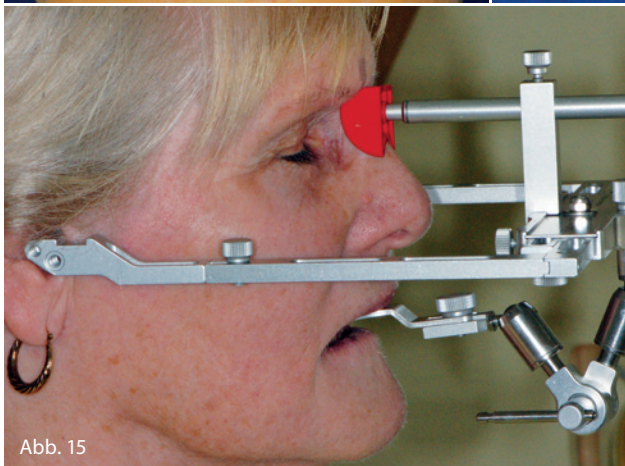


Abb. 15



Abb. 16

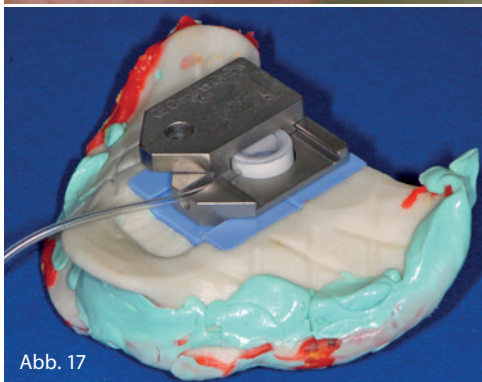


Abb. 17

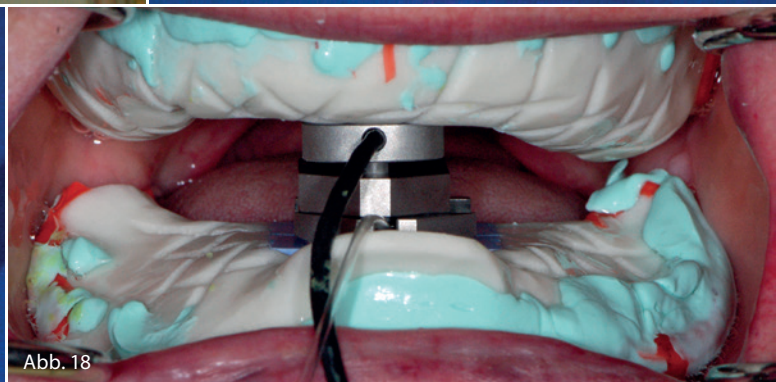


Abb. 18

Abb. 11: UK-Registrierschablone mit herausnehmbarem Schablonenhilfsteil. **Abb. 12:** OK-/UK-Registrierschablonen (okklusale Ansicht). **Abb. 13:** Registrierschablonen mit Schablonen-Dummy (Modellsituation). **Abb. 14:** OK-/UK-Schablonen nach Funktionsabformung mit geteiltem Schablonen-Dummy. **Abb. 15:** Gesichtsbogenregistrierung. **Abb. 16:** OK-Registrierschablone mit Sensor. **Abb. 17:** UK-Schablone mit Kreuzschiebetisch und Stoppersystem. **Abb. 18:** Registrierschablonen mit Systemkomponenten in situ.

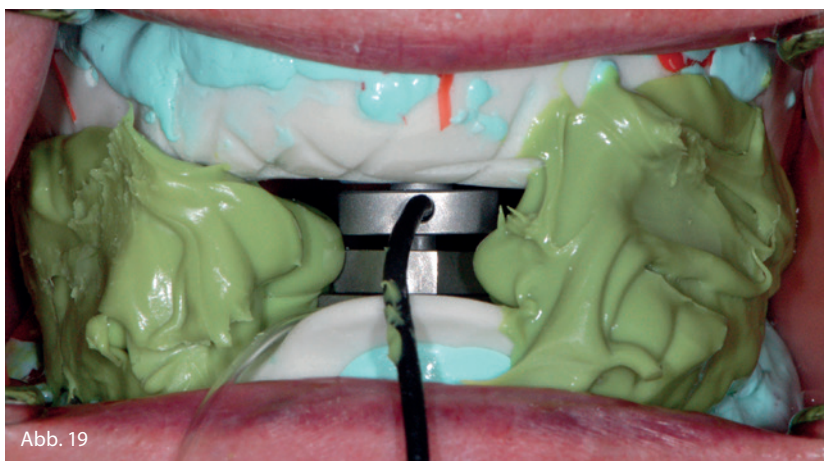


Abb. 19

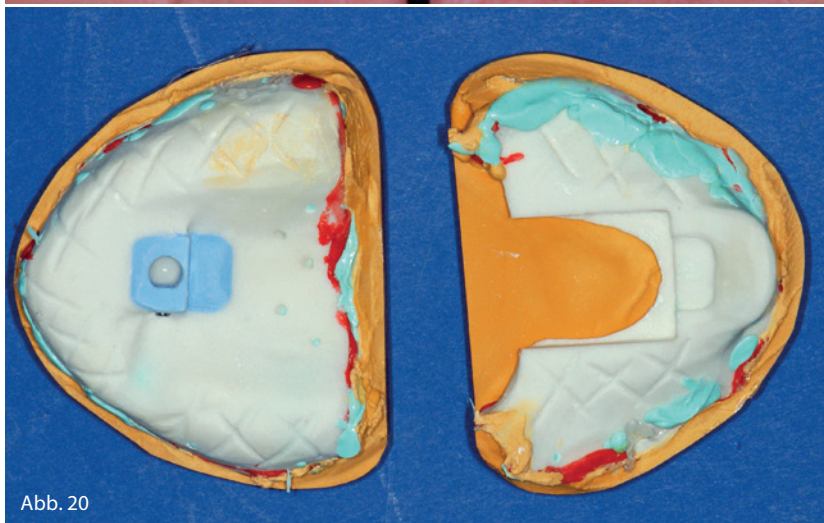


Abb. 20

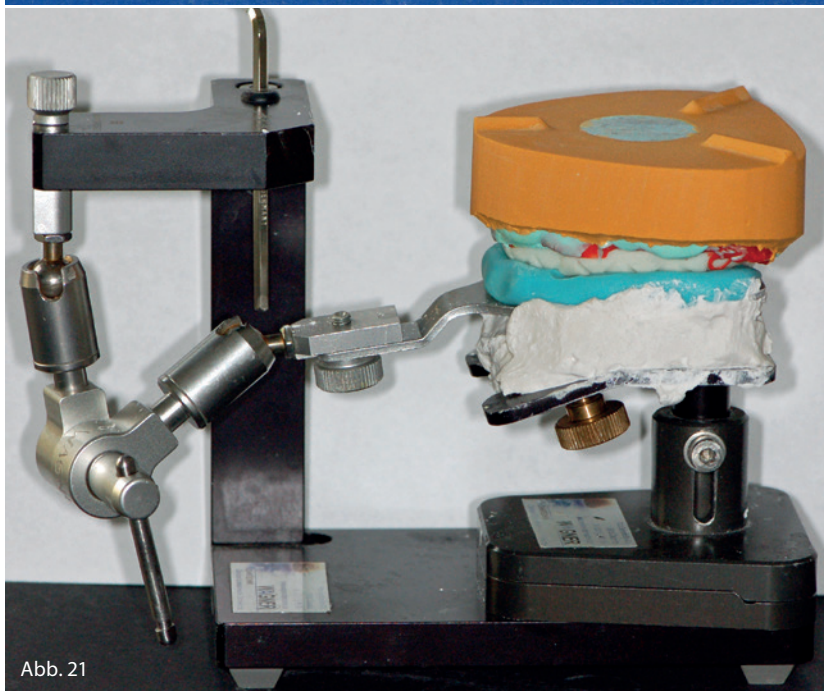


Abb. 21

Abb. 19: OK-/UK-Registrierschablonen mit appliziertem Bissmaterial. **Abb. 20:** Funktionsmodelle mit Registrierschablonen. **Abb. 21:** OK-Modell mit Registrierschablone und Gesichtsbogengabel im Übertragungsstand.

werden nun mit den Systemkomponenten in den Mund eingebracht (Abb. 18).

Zum Funktionsprinzip der zentrischer Relationsbestimmung

Der Patient führt – wie bei einer klassischen Stützstiftregistrierung – die entsprechenden Unterkieferbewegungen durch. Steht der Patient in zentrischer Relation, kommt das in den Kreuzschiebetisch eingebrachte Stoppersystem zum Einsatz. Ein kleines Luftpolster im Inneren des Kreuzschiebetisches kann mittels einer Einmalspritze „aufgeblasen“ werden. Der Kreuzschiebetisch wird so in der Unterkieferschablone blockiert; der Patient verbleibt in der ermittelten zentrischen Position. Mittels Bissilikon kann die zentrische Position nun sofort im Mund des Patienten in ein Bissregisrat überführt werden (Abb. 19).

Im Labor werden anhand der Registrierschablonen inklusive der Funktionsabformungen die definitiven Funktionsmodelle angefertigt (Abb. 20). Im Anschluss wird das OK-Modell mit Hilfe des Gesichtsbogenregistrats schädelerorientiert in den Artikulator eingestellt (Abb. 21). Danach wird das UK-Modell mit mittels Centric Guide® erfassten Bissen zum bereits eingestellten OK-Modell artikuliert (Abb. 22). Somit werden die Modelle in zentrischer Relation in den Artikulator überführt. Erst danach werden die Registrierschablonen von den Funktionsmodellen gelöst.

Auf den Funktionsmodellen wird nun die Modellanalyse für die Wachsaufstellung angezeichnet. Zusätzliche Informationen zur Aufstellung liefert die bereits durchgeführte Vorbissnahme. Als Aufstellkonzept kommt das APF-System mit einer balancierten Okklusion zum Einsatz.

Wachseinprobe / Ästhetik-Phonetik-Einprobe

Nach erfolgter Aufstellung der Zähne im zahntechnischen Labor erfolgt in der vierten Behandlungssitzung die Wachseinprobe am Patienten (Abb. 23). Der Vorteil einer digitalen Bissnahme zeigt sich bereits zur Einprobe: Die ermittelte Bissposition wird vom Patienten sofort eingenom-

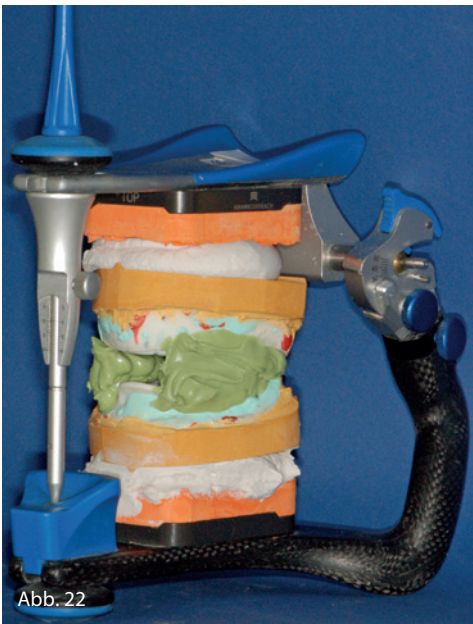


Abb. 22

Abb. 23

Abb. 24

Abb. 25

Abb. 22: OK-/UK-Modelle eingestellt nach Registrat im Artikulator. **Abb. 23:** OK-/UK-Wachsaufstellung frontale Ansicht. **Abb. 24:** Lippenprofil in Phonetik. **Abb. 25:** Lippenprofil in Ruheschwebe.

men. Neben den bekannten ästhetischen Aspekten (Frontzahnstellung/Zahnfarbe/Lachlinie) und phonetischen Aspekten (Sch-Laute) wird nun vor allem die Okklusion überprüft. Das Hauptaugenmerk liegt dabei auf den korrekten ABC-Kontakten und der Einstellung einer beidseitig balancierten Okklusion. Ebenfalls überprüft wird die korrekte Lage der Okklusionsebene, diese sollte immer parallel zur Camperschen Ebene verlaufen. Da die Oberkieferbissnahme bereits mittels Gerberlineal ausgerichtet wurde und so in den Artikulator übertragen werden konnte, sollte die nochmalige Überprüfung der Wachseinprobe mittels Gerberlineal positiv verlaufen. Das Ziel, mittels

digitaler Bissnahme zweite Einproben gezielt zu vermeiden, wurde somit erreicht (Abb. 24 und 25).

Nach erfolgter Einprobe werden die Prothesen in Kunststoff überführt und je nach Patientenwunsch im Frontzahnbereich ggf. noch im Gingivabereich individualisiert (Abb. 26).

Eingliederung

In der fünften Behandlungssitzung erfolgt die definitive Eingliederung des Zahnersatzes (Abb. 27a und b). Jetzt erfolgt eine nochmalige Kontrolle der okklusalen Kontakte mit dem Hauptaugenmerk der

ABC-Kontakte und beidseitig balancierten Okklusion (Abb. 28a und b). Korrekturen der Okklusion sind nur in den seltensten Fällen notwendig. Viele Behandler berichten immer wieder, dass mit diesem Konzept die Druckstellenhäufigkeit stark reduziert werden kann und so weitere Termine zur sonst üblichen Druckstellenbeseitigung gezielt vermieden werden können.

Zusammenfassung

Rückblickend mit mehr als fünf Jahren klinischer Erfahrung zeigt sich, dass mit diesem Konzept die Versorgung von



Abb. 26

Abb. 26: Fertige neue Prothesen.

zahnlosen Patienten einfach und sicher realisierbar ist. Eine Vielzahl möglicher Fehlerquellen, wie z.B. schlecht passende

Bisschablonen sowie damit verbundene Übertragungs- und Passungsfehler, können so vermieden werden. Dank der

reproduzierbaren digitalen Bissnahme ist es möglich, validierbare Ergebnisse ohne bissbedingte Nacharbeiten in der Totalprothetik zu erzielen. Ein weiteres Plus dieses Konzeptes ist eine deutliche Zeitersparnis bei der Bissnahme und die Einsparung eines Behandlungstermins, da mehrere Arbeitsschritte in einer Sitzung vereint werden können.

Diese Zahnversorgung wurde in Zusammenarbeit mit der Zahnarztpraxis Dr. med. Ralf Eisenbrandt (Chemnitz) realisiert.

ZTM CHRISTIAN WAGNER

Wagner Zahntechnik GmbH
Neefestraße 40
09119 Chemnitz
Tel.: 0371 267912-10
Fax: 0371 267912-19
info@wagner-zahntechnik.de
www.wagner-zahntechnik.de

Abb. 27a: Prothesen in Modellsitu rechtslaterale Ansicht. Abb. 27b: Prothesen in Modellsitu linkslaterale Ansicht. Abb. 28a: Balancierte Okklusion nach Fertigstellung Modellsitu (linkslaterale Bewegung). Abb. 28b: Detailansicht balancierte Okklusion Regio 26, 36.



Abb. 27a



Abb. 27b



Abb. 28a



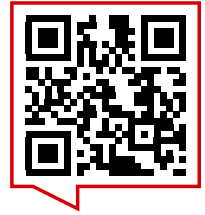
Abb. 28b

LESEVERGNÜGEN 4.0

Alle Publikationen auf ZWP online ab sofort im verbesserten ePaper-Design.

www.zwp-online.info

ZWP ONLINE

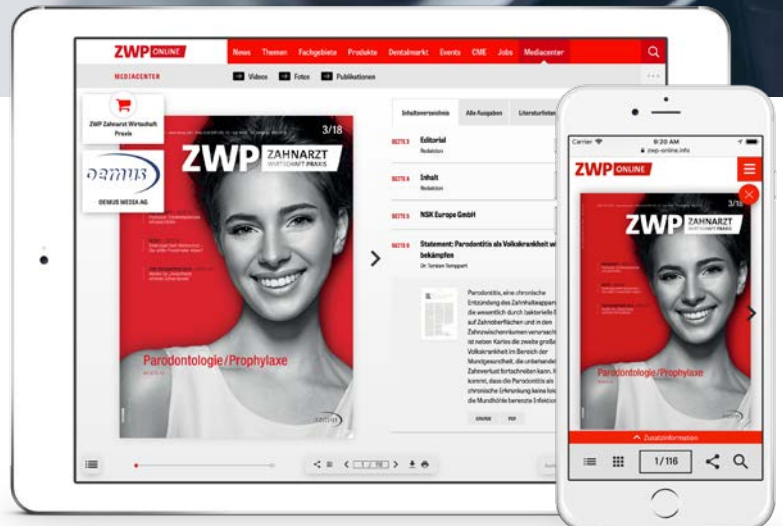


© Farknot Architect / Shutterstock.com

ZWP ONLINE

Der brandneue ePaper-Player mit neuem Look & Feel

- Mehr Information
- Mehr Funktionalität
- Mehr Lesekomfort
- Mehr Einfachheit
- Mehr Vergnügen
- Mehr ZWP online



INTRAORALKAMERAS // Ganz einfach per Knopfdruck Kavitäten sichtbar machen? Der Einsatz moderner intraoraler Kameras bietet nicht nur für den Behandelnden zahlreiche Erleichterungen bei der Diagnose, sondern schafft auch ein wirksames Kommunikationsmittel im Praxisalltag.

DAS UNSICHTBARE SICHTBAR MACHEN

Frank Kaltoven/Leipzig



Verbesserte diagnostische Möglichkeiten

So lassen sich etwa mithilfe des Modells SOPROCARE diverse Mundhygiene-Defizite frühzeitig erkennen, um eine rechtzeitige Intervention zu gewährleisten: Karies kann selbst in ihrem frühesten Stadium bereits diagnostiziert werden. Durch selektive Farbverstärkung werden im sogenannten PERIO-Modus der Kamera zudem Zahnfleischentzündungen, Zahnstein und Plaque durch farbliche Hervorhebung sichtbar gemacht – und das ohne den Einsatz von Färbelösungen oder anderen zusätzlichen Materialien. Auch mit der SOPROLIFE lässt sich eine Verbesserung der klinischen Untersuchung erreichen: Die Kamera kann im Diagnosemodus die Demineralisationen dank Fluoreszenz effektiv sichtbar machen.

Neben den erweiterten Diagnosemöglichkeiten bieten sich weitere Vorteile durch diese Technologie: Der Einsatz der Autofluoreszenz erlaubt im Behandlungsmodus die intraoperative Unterscheidung von gesunder und infizierter Zahnschubstanz. Dank der daraus resultierenden minimal invasiven Behandlung lässt sich so viel Zahnschubstanz wie möglich erhalten. Darüber hinaus wird digitales Röntgen zur Karieserkennung überflüssig und somit unnötige Strahlenbelastung für den Patienten vermieden.

Die abgerundete Form der Kameras und das schmale Arbeitsende sorgen darüber hinaus für eine bessere Zugänglichkeit selbst bei Patienten mit alters- oder krankheitsbedingt eingeschränkter Mund-

Die Unterstützung der zahnärztlichen Arbeit durch digitale Technologien ist heutzutage selbstverständlich. Sie bieten klare Vorteile, wenn es darum geht, die Möglichkeiten der klinischen Behandlung zu erweitern. So unterstützen beispielsweise moderne Intraoralkameras, die in der Regel leicht anzuwenden sind und eine hervorragende Bildqualität liefern, den Praxisalltag bei anspruchsvollen Aufgabenstellungen wie der Erkennung von feinen Rissen oder okklusaler bzw. interproximaler Karies.

Bei den zugehörigen Produkten von ACTEON kommt hierbei ein patentiertes Verfahren auf der Grundlage der Autofluoreszenz zum Einsatz: Photonen aus

einer externen Lichtquelle strahlen auf das Zahnhartgewebe; dabei verursacht die Energie der Anregungsquelle (LED-Kamera) auf dem Zahn eine Erhöhung der Energie der Elementarteilchen, die dadurch höchst instabil werden. Um in den Grundzustand zurückzukehren, geben sie ihre überschüssige Energie ab. Das geschieht, indem sie Photonen emittieren, die energieärmer sind als das Anregungslicht und eine größere Wellenlänge haben. Mit diesem Verfahren wird auch nicht sichtbares Gewebe durch die intraorale Kamera zum Vorschein gebracht. Dies erlaubt eine umfassende und schnelle Beurteilung der Oralgesundheit des Patienten.

öffnung sowie einen verbesserten Patientenkomfort. Die Intraoralkameras von ACTEON mit Makrovision (SOPROCARE, SOPROLIFE und SOPRO 717 First) erlauben durch hochwertige Aufnahmen mit bis zu 115-facher Vergrößerung zudem jederzeit eine detailliertere Wahrnehmung und somit bessere Kontrolle und präziseres Arbeiten.

Mit eigenen Augen sehen, verbessert Compliance

Dabei kommt die verbesserte klinische Darstellung nicht nur dem Anwender zugute, sondern auch dem Patienten. Denn für die meisten Patienten ist der Besuch beim Zahnarzt – bei allem heute gebotenen Komfort – kein besonders freudiges Ereignis. Umso bedeutsamer für die Patientencompliance ist darum ein vertrauensvolles Verhältnis zwischen Patient und Zahnarzt und die Nachvollziehbarkeit der Behandlungsschritte. Hierbei bieten Intraoralkameras wie die SOPROLIFE und SOPRO 717 First durch die Möglichkeit der unkomplizierten und hochauflösenden Visualisierung auch klare Vorteile für das persönliche Beratungsgespräch: Intraoralbilder mit großer Tiefenschärfe können vom Behandelnden zur anschaulichen Erläuterung genutzt werden; pathologische Prozesse werden dem Patienten damit im Wortsinne „vor Augen geführt“. Dadurch wird der Patient in die Entscheidungsfindung eingebunden und erlangt ein besseres Verständnis für die Behandlung; die zugehörigen Entscheidungsprozesse werden somit potenziell beschleunigt.

Auch lassen sich Fortschritte im Verlauf der Zeit klar herausstellen und gemeinsam mit dem Behandelten prüfen. Denn die Aufnahmen der Kameras können erfasst und mit jedem beliebigen Bildverarbeitungsprogramm gespeichert werden. Die unmittelbare Speicherung der Bilder in der Patientenakte vereinfacht zudem die Kontrolle des Behandlungsverlaufs und den Vergleich zu früheren Sitzungen.

Die modernen intraoralen Kameras sind somit nicht nur für die zahnärztliche Diagnose unkompliziert und flexibel einsetzbar und verbessern durch ihre detailgenaue Bildgebung in vielerlei Hinsicht die Erkennung verschiedener Erkrankun-



Abb. 1

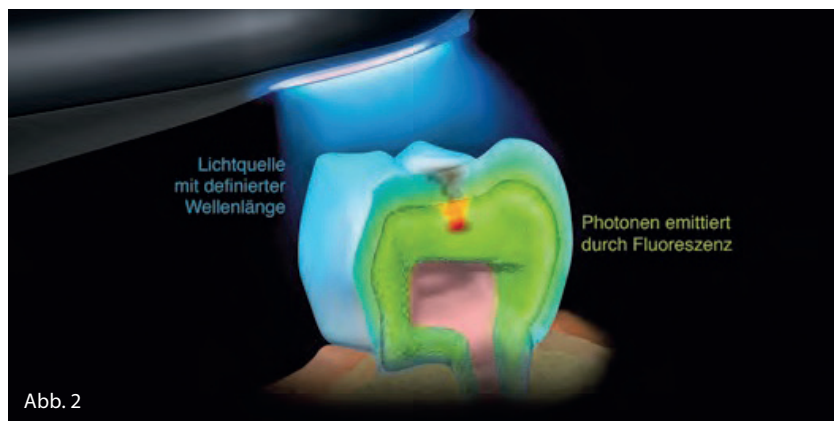


Abb. 2

Abb. 1: Technische Daten der Intraoralkameras SOPROCARE®, SOPROLIFE®, SOPRO® 617, SOPRO® 717 im Vergleich. Abb. 2: Autofluoreszenz – Photonen aus einer externen Lichtquelle (LED-Kamera) strahlen auf das Zahnhartgewebe; dies verursacht auf dem Zahn eine Erhöhung der Energie der Elementarteilchen.

gen. Sie können auch den enorm wichtigen Dialog zwischen Zahnarzt und Patient erleichtern, ermöglichen sie doch auch dem Behandelten, sich ein klares Bild vom Zustand seiner Zähne und vom aktuellen Fortschritt des Behandlungsprozesses zu machen.

ACTEON® GERMANY GMBH

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

DIAGNOSE-TOOLS // Polymerisation und Diagnose – beide Arbeitsschritte haben auf den ersten Blick nicht viel miteinander zu tun. Eine aktuelle Entwicklung geht jedoch dahin, Verfahren zu vereinfachen und universell einsetzbare Lösungen zu kreieren, was auch auf dem Gebiet der Polymerisationslampen zu interessanten Neuerungen führt. Eine solche finden Anwender in D-Light Pro von GC: Das Gerät verbindet die Funktionen einer Lichthärtelampe mit einem Diagnose-Tool.

EINE LAMPE GEWÄHRT NEUE EINBLICKE

Maria Sparfeld / Bad Homburg



Abb. 1

Abb. 1: Die handliche Polymerisationslampe D-Light Pro kombiniert Polymerisation und Diagnose-Funktionen in einem Gerät. (Bild: GC Europe N.V.)

Der nachfolgende Beitrag erklärt die zweifache Funktionsweise der Polymerisationslampe D-Light Pro (Abb. 1). Dabei wird unter anderem genauer auf die Arbeitsweise, die physikalischen Grundlagen und die Vorzüge für den Behandler eingegangen.

Polymerisation hoch zwei

Die Polymerisation von dentalen Werkstoffen beruht auf chemischer Ebene auf sogenannten Photoinitiatoren, welche die aushärtende Reaktion einleiten. Einer der

am häufigsten verwendeten Photoinitiatoren für dentale Materialien ist Campherchinon. Insbesondere helle oder lichtdurchlässige Werkstoffe basieren jedoch auch vielfach auf anderen Photoinitiatoren, wie zum Beispiel Lucirin (TPO) oder 1-Phenyl-1,2-Propanedione (PPD). Diese Initiatoren verfügen im Vergleich zu Campherchinon über ein unterschiedliches Absorptionsspektrum.¹ Um Werkstoffe auszuhärten, die diese Photoinitiatoren verwenden, wird daher ein Polymerisationsgerät mit einer passenden Wellenlänge benötigt. Aus diesem Grund

arbeitet das Lichthärtegerät D-Light Pro mit einer dualen Wellenlänge, d.h., die Lampe verfügt über eine blaue und eine violette LED. Damit deckt sie zum einen eine Wellenlänge von 400 bis 500 nm (blaue LED) ab, die sich für die Aktivierung von Campherchinon eignet. Zum anderen deckt sie mit der violetten LED ein Spektrum von 350 bis 430 bzw. 480 nm ab, was eine effiziente Aushärtung von Werkstoffen ermöglicht, die mit TPO und PPD aktiviert werden. Somit eignet sich die D-Light Pro zum Polymerisieren aller lichthärtenden Dentalmaterialien.

Sehen, was sonst verborgen bleibt

UV-Licht ist per se für das menschliche Auge unsichtbar. Es kann jedoch „sichtbar“ gemacht werden, indem Materialien das unsichtbare UV-Licht absorbieren und das entsprechende Material anschließend ein sichtbares Licht abgibt – man spricht hierbei von Fluoreszenz. Die natürliche Zahnschmelze ist ein solches Material, das bei Bestrahlung mit UV-Licht fluoresziert; sie erhält dann eine leicht bläuliche Färbung. Spezielle Fluoreszenz-Eigenschaften hat auch das weniger bekannte, UV-nahe Licht, das sich am Rande zwischen dem sichtbaren und ultravioletten Spektrum bewegt.² Bei Beleuchtung mit UV-nahem Licht fluoreszieren natürliche Zähne leicht grünlich (Abb. 2). Darüber hinaus weisen Bereiche mit bakterieller Aktivität wegen der abgelagerten bakteriellen Stoffwechselprodukte (z.B. Porphyrine) unter Bestrahlung mit UV-nahem Licht eine rote Fluoreszenz auf; die meisten modernen Composites und Composite-Befestigungsmaterialien erscheinen hingegen in einer bläulichen Farbgebung. Diese Eigenschaften macht sich der sogenannte „Erkennungsmodus“ von D-Light Pro zunutze: Schaltet der Anwender das Gerät in diesen Modus, wird ausschließlich UV-nahes Licht abgegeben und er kann mit der Lampe Dinge sehen, die zuvor



Abb. 2

Abb. 2: Das UV-nahe Licht verursacht eine grünliche Fluoreszenz des natürlichen Zahns.*

weitgehend unsichtbar waren. Die Polymerisationslampe ist nun ein wirkungsvolles Diagnose-Werkzeug.

Vielfältige Einsatzmöglichkeiten

Damit bieten sich mehrere potenzielle Einsatzgebiete für den „Erkennungsmodus“ der Lampe: So eignet sich diese beispielsweise zur Plaque-Erkennung (Abb. 3a und b). In der Plaque enthaltene Stoff-

wechselprodukte erscheinen rötlich, wodurch betroffene Bereiche sehr gut sichtbar werden und sich anschließend entfernen lassen – was sich etwa im Rahmen einer Prophylaxe- oder Parodontalbehandlung anwenden lässt.

Auch bei der Kariesexkavation erhält der Anwender mehr Sicherheit. Da auch hier die bakteriellen Porphyrine rötlich fluoreszieren, werden eine sichere Kariesentfernung und eine minimal invasive Präparation der Kavität möglich.

Abb. 3a und b: Plaque-Erkennung ohne und mit D-Light Pro.*



Abb. 3a

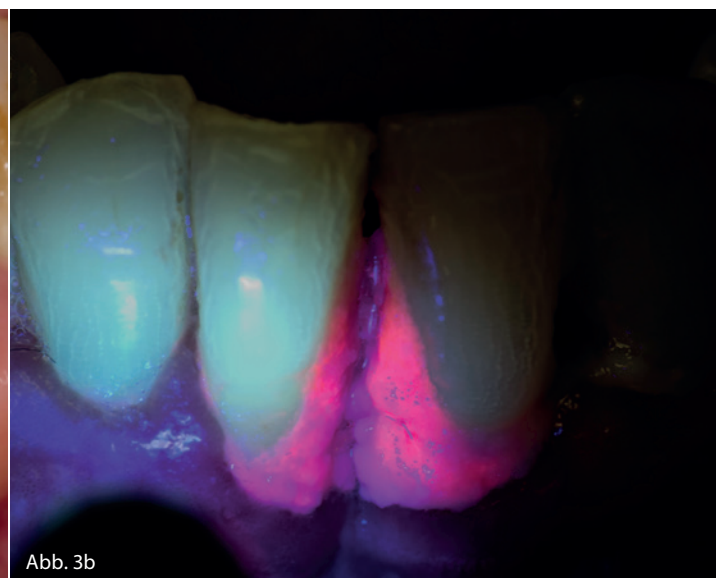


Abb. 3b



Abb. 4a



Abb. 4b

Abb. 4a und b: Eine typische Composite-Restoration: Unter Bestrahlung mit D-Light Pro im DT-Modus ist die Füllung gut erkennbar.*

Des Weiteren eignet sich die Lampe zum Überprüfen der Randdichtigkeit von Restaurationen. Denn behandlungsbedürftige Mikroleckagen, die wegen der hohen bakteriellen Aktivität stark rot fluoreszieren, lassen sich von in der Regel harmlosen Verfärbungen sehr gut unterscheiden. Zudem sind bakterielle Aktivitäten in Fissuren gut zu erkennen und zu entfernen, was z.B. wichtig vor einer geplanten Fissurenversiegelung ist.²

Auch Composites und Composite-Zemente werden unter Bestrahlung mit der Lampe sichtbar (Abb. 4a und b), da viele dieser Materialien fluoreszierende Substanzen enthalten, damit sie unter UV-Licht wie natürliche Zähne aussehen.² Bleiben die Materialien unter UV-Licht weitestgehend „unsichtbar“, fluoreszieren sie unter UV-nahem Licht stärker bläulich. Somit lassen sich bereits vorhandene Restaurationen, die sonst schwierig zu

erkennen sind, gut identifizieren; was z.B. vor Entfernung einer Restauration Vorteile bietet. Zudem lassen sich aufgrund des Phänomens auch überschüssige Composite-Zementreste – in Abhängigkeit des jeweiligen verwendeten Materials – gut erkennen.

Fazit für die Praxis

Die Polymerisationslampe D-Light Pro fasst Möglichkeiten zur Polymerisation und zur Diagnose in einem Gerät zusammen. Dabei eignet sich die kompakte Lampe aufgrund ihrer dualen Wellenlänge einerseits zum Aushärten verschiedenster dentaler Werkstoffe. Andererseits eröffnet sie dem Zahnarzt durch den „Erkennungsmodus“ im UV-nahen Lichtbereich umfangreiche Diagnoseoptionen. Das Spektrum reicht dabei von der Erkennung von Plaque über die Bewertung der Bakterienaktivität in Fissuren und die Visualisierung von Mikroleckagen bis hin zum Sichtbarmachen von bereits vorhandenen Composite-Restaurationen. Beim täglichen Gebrauch in der Praxis ebenfalls von Vorteil: Nach Entnahme des Akkus und der elektronischen Komponente ist die Lampe komplett autoklavierbar, wodurch eine hygienische Anwendung sichergestellt ist.

Literatur

- 1 GC Europe, Leaflet D-Light Pro. URL: http://cdn.gceurope.com/v1/PID/dlight-pro/leaflet/LFL_D-Light_Pro_de.pdf (Abruf am 02.01.2018)
- 2 Tapia Guadix J. (2017): Sehen ist Glauben! Erfassungsmodus im UV-nahen Lichtbereich mit GC D-Light Pro. URL: http://www.gceurope.com/de/news/newsletter/GC8_de.pdf/ (Abruf am 01.12.2017)

* Pictures courtesy of Dr. Javier Tapia Guadix

GC GERMANY GMBH

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

PEOPLE HAVE PRIORITY



From a patient to a fan.
Mit erstklassigen Dentallösungen von W&H
für jede Herausforderung.

#patient2fan
Together we make it happen!

MUNDSPIEGEL // In der zahnärztlichen Diagnostik spielt die visuelle Inspektion – neben der Perkussion, Palpation und radiologischen Befunderhebung – eine bedeutsame Rolle. Entscheidend dabei ist, dass Instrumente wie Mundspiegel nicht nur eine praxistaugliche Ergonomie bieten, sondern auch eine klare Sicht für den Behandelnden ermöglichen und sich gut in die Abläufe zur Praxishygiene einfügen.

KLARE SICHT IN DER DIAGNOSTIK

Dr. Niklas Sievers/Leer

In der Regel verwendet man bei der visuellen Inspektion konventionelle Mundspiegel aus Edelstahl, die für gewöhnlich aus einem Griff und einem abschraubbaren Spiegelkopf bestehen. Grundsätzlich kann mit diesen Mundspiegeln gut

gearbeitet werden; dennoch bietet der neuartige RELAX Mundspiegel der Firma E. HAHNENKRATT GmbH aus Königsbach-Stein einige entscheidende Vorzüge, wobei nicht nur die Leichtigkeit des Instruments sofort positiv auffällt. Bei dem

Material handelt sich um einen glasfaser-verstärkten Kunststoff, der autoklavierbar und dabei form- und farbbeständig ist, und der in sieben verschiedenen Farben erhältlich ist. Da Instrumente aus Stahl bei den Patienten oft mit negativen Asso-

Abb. 1: RELAX Mundspiegel aus autoklavierbarem Glasfaser



Abb. 1

Werde zum WM-Propheten

ziationen besetzt sind, können die frischen Farben auf dem Behandlungstray zu einem angstlösenden Moment beim Patienten führen. Speziell in der Kinderzahnheilkunde wird deutlich, dass farbige Instrumente die Hemmschwelle während der zahnärztlichen Behandlung deutlich herabsetzen. Dabei nimmt der Spiegel an sich eine besondere Rolle ein, da dieser nach dem „Tell – Show – Do“-Prinzip sogar häufig dazu dient, dass nicht nur die Diagnostik spielend einfach durchzuführen ist, sondern umgekehrt auch das Kind selbst die Zähne der Eltern oder Geschwister mit dem Mundspiegel untersuchen möchte. Auf diese Weise baut der Patient erste Ängste und Hemmungen ab. Dieser Vorgang wird durch das Design und die freundlichen Pastelltöne des RELAX Mundspiegels unterstützt.

Auch die Praxisorganisation kann durch die unterschiedliche Farbcodierung in verschiedenen Behandlungszimmern vereinfacht werden, sodass störende und nicht autoklavierbare Gummimarkierungen der Instrumente wegfallen. So wird die Zuordnung durch die auf den ersten Blick erkennbare Farbcodierung erleichtert.

Angenehmeres Abhalten

Als besonders angenehm fällt während der Behandlung die Ergonomie des Instrumentes auf: Das Produkt ist besonders leicht und bietet durch den breit geformten Griff mit Mulden ein entspanntes Haltegefühl in der Hand. Diese positive Eigenschaft kommt vor allem dann zum Tragen, wenn Wangen, Lippen und Zunge über längere Zeit abgehalten werden müssen. Auch der Patient profitiert von den gerundeten Formen des Spiegelkopfes, da das Abhalten der Zunge und des empfindlichen Mundbodens mit deutlich weniger postoperativer Morbidität verbunden ist.

Uneingeschränkte Sicht

Erhältlich ist der RELAX Mundspiegel in den Varianten FS Rhodium und FS Ultra. Von beiden Instrumenten überzeugt insbesondere das helle und kristallklare Spiegelbild des RELAX FS Ultra. Dieser

KENNZIFFER 0311 >

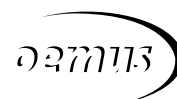


© Roman Samborskyi/Shutterstock.com

Die FIFA-WM 2018 tippen und tolle Preise gewinnen



JETZT
REGISTRIEREN
tippspiel.oemus.com



DIAGNOSTIK

Vorteil vereinfacht nicht nur das Sehen an sich, sondern vorzugsweise das Arbeiten bei indirekter Sicht in tiefen Molarenkavitäten oder beispielsweise im Rahmen der Endodontie beim Auffinden von versteckten Wurzelkanaleingängen.

Pluspunkte auch bei der Hygiene

Auch aus hygienischer Sicht ist der RELAX Mundspiegel eine Bereicherung für den Praxisalltag. Der Spiegel ist nicht eingefasst, sondern eingegossen; dadurch gibt es einen exakt planen, fugenlosen Übergang von Spiegel zu Fassung, der einfach zu reinigen ist. Im täglichen Gebrauch erlebt man auch nach einer professionellen Zahnreinigung eine deutlich vereinfachte Aufbereitung: Selbst bei angetrockneten Rückständen von Polierpasten und Farbindikatoren werden die RELAX Mundspiegel im Thermodesinfektor rückstandslos sauber. Eine umständliche zusätzliche Reinigung im Ultraschallbad wird damit hinfällig.

Da der RELAX Mundspiegel aus einem Stück gefertigt wird, entfällt zudem die Trennung des Instruments zur Reinigung, wie sie die RKI-Richtlinie für demontierbare Instrumente fordert. Zudem ermöglicht dies einen verbesserten Workflow und Zeitersparnis im Praxisalltag während der Wiederaufbereitung des zahnärztlichen Instruments. Die Risikobewertung von Medizinprodukten erfolgt gemäß der Veröffentlichung der RKI-Richtlinie im Bundesgesundheitsblatt, wonach der Mundspiegel als semikritisch eingestuft werden kann. Damit ist die Sterilisation optional, dennoch sind die Spiegel autoklavierbar.

Sowohl in internen als auch in einem externen Praxistest über sechs Monate in der Poliklinik für zahnärztliche Prothetik der Universität Frankfurt¹ konnte festgestellt werden, dass das Instrument äußerst qualitätsbeständig ist. Sogar bei Reinigung und Desinfektion sowie Einfluss von Säure im Thermodesinfektor änderten sich weder die Materialoberfläche noch die Farbeigenschaften des Materials. Nicht einmal Plaqueindikatoren zur Bestimmung von Mundhygiene-Indizes konnten die Materialeigenschaften nachteilig beeinflussen.



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 2: Frische Farbe überzeugt auch die kleinsten Patienten. **Abb. 3:** RELAX FS ULTRA im Praxiseinsatz.

Für den Praxisalltag ist der RELAX Mundspiegel ein Gewinn: Die vereinfachte Instrumentenaufbereitung, das ergonomische Design, die frischen Farben und vor allem das erleichterte Sehen durch den hellen FS ULTRA Spiegel bereichert jede Patientenbehandlung.

E. HAHNENKRATT GMBH

Benzstraße 19
75203 Königsbach-Stein
Tel.: 07232 3029-0
Fax: 07232 3029-99
info@hahnenkratt.com
www.hahnenkratt.com

Effizienz in einer neuen Dimension.



GERMAN
INNOVATION
AWARD '18
NOMINEE



KV_04_17_0081_REVO © Copyright: KaVo Dental GmbH.

Der effizienteste Weg in die
3D-Röntgenwelt von KaVo.

Entdecken Sie fast unbegrenzte Möglichkeiten:
Der neue KaVo OP 3D bietet Ihnen vier Volumendurchmesser von 5, 9, 11 und optional 14 cm mit einer individuell anpassbaren Höhe von 5 bis 9 cm. Alle Funktionen sind einfach über Laptop oder PC in Ihrer Praxis bedienbar. Das ist Effizienz in einer ganz neuen Dimension.



Sichern Sie sich jetzt Ihr persönliches Angebot:
go.kavokerr.com/de/op3d_angebot

FACHBERATUNG // Das Angebot der Hersteller in der zahnärztlichen Diagnostik ist groß. Gerade im Bereich Röntgen gibt es Systeme für ganz unterschiedliche Anforderungen. Die breite Palette der Geräte, die Suche nach einer Lösung für das individuelle Anforderungsprofil und die rasante Innovationsgeschwindigkeit sind für jeden Praxisinhaber eine Herausforderung. Hier unterstützt der Fachhandel mit seinen Spezialisten für digitale Systeme.

DIAGNOSTIK ALS INTEGRALER BESTANDTEIL DES DIGITALEN WORKFLOWS

Thomas Spoerer/Langen

Bei der Entscheidung etwa für ein Röntgensystem geht es nicht mehr nur um Funktionalitäten der einzelnen Produkte. Je stärker eine Praxis auf digitale Prozesse setzt, umso mehr steht die Gestaltung des Workflows und das Zusammenwirken mit anderen digitalen Anwendungen

im Fokus. Ein optimales Zusammenspiel aller digitalen Anwendungen eröffnet nicht nur spezialisierten Praxen neue Wege, die zu mehr Sicherheit, besseren Ergebnissen, Zeitersparnis und damit in der Konsequenz zu mehr Wirtschaftlichkeit führen.

Angesichts der Vielzahl der angebotenen Geräte und Systeme liegt ein Hauptaugenmerk des Fachhandels darauf, die Praxisinhaber bei der Bedarfsanalyse zu unterstützen und Lösungen entsprechend der individuellen Anforderungen der Praxis zu entwickeln. Die Stärke der





herstellerübergreifenden Beratung liegt darin, die einzelnen Geräte und Systeme nicht gesondert zu betrachten, sondern aufzuzeigen, wie die Digitalisierung zu einer höheren Ergebnisqualität und zu wirtschaftlichen Verbesserungen führen kann. Vom Vor-Ort-Termin bis zur Anwendungsdemonstration im Depot: Der Praxisinhaber hat eine Bandbreite von Möglichkeiten, sich von der Leistungsfähigkeit der interdisziplinären Digitalisierung zu überzeugen.

Die Prozesskette im Blick

Das digitale Röntgen kann die diagnostischen Möglichkeiten einer Praxis deutlich vergrößern. Moderne 3-D-Geräte spielen ihre volle Stärke aber erst dann aus, wenn die Röntgenaufnahme mit anderen Datensätzen, etwa aus dem Gesichtsscan oder dem intraoralen Scanner, verknüpft wird. Vor allem in der Implantologie und Prothetik eröffnet ein digitaler Prozess in der Planung und Fertigung neue Wege. Durch die Ausrichtung der Implantatposition entsprechend der anatomischen und prothetischen Vorgaben ist ein echtes Backward-Planning möglich. Bohrschablonen, Provisorien und die finale Prothetik können intern oder durch einen externen Dienstleister digital konstruiert und gefertigt werden. Die Spezialisten des Fachhan-

dels haben viel Erfahrung bei der Verknüpfung der Systeme und Datenformate und helfen bei der Entscheidungsfindung, ob In-House-Fertigung oder ein externer Fertigungsdienstleister der folgerichtige Schritt ist. 3-D-Diagnostik, intraorale Datenerfassung, Implantatplanung, Modellherstellung, Design und Fertigung – angeboten wird ein individuell erstelltes, lückenloses Portfolio aus Materialien, Geräten und Systemen.

Rundumbetreuung von der Planung bis zum Anwenderservice

Weiterhin sind die Aspekte der baulichen Planung und Installation nicht zu vernachlässigen. Rechtliche Vorgaben des baulichen Strahlenschutzes, der Workflow und auch die Ergonomie der Arbeitsplätze – dies alles sind Faktoren, die berücksichtigt werden müssen. Nicht zu vergessen sind auch Wartungstermine oder Reparaturarbeiten. Im Vordergrund muss immer die Gesundheit der Patienten und Mitarbeiter stehen.

Der Dentalfachhändler unterstützt seine Kunden beim digitalen Umstellungsprozess mit Schulungen und Einweisungen. Die Nutzung dieses Angebots gibt Behandlern und ihren Mitarbeitern Sicherheit und befähigt sie, die Möglichkeiten der neuen Technik voll auszuspielen.

Strategisch sinnvoll digitalisieren: In drei Schritten zum passenden Röntgensystem

Lohnt sich der Wechsel vom analogen zum digitalen Röntgen für Ihre Praxis? Und welches Gerät unterstützt Ihre Ziele am besten? Die nachfolgenden drei Schritte helfen Ihnen, sowohl das Angebot am Markt als auch die Anforderungen Ihrer Praxis zu analysieren.

Schritt 1: Analyse des Bedarfs

Welche Röntgensysteme bieten den größten Mehrwert? 2-D- oder 3-D-Röntgen? Vor allem spezialisierten Praxen, etwa in den Bereichen Implantologie, Oralchirurgie oder MKG-Chirurgie sowie in der Kieferorthopädie bietet die 3-D-Technik Riesenvorteile.

Schritt 2: Entwickeln von Lösungen

Wie gestalten sich der Praxisraum und die Arbeitsabläufe? Platzbedarf und Netzwerkintegration sind wichtige Aspekte. Ist ein Intraoralscanner vorhanden oder die Anschaffung geplant, müssen auch die Kompatibilität der Systeme und die Eignung der angebotenen Software bedacht werden. Spezialisten des Fachhandels unterstützen mit Checklisten und überraschen mit Lösungen, die für den Praxisinhaber oft nicht sofort ersichtlich sind.

Schritt 3: Betrachtung der Wirtschaftlichkeit

Finaler Schritt muss immer die Wirtschaftlichkeitsanalyse sein, die für jede Praxis individuell erstellt wird. Kosten-/Nutzenberechnungen und die Wirtschaftlichkeit von Investitionen sind Kernkompetenz des Fachhandels. Die erfahrenen Berater haben die Kennzahlen im Auge und sorgen dafür, dass keine Faktoren vergessen werden.

HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

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

DIGITALE IMPLANTOLOGIE // Digitale Technologien haben heute enormen Einfluss auf die Implantologie und können den Behandlungsprozess deutlich beschleunigen. Außerdem können sie bei der Koordinierung der Fallplanung zwischen mehreren Kollegen behilflich sein und die Patientenzufriedenheit und den Patientenkomfort durch schnellere, minimalinvasive Behandlungsformen verbessern. Dentsply Sirona ist in der besonderen Position, vollständig integrierte digitale Workflows anbieten zu können, die dank der umfangreichen Expertise des Unternehmens und seines breit aufgestellten Portfolios von Produkten, Software und Dienstleistungen auf die Bedürfnisse von Implantologen sowie restaurativ behandelnden Zahnärzten und Zahntechnikern abgestimmt sind.

DIGITALER IMPLANTOLOGIE-WORKFLOW: BERECHENBARKEIT, PRÄZISION UND EFFIZIENZ

Dr. Tanja Lauinger/Wals bei Salzburg

Digitale Technologien können für eine Praxis im Hinblick auf den Umfang, die Modernität und die Qualität der angebotenen Behandlungen als Unterscheidungsmerkmal gegenüber dem Wettbewerb dienen. Durch die Aufnahme der digitalen Zahnheilkunde in den Behandlungsablauf lassen sich mehr Implantatfälle in weniger Zeit behandeln. Selbst bei komplexen Fällen können hervorragende Behandlungsergebnisse erzielt werden.

Bei Dentsply Sirona haben Kunden die Wahl zwischen einem Workflow, der voll und ganz auf die Chairside-Behandlung konzentriert ist und einem Workflow, der eher auf die Zusammenarbeit mit einem Partner ausgerichtet ist und bei dem der Zahntechniker eine aktive Rolle spielt: Behandelnde Zahnärzte, die auf einen Chairside-Workflow setzen, führen den Behandlungsprozess weitestgehend selbst durch und haben hierzu in entsprechende Spezialausrüstung investiert. Bei Zahnärzten, die sich für die Auslagerung entschieden haben, kommt das Angebot von Dentsply Sirona – oftmals in dem jeweils bevorzugten Labor – für bestimmte Behandlungsschritte zum Einsatz.

Das Dentallabor sowie der Zahnarzt können hier von dem Chairside- und dem

Clinic-to-Laboratory-Workflow entscheidend profitieren. Jeder Workflow hat für sich jeweils seine ganz eigenen Vorteile. Letztlich hängt es davon ab, welche Nutzungsmerkmale dem Anwender – ob Labor oder Zahnarzt – besonders vielversprechend erscheinen. Ganz egal, für welchen Weg er sich entscheidet: Mit Dentsply Sirona ist die Integration der digitalen Implantologie in den eigenen Workflow denkbar einfach.

Die Arbeitsschritte im digitalen Implantologie-Workflow

1. Digitale Bildgebung

Die Möglichkeit zur visuellen Darstellung der anatomischen Gegebenheiten eines Patienten ist von entscheidender Bedeutung, um das bestmögliche Behandlungsergebnis zu erzielen – sei es durch die Auswahl der passenden Implantatgröße oder durch die exakte Insertion eines Implantats in den verfügbaren Knochen. Mit den Röntgengeräten Orthophos 3D und Galileos erhalten die Zahnmediziner qualitativ hochwertige Aufnahmen bei minimal notwendiger Strahlenbelastung, die sich anschließend nahtlos in den Work-

flow integrieren lassen. Anstelle einer physischen Abformung liefert ein Scan mit der CEREC Omnicam von Dentsply Sirona alle Informationen über die Zähne und das Weichgewebe des Patienten.

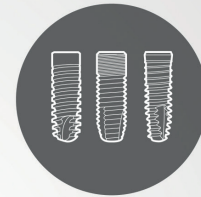
2. Implantatplanung

Bei der Chairside-Behandlung versetzt die intuitive Planungssoftware Galileos Implant den Zahnarzt in die Lage, die jeweilige Implantatbehandlung virtuell vor dem Eingriff zu planen. Hierzu wird die DVT-Aufnahme mit einem intraoralen Scan mit Prothetik-Designvorschlag überlagert, sodass für die Implantat-Positionierung alle wichtigen Informationen – wie anatomische Strukturen, Knochenqualität und die prothetischen Anforderungen – auf einen Blick erfasst werden können. In weniger als zehn Minuten kann der Zahnarzt den Behandlungsplan direkt vor den Augen des Patienten erstellen, sodass einerseits Zeit gespart wird und andererseits die Zustimmung des Patienten zur Behandlung steigt.

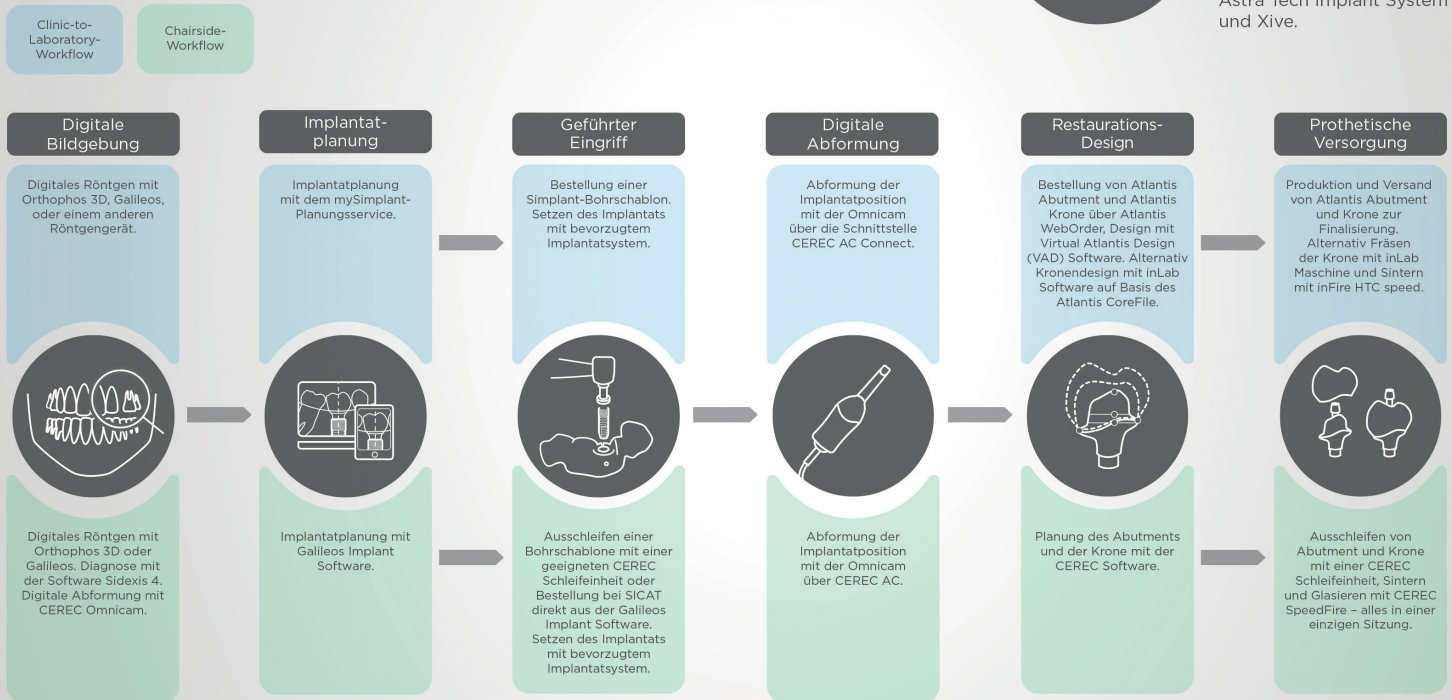
Wenn mit Partnern zusammengearbeitet wird, schickt der behandelnde Zahnarzt die 3-D-Bilddaten an den mySimplant-Planungsservice von Dentsply Sirona. Dort erstellt ein erfahrener Simplant-Techniker

Digitaler Implantologie-Workflow

Chairside oder Clinic-to-Laboratory egal, für welchen Weg sich die Anwender entscheiden: Mit Dentsply Sirona ist die Integration der digitalen Implantologie in den eigenen Workflow denkbar einfach.



Dentsply Sirona Implants bietet drei verschiedene Premium-Implantatsysteme an, mit denen für jede Indikation die perfekte Lösung zur Verfügung steht: Ankylos, Astra Tech Implant System und Xive.



THE DENTAL SOLUTIONS COMPANY™



Auch wenn die Symbole ® und ™ nicht überall verwendet werden, verzichtet Dentsply Sirona nicht auf seine Markenrechte. 32671419-DE-1711 © 2017 Dentsply Sirona. Alle Rechte vorbehalten.

Abb. 1: Dentsply Sirona bietet Workflows zur Integration digitaler Technologien in der Chairside-Behandlung oder als Clinic-to-Laboratory-Option an.

anhand der individuellen Patientensituation einen Planungsvorschlag. Dieser wird dann zur Prüfung und Freigabe an den behandelnden Zahnarzt zurückgeschickt. So können Zahnärzte auch ohne die dafür notwendigen Software-Investitionen vom digitalen Implantologie-Workflow profitieren.

3. Geführter Eingriff

Die computergeführte Chirurgie wird durch eine Bohrschablone unterstützt, die entweder mit dem CEREC-System (CEREC Guide 2) chairside erstellt oder bei SICAT direkt aus der Galileos Implant-Software bestellt werden kann. Bei

SICAT wird die Implantatplanung überprüft und anschließend eine qualitativ hochwertige Bohrschablone mit Genauigkeitszertifikat gefertigt.

Eine weitere Möglichkeit des Clinic-to-Laboratory Workflows ist die Bestellung einer qualitativ hochwertigen Simplant-Schablone für den jeweiligen Patienten über den mySimplant-Planungsservice. Die behandelnden Zahnärzte können sich dadurch für eine geeignete Bohrschablone entscheiden, je nach eigener Operationsmethode.

Unabhängig vom gewählten Workflow bietet Dentsply Sirona Implants drei verschiedene Implantatsysteme an, mit

denen für jede Indikation die passende Lösung zur Verfügung steht: Ankylos, Astra Tech Implant System und Xive.

4. Digitale Abformung

Im digitalen Workflow kann mit der CEREC Omnicam direkt nach dem chirurgischen Eingriff eine digitale Abformung erstellt werden. Die Daten aus dem intraoralen Scanner können dann zur Herstellung der finalen Restauration verwendet werden.

5. Planung und Herstellung der finalen Versorgung

Beim Chairside-Workflow wird die Restauration vom behandelnden Zahnarzt



Abb. 2: Direkt vor Augen führen: Die Möglichkeit zur Visualisierung der anatomischen Gegebenheiten fördert auch die Patient compliance.

in der eigenen Praxis geplant. Die finale Versorgung wird in der Schleifeinheit (CEREC MC X oder MC XL) geschliffen und anschließend im CEREC SpeedFire gesintert und glasiert. Mit der CEREC MC X oder MC XL ist das Einsetzen von maßgefertigten Abutments oder direkt verschraubten Kronen in einer einzigen Sitzung möglich.

Beim Clinic-to-Laboratory-Workflow wird die Datei mit der intraoralen Aufnahme über Sirona Connect an das Dentallabor versendet. Alternativ kann über Sirona Connect auch eine Bestellung im Atlantis WebOrder-System ausgelöst werden. Das Team von Dentsply Sirona erstellt anschließend einen patientenindividuellen Entwurf für das Abutment-Design. Bevor der zuständige Zahntechniker das Design freigibt, kann er dieses noch ansehen und editieren. Die digitale Datei wird anschließend zur Produktion des Zahnersatzes – zum Beispiel in der Dentsply Sirona Fertigungseinheit inLab

MC X5 – und abschließender Bearbeitung der Krone an ein Dentallabor gesendet.

Ein nahtloser Workflow aus einer Hand

Um wirklich alle Bedürfnisse zu erfüllen, bietet Dentsply Sirona Workflows zur Integration digitaler Technologien in der Chairside-Behandlung oder als Clinic-to-Laboratory-Option an, in der Kombination mit der Netzwerkfertigung von Atlantis für Abutments und Suprastrukturen. Die digitalen Workflows verbessern die Berechenbarkeit der Behandlung, indem sie dabei helfen, alle möglichen Variablen offenzulegen. Außerdem sorgen sie für mehr Präzision beim Einsetzen des Implantats und steigern die Effizienz der Behandlung insgesamt. Darüber hinaus trägt der digitale Workflow dazu bei, dass Patienten aktiver an ihrer eigenen Behandlung teilhaben können. Mit

seinen vielen innovativen Produkten kann Dentsply Sirona seinen Kunden alles, was sie für einen nahtlosen Workflow brauchen, aus einer Hand anbieten.

Dentsply Sirona stellt ein umfangreiches Angebot an Implantatsystemen (Ankylos, Astra Tech Implant System, Xive) und Restaurationslösungen (Atlantis, inLab, CEREC) für alle Indikationen zur Verfügung und unterstützt behandelnde Zahnärzte bei jedem Behandlungsschritt mit qualitativ hochwertigen Produkten und Dienstleistungen, die alle auf wissenschaftlicher Forschung basieren.

DENTSPLY SIRONA IMPLANTS

Steinzeugstraße 50
68229 Mannheim
Tel.: 0621 4302-006
Fax: 0621 4302-007
implants-de-info@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

Geringer Schrumpf – hohe Polierbarkeit



Auch als Tips erhältlich!

BEAUTIFIL II **LS**



www.shofu.de

ANWENDERBERICHT // In der modernen Endodontie bietet sich für den Behandelnden eine Vielzahl von Wurzelfülltechniken und zugehörigen Materialien. Eine solche aktuelle Methode ist die Adhäsivtechnik im Wurzelkanal, bei der ein adhäsiver Verbund von Kanalwand, Sealer und Kernmaterial hergestellt wird. Diese auch als dentinadhäsiver Monoblock bezeichnete Fülltechnik im Anschluss an eine Aufbereitung mit adaptiven Feilen wird im Folgenden erläutert.

VON DER AUFBEREITUNG ZUM DENTINADHÄSIVEN MONOBLOCK – EIN PRAXISTAUGLICHES KONZEPT

Dr. Ernst M. Posch/Meckesheim

Für schnelle, sichere und zuverlässige Ergebnisse bei der Aufbereitung auch komplexer Wurzelkanal-Anatomien steht uns heute eine Vielzahl von Feilensystemen zur Verfügung. Im vorliegenden Fall wurde das TF Adaptive-System (Kerr) verwendet. Dabei handelt es sich um die neue Generation von hochflexiblen NiTi-Feilen, welche auch bei reduzierter Feilensequenz ein sicheres Ergebnis gewährleisten. Diese neuen TF Adaptive-Feilen ermöglichen auch dem Einsteiger ein einfaches Handling bei extremer Bruch-sicherheit. Die Feilen sind robust, dabei jedoch äußerst flexibel und verfügen

über einen Controlled Memory-Effekt, was gleichzeitig den mehrfachen Gebrauch der Feilen ermöglicht.

Das Besondere am TF Adaptive-System ist, dass sich die Feilen den im Kanal wirkenden Torsionskräften anpassen und – je nach Situation – rotierend oder reziprok arbeiten. Somit sind mit einer Feile gleichzeitig zwei Aufbereitungsoptionen gegeben. Die reziprokierende Bewegung erfolgt dabei bis 370 Grad im Uhrzeigersinn und bis 50 Grad gegen den Uhrzeiger.

Zur Erforschung der Kanalmorphologie sollte sicherheitshalber auch hier zunächst manuell ein Gleitpfad erstellt wer-

den; hierbei genügt eine ISO 15 K-Feile, der dann bei engen Kanälen direkt die TF Adaptive-Feile SM1 ISO20/04 folgen kann. Danach folgen die SM2 ISO 25/06 und falls erforderlich die SM3 ISO35/04.

Für mittlere und große Kanäle steht uns die Sequenz ML1 ISO 25/08, ML2 ISO35/06 und ML3 ISO50/04 zur Verfügung. Alle Feilen werden passiv eingesetzt, d.h. nie über einen bestimmten Widerstand hinaus – Brüche sind selbst provozierend kaum möglich.

Zur Obturation steht uns mit dem elements free von Kerr Endodontics die neueste Generation von kabellosen Down-

Abb. 1: Zustand nach Wurzelkanalaufbereitung. **Abb. 2:** Ätzen der Schmelzränder. **Abb. 3:** Adhäsiv mit Microbrush in Kanäle einbringen.



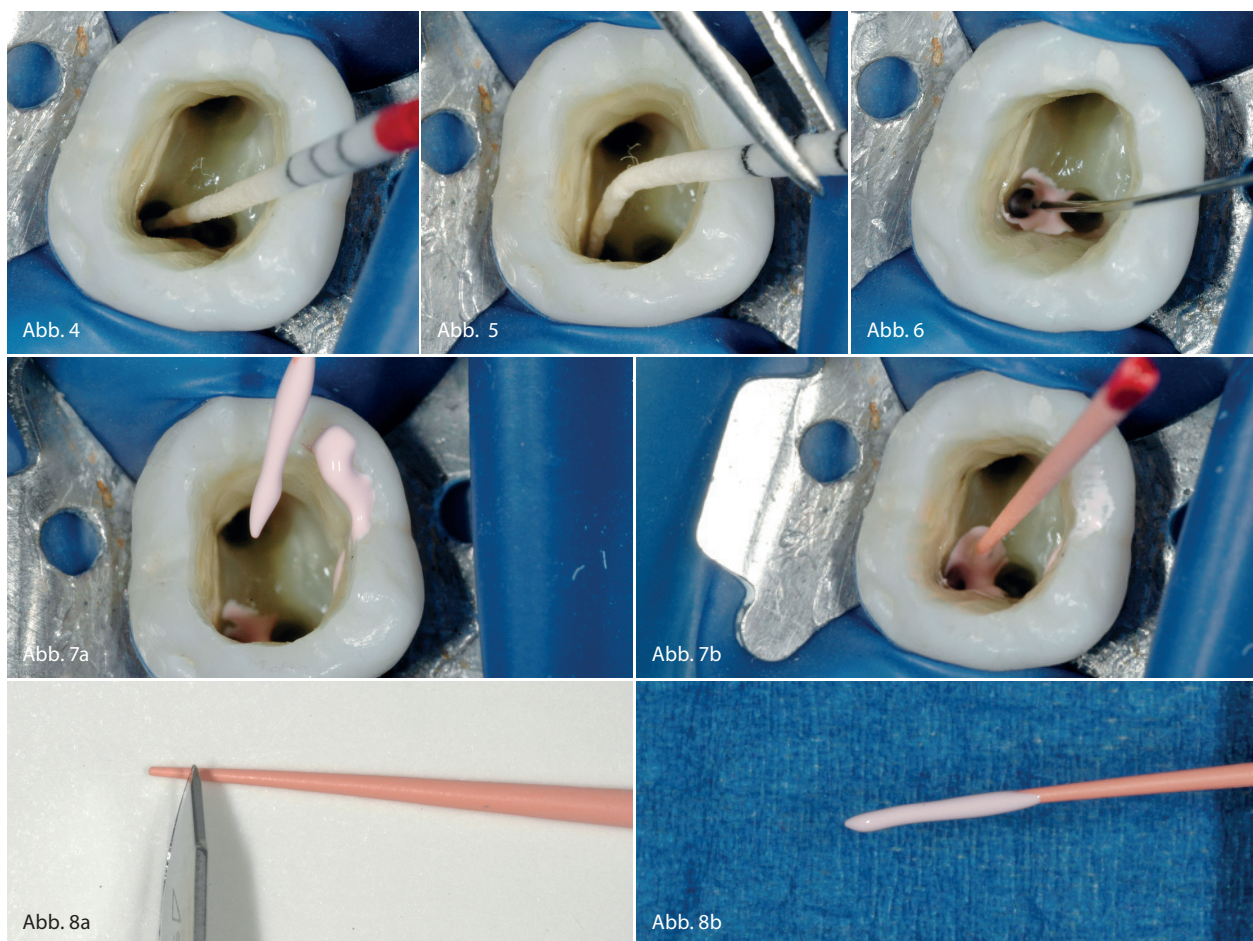


Abb. 4: Adhäsiv dann mit Papierspitzen bis zum Apex einmassieren. **Abb. 5:** Kanäle trocknen, um „Bonding-Lakune“ zu vermeiden. **Abb. 6:** Sealer in Kanäle mit Kanüle einspritzen. **Abb. 7a und b:** Sealer mit Masterpoint bis zum Apex dünn auf Kanalinnenwände verteilen. **Abb. 8a:** Masterpoint um 0,5 mm apikal kürzen ... **Abb. 8b:** ... und mit Sealer benetzen.

pack- und Backfill-Geräten zur Verfügung, was die Integration in jede Praxis problemlos ermöglicht, da diese Geräte äußerst leicht und zudem platzsparend einsetzbar sind.

Patientenfall:

Ein 53-jähriger Patient stellte sich mit einer akuten apikalen Parodontitis an Zahn 36 vor. Der Zahn war zum Zeitpunkt der Erstbehandlung extrem druckdolent mit ausstrahlenden Schmerzen.

Nach Aufklärung des Patienten erfolgte unter Lokalanästhesie zunächst die Applikation von Kofferdam, danach wurde der Zahn trepaniert und die endodontische Zugangskavität präpariert. Dies geschah in der Form, dass ein geradliniger Zugang zu den Kanälen generiert wurde.

Es konnten unter dem OP-Mikroskop drei Kanäleingänge dargestellt werden. Nun erfolgte die Erstellung von Gleitpfaden mit einer Handfeile ISO 15.

Für die engen mesialen Kanäle wurden die Sequenzen SM1, SM2 und SM3 gewählt, wobei drucklos und automatisch intermittierend reziprok/rotierend aufbereitet wurde. Der distale Kanal wurde ebenso aufbereitet. Spülung erfolgte mit NaOCl 5% (je Kanal 15 ml), nach erfolgter Aufbereitung EDTA 17%, Schlusspülung nochmals NaOCl.

Adhäsivtechnik am Fallbeispiel:

Zahn 36 wurde mit TF Adaptive-System mesial jeweils bis Durchmesser 35/04 aufbereitet, distal bis 35/06. Nach Abschluss der Wurzelkanalaufbereitung (Abb. 1) wur-

den die Masterpoints auf Arbeitslänge eingepasst und um 0,5 mm gekürzt. Nun wurde der adhäsive Monoblock vorbereitet: Als erstes wurden die Schmelzränder mit Phosphorsäure geätzt (Abb. 2), dann Zahn und Wurzelkanäle vollständig getrocknet (nicht austrocknen!). Im Anschluss wurde ein selbststänzendes licht- und autokatalytisches Adhäsiv verwendet, welches mit Microbrush und längenmarkierten Papierspitzen entsprechend der letzten Aufbereitungsgröße bis zum Apex eingebracht wurde (Abb. 3 und 4), und damit die nach Abschluss der Aufbereitung mit EDTA konditionierten Kanäle von innen komplett versiegelt. Überschüsse des Bondings wurden mit Mikroauger und Papierspitzen entfernt, um eine „Bonding-Lakune“ im Kanal zu verhindern (Abb. 5).

Als nächstes kam ein zum Bonding passender Hochleistungssealer zum Einsatz.

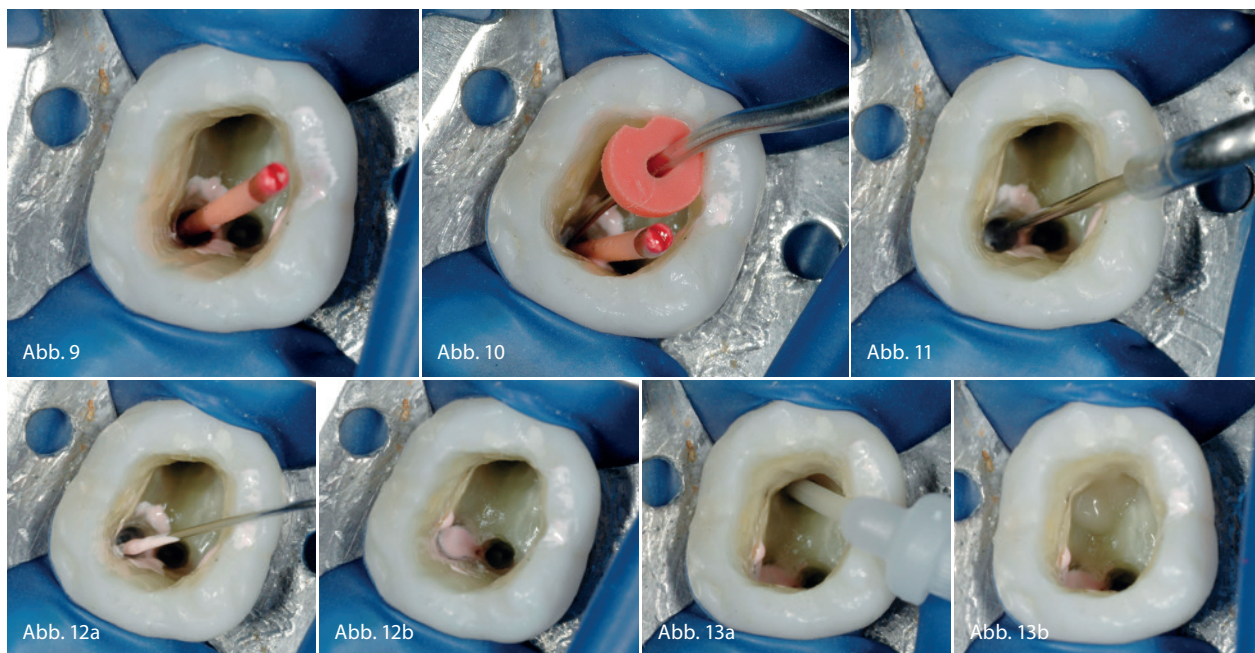


Abb. 9: Masterpoint bis zum Tug-back einbringen. **Abb. 10:** Heat-Plugger bis 5 mm vor Apex einführen (im Sinne einer Continuous-wave-Technik). **Abb. 11:** Guttapercha mit Handplugger verdichten. **Abb. 12a:** Backfill mit Sealmaterial. **Abb. 12b:** Fertiger Backfill. **Abb. 13a:** Autokatalytisches Komposit in distalen Kanal einfüllen. **Abb. 13b:** Komposit eingefüllt.

Dabei handelt es sich um einen selbstadhäsiven, hydrophilen Wurzelkanalsealer auf Kompositbasis, welcher aus der Automixspritze mit einer sterilen Applikationskanüle 27 Ga, Durchmesser 0,4 mm in Form eines kleinen Tropfens in die Kanäle injiziert (Abb. 6) und anschließend vorsichtig und dünn im Wurzelkanal mit einem Guttapercha-Masterpoint bis zum Apex eingebracht wurde (Abb. 7a und 7b). Die Kanalwände wurden dabei nur leicht, aber vollständig mit Sealer benetzt.

Dann wurden die zuvor um 0,5 mm gekürzten Masterpoints (Abb. 8a und 8b)

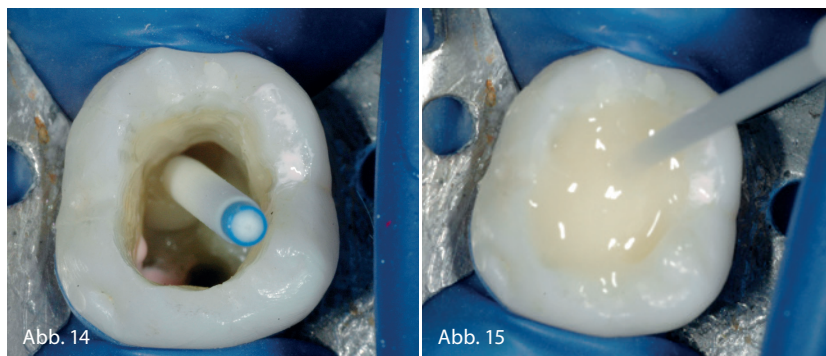
bis zum Tug-back eingebracht (Abb. 9) und mit dem Heat Plugger von apikal 5 bis 6 mm bis koronal (im Sinne einer modifizierten Continuous-wave-Technik) gefüllt (Abb. 10). Abschließend wurden sie mit einem Plugger nach apikal verdichtet (Abb. 11). Damit war eine dichte 3-D-Obturation des apikalen Wurzelbereiches gewährleistet.

Als Backfill wurde nun unter mikroskopischer Sicht erneut das Sealmaterial bis 2 mm subkrestal injiziert (Abb. 12a und 12b). Den Abschluss des Monoblocks bildet ein autokatalytisches fließfähiges

Komposit, das mittels Intrakanüle in den Kanal blasenfrei appliziert werden kann (Abb. 13a und 13b).

Zuvor kann bei Bedarf zur Stabilisierung ein Glasfaserstift gesetzt werden (Abb. 14); in diesem Fall erfolgte dies im distalen Kanal, der dazu nur bis zur Hälfte der Wurzellänge mit Sealmaterial aufgefüllt wurde, um Raum für den Stift zu belassen. Kanäleingänge und Trepanationsöffnung können nun mit dem autokatalytischen Komposit vollständig aufgefüllt und bakterien dicht verschlossen werden (Abb. 15). Letztendlich wurde also mit einem einzigen Bondingsystem, einem passenden Sealer und einem kompatiblen fließfähigen Komposit ein Monoblock von der Wurzelspitze bis zur Kaufläche erstellt.

Abb. 14: Glasfaserstift gesetzt. **Abb. 15:** Verschluss der Kavität mit Komposit-Monoblock.



**DR. ERNST
M. POSCH**
Endoclin
Zahnerhaltung
Steingasse 7
74909 Meckesheim

Tel.: 06226 99260-88
Fax: 06226 99260-77
info@endoclin.de
www.endoclin.de

Ker, wat schön!

id infotage
dental 2018

8. Sept. - Dortmund

Die **dentale**
Welt zu Gast
in Ihrer Region.



Beratung



Innovationen



Fortbildung



Messe Westfalenhallen Dortmund
Halle 7/8 · 9:00 – 17:00 Uhr



#infotagedental



www.infotage-dental.de

INTERVIEW // Über 14 Zahnärzte und insgesamt 60 Mitarbeiter beschäftigen Dr. Nico Lindemann und Jan Kurtz-Hoffmann in ihren fünf Zahnarztpraxen und ihrem Unternehmen „Schöne Zähne Leipzig GmbH“. Was 2005 mit einer Zahnarztpraxis im Roßbachpalais in Leipzig begann, ist heute eine zukunftsweisende Praxisphilosophie und ein ausgewachsener Praxisverbund. Ein Prophylaxe-Center, eine Kinderzahnarztpraxis, eine Praxis für Endodontie und Parodontologie, zwei Praxen für allgemeine Zahnheilkunde – so die umfangreiche zahnmedizinische Bandbreite an fünf Standorten. Weiteres Wachstum ist nicht ausgeschlossen.

UNTERNEHMERISCH GEDACHT, FREUNDSCHAFTLICH UMGESETZT

Dr. Bianca Backasch / Münster



Abb. 1

Abb. 1: Das Leipziger Dreamteam, Dr. Nico Lindemann (links) und Jan Kurtz-Hoffmann.

Wie viel Struktur hinter einem erfolgreichen Praxisnetz steckt und wie das Zusammenspiel mehrerer Standorte gelingt, erklärt Inhaber Jan Kurtz-Hoffmann im Interview:

Herr Kurtz-Hoffmann, was ist Ihr Erfolgsrezept für einen reibungslosen Ablauf über die Praxisstandorte hinweg?

Zuerst einmal ist da eine ausgefeilte Praxisorganisation zu nennen. Bei uns ist vie-

les zentralisiert und weitestgehend in-house realisiert: Wir haben eine eigene Personalabteilung für die Belange aller Mitarbeiter. Die Abrechnungen und die Materialbestellungen aller Standorte laufen über einen Tisch. Unser eigenes zahn-technisches Labor fertigt direkt vor Ort. Wir haben ein eigenes Fotostudio, in dem wir die Grundlage für umfangreiche Therapiepläne legen. Ein spezialisiertes Team bereitet das Sterilgut zentral auf – auch

darum müssen sich die Einzelpraxen also nicht mehr kümmern. Für die einheitliche Darstellung nach außen sorgt dann unsere Marketingfachkraft. Alles Errungenschaften, die unsere Arbeitsabläufe erleichtern und Wachstum ermöglichen.

Was bringt Ihnen in diesem Zusammenhang die zentrale Sterilgut-Aufbereitung?

Die Stichworte hierbei sind Qualität und Effizienz. Wir benötigen nicht in jeder Praxis Autoklaven und Co. – das ist ein Kostenfaktor. Unser Behandler team konzentriert sich auf die Patienten, unser Steril Team auf das Sterilgut – das sorgt für die nötige Qualität bei einem so sensiblen Thema. Durch unser effizientes Tray-System sterilisieren und dokumentieren wir die Instrumente nicht mehr einzeln – das ist ein klarer Zeitvorteil. Zudem ist der Prozess durch Scan-Codes einfach und nachhaltig zu dokumentieren. Wir reizen das System aktuell nicht aus und haben so Raum für weiteres Wachstum.

Über 60 Mitarbeiter sind eine echte Führungsaufgabe. Wie koordinieren Sie Mitarbeiter und Praxen?

Ab einer gewissen Größe – sagen wir ab 25 Mitarbeitern – muss es ein stabiles, sehr präzises Praxismanagement geben, sonst ist man verloren. Der Inhaber investiert



Abb. 2

Abb. 2: „Hereinspaziert“ heißt es in allen fünf Standorten.

dann zu viel Zeit ins Management und Umsatzausfälle wären an der Tagesordnung. Klare Prozesse und die effiziente Planung unserer Praxismanagerinnen koordinieren das Team. Während ihrer täglichen Arbeit sammeln unsere Kolleginnen immer wieder Ideen für Verbesserungen. In regelmäßigen Meetings stimmen wir uns dann ab. Betreffen generelle Veränderungen unsere Philosophie, entscheiden wir, bei allem anderen entscheiden unsere Kolleginnen – sprich: Wir treffen keine Entscheidungen, die unsere Mitarbeiter mit ihrer Kompetenz selbst treffen können.

Das setzt sicher viel Vertrauen und Wissen voraus?

Hierbei sind Coachings und Fortbildungen der Mitarbeiter entscheidend; das gilt sowohl für die zahnärztlichen Kollegen als auch für die Assistenz. Wir statten unsere Kollegen mit den wichtigsten Kompetenzen aus, damit sie selbst Verantwortung übernehmen können. Zudem pflegen wir eine einheitliche Kommunikation. Davon profitieren das gesamte Team und die Patienten. Wir bieten auch Fortbildungen und Vorträge für Patienten und Mitarbei-

ter sowie externe Zahnärzte an, bei denen uns die Kollegen als Zuhörer begleiten können. Darüber hinaus halten sich alle bei regelmäßigen Teammeetings auf dem Laufenden.

Passt die komplette Belegschaft noch zusammen an einen Tisch?

Einen so großen Tisch haben wir tatsächlich nicht (lacht). Wenn bei großen Meetings – die gibt es tatsächlich – alle Kollegen zusammenkommen, weichen wir auf die Tagungslounge, unsere eigene Location für Tagungen und Events im Herzen Leipzigs, aus. Hier besprechen wir dann mehrmals jährlich strukturelevante Themen und fördern die einheitliche Kommunikation.

Wie sind die Verantwortungsbereiche unter den Behandlern abgesteckt?

Wir sind ganz bewusst ein Spezialistenteam: Ich übernehme die ästhetisch-rekonstruktiven Fälle; mein Partner, Dr. Nico Lindemann, ist der Experte für minimalinvasive Implantologie. Unsere angebotenen Zahnärzte gehören zu den Besten ihres Fachs und steuern ihre Expertise im

Bereich Endodontie, Parodontologie, Kinderzahnheilkunde und Prophylaxe bei. Jeder Einzelne macht das, was er am besten kann – und das täglich. So verringern wir das Risiko für Komplikationen und halten uns durch gezielte Fortbildungen auf dem aktuellsten Stand.

Gibt es dann noch eine Zusammenarbeit unter den Spezialisten?

Natürlich, und die ist durch ein ausgefeiltes Fallmanagement klar strukturiert. Bei komplexen Fällen trifft sich das Behandlungsteam. Dabei stellen junge Zahnärzte ihre Patienten und Behandlungspläne vor. Wir haben ein sogenanntes geschlossenes Behandlungskonzept: Es gibt einen Behandlungsführer, das Team bespricht, was zu tun ist und wer die Vorbehandlung übernimmt. Schwierige rekonstruktive und implantologische Eingriffe übernehmen dann unsere Spezialisten. Das sichert eine State of The Art-Qualität und eine erfolgreiche, bereichsübergreifende Behandlung.

Lassen Sie sich bei der unternehmerischen Planung extern beraten?



Abb. 3: Modernste Behandlungszimmer im Altbau-Charme. **Abb. 4:** Spezialisiertes Team – spezialisierte Praxen: kindgerechte Einrichtung in der Kinderzahnarztpraxis kids & teens. **Abb. 5:** Qualität und Effizienz mit der zentralen Sterilgut-Aufbereitung (unreiner Raum).

Zu Beginn war alles autodidaktisch: Wir haben Managementklassiker gelesen. Bei Einrichtung und Material vertrauen wir seit vielen Jahren auf den Dentalhändler NWD. Beispielsweise haben uns die NWD Einrichtungsspezialisten bei der zentralen Sterilgut-Aufbereitung sowie bei zwei Zahnarztpraxen und dem Prophylaxe-Center kompetent beraten und ausgestattet. Fachlichen Austausch pflegen wir aktiv unter anderen Opinionleadern auf Konferenzen, Tagungen und in Expertenzirkeln. Kollegiale Unterstützung erhalten wir zudem im Verbund innovativer Praxen (VIP): In diesem ausgewählten Kreis tauschen wir die relevanten Informationen aus und coachen uns gegenseitig.

Und was sehen Sie als die Basis Ihres Erfolgs?

Vom Beginn an waren mein Partner Dr. Nico Lindemann und ich nicht nur Behandler, sondern auch Unternehmer. Nach dem Motto „Ein Jahr, ein Projekt“ sind wir zielorientiert gewachsen. Wir zählen zu der Kategorie der besten Freunde, die zusammen aus studentischen Träumen Pläne entwickelt und erfolgreich umgesetzt haben. Unser Schlüssel zum Erfolg ist ganz klar unsere Freundschaft – mit enger Verbundenheit und der nötigen Kompromissbereitschaft. Wir ergänzen uns menschlich und fachlich perfekt.

Vielen Dank für das Gespräch!

DR. NICO LINDEMANN, JAN KURTZ-HOFFMANN & KOLLEGEN

Beethovenstraße 8
04107 Leipzig
Tel.: 0341 6891228
mail@za-leipzig.de
www.schoene-zaehne-leipzig.de

NWD GRUPPE

Nordwest Dental GmbH & Co. KG
Schuckertstraße 21
48153 Münster
Tel.: 0251 7775-555
Fax: 0800 7801-517
ccc@nwd.de
www.nwd.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 _____

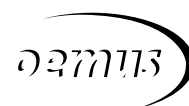
OEMUS MEDIA AG

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 2/18



UNTERNEHMENSJUBILÄUM // NSK steht für hochqualitative Medizinprodukte, faire Preise und ausgezeichneten Service. Der japanische Traditionshersteller hat sich längst auf dem europäischen Dentalmarkt etabliert und bietet seinen Partnern und Kunden zuverlässige Leistungen und ein breites Portfolio. Am 1. März 2018 feierte die NSK Europe GmbH bereits ihr 15-jähriges Bestehen.

15 JAHRE NSK, 15 JAHRE ERFOLG

Susan Oehler/Leipzig



Abb. 1

Abb. 1: Der Eingangsbereich der im Jahr 2016 eingeweihten Erweiterung des Firmengebäudes in Eschborn bereitet Gästen ein herzliches Willkommen.

Im Jahr 2003, zum damaligen Zeitpunkt bereits auf über 70 Jahre Entwicklungserfahrung zurückblickend, gründete die Nakanishi Inc. eine Niederlassung in Deutschland mit dem Ziel, mit hochwertigen Produkten und einem überzeugenden Preis-Leistungs-Verhältnis den europäischen Dentalmarkt zu erobern. Dieser Entscheidung lagen nicht nur große Pläne zugrunde, sondern auch ein gesundes

Selbstbewusstsein: Die größten europäischen Mitbewerber waren in und um Deutschland angesiedelt. Dieser Konkurrenzsituation sollte sich die europäische Niederlassung von Beginn an stellen, um an den Herausforderungen zu wachsen und sich langfristig einen stabilen Platz am Markt zu sichern. Dabei fiel der Anfang sprichwörtlich eher klein aus – nur eine Handvoll Mitarbeiter und ein im Vergleich

zum heutigen Stand eng gefasstes Produktsortiment starteten in Frankfurt-Rödelheim die europäische Niederlassung.

Genutzte Chancen

Von Beginn an punktete das Unternehmen mit hoher Produktqualität zu bezahlbaren Preisen. Zudem erfolgte der Eintritt in den europäischen Markt in einer spannenden Wandlungsphase, denn mit der immer stärker in den Fokus rückenden Praxishygiene und den entsprechenden rechtlichen Regularien wuchs der Bedarf an Instrumenten in den Zahnarztpraxen sprunghaft an. Da sich sein Produktportfolio in der Anfangsphase vorrangig auf den Instrumentenbereich konzentrierte, erkannte NSK Europe die sich hier eröffnende Chance und verstand es, sie zu nutzen. Nach und nach erweiterte sich jedoch das Angebotsspektrum, den Erfordernissen des Marktes folgend, auf weitere Produktsegmente. Aus dem Instrumentenspezialisten wurde ein kompetenter Anbieter kompletter Praxislösungen auf den Gebieten der zahnärztlichen Prophylaxe, Chirurgie und Hygiene. Auch dem zahntechnischen Labor stellte sich NSK als starker Partner zur Seite. Eine der jüngsten Innovationen findet sich im Bereich der mobilen Zahnheilkunde, mit der das Unternehmen auf die sich wandelnden demografischen Gegebenheiten in Europa reagiert. Die mobile Dentaleinheit Dentalone, gefertigt in Deutschland, er-

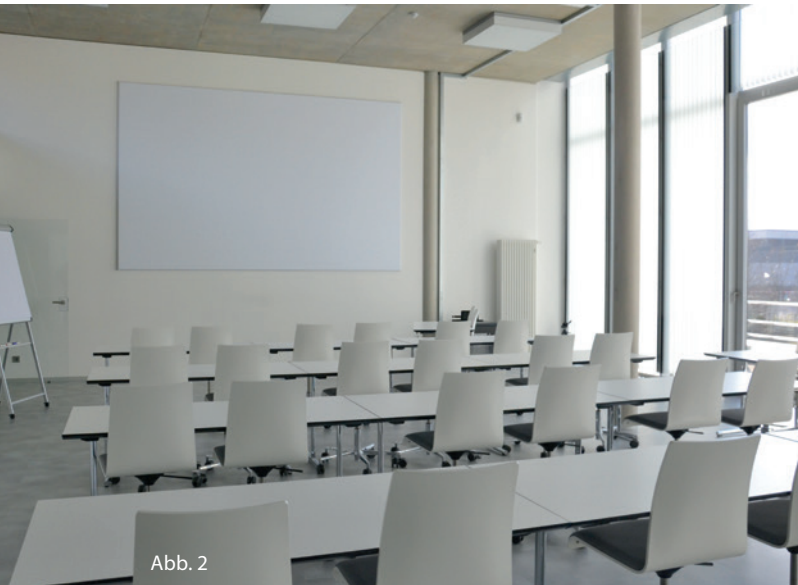


Abb. 2



Abb. 3

Abb. 2: Im neu eingerichteten Schulungsraum sollen künftig noch mehr Kurse und Schulungen, auch für Endverbraucher, angeboten werden.
Abb. 3: Die 2-in-1-Prophylaxekombination Varios Combi Pro bietet Ultraschall-Scaler und Pulverstrahlgerät in einem und sorgt so für eine effiziente und komfortable Zahnreinigung und Biofilmentfernung.

möglichst es Zahnärzten, ältere und in ihrer Beweglichkeit eingeschränkte Patienten flexibel auch außerhalb der Praxis zu behandeln.

Schnelle und zuverlässige Lieferung

Fünf Jahre nach der Gründung wurde es für NSK Europe im Rödelheimer Firmensitz zu eng. Eine gestiegene Anzahl an Mitarbeitern sowie ein höherer Bedarf an Verwaltungs- und Lagerfläche bedingten den notwendigen Umzug – im benachbarten Eschborn wurde ein passendes Grundstück gefunden und mit dem Bau der europäischen Zentrale begonnen. Gleichzeitig errichtete man ein großflächiges Logistikcenter, über das seither sämtliche in Europa verkauften Waren von NSK versendet werden. Eine besondere Prämisse des Unternehmens liegt seit jeher auf der schnellen Lieferfähigkeit, die durch die umfassende Lagerhaltung und optimierte logistische Prozesse sichergestellt wird. Die Nähe zum Frankfurter Flughafen und gut strukturierte Vertriebskanäle ermöglichen es NSK, auch große Warenmengen sofort zu liefern und damit auch anspruchsvolle Kundenwünsche flexibel zu erfüllen. Da auch Zahnärzte heutzutage

aus dem Consumer-Bereich eine scheinbar permanente Verfügbarkeit jeglicher Produkte gewohnt sind und sich diese Erwartungshaltung auch ins Berufsleben überträgt, ist eine schnelle Reaktionsfähigkeit ein absoluter Pluspunkt.

Harmonie zweier Kulturen

Die weiterhin dynamische Entwicklung von NSK Europe führte zu fortschreitendem Wachstum des Unternehmenszweigs – und so wurde im Jahr 2015 er-

Abb. 4: Am Firmensitz in Eschborn steuert NSK Europe das europäische Geschäft der NSK-Gruppe.



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

Abb. 5: Service wird bei NSK groß geschrieben: Die hauseigene Reparaturwerkstatt punktet durch Präzision und Kompetenz. **Abb. 6:** Im ursprünglichen Eingangsbereich des Hauptgebäudes erwartet den Besucher ein Spalier aus erfolgreichen NSK-Instrumenten.

neut der Platz knapp. Glücklicherweise war sieben Jahre zuvor in weiser Voraussicht das Nachbargrundstück gleich mit erworben worden, sodass nun genug Raum für eine Erweiterung des Firmengebäudes zur Verfügung stand. Im Zuge dessen wurde die Lagerfläche noch einmal vervierfacht, um dem gestiegenen Bedarf an NSK-Produkten in Europa gerecht zu werden. Nicht zuletzt durch die Aufnahme großvolumiger Produkte, wie z. B. Sterilisatoren, ins Sortiment, wurde der Ausbau des Lagers notwendig.

Die Fertigstellung des Neubaus erfolgte im Sommer 2016, seither werden beide Bereiche zusammenhängend genutzt.

„Unser Gebäude bildet eine harmonische Verbindung zwischen europäischer und japanischer Architektur“, erklärt Sven Isele, General Manager Sales & Marketing, NSK Europe. „Die typisch japanische Ordnung und Präzision spiegelt sich überall im Hause wider, sei es in unserem durchorganisierten Lager oder in der hauseigenen Servicewerkstatt: Alles ist akkurat, sauber und aufgeräumt.“ Dies werde auch im japanischen Hauptquartier so vorgelebt und spiele vor allem deshalb eine so große Rolle, da die vertriebenen Produkte in sensiblen medizinischen Bereichen eingesetzt werden und ihr fehlerfreies Funktionieren für Anwender sowie Patienten

größte Relevanz hat. Die Wertschätzung dieser verantwortungsvollen Aufgabe ist im gesamten Unternehmen spürbar.

Auf Kundenwünsche reagieren

Auch der Blick auf die Gestaltung der Innenräume und des Außengeländes wecken beim Betrachter unwillkürlich Assoziationen zu fernöstlichen Stilelementen: Die Rasenfläche hinter dem Gebäude windet sich in sanften Wellen zu einer Reihe kleiner Kirschbäume, in einem Teich ziehen farbenfrohe Koi-Karpfen ihre Bahnen. Minimalistische Eleganz findet sich ebenso im frisch fertiggestellten Schulungsraum, dem mit moderner Videokonferenz-Technologie ausgestatteten Tagungszimmer und dem Ausstellungsbereich für Endkunden.

Der enge Kontakt zu Kunden und Partnern wird bei NSK großgeschrieben. „Wir sind stets bestrebt, das Ohr am Kunden zu haben“, betont Peter Mesev, Geschäftsführer NSK Europe. „Wenn sich die Zahnärzte ein bestimmtes Produkt von uns wünschen, so tun wir alles, um es entsprechend zu entwickeln. Durch die ISO-Zertifizierung unseres Unternehmens stehen uns die Möglichkeiten dafür auch hier in Europa zur Verfügung.“ Um die Beziehun-

gen zu seinen Endkunden stärker zu fördern, ist eine Ausweitung des Kurs- und Schulungsangebotes im eigenen Hause geplant.

Erfolgsgeschichte mit großen Zielen

Zum 15-jährigen Bestehen blickt NSK Europe auf eine starke Wachstumsgeschichte zurück. Deren Grundstein wurde von Anfang an durch intensives Marketing, eine gute Zusammenarbeit mit ausgewählten Depot-Partnern und starkes Vertrauen der japanischen Konzernzentrale gelegt.

„NSK war 2003 in Europa kaum bekannt, wir standen vor einer großen Aufgabe. Bei deren Erfüllung hat uns das japanische Management viel freie Hand gelassen und die Entwicklung des operativen Geschäfts vertrauensvoll delegiert“, so Peter Mesev, der den Aufbau der europäischen Niederlassung von Beginn an geleitet hat. Dieses Vorgehen hat sich gelohnt: Inzwischen entfällt mehr als ein Drittel des gesamten Umsatzvolumens von NSK auf den europäischen Markt, neben der deutschen Niederlassung gibt es Dependancen in Frankreich (seit 2005), in England (seit 2007) und in Spanien (seit 2008). Der Mitarbeiterstab



Abb. 7

Abb. 7: Die typisch japanische Ordnung spiegelt sich überall im Hause wider – auch im akkurat aufgeräumten Lager.

von NSK Europe ist auf 40 Angestellte gewachsen, von denen ein großer Teil bereits viele Jahre für das Unternehmen tätig ist. „Wir haben nur eine geringe Fluktuation, einige Mitarbeiter haben sogar ihren Wohnsitz mittlerweile näher an die Firma verlagert“, freut sich Peter Mesev. Der Geschäftsführer blickt sehr optimistisch in die Zukunft: „Unser erklärtes Ziel ist es, den bisherigen Erfolgsweg weiterzugehen! Für weiteres Wachstum wollen wir unter anderem neue Produktbereiche erschließen, um unseren Kunden perspektivisch ein noch umfangreicheres Sortiment anbieten zu können.“

Ein starkes Vorbild für langfristigen Erfolg ist der japanische Mutterkonzern, der 2018 bereits seinen 88. Geburtstag feiert. Pünktlich zu diesem in Japan als besondere Glückszahl geltenden Jubiläum wurde vor Kurzem das neue Hauptsitz-Gebäude in Kanuma (Provinz Tochigi) fertiggestellt, eine weitere große Fertigungsfabrik befindet sich derzeit in der finalen Bauphase. Mit weitsichtigen Unternehmensentscheidungen und Investitionen ist NSK gut aufgestellt, um weiterhin gesund zu wachsen und den eigenen Anspruch, in seinen Kernsegmenten die weltweite Nummer eins zu sein, nachhaltig zu verfolgen.

NSK EUROPE GMBH

Elly-Beinhorn-Straße 8
65760 Eschborn
Tel.: 06196 77606-0
Fax: 06196 77606-29
info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de

KENNZIFFER 0511 >



ENAMEL PLUS HRi BIO FUNCTION



Bioverträglich

enthält weder BisGMA noch Co-Monomere für eine gute Integration in den Organismus.

Außergewöhnlich

Abrasionswerte identisch zu Gold, deshalb ideal für Seitenzahnrestaurationen.

Perfektioniert

ermöglicht angenehmes Handling und sicheres Modellieren.

CAD/CAM // Bereits 2014 wurde Core3dcentres International von VITA als weltweit erstes autorisiertes Fräszentrum zertifiziert. Core3dcentres Fräszentren rund um die Welt verarbeiten seitdem VITA CAD/CAM-Materialien nach validierten Qualitätsstandards. Mit der Validierung von Soft- und Hardware wird das Ziel verfolgt, die Fertigungstechnologien passgenau auf die jeweils eingesetzten Materialien abzustimmen. ZTM Sebastiaan Cornelissen, Geschäftsführer von Core3dcentres International (Maartensdijk, Niederlande), berichtet im Interview von seinen Erfahrungen bei der Verarbeitung von VITA CAD/CAM-Materialien.

TECHNOLOGIEN UND MATERIALIEN ZIELFÜHREND ABGESTIMMT

Rebecca Linge / Bad Säckingen



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: Ausgangssituation. Abb. 2: CAD/CAM-gefertigte Table Tops aus VITA ENAMIC.

Herr Cornelissen, warum ist eine Feinabstimmung von Fertigungstechnologie und Materialien so wichtig?

Jeder Werkstoff hat ganz spezifische Eigenschaften. Für optimale Fertigungsergebnisse und reibungslose Produktionsabläufe ist eine Feinabstimmung zwingend erforderlich.

In welcher Form konnte Sie VITA bei der Validierung unterstützen, um ziel führend abgestimmte Verarbeitungsstrategien für die jeweiligen Materialien zu entwickeln?

VITA hat viel Zeit und Geld in das eigene Know-how investiert: spezialisierte Techniker, umfassende CNC-Kenntnisse, spezifische Testprotokolle zur Validierung und vieles anderes mehr. Damit ist die Entwicklung abgestimmter Bearbeitungsstrategien im Fräszentrum in sehr kurzer Zeit realisierbar.

Welche Vorteile hat das Fräszentrum von einer Validierung und inwieweit profitiert damit auch Ihre Kundschaft davon?

Die Validierung garantiert die Abstimmung zwischen Materialhersteller sowie Fräszentrum und sorgt im Ergebnis für einen zu einhundert Prozent angepassten Technikworkflow, höchste Passgenauigkeit, Materialsicherheit etc.

Top 5 Gründe für den CS 3600 Intraoralscanner



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 3: Die Hybridkeramik ist leicht zu verarbeiten und bietet eine natürliche Ästhetik. Abb. 4: Das Ergebnis ca. einen Monat nach der Eingliederung.

Welche Werkstoffe der VITA verfügen aus Ihrer Sicht über besonders vorteilhafte Eigenschaften und wie können Sie und Ihre Kundschaft davon profitieren? Der CAD/CAM-Hybridkeramik VITA ENAMIC haben wir ein enormes Wachstum zu

Abb. 5: ZTM Sebastiaan Cornelissen (Maartensdijk, Niederlande)



Abb. 5

verdanken. Die Befestigung von CAD/CAM-gefertigten VITA ENAMIC-Restaurationen erfolgt adhäsiv, nach dem gleichen Protokoll wie bei Feldspatkeramik. Ferner kann sie extrem dünn ausgeschliffen werden und ist somit sehr gut geeignet für Non-Prep-Restaurationen wie Table Tops.

Welche Trends und Entwicklungen sehen Sie für die nächsten fünf Jahre bei den CAD/CAM-Werkstoffen und Fertigungstechnologien?

Rohlinge mit integriertem Farbverlauf für monolithische Restaurationen werden wichtiger. Die Fräs- und Schleiftechnologie bleibt aus unserer Sicht auf absehbare Zeit der schnellste und kostengünstigste Produktionsweg.

Vielen Dank für das Gespräch!

VITA ZAHNFABRIK
H. RAUTER GMBH & CO. KG

Postfach 13 38
79704 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-0
Fax: 07761 562-299
info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

KENNZIFFER 0531 >



1 Schnell und einfach scannen



2 Integration in Praxismanagement Software



3 Präzise und genau



4 Offene .STL und .PLY Daten



5 Keine Lizenz-Kosten

Jetzt Demo anfragen:
http://go.carestreamdental.com/5_Gruende

Sie haben Fragen? Kontaktieren Sie uns: deutschland@csdental.com
Tel: 0711/20707-306



INTERVIEW // Man könnte sie als Helden des Alltags bezeichnen: Zahnärzte und Praxisangestellte, die es durch ihr Engagement, ihre fachliche Kompetenz oder ein freundliches Lächeln schaffen, einen Zahnarztbesuch in etwas Positives zu verwandeln – weil es ihnen ein Anliegen ist, dass sich ihre Patienten wohlfühlen. Die neue W&H Imagekampagne „From a patient to a fan“ greift genau dieses Thema auf und stellt damit nicht das Unternehmen selbst, sondern den Zahnarzt und sein Team in den Mittelpunkt. Im Interview spricht Anita Thallinger, W&H Marketing Director, über Hintergründe, Ziele und Herausforderungen der neuen Imagewerbung.

„FROM A PATIENT TO A FAN“: W&H STARTET NEUE IMAGEKAMPAGNE

Susanne Kreuzhuber / Bürmoos

Frau Thallinger, seit April 2018 ist die neue W&H Imagekampagne am weltweiten Dentalmarkt präsent. Welche Ziele haben Sie sich mit der Kampagne gesetzt?

Einerseits ist es natürlich unser Ziel, die Aufmerksamkeit der Dentalwelt auf W&H zu lenken und uns mit der neuen Imagekampagne vom Wettbewerb nachhaltig zu differenzieren. Andererseits möchten wir dem Zahnarzt sowie dem Praxisteam zeigen, dass W&H als Lösungsanbieter an ihrer Seite steht und ihnen bei ihren täglichen Herausforderungen die bestmögliche Unterstützung bietet.

Mit der neuen Imagekampagne „From a patient to a fan“ stellt W&H nicht sich selbst, sondern den Zahnarzt und sein Team in den Mittelpunkt. Warum haben Sie in Ihrer Kampagne diesen Ansatz gewählt?

Wir möchten unseren Kunden, sprich den Zahnärzten sowie dem Praxisteam, vermitteln, dass W&H ihre Arbeit, ihr Engagement und ihre Fähigkeiten schätzt. Als Hersteller innovativer Dentallösungen ist es uns wichtig, den Anwendern Produkte an die Hand zu geben, die einen Mehrwert in der Anwendung bieten. Da der Fokus des Praxisteams während der gesamten Behandlung uneingeschränkt beim Patienten liegen muss, sieht W&H

seine Hauptaufgabe darin, den Workflow zu optimieren und zu unterstützen. Unsere innovativen Produkte sind nicht nur von hoher Qualität, sondern intuitiv, verlässlich und vor allem präzise in ihrer

Funktionsweise. Unsere Intention ist es, dem Zahnarzt und seinem Team den Rücken zu stärken und ihnen Produkte zu bieten, die diesen Anforderungen entsprechen.

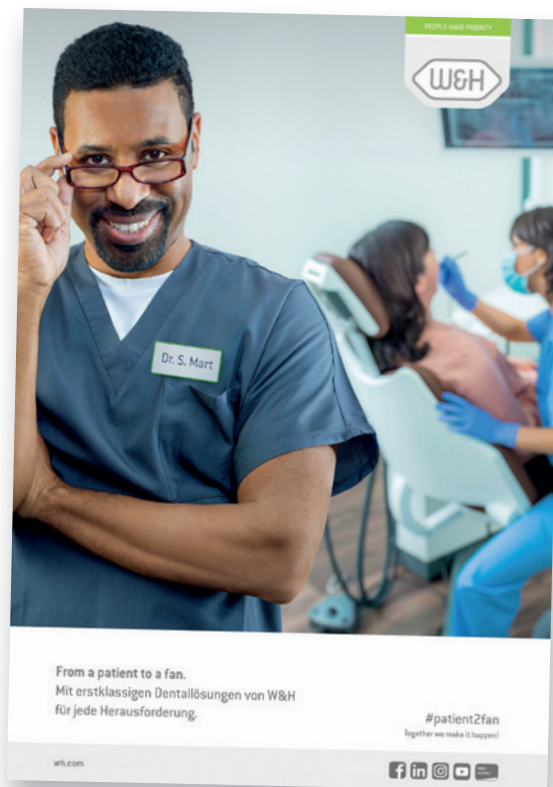


Abb. 1

Abb. 1: „From a patient to a fan“ – Mit erstklassigen Dentallösungen von W&H für jede Herausforderung.



Abb. 2

Abb. 2: W&H Marketing Director Anita Thallinger (rechts) erläutert im Gespräch mit Susanne Kreuzhuber, Corporate Communication Manager, die Hintergründe der neuen Imagekampagne.

In der Kampagne arbeiten Sie mit lächelnden Ärzten und Patienten, attraktiven Gesichtern. Worin unterscheidet sich diese aktuelle Kampagne von anderen?

Ja, im Vergleich zur vorherigen Kampagne beschreiten wir mit der neuen Imagekampagne auf den ersten Blick einen sehr klassischen Weg. Allerdings ist W&H für Werbung mit einem gewissen Augenzwinkern bekannt. Wendet man seinen Blick auf die in den Sujets dargestellten Namensschilder der Zahnärzte, so merkt man, dass dies auch bei der jetzigen Kampagne der Fall ist. Wenn jemand etwas außergewöhnlich gut beherrscht oder als Synonym für etwas steht, dann wird er zum Inbegriff dieser Sache und gewinnt damit Fans. W&H nutzt diese Mechanik für die neue Kampagne. So werden die in den Sujets dargestellten Zahnärzte in den Augen der Patienten zu Dr. S. Mart, Dr. Peer Sönlich, Dr. S. Mile oder zu Dr. Sue Perstar – und somit zur Personifizierung von Vertrauen, Wohlbefinden, Kompetenz, Freude oder Innovationsgeist.

Sie haben bei der Produktion der Kampagne nicht auf klassische Models ge-

setzt, sondern auf Kolleginnen und Kollegen aus Ihrem Unternehmen. Wieso haben Sie sich für diese Vorgehensweise entschieden und wie kam das Shooting bei den Kollegen an?

Bei W&H spielt das gelebte Miteinander eine wichtige Rolle. Unsere Mitarbeiter bewegen sich täglich zumindest in einem Teilbereich der Dentalbranche. Es hat ihnen Spaß gemacht, die Perspektive zu wechseln und in die Rolle unserer Kunden zu schlüpfen. Für das Shooting selbst konnten wir in Salzburg drei Zahnärzte gewinnen, die uns ihre modernen Räumlichkeiten als Set zur Verfügung stellten. Darüber hinaus standen uns die Ärzte und Assistentinnen während der Produktion beratend zur Seite. Die Bilder sind daher sehr authentisch. Ich denke, den Spaß, den alle Beteiligten bei der Sache hatten, spürt man auf den emotionalen Bildern.

Haben Sie bereits ein erstes Feedback zur Imagekampagne von Ihren Kunden und Partnern erhalten? Wie ist die Resonanz?

Wir haben in der Entwicklungsphase eine Befragung mit rund 100 Zahnärzten durchgeführt. Das Konzept an sich, die

Idee mit den Namensschildern und viele Dinge mehr standen auf dem Prüfstand und erhielten durchweg ein ausgezeichnetes Feedback.

Vielen Dank für das Gespräch!

Für die Imagekampagne wurde eine eigene Landingpage eingerichtet, die unter folgendem Link aufrufbar ist: https://patient2fan.wh.com/de_global/# Neben den originellen Kampagnenmotiven werden hier alle Teile einer umfassenden Service-Kolumne platziert. Auch das internationale Kick-off-Video zur Kampagne ist hier zu sehen.

W&H DEUTSCHLAND GMBH

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

ERFAHRUNGSBERICHT // Seit über 20 Jahren existiert unsere Praxis im Göttinger Ostviertel. Schwerpunkt ist die Ästhetische Zahnheilkunde. Darüber hinaus gehören Prophylaxe, Kinderzahnheilkunde, Zahnerhaltung, Zahnersatz, Implantologie und Paradontologie zu unserem Leistungsangebot. Mit einer innovativen Praxisausstattung und dem Einsatz modernster Technologie sorgen wir für das Wohl der Patienten.

HYGIENE-WORKFLOW KONSEQUENT WEITERENTWICKELT

Frank Bachmann/Göttingen

Nach einem Umbau erstrahlt die Zahnarztpraxis nun inklusive Aufbereitungsraum in neuem Glanz mit neuer Technik. Ziel war es, den Prozess der Instrumentenaufbereitung sicherer zu machen, um insbesondere unseren Patienten den höchsten Schutz bieten zu können. Deshalb haben wir den Hygiene-Workflow durch

die maschinelle Reinigung und Desinfektion mit MELAtherm 10 verbessert, nachdem wir die Instrumente früher umständlich manuell aufbereitet haben.

Die Reinigungsergebnisse sind sehr gut; auch die integrierte Trocknung klappt prima. Das Gerät verfügt über eine praktische Aufnahme der Prozessmedien. Somit

wurde eine platzsparende Installation des Thermodesinfektors unter der Arbeitsplatte gewährleistet.

Der Thermodesinfektor von MELAG schafft eine große Arbeitserleichterung für unsere fachausgebildeten Mitarbeiterinnen, die täglich im Aufbereitungsraum für verfügbare sterile Instrumente sorgen.

Abb. 1: Der MELAtherm 10 macht die manuelle Aufbereitung der Instrumente überflüssig. **Abb. 2:** MELAtrace zur Dokumentation aller Prozessschritte.





Abb. 3

Abb. 3: Der Aufbereitungsraum mit MELAtherm, MELAseal 100+ und MELAtrace.

Das Verletzungsrisiko ist mit MELAtherm 10 deutlich reduziert, da die Instrumente nicht mehr einzeln manuell gereinigt und desinfiziert werden müssen. Unser Team wird somit viel besser vor Infektionen geschützt.

Die sichere Rückverfolgung der Instrumente bis zum Patienten innerhalb der Dokumentation und Freigabe mit MELAtrace sorgt für größere rechtliche Sicherheit. Insgesamt bedeutet der Einsatz der Software für uns einen erheblichen Schritt vorwärts, denn damit schaffen wir sehr effizient eine lückenlose Dokumentation, können die Beladung unserer Geräte planen und die Instrumente nach der Aufbereitung freigeben. MELAtrace spiegelt den tatsächlichen Arbeitsablauf in der Praxis wider. Mit der übersichtlich gestalteten und selbsterklärenden Benutzeroberfläche können wir unseren gesamten Aufbereitungsprozess intuitiv und sehr leicht per Touch-Display steuern.

Die MELAG-Systemlösung mit Vacuklav 40 B, MELAtherm 10, MELAseal 100+, MELAtrace und MELAprint 60 bringt uns Zeitersparnis und mehr Sicherheit, da alle

Produkte sehr gut harmonieren und intelligent miteinander verknüpft sind. So erhalten wir einen sehr effizienten Aufbereitungsprozess mit minimierten Arbeitsaufwänden und schnell wieder zur Verfügung stehenden Instrumenten. Wir haben jetzt mehr Zeit, die wir unseren Patienten zusätzlich widmen können.

FRANK BACHMANN

Zahnärztliche Praxis Frank Bachmann
Brüder-Grimm-Allee 6
37075 Göttingen
www.zahnarztpraxis-bachmann.de

MELAG MEDIZINTECHNIK OHG

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



Abb. 4

Abb. 4: Das Team der Zahnärztlichen Praxis Frank Bachmann.

FIRMENJUBILÄUM // Vor 40 Jahren gründete Dr. Dan Fischer, Zahnarzt mit Erfindergeist, von seinem Zuhause im US-Bundesstaat Utah aus das Unternehmen Ultradent Products. Bis heute befindet es sich in Familienbesitz und hat sich dank seiner Kontinuität, Innovationskraft und Wertebeständigkeit zu einem Global Player der Dentalbranche entwickelt.

VON DER IDEE ZUM WELTWEITEN ERFOLG

Katja Mannteufel / Leipzig



Abb. 1: Zahnarzt Dr. Dan Fischer gründete vor 40 Jahren das US-amerikanische Dentalunternehmen Ultradent Products und steht bis heute als CEO an seiner Spitze.

Was vor vier Jahrzehnten mit der Entwicklung und Herstellung eines einzelnen Produktes und der eigenhändigen Auslieferung von Dr. Dan Fischer begann, hat sich zu einem international agierenden Unternehmen mit mehr als 1.600 Mitarbeitern gewandelt. Heute entwickelt, produziert und vertreibt Ultradent Products über 1.600 Dentalmaterialien und -geräte. Zahnärzte in aller Welt schätzen das Unternehmen als Innovationsmotor.

Die Basis des Erfolgs

Hinter dem prosperierenden Wachstum von Ultradent Products verbirgt sich vor allem eines: Familiensinn und Kontinuität. So steht Dr. Dan Fischer seit 1978 als CEO dem Unternehmen vor, das in den ersten Jahren ausschließlich aus Familienangehörigen bestand. Mittlerweile agiert Dr. Dan Fischers ältester Sohn Erwin Fischer als Senior Vice President. Seine Tochter Dr.

Jaleena Jessop, praktizierende Zahnärztin und Director Clinical Affairs, ist stark in die Produktentwicklung eingebunden und bringt die zahnärztlichen Aspekte ein. Noch immer arbeitet Dr. Dan Fischer in Teilzeit in ihrer Praxis mit, um das Gespür für die Wünsche der Patienten nicht zu verlieren. Und manchmal entstehen daraus sogar Ideen für neue Produkte. Doch der Reihe nach.

Erfindergeist trifft Erfahrung

Zunächst suchte der junge Zahnarzt Dr. Dan Fischer in den 70er-Jahren nach einer Lösung, um Blutungen und Sulkusflüssigkeit zuverlässig zu stoppen. Da es zu dieser Zeit jedoch keine geeigneten Produkte auf dem Markt gab, entwickelte er sie selbst: Astringedent, später ViscoStat. Der Grundstein für Ultradent Products war gelegt. In den 80er-Jahren führte der Wunsch seiner damals 14-jährigen Tochter Jaleena zu einem weiteren Erfolgsprodukt: Sie wünschte sich mit so großer Beharrlichkeit eine hellere Zahnfarbe, dass der Vater mit der Entwicklung eines entsprechenden Produktes begann. Effektiv sollte es sein und – seiner Überzeugung folgend – minimalinvasiv. Nach Monaten der Forschung gelang ihm der Durchbruch mit einem Zahnaufhellungs-Gel, das mithilfe einer passgenauen Schiene auf die Zahnreihen aufgebracht werden konnte: Dies war der Auftakt zu der bis heute überaus erfolgreichen Opalescence®-Reihe.



Abb. 2

Abb. 2: Der Firmensitz von Ultradent Products befindet sich in South Jordan, Utah, etwa eine halbe Autostunde von Salt Lake City entfernt.

Die „Core Values“

Vor 30 Jahren erarbeitete Dr. Dan Fischer gemeinsam mit allen damaligen Angestellten einen Wertekanon mit essentiellen Grundwerten, denen sich das Unternehmen und jeder einzelne Mitarbeiter bis heute verpflichtet: Die sogenannten fünf „Core Values“ umfassen die Werte Integrität, Einsatz, Qualität, Innovation und beharrliche Arbeit. Auf diese Weise bestimmt moralisch orientiertes Handeln das tägliche Tun – im Unternehmen selbst und nach außen gewandt.

Ziel ist es, die Mundgesundheit mithilfe der Wissenschaft, Kreativität und Innovationskraft nachhaltig zu verbessern. Das

Wohlbefinden und der Schutz des Gewebes im Mund, der „God-given tooth structure“, wie Dr. Dan Fischer es nennt, stehen im Mittelpunkt der Bemühungen. Folglich möchte das Unternehmen Zahnärzte mit fortschrittlichen und verlässlichen Lösungen versorgen. Und nicht zuletzt gilt es, eine große Vision zu verfolgen: Heilungsmöglichkeiten für Karies und Zahnbetterkrankungen zu finden.

Ein starker Partner

Ultradent Products kann bei der stetigen Weiterentwicklung seines umfassenden und praxisnahen Produktsortiments auf

langjährige Erfahrungswerte zurückgreifen. Bevor die Produkte allerdings auf den Markt kommen, werden diese von einem Expertennetzwerk weltweit agierender Zahnärzte getestet. Und damit das Fachwissen lückenlos an die Endverbraucher, an Zahnärzte und schließlich an die Patienten, weitergegeben werden kann, werden sämtliche Produkte aus dem Hause Ultradent Products über den Handel vertrieben.

Ein Produkt, das sich auf dem Dentalmarkt längst etabliert hat, ist Opalescence Go®. Mit einem H₂O₂-Gehalt von 6 Prozent ist es sehr gut für die professionelle Zahnaufhellung zu Hause geeignet. Vorgefüllte Schienen sorgen für eine ausgezeichnete



Abb. 3

Adaption und angenehmen Tragekomfort. Opalescence Go® wird an fünf bis zehn Tagen lediglich 60 bis 90 Minuten getragen. Somit stellt Opalescence Go® nicht nur für viele Patienten einen empfehlenswerten Einstieg in die Zahnaufhellung dar, sondern ist gleichzeitig eine effektive und preiswerte Aufhellungsmethode.

Ebenfalls hervorzuheben ist die Polymerisationsleuchte VALO® Grand: Als neuestes Produkt der VALO®-Familie besitzt sie die gewohnten Tools, jedoch mit einer um 50 Prozent größeren Linse, die problemlos große Molaren abdeckt. Der gebündelte Lichtstrahl ermöglicht eine schnelle, vollständige und gleichmäßige Aushärtung aller lichthärtenden Dentalmaterialien. Eine intuitive Bedienung ist mit der zusätzlichen Polymerisationstaste auf der Unterseite garantiert. Das schlanke Design aus gehärtetem Aluminium ist leicht und ergonomisch und ermöglicht einen bequemen Zugang zu allen Stellen im Mund. Weiteren Komfort versprechen drei Polymerisationsmodi sowie die kabellose Funktionsweise der VALO® Grand.

Darauf ist Verlass

Seit 40 Jahren überzeugt Ultradent Products die Dentalbranche mit Produkten und Lösungen, die international Anwendung finden. Beständigkeit, Innovationskraft, eine verbindliche Wertekultur und das Streben nach höchster Qualität waren und sind dabei maßgeblich für den Erfolg des US-amerikanischen Familienunternehmens. Weltweit ist Dr. Dan Fischer, Inhaber zahlreicher Patente, als Referent gefragt und im Einsatz. Seine Motivation ist es weiterhin, die Mundgesundheit durch optimierte, neue Standards setzende Dentalprodukte nachhaltig und möglichst minimalinvasiv zu verbessern.



Abb. 4

Abb. 3: Die neue Polymerisationsleuchte VALO® Grand sorgt für Komfort und Sicherheit für Zahnarzt und Patient. Abb. 4: Das Erfolgsprodukt Opalescence Go® für die professionelle Zahnaufhellung zu Hause.

ULTRADENT PRODUCTS GMBH

Am Westhover Berg 30
51149 Köln
Tel.: 02203 3592-15
infoDE@ultradent.com
www.ultradent.com/de

1 Jahr Garantie
auf alle Reparaturen
an Übertragungs-
instrumenten



Machen, dass alles wieder geht

Sie suchen eine einfache Reparaturabwicklung mit kurzen Reparaturzeiten und schneller Rücklieferung? Sie brauchen einen verlässlichen Partner für die Instandsetzung und Wartung Ihrer Geräte?

Wir sind immer für Sie da.
Sprechen Sie mit uns.

Tel. 0561 5897200

Zuverlässig, professionell, persönlich –
Vertrauen Sie auf die Spezialisierte Werkstatt
von Pluradent.

Wir bieten Ihnen jahrzehntelange Erfahrung in Kombination mit kontinuierlicher Innovation. Unsere Leistung und unsere Qualität setzen Standards für die gesamte Branche.



Pluradent AG & Co KG – Ihr Partner in über
30 Niederlassungen und auch in Ihrer Nähe.
Mehr dazu im Internet:

www.pluradent.de

engagiert
wegweisend
partnerschaftlich

FACHMESSE // In diesem Jahr werden die „id infotage dental“ einen neuen Standort in ihr Angebot aufnehmen: Am 8. September wird erstmals eine regionale Dentalfachmesse im westfälischen Dortmund durchgeführt.

ID INFOTAGE DENTAL 2018 MIT NEUEM STANDORT

Christoph Hofmann / Köln



Laut dem Veranstalter der „id infotage dental“ wird die regionale Dentalfachmesse im bevölkerungsreichsten deutschen Bundesland NRW nicht wie gewohnt in Düsseldorf, sondern erstmals in den Westfalahallen in Dortmund stattfinden. Es sei nicht ganz einfach gewesen, den etablierten Standort in 2018 nicht anzubieten, allerdings spreche sehr viel für einen Standortwechsel. „Da das östliche Ruhrgebiet und Westfalen messetechnisch bisher nicht im Fokus lagen, möch-

ten wir dies nun ändern. Mit dem neuen Standort Dortmund erreichen wir auf einer regionalen Dentalfachmesse erstmals einen Kundenkreis, der bisher in seiner direkten Umgebung nur unzureichend bedient wurde“, erläutert Uwe Brandt, Messeexperte der Leistungsschau Dentalfachhandel GmbH (LDF GmbH). „Ziel ist es, bundesweit flächendeckend in regelmäßigen Abständen Dentalmessen anzubieten, um allen Kunden die Möglichkeit zu bieten, sich in ihrer jeweiligen

Region Produkte und Dienstleistungen für Praxis und Labor live präsentieren zu lassen. Diesem Ziel kommen wir mit einem Standortwechsel nach Westfalen näher.“

Vorteilhafter Standort zwischen Rhein und Ruhr

Dortmund liegt im Herzen der Metropolregion Rhein-Ruhr. Neben dem enorm großen und zudem sehr wirtschafts-



Die Termine der id infotage dental 2018 in der Übersicht:

 <p>8. Sept. - Dortmund</p>	8. September 2018	Messe Westfalenhallen Dortmund, Halle 7+8
  <p>12. - 13.10.2018 MESSE STUTTGART</p>	12./13. Oktober 2018	Messe Stuttgart, Halle 10
 <p>20. Oktober - München</p>	20. Oktober 2018	Messe München, Halle B6
 <p>9./10. Nov. - Frankfurt/M.</p>	9./10. November 2018	Messe Frankfurt/Main, Halle 5.0 + 5.1

Weitere Informationen unter www.infotage-dental.de

Ergonomie in der Zahnarztpraxis“ sowie „Wirtschaftliche Aspekte im Rahmen von Prophylaxemaßnahmen“ im Vordergrund. Zudem können sich die Besucher auf ein innovatives gastronomisches Angebot mit internationalen Spezialitäten freuen – auch für das leibliche Wohl ist somit bestens gesorgt. Und für den dentalen Nachwuchs wird selbstverständlich am gesamten Messttag eine professionelle Kinderbetreuung angeboten. Die Eltern können sich daher in aller Ruhe bei den Ausstellern informieren, während ihre Kleinen von ausgebildeten Mitarbeitern im Kinderland professionell betreut und unterhalten werden.

starken Einzugsgebiet sprechen die gute Infrastruktur des Messegeländes, die hervorragende Anbindung an das Autobahnnetz sowie die Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln für den neuen Standort. Somit ist die Dentalmesse von dem gesamten Fachpublikum in NRW einfach und schnell zu erreichen.

Wie bei allen Standorten bieten die id infotage dental den Besuchern auch in Dortmund ein interessantes Rahmenprogramm: In der dental arena präsentieren Experten praxisnahes Wissen in spannenden Vorträgen, deren Inhalte für das Fachpublikum direkt umsetzbar sind. In diesem Jahr stehen die Themen „Gelebte

**FACHAUSSTELLUNGEN
HECKMANN GMBH**

Europaallee / Bürohaus 7
30521 Hannover
Tel.: 0511 89304 00
Fax: 0511 89304 01
info@fh.messe.de
www.infotage-dental.de

COSMETIC DENTISTRY // Die Versorgung von zahnbegrenzten Einzelzahn­lücken in der ästhetischen Zone unter­liegt einer strengen Beurteilung von Zahnarzt und Patient. Wurde früher wesentlich auf eine hohe Überlebensrate der Implantate geachtet, verschiebt sich der Fokus mittlerweile auf die Ästhetik. Objektivierbare Kriterien wie der „Pink Esthetic Score“ wurden zur Beurteilung der Weichgewebe erarbeitet.¹ Viele Konzepte beschreiben adäquate Verfahren zur Augmentation von Hart- und Weichgewebe, modifizierte Schnittführungen und fortschrittliche Nahttechniken. Jedoch basieren sie auf dem Prinzip der Geweberekonstruktion nach Gewebeverlust. Im folgenden Fallbeispiel wird der Ansatz der Prävention von Gewebeverlust verfolgt.

ERFOLGSFAKTOREN FÜR IMPLANTATE IN DER ÄSTHETISCHEN ZONE

Dr. med. dent. Umut Baysal / Köln, Dr. med. dent. Arzu Tuna / Attendorn, Dr. med. dent. Rainer Valentin / Köln

Die Implantation und prothetische Ver­sorgung in der ästhetischen Zone stellt eine große Herausforderung dar und ist mit sehr hohen Erwartungen verbun­den. Um ein ästhetisches Ergebnis zu erzielen, sollen sowohl die periimplan­tären Gewebe als auch der Zahnersatz dem natürlichen Erscheinungsbild der fehlenden Bezahnung entsprechen. Eine individuelle Risikoanalyse ist stets durch­zuführen. Letztendlich sollte der im­plantatgetragene Zahnersatz der alter-

nativ zahngetragenen Prothetik nicht unterlegen sein.²

Für eine langfristige ästhetische Stabili­tät ist das horizontale und vertikale Kno­chenangebot von wesentlicher Bedeu­tung. Liegen keine Gewebedefizite vor, so lassen sich berechenbare Ergebnisse mit Einzelzahnimplantatkronen erzielen.

Sind jedoch Defizite vorhanden, muss eine bedarfsgerechte Augmentation durchgeführt werden. Die Rekonstruk­tion von dreidimensionalen Defekten ist

trotz unterschiedlicher Therapieoptionen nach wie vor mit großem Aufwand verbunden und nicht immer vollständig zu erreichen.^{3,4} Viele Konzepte in der Implantologie beschäftigen sich mit dem Prinzip der Geweberekonstruktion nach Gewebeverlust, jedoch sind Verfahren der Primärprävention von Resorptions­prozessen der eigentliche Schlüssel zum Erfolg – Verfahren, welche die Natur als Vorbild nutzen und aus ihr neue bio­logische Konzepte ableiten.



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

Fall 1 – Resorptionsvorgänge nach Extraktion

Schropp et al. berichteten, dass durch die Extraktion von Zähnen Resorptionsvorgänge der umliegenden Gewebe begünstigt werden.⁵ Nach drei Monaten erreicht die zervikale Resorption ein Ausmaß von 30 Prozent und die labiale Resorption ein Ausmaß von bis zu 50 Prozent. Die Erhaltung des bei Zahnextraktion vorhandenen knöchernen Alveolarfortsatzes ist die größte und eigentliche Herausforderung, mit der sich alle folgenden Komplikationen und Einschränkungen in der Ästhetik vermeiden lassen.

Zwar bieten horizontale Kammaugmentationen zur wirksamen Verbreiterung des Alveolarkamms langfristig stabile Ergebnisse, jedoch sind die beschriebenen Techniken zur Erhöhung des Alveolarkamms deutlich weniger berechenbar.⁶

Kammerhaltende Maßnahmen wie die Socket oder Ridge Preservation wurden zur Begrenzung der Resorptionsvorgänge nach Zahnextraktion entwickelt. In einer Übersichtsarbeit von Darby et al. konnten keine schlüssigen Hinweise dieser publizierten Techniken auf eine Verbesserung potenzieller Implantationsstellen nachgewiesen werden.⁷ Eine weitere Technik, die Sofortimplantation, stellt keine kammprophylaktische Maßnahme dar. Dies konnte in tierexperimentellen und klinischen Untersuchungen gezeigt werden.^{8,9}

Kasuistik

Ein 42-jähriger Mann stellte sich nach Extraktion der Zähne 11 und 21 vor. Die Extraktion wurde ein Jahr vorher durchgeführt und mit einer Interimsprothese zum Ersatz von Zahn 11 und 21 versorgt.

Abbildung 1 zeigt den entstandenen Verlust an Gewebe und lässt die Kompromisse der späteren Versorgung erahnen. Im Bereich der Papillen sind Gewebedefizite im Millimeterbereich mit Einbußen in der Ästhetik sichtbar.

Behandlung

Die Implantation fand unter örtlicher Betäubung statt. Die dreidimensional geplanten Implantatpositionen wurden nach krestaler Schnittführung mithilfe einer navigierten Bohrschablone (SICAT) aufbereitet. Die Implantate sind bis zur Freilegung für drei Monate geschlossen

Pink Esthetic Score (PES) für Zahn 21

mesiale Papille	unvollständig ausgebildet	1 Punkt	
distale Papille	nicht ausgebildet	0 Punkte	
Zenit	1–2 mm	1 Punkt	
Verlauf Weichgebekontur	natürlicher Verlauf	2 Punkte	
knöchernes Defizit	gering erkennbar	1 Punkt	
Farbe Weichgewebe	mäßig unterschiedlich	1 Punkt	
Textur Weichgewebe	mäßig unterschiedlich	1 Punkt	Tab. 1

eingehüllt. Nach Freilegung und Abdrucknahme wurden individuelle Zirkonabutments auf einer Titan-Klebebasis hergestellt (Abb. 2). Die prothetische Versorgung erfolgte mit Vollkeramikronen aus Lithiumdisilikat (Abb. 3).

Beurteilung

Eindeutige Defizite im Bereich der Papillen sind auch nach einem Jahr nicht vollständig verschwunden (Abb. 4). Der unregelmäßige Weichgewebelauf hat zu Einschränkungen der weißen Ästhetik geführt – und das trotz eines guten gingivalen Phänotyps.

In Tabelle 1 ist der Pink Esthetic Score (PES) für Zahn 21 dargestellt.

Es ist zu erwarten, dass der PES auch in den nächsten Jahren bei 7 von möglichen 14 Punkten bleiben wird und es zu keiner weiteren Ausformung der Papillen kommt.

Fall 2 – Von der Natur lernen

Der Verlust eines Zahnes führt zum Verlust des alveolären Volumens. An persistierenden Milchzähnen oder auch Wurzelresten ist zu sehen, dass in der alveolären Faserstruktur und dem parodontalen Ligament der Schlüssel zum Erhalt alveolärer Strukturen liegt. Diese bleiben über Jahre hinweg vollständig dimensionsstabil (Abb. 5).

Kasuistik

Eine 38-jährige Patientin stellt sich mit einem persistierenden 63 und verlagertem 23 vor, mit dem Wunsch der Neuversorgung Regio 63. Abbildung 5 zeigt den intraoralen Ausgangszustand der Patien-

tin. Im Bereich des 63 ist trotz resorbierter Milchzahnwurzel der Alveolarkamm gut erhalten. Der labiale Gingivaverlauf sollte sogar nach Behandlung weiter kranial zu liegen kommen. Somit liegt in diesem Fall dank des erhaltenen Milchzahns zu viel Gewebe vor.

Behandlung

Nach Anfertigen einer dentalen Volumentomografie wurde der linke verlagerte Eckzahn entfernt, da ein kieferorthopädisches Einordnen nicht infrage kam (Abb. 6). Gleichzeitig wurde das Knochenangebot in Regio 63 begutachtet, um eine digitale Planung der Implantatposition vorzunehmen. Sehr schön ist das gute Knochenangebot auf dem Schnittbild in Regio 63 zu erkennen (Abb. 7). Die Implantation erfolgte inzisionsfrei, welches mit einem höheren Patientenkomfort und einer höheren postoperativen Qualität bezüglich Narbenbildung, aufgrund geringerer chirurgischer Manipulation, einhergeht (Abb. 8–10). Zahn 63 wurde nach der Extraktion bis auf ein 2 mm parodontales Band gekürzt und reponiert, um weiterhin Gewebe erhalten zu können und gleichzeitig die Beibehaltung des Emergenzprofils zu gewährleisten (Abb. 11–13). Nach der Abdrucknahme wurde ein individuelles Zirkonabutment auf einer Titan-Klebebasis hergestellt, und die prothetische Versorgung erfolgte mit einer Vollkeramikrone aus Lithiumdisilikat (Abb. 14).

Beurteilung

In diesem Fall ist deutlich zu erkennen, dass die Rot-Weiß-Ästhetik nicht gelitten hat, da von Anfang an gewebeerhaltende



Abb. 5

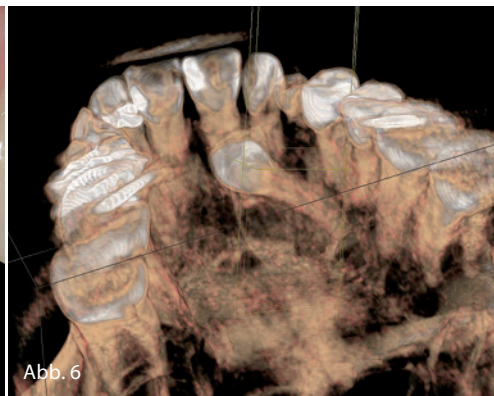


Abb. 6

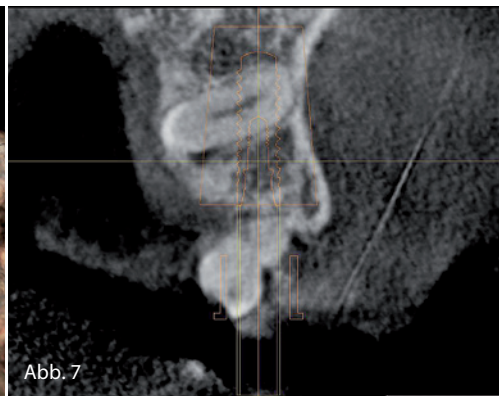


Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9

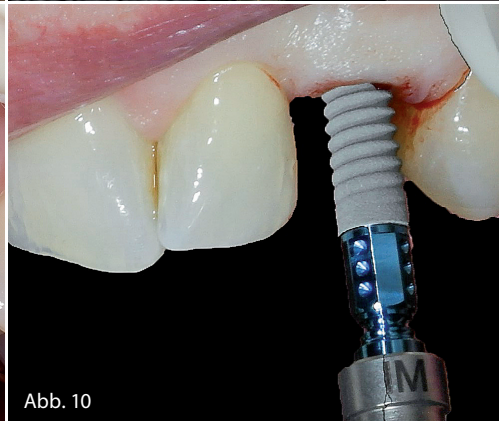


Abb. 10



Abb. 11

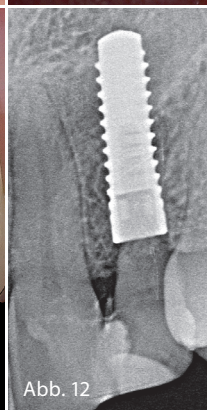


Abb. 12

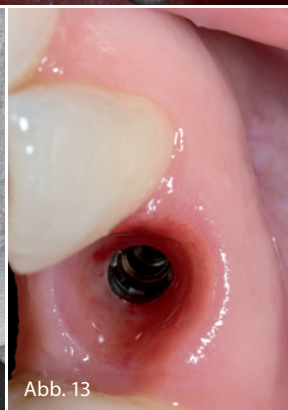


Abb. 13



Abb. 14

Maßnahmen ergriffen wurden. Die Abbildung 14 zeigt die Versorgung nach sechs Monaten. Dank des persistierenden Milchzahn hat es auf natürlichem Weg keinen Abbau von alveolären Strukturen gegeben. Nach dem PES liegt lediglich ein leichtes Defizit im Bereich der distalen Papille vor, welche nicht vollständig ausgebildet ist (schwarzer Pfeil in Abb. 14).

Fall 3 – Der biologische Volumenerhalt der Extraktionsalveole

Eine neue Verfahrenstechnik stellt das „Tissue Master Concept“ von Stefan

Neumeyer dar. Neumeyer konnte zeigen, dass die Replantation von Wurzelsegmenten oder hoch resezierten Zähnen nach Extraktion den Alveolenkollaps verhindert und eine anschließende Extrusion zu einer koronalen Bewegung der alveolären Gewebestrukturen führt.¹⁰ Nach einem Stabilisierungszeitraum von drei bis sechs Monaten waren die Hohlräume der Restalveole vollständig mit Knochen gefüllt. Nach seinen Fallanalysen scheint dabei die Ursache im parodontalen Ligament (Mindestbreite: 2 mm) zu liegen. Diese besitzt die Fähigkeit, mechanische Reize in Gewebereaktionen umzuwandeln. Vollständiger Erhalt und vertikaler Gewinn an alveolärem Hart- und Weich-

gewebe sind vorhersagbar und klinisch langzeitstabil.¹¹ Durch eine zusätzliche Extrusion kann ein vertikaler Gewinn von Weich- und Hartgewebestrukturen induziert werden.^{11,12}

Kasuistik

Eine 55-jährige Patientin stellte sich mit einem nicht erhaltungswürdigen Zahn 24 vor. Der Zahn wies eine traumatisch bedingte Längsfraktur auf (Abb. 15). Das Behandlungsziel bestand in der Wiederherstellung der Funktionsfähigkeit unter vollständiger Erhaltung aller alveolären Strukturen. Vorgesehen war die Extraktion mit anschließender Replantation einer Wurzelscheibe. Nach einem Stabilisie-

rungszeitraum von fünf bis sechs Monaten sollte eine schablonengeführte Implantation erfolgen.

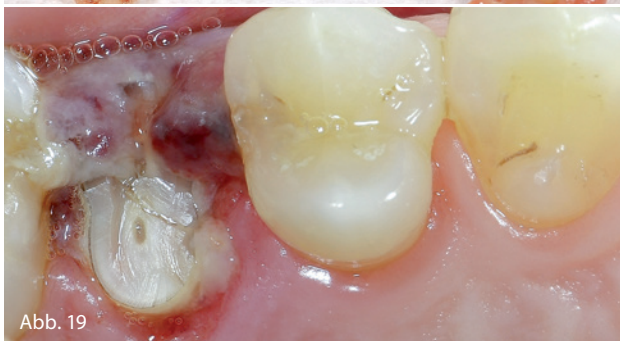
Behandlung

Abbildung 16 zeigt den Zahn 24 vor Extraktion. Aufgrund der sehr dünnen bukkalen Knochenlamelle im Bereich der bukkalen Wurzel (rote Linie) ist nach herkömmlicher Extraktion ohne kammererhaltende Maßnahmen eine starke Knochenresorption zu erwarten. Nach örtlicher Betäubung wurde der Zahn 24 schonend mit Hebel und Zange, jedoch ohne den Einsatz von Periotomen, extra-

hiert (Abb. 17). Die beiden Teile wurden mittels Säure-Ätz-Technik und Komposit zusammengefügt und eine 2 mm breite Wurzelscheibe unterhalb der Schmelz-Zement-Grenze mit einer diamantierten Scheibe erstellt und replantiert. Die Replantation erfolgte ohne jegliche Stabilisierung (Abb. 18). Abbildung 19 zeigt den Zustand einen Tag nach Replantation. In Abbildung 20 ist der Zustand nach dreimonatiger Einheilphase, kurz vor der Implantation zu sehen.

Zur präimplantologischen Diagnostik wurde ein DVT angefertigt. Im Vergleich zur Ausgangssituation konnte die gesamte alveoläre Struktur mittels der Reimplantation in allen drei Raumrichtungen

komplett erhalten werden. Die Planung der Implantatposition erfolgte dreidimensional mit dem Datensatz der digitalen Volumentomografie innerhalb der drei räumlichen Komfortzonen (Abb. 21).² Die anschließende vollgeführte Implantation erfolgte nach der schonenden Entnahme der replantierten Wurzelscheibe mit dem Verzicht jeglicher Schnittführung. Nach erfolgreicher Implantation wurde die Wurzelscheibe zur Stabilisierung und dem Erhalt der Weichgewebe wieder replantiert (Abb. 22–26). Außerdem konnte nach einer Einheilzeit von drei Monaten auf eine zusätzliche Ausformung des Emergenzprofils mit provisorischem Zahnersatz verzichtet werden. Nach der Ab-





drucknahme wurde ein individuelles Zirkonabutment auf einer Titan-Klebebasis hergestellt und die prothetische Versorgung erfolgte mit einer Vollkeramikkrone aus Lithiumdisilikat (Abb. 27–29).

Beurteilung

Abbildung 29 wurde an dem Tag der Versorgung aufgenommen. Es ist mit sehr großer Wahrscheinlichkeit zu erwarten, dass sowohl die mesiale Papille sich vollständig bildet als auch der Verlauf der Weichgewebekontur sich harmonisch anpassen wird. Bezüglich der Farbe und der Textur der Weichgewebe ist kein Unterschied zur Nachbarbeziehung vorhanden. Durch den biologischen Ansatz konnte auf jegliche chirurgische Manipu-

lation der Weichgewebe verzichtet werden. Alle Heilungsvorgänge während der Behandlung verliefen sehr schnell und unter Erhalt des alveolären Volumens.

Schlussfolgerung

In Anbetracht dieser Ergebnisse sollte vor der Extraktion eines Zahnes dessen weitere Verwendung in Betracht gezogen werden. Dieser biologische Ansatz stellt eine Primärprävention von Resorptionsprozessen dar und ermöglicht so den Verzicht von möglichen zeit- und kostenintensiven augmentativen Maßnahmen.

Literatur bei der Redaktion



**DR. MED. DENT.
UMÜT BAYSAL**
Große Brinkgasse 29
50672 Köln
u.baysal@me.com

DR. MED. DENT. ARZU TUNA
Praxis am Nordwall
Nordwall 2
57439 Attendorn
arzutuna@icloud.com
www.zahnarzt-attendorn.de

**DR. MED. DENT.
RAINER VALENTIN**
Deutzer Freiheit 95–97
50679 Köln

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[®]

Trusted
Digital
Solutions

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

Exklusiv bei Henry Schein

 Zirlux
UNIVERSAL ZIRCONIA SYSTEM

 vhf

BIOKOMPATIBILITÄT ZÄHLT



Die Bioverträglichkeit von dentalen Werkstoffen ist heute ein wichtiges Kriterium: Immer häufiger fragen Patienten nach einem Material, das den Organismus wenig belastet und keine unerwünschten biologischen Nebenwirkungen hat. Die neue Seitenzahnschmelzmasse Enamel Plus HRi Bio Function von Micerium bietet hierfür eine Lösung. Die innovative UDMA- und TCDDMDMA-Formel ist BisGMA-frei und enthält ausschließlich gebundene Nanopartikel, die im Gegensatz zu freien Nanopartikeln vom Organismus nicht absorbiert werden können. HRi Bio Function lässt

sich außerordentlich gut modellieren und polieren. Die Abrasionswerte entsprechen denen von Gold und ähneln natürlichem Schmelz sehr. Diese mechanisch-funktionellen Charakteristiken machen die Schmelzmasse es zu einem sehr geeigneten Komposit für Seitenzahnrestaurationen. HRi Bio Function kann sowohl in der direkten als auch in der indirekten Technik verarbeitet werden. Es wird als letzte Schicht über dem Dentinkern platziert. Für die einfache Auswahl der richtigen Variante sind entsprechend dem Alter des Patienten, wie vom HFO und HRi System

bekannt, drei verschiedene Schmelzmassen verfügbar: BF1 für ältere Patienten, BF2 für Erwachsene und BF3 für Jugendliche.

LOSER & CO GMBH

Benzstr. 1
51381 Leverkusen
Tel.: 02171 7066-70
Fax: 02171 7066-66
info@loser.de
www.loser.de

KENNZIFFER 0701

POLYETHER-INNOVATION: JEDES DETAIL IN NUR ZWEI MINUTEN ERFASSEN

Für wen bietet Polyether-Präzision auch im Rahmen der Herstellung kleiner Restaurationen Vorteile? Tatsächlich profitiert jeder davon: Erhöhte Abform-Präzision führt zu weniger Aufwand sowie Zeitersparnis in Praxis und Labor. Das neue 3M Impregum Super Quick Polyether Abformmaterial ist so leistungsfähig und zuverlässig wie ein Polyether und bindet so rasch ab wie ein A-Silikon. Das neue Impregum Super Quick Material ist in zwei Konsistenzen erhältlich: als dünnfließendes Umspritzmaterial und als mittelviskoses Löffelmaterial. Einsetzbar ist es sowohl für die Monophasen- als auch für die Doppelmischabformung. Die Verarbeitungszeit beträgt für beide Materialien 45 Sekunden, die Abbindezeit zwei Minuten. Damit sind sie sehr gut geeignet für die Abformung im Rahmen der Herstellung einzelner Kronen, Inlays und Onlays, Implantatabutments und -kronen sowie klei-



nerer Brücken mit bis zu drei Gliedern. Die kurze Mundverweildauer sowie ein frischer Pfefferminzgeschmack führen zu erhöhtem Patientenkomfort. Zudem bietet das Abformmaterial die bewährten Polyether-Eigenschaften: Feuchtigkeits-toleranz, hervorragende Fließfähigkeit und ein konstantes Fließverhalten während der gesamten Verarbeitungszeit. Dies stellt eine präzise Detailwiedergabe sowie hohe Abformgenauigkeit sicher.

3M ORAL CARE

ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 0800 2753773
Fax: 0800 3293773
info3mespe@mmm.com
www.3mespe.de

KENNZIFFER 0702

INTRAORALSCHANNER: FÜNF GRÜNDE, AUF DIE ES WIRKLICH ANKOMMT

Digitale Abformung ist ein Fokusthema von Carestream Dental. Im Bereich der bildgebenden Verfahren sprechen fünf gute Gründe für den Intraoralscanner CS 3600. Erstens: Schnelles und einfaches Scannen – es ist möglich, den Scanner auf den Zähnen aufzulegen oder über die Zähne zu bewegen. Fehlende Daten können jederzeit hinzugefügt werden, ohne von vorne beginnen zu müssen. Zweitens die Integration in die Praxismanagement-Software: Die intuitive Benutzeroberfläche ist kompatibel mit bestehender Software und erlaubt es, von jedem PC in der Praxis auf die Daten zuzugreifen. Ein drittes Argument sind die präzisen und wiederholbar korrekten Ergebnisse (Precision & Trueness), die der Intraoralscanner produziert. Die offenen STL- und PLY-Daten kann zudem jedes Labor öffnen – ein vierter Pluspunkt des



CS 3600. Und fünftens schließlich: Es werden keine nachgelagerten Lizenzgebühren fällig. Ob nun ein digitaler Abdruck einzelner Zähne, eines Quadranten oder des gesamten Zahnbogens – der Intraoralscanner CS 3600 realisiert diese Aufgaben und punktet dabei mit Präzision, Schnelligkeit, simplem Handling und Ergonomie.

CARESTREAM DENTAL GERMANY GMBH

Hedelfinger Straße 60
70327 Stuttgart
Tel.: 00800 45677654
Fax: 0711 20707-333
operationsdental@carestream.com
www.carestreamdental.de

KENNZIFFER 0711

DIE NÄCHSTE GENERATION DER SPEICHERFOLIENSCHANNER



x-on® spark wurde entworfen, um direkt im Behandlungszimmer zu stehen. Die flexiblen Folien in unterschiedlichen Größen erleichtern dabei das Verfahren für den Patienten erheblich: Dieser hat nun kein sperriges Gerät mehr im Mund. x-on® spark vereint die Vorteile beider aktuell existierender Methoden in einem System. Zahnärzte können x-on® spark dank seiner

kompakten Größe direkt neben dem Behandlungsstuhl positionieren. Die Strahlendosis von x-on® spark ist ausgesprochen niedrig; für das Scannen einer Speicherfolie benötigt das Gerät zudem nur drei Sekunden und bietet eine hervorragende Bildqualität. Auch x-on® tube AIR ist bestechend klein und leicht. Das Gerät ist mit der neuesten

DC-Technologie ausgestattet, das Bedienfeld komplett im Röntgenkopf integriert und intuitiv für einen schnellen Workflow zu bedienen. Der leichte und ergonomische Kopf erlaubt eine sichere Positionierung. Der Anwender kann die Belichtungszeit manuell einstellen oder die automatische Werkseinstellung wählen. Eine weitere automatische Röntgenzeit wird bestimmt durch den eingestellten Winkel. Die Belichtungszeit variiert zwischen 0,05 und 0,5 Sekunden. Drei verschiedene Armlängen von 450 bis 900 mm sind verfügbar.

ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG

Aspachstr. 11
88400 Biberach an der Riß
Tel.: 07351 47499-0
Fax: 07351 47499-44
info@orangedental.de
www.orangedental.de

KENNZIFFER 0712

DIE NEUE THERMODESINFEKTOREN-GENERATION

Mit dem HYDRIM® C61wd G4 und dem HYDRIM® M2 G4 bietet SciCan Thermodesinfektoren in zwei kompakten Größen an. Beide sind aus robustem Edelstahl gefertigt und als Unterbau- oder Tischgerät nutzbar. Die internetfähigen Geräte sind einfach in der Anwendung und ermöglichen eine gründliche Reinigung sowie thermische Desinfektion bei 93°C. Der validierbare Prozess erlaubt ein kontrolliertes Verfahren mit reproduzierbaren Reinigungsergebnissen. Eine Besonderheit ist die interaktive G4-Technologie von SciCan: Die Geräte können dank integriertem Ethernet-Port direkt mit dem Praxisnetzwerk verbunden werden. Online können Benutzer über das Webportal des Gerätes Zyklusinformationen in Echtzeit (und aus der gesamten Lebensdauer des Gerätes) einsehen. Außerdem kann der HYDRIM darauf konfiguriert werden, per E-Mail

Zyklusinformationen oder Fehlermeldungen direkt an Praxismitarbeiter oder Servicetechniker zu übermitteln. Chargenprotokolle werden intern gespeichert und können ebenfalls per E-Mail verschickt oder auf einem Netzwerkdrucker ausgedruckt werden. Über den Farb-Touchscreen ist die Bedienung des Gerätes besonders übersichtlich. Und da vor allem Detailgenauigkeit für die Sicherheit von Patienten und Personal wichtig ist, fordert der HYDRIM G4 bei der Freigabe der Ladung zur besseren Nachvollziehbarkeit eine Benutzererkennung.



SCICAN GMBH

Wangener Straße 78
88299 Leutkirch
Tel.: 07561 98343-0
Fax: 07561 98343-699
info.eu@scican.com
www.scican.com

KENNZIFFER 0721

DREI NEUZUGÄNGE, DREI ECHE VERSTÄRKUNGEN

Der Materialspezialist GC präsentiert drei Neuzugänge zu seiner Initial-Linie. Bei den neuen GC, Initial Enamel Opal Boostern handelt es sich um hochopaleszente Effektmassen für die Keramik-Linien von GC die zur Verstärkung der opaleszenten Eigenschaften des Schmelzes dienen. Dabei bieten die Booster beständige Farben selbst nach mehreren Brennvorgängen. Die zweite Neuerung – die GC Initial IQ Lustre Pastes NF Enamel Effect Shades – erweitert die Gestaltungsmöglichkeiten bei der Charakterisierung: Der orangene Farbton bietet eine tiefe und warme Farbgebung und eignet sich für Fissuren und Zervikalbereiche. Der zweite Farbton, „Twilight“, verfügt über eine ansprechende Lichtdynamik für einen ausgeprägten Tiefeneffekt. Damit empfiehlt sich der Farbton zur Anwendung im Inzisalbereich. Die dritte Neuerung, die universellen Malfarben und Glasurmassen GC Initial Spectrum Stains, eignen sich für die äußere Bemalung und Glasur von zahnfarbenen



Keramikwerkstoffen sowie für die innere Charakterisierung von Schichtkeramiken. Wegen ihres weitspannigen Wärmeausdehnungskoeffizienten (WAK) sind die Spectrum Stains kompatibel mit nahezu allen Dentalkeramiken. Die Pulver-Malfarben sind in 16 verschiedenen Farben erhältlich und bieten damit alle Möglichkeiten, den richtigen Farbton zu treffen.

GC GERMANY GMBH

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

KENNZIFFER 0722

BEHANDLUNGSEINHEIT ZU SONDERKONDITIONEN

Zu Beginn des zweiten Quartals 2018 startet das japanische Unternehmen Belmont aufgrund der ungebrochenen Nachfrage einen neuen Aktionszeitraum für die Clesta II „Limited Edition“ bis zum 31.08.2018. Als einer der weltweit größten Hersteller von Behandlungseinheiten hat die Belmont Takara Company Europe GmbH ihren Bestseller noch attraktiver „verpackt“: Kunden haben die Wahl zwischen der Sonderausstattung 300 mit der OP-Leuchte Typ 320-U-LED oder der Limited Edition 900 mit zusätzlichen Extras wie einem WEK-Modul für eine komfortable und automatisierte Wasserentkeimung, den kollektorlosen Mikromotoren Bien-Air MX2 sowie der OP-Leuchte Typ 920-U-LED. Beide Vorteilspakete zeichnen sich durch den hochwertigen Polsterbezug „Hightech Mountain Grey“ sowie die Speifontäne in der Farbe „Silver Metal“ aus, allerdings sind auch andere Optionen möglich. Das Modell Holder mit hängenden Instrumentenschläuchen sowie hö-



herstellbarem Assistenzarm passt sich nicht nur den individuellen Behandlungskonzepten an, sondern findet auch in kleinen Räumen Platz. Die bewährte hohe Betriebssicherheit und niedrige Folgekosten zeichnen natürlich auch die Clesta II „Limited Edition“ aus. Praxisinhaber können sich auf der Website oder in einem persönlichen Telefonat über die speziellen Konditionen dazu informieren.

BELMONT TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18
60437 Frankfurt am Main
Tel.: 069 506878-0
Fax: 069 506878-20
info@takara-belmont.de
www.belmontdental.de

KENNZIFFER 0731

SONDERKONDITIONEN FÜR SCHALLAKTIVIERTE SPÜLINNOVATION



Voraussetzung für eine erfolgreiche endodontische Behandlung ist, das gesamte Wurzelkanalsystem gründlich zu reinigen. Eine Schallaktivierung der Spülflüssigkeit kann die Behandlung signifikant verbessern. Weitere Vorteile der schallaktivierten Spülung sind die erhöhte Wirksamkeit der Desinfektionslösungen sowie eine höhere Wahrscheinlichkeit für saubere Wurzelkanäle. EDDY, die schallaktivierte Spülinnovation von VDW, war daher bereits für die Besucher der IDS 2017 von großem Interesse. Noch bis 31. Juli 2018 können Zahnärzte nun von attraktiven Sonderkonditionen für das EDDY Starter Kit Premium profitieren. Studienergebnissen zufolge reduziert EDDY die mikrobielle Belastung genauso wirkungsvoll wie eine ultraschallaktivierte Spülung. Darüber hinaus gewährleistet die weiche EDDY-Kunststoffspitze Sicherheit während der Behandlung. VDW hat EDDY gemeinsam mit dem Flensburger

Zahnarzt Dr. Winfried Zeppenfeld entwickelt – so verbindet EDDY hohe klinische Ansprüche mit einem erprobt einfachen Einsatz im Praxisalltag. Beispielsweise ist die universelle Größe von EDDY mit vielen Aircalern kompatibel. Beim Einwegprodukt EDDY entfällt außerdem die Dokumentationspflicht für die Anwendungsanzahl. Weitere Informationen zur EDDY-Spülspitze finden sich unter: <https://www.vdw-dental.com/de/sortiment/eddy/>

VDW GMBH

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

KENNZIFFER 0732



PRODUKTPROFI

EIN MEDIZINPRODUKTE-BERATER IST NUR
SO GUT WIE SEIN FACHWISSEN.
GIBT'S REGELMÄSSIG FRISCH BEIM BVD.

Das Medizinprodukte-Gesetz definiert die Verantwortung der Berater, die neue Produkte und Geräte in die Praxen und Labors bringen. Eine hohe Verantwortung, denn es geht um Sicherheit und Haftungsrisiken. Damit Kunde, Depot und Berater heute und in Zukunft immer auf der sicheren Seite sind, gibt es die Schulungen des BVD. Gut zu wissen.

Ein Beispiel für die vielen Vorteile Ihres BVD.
Mehr darüber hier: bvdental.de

DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



BESTENS EINGESTELLT FÜR DIE DIGITALE DENTalfotografie

Die EyeSpecial G-III von SHOFU bereitet Freude in der Praxis durch ihr unkompliziertes Handling und ermöglicht hochauflösende Bildqualität für alle Anwendungsbereiche der Dentalfotografie. Die kompakte Einhandkamera mit LCD-Touchscreen verfügt über einen 12-Megapixel-CMOS-Sensor für schnelles Auslösen mit hohen Bildraten. Zudem setzt die 590 Gramm leichte, wischdesinfizierbare Kamera Standards für den praxisgerechten Einsatz: Acht Motivprogramme mit vorkonfigurierten Parametern (Belichtungszeit, Blende und Blitz) leiten einfach zum gewünschten Bild. Im „Surgery“-Mode lassen sich Behandlungsschritte als Bildsequenz intraoperativ dokumentieren. Der „Mirror“-Modus nimmt mit dem integrierten Spiegel nach distal gelegene Zahnpartien korrekt auf und kontert sie automatisch. Für mehr Sicherheit in der Farbkommunikation mit dem Labor ergänzt „Isolate Shade“ die Echtfarbaufnahme durch eine Kopie mit Weichteilgewebswiedergabe in Grau. Und der Programmtyp „Low Glare“ macht die inzisale Transparenz von Referenzzähnen perfekt



lesbar für den Techniker. Weitere Motivprogramme für intra- und extraorale Aufnahmen runden das Spektrum ab. Je nach individuellen Präferenzen lassen sich die Motivprogramme mit zusätzlichen Voreinstellungen ergänzen. Das durchdachte Konzept, das auch Röntgenbilder integrieren lässt, schafft Eindeutigkeit im Datenaustausch mit dem Labor.

SHOFU DENTAL GMBH

Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 02102 8664-0
Fax: 02102 8664-65
info@shofu.de
www.shofu.de

KENNZIFFER 0761

KUNSTVOLL UND FLEXIBEL BRENNEN IM DIGITALEN WORKFLOW



Mit VITA SMART.FIRE Art Line gibt es den Miniatur-Brennöfen für schnelle und flexible Kristallisations-, Glanz-, Malfarben- und Korrekturbrände für alle gängigen Glas- und Feldspatkeramiken jetzt in fünf verschiedenen Pop-Art-Designs. Die pepigen Brennöfen sind an die speziellen Bedürfnisse von Zahn Technikern und Zahnärzten angepasst. Durch seine kom-

pakte Größe passt der vakuumfähige VITA SMART.FIRE in jedes Praxislabor, ist mobil im Behandlungszimmer einsetzbar und wird zum stylischen Hingucker für Patienten. Die Restauration kann direkt im Behandlungszimmer fertiggestellt und abschließend zementiert werden. Das bedeutet kürzere Wege und eine direkte Erfolgskontrolle am Patienten. Eine Politur

nach dem Einschleifen entfällt durch den unmittelbaren Glanzbrand am Stuhl. Die Oberflächenqualität der Restauration wird erhöht, was zur Langlebigkeit des Behandlungsergebnisses beiträgt. Vom Scan bis zur finalen Zementierung kann der VITA SMART.FIRE Art Line den digitalen Workflow für monolithische keramische Versorgungen kunstvoll beschleunigen.

VITA ZAHNFABRIK H. RAUTER GMBH & CO. KG

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

KENNZIFFER 0762



EFFEKTIVE DIAGNOSTIK MIT NEUARTIGEM LED-AUFSATZ

Polymerisationslampen besitzen heute viele Funktionen zur Erleichterung hochwertiger Zahnbehandlungen. So dient beispielsweise der Diagnostik-LED-Aufsatz für die Radium Xpert – der neuesten Hochleistungs-LED-Lampe von SDI – zur klinischen Diagnostik mittels Transillumination. Damit bietet sich eine effektive, kostengünstige und schnelle Methode, u.a. zur Erkennung von Frakturen, approximaler Karies sowie subgingivalen Konkrementen, Wurzelkanaleingängen, undichten Füllungen und devitalen Zähnen. Der um 360 Grad drehbare Kopf und das schlanke Design des Geräts gewähren dabei leichten Zugang zu allen Quadranten. Somit sorgt die Radium Xpert nicht nur für eine hochwertige Lichthärtung – sie steigert auch durch intelligente Technik die Effizienz der gesamten Zahnbehandlung. Neben Diagnostik und Polymerisation sind auch austauschbare Aufsätze für Zahnbogen-Bleaching und Kieferortho-

pädie erhältlich. Bei der Lichthärtung stellt die innovative Target-Assist-Technologie der Radium Xpert zudem vor der Härtung sicher, dass Lampenposition und Einfallswinkel korrekt sind. Ein LCD-Display mit Countdown-Timer sorgt dafür, dass die Polymerisationszeit nicht nur ungefähr, sondern genau eingehalten wird. Die bevorzugte Einstellung ist speicherbar, und verschiedenfarbige Statusringe zeigen Belichtungsmodus, Ladezustand und Aufsatztyp.

SDI GERMANY GMBH

Hansestraße 85
51149 Köln
Tel.: 02203 9255-0
Fax: 02203 9255-200
germany@sdi.com.au
www.sdi.com.au/de-de

KENNZIFFER 0771

FÜR DAS SCHNELLE FRISCHEGEFÜHL

Die selbstschäumende Eigenschaft der mit Zahnpasta imprägnierten, abgerundeten Nylonborsten der Happy Morning® sorgt für sofortige Einsatzbereitschaft, da kein zusätzliches Wasser benötigt wird. So ist die Happy Morning® ideal für zwischendurch, zum Zähneputzen in der Zahnarztpraxis vor der Behandlung und auf Kurzreisen. Der kurze Bürstenkopf (2,5 cm) ermöglicht einen leichteren Zugang zu den Seitenzähnen und bieten dem Anwender mehr Komfort. Die Zahnbürsten sind hygienisch einzeln verpackt sowie mit und ohne Zahnpasta erhältlich. Der Geschmack ist sehr angenehm und verleiht ein schnelles Frischegefühl. Weitere Produkte aus der Happy Morning® Reihe sind die Happy Morning® Xylitol (Borsten mit xylitolhaltiger Zahnpasta imprägniert) und das Happy Morning® Travel Kit (Zahnbürste inklusive 3g Zahn-



pasta). Xylitol ist ein natürlicher Zuckeraustauschstoff, der von Bakterien im Mund nicht verstoffwechselt werden kann. Zudem schützt Xylitol vor Ablagerungen an Zahnoberflächen und trägt zur Kariesprophylaxe bei. Das Zähneputzen mit xylitolhaltiger Zahnpasta schützt somit vor der erneuten Ablagerung von Plaque an den Zahnoberflächen und mindert plaque- und säurebildende Bakterien.

HAGER & WERKEN GMBH & CO. KG

Ackerstraße 1
47269 Duisburg
Tel.: 0203 99269-0
Fax: 0203 299283
info@hagerwerken.de
www.hagerwerken.de

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

Gottschalk Dental GmbH

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

Multident Dental GmbH

13509 Berlin
Tel.: 030 2844570
Fax: 030 2829182
E-Mail: michael.krise@multident.de
Internet: www.multident.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

Poulson-Dental GmbH

20097 Hamburg
Tel.: 040 6690787-0
Fax: 040 6690787-10
E-Mail: info@poulson-dental.de
Internet: www.poulson-dental.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

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 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 am Main
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

66119 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.goepingen@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@altmannndental.de
Internet: www.altmannndental.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
 Holbeinstraße 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 0341 48474-0 doebbecke@oemus-media.de
 Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner 0341 48474-0 isbaner@oemus-media.de
 Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller 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 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
 Bob Schliebe 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 0341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de
 Stanley Baumgarten 0341 48474-130 s.baumgarten@oemus-media.de

HERAUSGEBER & REDAKTION

HERAUSGEBER

Bundesverband Dentalhandel e.V. Tel.: 0221 2409342
 Burgmauer 68, 50667 Köln Fax: 0221 2408670

Erscheinungsweise Die DENTALZEITUNG erscheint 2018 mit 6 Ausgaben
 Es gilt die Preisliste Nr. 19 vom 1.1.2018

BEIRAT

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

CHEFREDAKTION

Dr. Torsten Hartmann 0211 16970-68 hartmann@dentalnet.de
 (V. i. S. d. P.)

REDAKTION

Susan Oehler 0341 48474-103 s.oehler@oemus-media.de
 Frank Kaltofen 0341 48474-152 f.kaltofen@oemus-media.de

Redaktionsanschrift siehe Verlagssitz

KORREKTORAT

Marion Herner 0341 48474-126 m.herner@oemus-media.de
 Frank Sperling 0341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

DRUCK

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

DRUCKAUFLAGE

50.008 Exemplare (IWW 4/17)



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 Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Firmennamen, Warenbezeichnungen und dergleichen in dieser Zeitschrift berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen und Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichen- und Warenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten seien und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Gerichtsstand ist Leipzig.

IMPLANTATE FÜR PATIENTEN VERSTÄNDLICH ERKLÄRT



© gutesk7/Shutterstock.com

Was ist eigentlich ein „Implantat“? Für viele Patienten eine Versorgung, die nicht leicht verständlich ist. „Um Zahnärzten und Zahntechnikern die Kommunikation zu diesem komplexen Thema zu erleichtern, bietet proDente einen Flyer und ein Erklärvideo zur künstlichen Zahnwurzel an“, erklärt Dirk Kropp, Geschäftsführer von proDente. „Insbesondere mit den illustrierten Animationen des Erklärvideos kann der Patient Abläufe sehen, die ihm bei der realen Filmaufnahme einer Operation verborgen bleiben. Zugleich ist die Darstellung des chirurgischen Eingriffs für sensible Zuschauer erträglicher.“

So können Behandelnde das Erklärvideo nutzen

Zahnärzte und zahntechnische Innungsbetriebe des Verbands Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI) können den Film auf der prodente-Webseite unter bit.ly/erklärfilm-implantate kostenfrei herunterladen und in ihre Kommunikation

einbinden. Zudem kann das Erklärvideo mithilfe des YouTube-Kanals „proDenteTV“ kostenfrei genutzt werden.

Flyer erklärt Implantation Schritt für Schritt

Kurz und übersichtlich enthält der Flyer „Implantate“ alles Wissenswerte rund um die künstliche Zahnwurzel. Er zeigt auf, welche Vorteile der Patient durch das Implantat hat. Der Eingriff wird leicht verständlich Schritt für Schritt erklärt. Wichtige Tipps zur Mundhygiene speziell bei Implantaten runden das Informationsangebot ab.

Kostenfrei bestellen:

Zahnärzte und zahntechnische Innungsbetriebe erhalten je 100 Exemplare des Informationsmaterials kostenfrei auf www.prodente.de (Fachbesucher) oder über die Bestellhotline 01805 552255.



PRODENTE E.V.

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

NWD Jubeltag!

Feiern & Sparen am 6. Juni 2018 ab 14.00 Uhr in Münster

20 % Jubel-Rabatt¹

Jetzt anmelden!

www.nwd.de/jubeltag



2018-57145716 - Stand: 23.03.2018



90 Jahre
NWD



¹ 20 % Rabatt auf ausgewählte Artikel der teilnehmenden Hersteller. Ausgenommen Edelmetall-Legierungen, Ersatzteile, Arzneimittel, Reisen, Kursgebühren, Dienstleistungen sowie Hard- und Software. Nicht kombinierbar mit individuellen Einkaufskonditionen. Irrtümer vorbehalten. Es gelten die AGB der NWD Gruppe.

www.nwd.de/90jahre

NON PLUS ULTRA

>> GREEN^{nxt} 12 / GREEN^{nxt} 16 <<

2 Modi: TOP Auflösung + GREEN Modus im orangedental DENT FLOW™

3D Umlauf
4,9 Sek. **NEU**
Weltrekord

offener
3D/4D
Workflow

Fast Scan CEPH
1,9 Sek. **NEU**
Weltrekord

PaX-i3D GREEN^{nxt} 12

PaX-i3D GREEN^{nxt} 16

NEU!

x-on[®] tube^{AIR}

- >> Das Leichtgewicht: 2,4 kg für einfachste Positionierung
- >> 0,4 mm Brennfleck für max. Schärfe
- >> Einfachste Kopfsteuerung

Freecorder[®] BlueFox 2.0
next generation

byzz^{®nxt}
byzz^{®nxt} 3D

x-on[®] spark

>> Präzise Bewegungserfassung für die Herstellung passgenauer Prothetik mit der neuen Software OpTra[®]Dent. **NEU!** 2018 Update 4.0

>> Offene Integration von 2D/3D Formaten (z.B. STL, DICOM, XML, Obj.) auf **einer** Software-Plattform.

>> Mit 3 Sek. Auslesezeit schnellster und kleinster Scanner auf dem Markt. Low dose Modus bei HD-Speicherfolien sowie High Definition Modus mit bis zu 35 lp/mm dank neuartiger Nadel-Speicherfolien. Kaum Verschleißteile oder Tasten - somit störungsarm.