

# cosmetic dentistry

— practice & science

## Fachbeitrag

„Pinhole® Surgical Technique“ –  
Neue schonende Therapie  
bei Zahnfleischrückgang

## Spezial

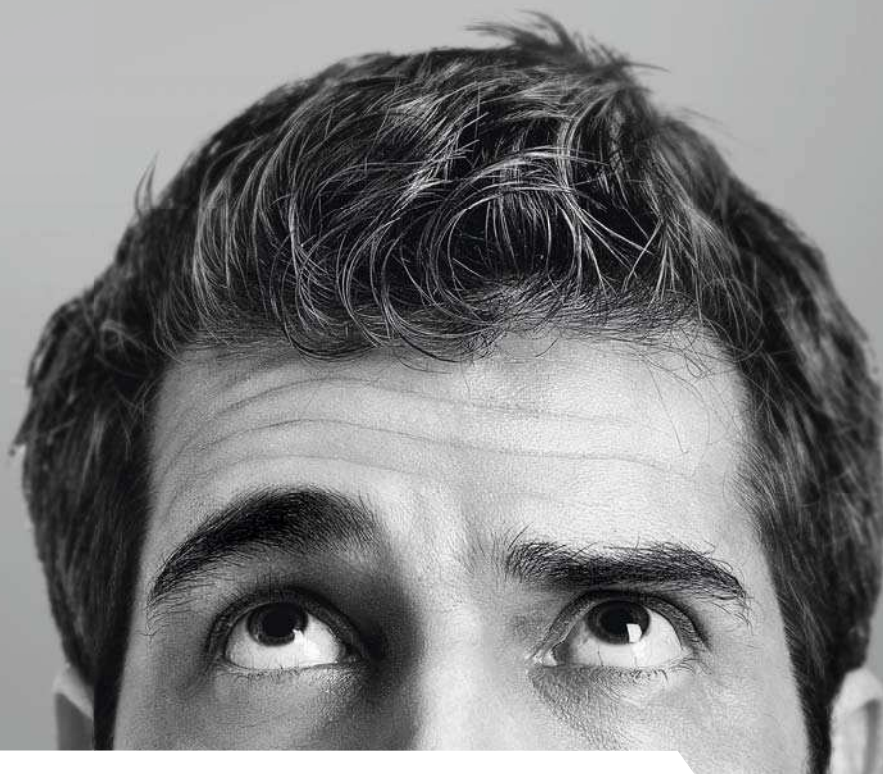
„Are you ready for the future?“  
Digitale interdisziplinäre Zahnmedizin

## Reise

Einmal Schweiz und zurück

דאָקטוֹר

# DAS EINZIGE, WAS GEGEN **ADMIRA FUSION** SPRECHEN KÖNNTE, SIND SIE.



## Neu: Keramik pur zum Füllen.

Nichts als beeindruckende Vorteile:

- 1) Keine klassischen Monomere, keine Restmonomere!
- 2) Unerreicht niedrige Polymerisationsschrumpfung!
- 3) Universell einsetzbar und total vertraut im Handling!

Und vielleicht sagen Sie uns jetzt, was dagegen sprechen könnte. Falls Sie etwas finden.



**Dr. Philipp F. Gebhardt**

Berlin,  
Gründungsmitglied der Deutschen Gesellschaft für digitale Kieferorthopädie  
und Gründer von BISS45, [www.biss45.de](http://www.biss45.de)



# Digitalisierung und Ästhetische Zahnmedizin?

Ästhetik in der Zahnmedizin wird perspektivisch zu einer Grundvoraussetzung. Grundsätzlich ist natürlich jeder Kollege darum bemüht, bei seinen Patienten ein bestmögliches individuelles Optimum zu erreichen. Es zeigt sich jedoch, dass sich Behandlungstechniken und Materialien konstant weiterentwickeln. Dies liegt nicht zuletzt an der Digitalisierung, die sich in den letzten Jahrzehnten mit zunehmender Geschwindigkeit in allen Lebensbereichen ausgebreitet hat.

Kollegen besprechen in WhatsApp-Gruppen ihre Fälle, über Dropbox oder WeTransfer werden große Datenmengen ausgetauscht, TeamViewer-Verbindungen machen es möglich, weltweit jede Person auf seine Fallplanungen zugreifen zu lassen. Fortbildungen werden als Online-Tutorials angeboten, Behandlungstechniken können bei YouTube „nachgeschlagen“ werden und über digitale Planungssoftware ist es mittlerweile theoretisch sogar möglich, per Virtual Reality-Brille mit mehreren Kollegen gemeinsam einen Behandlungsplan zu konstruieren und danach die notwendigen Übertragungsinstrumente auf einem Desktop-3-D-Drucker in der Praxis zu drucken – und das alles in Echtzeit.

Die Alltagstauglichkeit von neuen Techniken und auch der infrastrukturelle Zeitaufwand bei der Implementierung machen diese Neuerungen jedoch noch zu einer Herausforderung und lange nicht zu einem Massenprodukt. Kollegen, die den Aufwand bei der Umsetzung der neuen Möglichkeiten nicht gescheut haben, profitieren davon, ihr Wissen ohne zeitliche und geografische Barrieren zu erweitern und sich einen Erfahrungsvorsprung zu sichern.

Dies passt zu unserer Zeit. Patienten werden immer aufgeklärter, und auch, wenn wir als Zahnärzte einen Vertrauensbonus haben, so wird die Zukunft sicher einen höheren Anspruch der Patienten zeigen. Prävention und Prophylaxe sind mittlerweile ein Standard in fast allen Praxen. Die Zahl von kariesfreien Gebissen hat sich von 1997 bis 2014 bei Acht- bis Zwölfjährigen verdoppelt.<sup>1</sup> Spätestens seit der Generation Y (Jahrgänge 1981 bis 1995) vergleichen sich Zielgruppen täglich über die sozialen Medien. Die dentogingivale Ästhetik ist nicht mehr nur im Fokus der Ärzte. Behandlungsfälle werden in Zukunft komplexer und machen immer öfter interdisziplinäre Behandlungen notwendig. Und schlussendlich wird der Erfolg nicht zuletzt am ästhetischen Ergebnis bewertet und verglichen.

Vielmehr als für High Quality-Behandlungen ist die Digitalisierung bei Standardversorgungen angekommen. Hier bestimmt die Optimierung von Wertschöpfungsketten, ob sich digitale Neuerungen rechnen und damit auch durchsetzen. Perspektivisch wird dies zu einer Etablierung und auch generellen Anhebung der durchschnittlichen Behandlungsqualität führen. Umso wichtiger wird es in Zukunft sein, sich durch Qualität und damit auch hochästhetische, nachhaltige Versorgungsformen abzugrenzen.

Ihr  
Dr. Philipp F. Gebhardt

<sup>1</sup> Pressemitteilung Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung, 23. September 2016.



Infos zum Autor



Fachbeitrag 14



Anwenderbericht 22



Praxisporträt 36

## Editorial

**Digitalisierung und Ästhetische Zahnmedizin?** 03  
Dr. Philipp F. Gebhardt

## cosmetic dentistry

**Pinhole® Surgical Technique –** 06  
Neue schonende Therapie bei Zahnfleischrückgang  
Dr. Bianca Wirnharter

**Erfolgreich in Funktion und Ästhetik – Think functional** 10  
ZÄ Johanna Herzog, Dr. Marcus Striegel

**Look good – feel good** 14  
Interdisziplinäre Zusammenarbeit für ein perfektes Lächeln lohnt sich  
Dr. Michael Visse

**Veneers „Smile-Makeover“ – eine ästhetische Rekonstruktion** 18  
Dr. Yasin Aktas M.Sc., ZÄ Virginia Ortiz

**Neuer Aligner für progressives Smile Design** 22  
Dr. Jens Nolte

## Spezial

Praxismanagement  
**Praxismarketing: Fluch oder Segen?** 28  
Dr. Dr. Manuela Stobbe

Interview  
**„Are you ready for the future?“** 32  
Digitale interdisziplinäre Zahnmedizin  
Marlene Hartinger

Praxisporträt  
**Blick über Stuttgarts Dächer** 36

Event  
**DGKZ-Jahrestagung** in Lindau mit interdisziplinärem Programm 37

## Lifestyle

Reise  
**Einmal Schweiz** und zurück 42  
Wolfram Schreiter

Kunst  
**Eyecatcher:** Riesige, künstlerisch gestaltete Zahnskulpturen 46  
Karsten Ludwig

**News** 26

**Produkte** 40

**Impressum** 48

# Die Kunst zu glänzen



## **BRILLIANT** EverGlow™

Universal Submicron Hybridkomposit

- Hervorragende Polierbarkeit und Glanzbeständigkeit
- Brillante Einfarb-Restaurationen
- Ideales Handling dank geschmeidiger Konsistenz
- Gute Benetzbarkeit auf der Zahnschmelze





© Stefano Garau/Shutterstock.com

# Pinhole® Surgical Technique – Neue schonende Therapie bei Zahnfleischrückgang

Dr. Bianca Wirnharter

Obwohl viele Patienten unter Zahnfleischrückgang leiden, gibt es häufig Vorbehalte gegenüber einer aufwendigen Korrektur mit Transplantaten. Ein in Deutschland noch recht unbekanntes Verfahren könnte unter anderem für diese Patientengruppe eine interessante Alternative sein, da es ohne Schnitte auskommt, fast schmerzfrei und risikoarm ist.

**Häufige Ursachen** für Rezessionen sind fortgeschrittene Parodontitis, Fehlbelastungen bei funktionellen Problemen oder nach kieferorthopädischen Behandlungen und falsche Putztechniken. In welchen Fällen die sogenannte Pinhole® Surgical Technique (PST) zur Anwendung kommen kann, richtet sich nach der genauen Indikation. Bei einer Rezession aufgrund aggressiver Putztechniken ist die Prognose der PST vielversprechend. Bei Parodontitis wiederum hängen die Erfolgchancen vom Knochenabbau ab. Aufgrund der weiten Verbreitung dieser Zahnfleischerkrankung soll am Beispiel der Parodontitis im

Folgenden exemplarisch aufgeführt werden, wie sich die PST in das aktuelle Behandlungsspektrum einfügt.

## Aktuelle Standardverfahren bei Zahnfleischrückgang

Zwar ist die schwere Parodontitis aufgrund verbesserter Versorgungsleistungen rückläufig, aufgrund des demografischen Wandels wird der Behandlungsbedarf in Zukunft aber steigen. Momentan liegt die Inzidenz bei jüngeren Senioren immer noch bei 25 Prozent.<sup>1</sup> Der

besonders mit fortgeschrittener Parodontitis vergesellschaftete Zahnfleischrückgang stört nicht nur die Rot-Weiß-Ästhetik, sondern kann auch die Schmerzempfindlichkeit der Zähne und das Wurzelkariesrisiko erhöhen. Die Korrekturmöglichkeiten des veränderten Zahnfleischverlaufs stellen in der Regel hohe Anforderungen an die Expertise des Zahnarztes und die Geduld des Patienten. Das ist einer der Gründe, warum manche Patienten die Behandlung aufschieben, bis der Zahnverlust droht. In solch fortgeschrittenen Stadien steigt jedoch die Komplexität des Eingriffs.

Goldstandard ist aktuell die Rezessionsdeckung, die von Zahnfleischschwund betroffene Zahnreihen harmonisiert: Ein Transplantat aus Schleimhaut oder Bindegewebe deckt den Übergang von Zahnwurzel zu Zahnkrone sicher ab. Die Bindegewebsentnahme am Gaumen ist oft mit persistierenden Schmerzen, aber auch mit guten Langzeitprognosen verbunden. Die Regeneration des Bindegewebes dauert mindestens neun Wochen.<sup>2</sup> Voraussetzungen für diese Behandlung ist eine intakte Zahnfleischpapille. Bei Verlust der Zahnfleischpapille ist eine Rekonstruktion derselben vonnöten, was in der Regel eine hohe Kunst ist. Die Prognose ein- oder zweisechichtiger Verschiebelappen ist jedoch unsicher. Eine Alternative für die kurzzeitige Problembeseitigung ist Hyaluronsäure, die der Körper nach einiger Zeit abbaut. Größere

Defekte erfordern eine Keramikrekonstruktion mit Kronen oder Veneers.

Gute Ergebnisse all dieser Methoden sind jedoch nur bei gründlicher Mundhygiene, einem Verzicht auf hohen Tabakkonsum und einer entzündungsfreien Mundsituation zu erwarten. Dem Erfolg abträglich sind zudem intervenierende Allgemeinerkrankungen wie schlecht eingestellter Diabetes oder starker Knochenabbau. Aufgrund der anspruchsvollen Techniken und langen Heilperioden sind momentan vor allem Patienten mit starken ästhetischen Einbußen an einer Zahnfleischkorrektur interessiert. Die schonende Pinhole® Surgical Technique könnte aber nicht nur diesem Patientenkreis zugutekommen, sondern auch für weitere Betroffene attraktiv sein. Ist die Papille interdental verloren und damit Miller-Klasse III gegeben, sind die Erfolgsprognosen weniger gut. Es kann jedoch immer noch eine Verbreiterung und eine widerstandsfähigere, befestigte Gingiva erzielt werden.

### Wie funktioniert die PST?

Die Pinhole® Surgical Technique ließ Dr. John Chao schon im Jahr 2000 in Amerika patentieren. Aber erst vor wenigen Jahren begann die flächendeckende Verbreitung des Verfahrens in den USA. Die Zahl der deutschen Anwender liegt bislang nur im niedrigen zweistel-



**Abb. 1:** Die 25-jährige Patientin mit moderater Rezession beider Kiefer und persistierenden Überempfindlichkeiten. **Abb. 2a und b:** Die Situation direkt nach der Operation. **Abb. 3:** Drei Wochen nach der Operation: Der Heilungsprozess ist gut vorangeschritten, die Löcher sind verheilt, die Morphologie der Gingiva verbessert und die Rezessionen zu 70 bis 90 Prozent gedeckt.



Abb. 4



Abb. 5

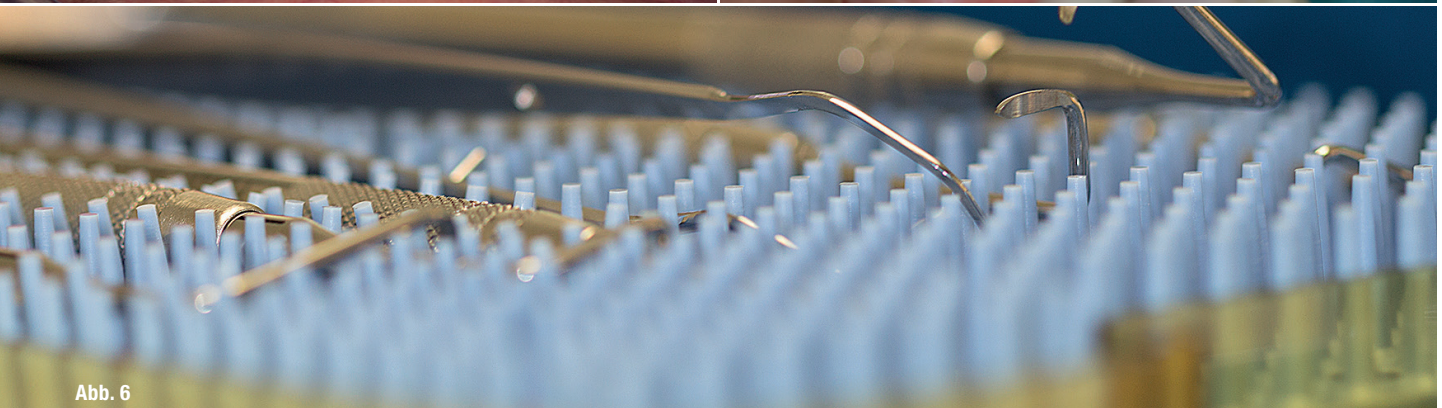


Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8

**Abb. 4:** Die 51-jährige Patientin mit persistierenden Schmerzen, Überempfindlichkeiten der Zahnhäse im Unterkiefer und Miller-Klasse III. **Abb. 5:** Einbringen der Kollagenstreifen. **Abb. 6:** Die PST-Instrumente. **Abb. 7:** Die Situation nach der Operation. **Abb. 8:** Sechs Wochen postoperativ: Die prognostisch ungünstige Miller-Klasse III lässt wie in diesem Beispiel eine geringe Rezessionsdeckung zu, jedoch ist die Dicke und Breite der keratinisierten Gingiva gestiegen und die Schmerzen sind zurückgegangen.

ligen Bereich. Wie jede Zahnfleischkorrektur verfolgt die PST das Ziel einer stabilen Bedeckung des Parodontiums. Dafür ist zunächst die Beseitigung von Karies oder Unregelmäßigkeiten an der Wurzel mit Bohrer, Ultraschallinstrumenten und Küretten notwendig. Eine Injektionsnadel sorgt für kleine Zugangslöcher („Pinhole“) in der alveolaren Mukosa, die sechs bis sieben Millimeter über der Mukogingivalgrenze liegt. Durch die so entstandenen Löcher werden spezielle Instrumente eingeführt, sogenannte TMPEs („Trans-Mucosal Papillae Elevators“). Die Anzahl der Löcher hängt davon ab, wie viele Zähne einer Behandlung bedürfen. Pro zu behandelndem Kiefer sind vier bis fünf Pinholes erforderlich, die in der Regel binnen 48 Stunden heilen.

Nach einer Anhebung des Gewebes ist eine koronale und horizontale Bewegung möglich. Nach der korrekten Platzierung über den freiliegenden Zahnhäsen erfolgt die Stabilisierung anhand einer leichtplastischen und verträglichen Membran oder einer Matrix. Angebracht wird die Membran subgingival unter den Papillen und am Rand des Weichgewebes. Die Anzahl der verwendeten Strips hängt vom jeweiligen Stabilisierungsbedarf ab. Laut patentiertem Standard sind weder zahnmedizinische Klebemittel noch Nähte für die Fixierung notwendig. Die Blutgerinnung sorgt für eine sichere Verankerung des Gewebes. Es gibt aber auch Anwender, die Modifizierungen des Verfahrens vornehmen und zur Unterstützung Nähte einbringen.<sup>3</sup> Bei Verwendung einer azellulären



dermalen Matrix (ADM) muss allerdings doch genäht werden. Eine Alternative sind Membranen mit plättchenreichen Fasern, was allerdings als Variation der gängigen Vorgehensweise zu verstehen ist. Postoperativ sind Spülungen mit Chlorhexidin zu empfehlen. Zähneputzen an der operierten Seite ist für sechs Wochen auszusetzen. Zum vorgeschriebenen Verhaltensprotokoll gehören auch diverse Nachsorgetermine, bei denen der Zahnarzt und die Dentalhygienikerin Kontrollen vornehmen, den Wundbereich reinigen und den Patienten instruieren.

## Behandlungsergebnisse und Komplikationen

Klassische Verfahren zur Zahnfleischkorrektur haben Erfolgsraten von 85 bis 98 Prozent.<sup>4</sup> Die Pinhole® Surgical Technique zeigt ähnliche Ergebnisse: Eine Studie mit 43 Teilnehmern ergab eine komplette Wurzelabdeckung bei fast 70 Prozent. Zu einer 90-prozentigen Abdeckung kam es bei 7,7 Prozent der Teilnehmer. Die Erfolgsraten sind bei niedrigerer Miller-Klasse am besten: Die PST erreichte bei 90 Prozent der Patienten mit Miller-Klasse I und II eine vollständige oder fast komplette Abdeckung der freiliegenden Wurzeln.<sup>5</sup> Dieselbe Studie gibt auch Auskunft über Schmerzen, Blutungen und Schwellungen. Nur fünf Prozent der Probanden berichteten von moderaten bis starken Schmerzen, die ein bis drei Tage anhielten. Blutungen und Schwellungen waren, wenn sie überhaupt auftraten, meist gering.

Wie bei der konventionellen Zahnfleischkorrektur gibt es auch bei der PST Grenzen. Bei starkem Knochen-schwund sind die Ergebnisse aufgrund geringerer Stabilität des neu platzierten Gewebes weniger vorhersehbar. Die Nachhaltigkeit der Ergebnisse hängt außerdem von der Compliance des Patienten ab. Faktoren, die den Zahnfleischrückgang begünstigt haben, wie schlechte Mundhygiene oder aggressives Zähneputzen, sind nach dem Eingriff zu vermeiden. Je nach Indikation kann auch eine Bruxismusschiene angezeigt sein.<sup>6</sup>

## Vorteile für den Patienten

Viele Patienten bevorzugen atraumatische Eingriffe. Diesem Wunsch entspricht die PST, bei der es sich um ein minimalinvasives Verfahren ohne Schnitte handelt. Dank der guten Blutversorgung und dem reichen Kollagenvorrat im behandelten Areal ist mit einer schnellen Rekonvaleszenz zu rechnen. Bei der Nachuntersuchung am nächsten Tag sind häufig kaum Wunden und eine starke Schrumpfung der Löcher zu beobachten.

Die Behandlungsdauer liegt zwischen 30 und 120 Minuten. Bei der Behandlung beider Kiefer sind etwa zwei Stunden anzusetzen. In einer einzigen Sitzung ist die Versorgung beliebig vieler Zähne möglich. Zum Vergleich: Bei konventionellen Transplantationen sind eine Stunde

bis eineinhalb Stunden für ein bis zwei Zähne anzubereiten. Außerdem ist es technisch gar nicht möglich, Rezessionen in zwei Kiefern auf einmal zu behandeln, da die Entnahme entsprechend vieler Transplantate in einer Sitzung gar nicht möglich wäre.

Die Ergebnisse der PST sind auf Dauer angelegt. Die Abrechnung ist in Deutschland derzeit nicht 100-prozentig geklärt. Die Therapie wird zwar nicht von den gesetzlichen Krankenkassen getragen, aber es sind durchaus Erstattungen von manchen privaten Zusatzversicherungen und Privatversicherungen zu erwarten. Hierfür können im Vorfeld individuelle Kostenvoranschläge erstellt werden.

## Fazit

Im Vergleich zu anderen Methoden zeichnet sich die PST durch eine minimalinvasive Technik aus, die ohne Schnitte, Nähte und Weichgewebstransplantate auskommt. Es gibt also keine zweite Wunde durch die Entnahmestelle, und die Behandlung beider Kiefer ist möglich. Die ersten Studienergebnisse konnten vielversprechende Resultate liefern. Untersuchungen mit größeren Teilnehmerzahlen und über längere Zeiträume sind jedoch für eine bessere Evaluierung wünschenswert. Aktuell ist eine prospektive Studie an der Universität in Buffalo (USA) geplant. Aufgrund der geringen Komplikationen und der guten Prognose ist jedoch unabhängig davon ein steigendes Interesse der Parodontitispatienten zu erwarten, die eine Alternative zur konventionellen Zahnfleischkorrektur suchen. Manche Patienten verzichten wohl eher auf eine Behandlung, wenn ihnen nur traditionelle Verfahren mit langer Heilungsdauer zur Verfügung stehen.

## Kontakt



### Dr. Bianca Wirnharter

Zahnarztpraxis  
Am Sonderbach 19  
86735 Amerdingen  
Tel.: 09089 600  
kontakt@zahnoase-wirnharter.de  
www.zahnoase-wirnharter.de

Infos zur Autorin



Literatur





© Ollyy/Shutterstock.com

# Erfolgreich in Funktion und Ästhetik – Think functional

ZÄ Johanna Herzog, Dr. Marcus Striegel

Funktionsgestörte Patienten werden oft verkannt und aufgrund ästhetischer Ergebnisse fehlerhaft behandelt. Um ein funktionierendes und zufriedenstellendes Ergebnis bei der dentalen Rehabilitation zu erzielen, ist es wichtig, den dentalen Fokus zu erweitern und auch die craniomandibulären Aspekte zu berücksichtigen. Nicht selten haben beispielsweise Kopfschmerzen, Rückenschmerzen, skelettale Beschwerden, ja sogar Beeinträchtigungen der visuellen und auditiven Organe ihren Ursprung in dentalen und/oder craniomandibulären Dysfunktionen. Eine funktionelle Vorbehandlung kann hierbei der Schlüssel zu einem lang anhaltenden Erfolg sein.

**Pathologien des Kauorgans** entstehen unter anderem beim Verlust der Zahnhartsubstanz durch ausgeprägten Bruxismus oder Pressen der Zähne. Die meisten Patienten erkennen diese Zusammenhänge jedoch nicht und kommen mit speziellen dentalen Problemen zu ihrem Zahnarzt, wie beispielsweise einer Einschränkung in der dentalen Ästhetik oder Zahnschmerzen. Die Aufgabe des Zahnarztes soll es dann sein, nicht nur auf die gesonderten Wünsche der Patienten einzugehen, sondern sich vielmehr ein Gesamtbild der Situation zu verschaffen und das für den Patienten bestmögliche ästhetische und funktionelle Ergebnis anzustreben.

## Patientenfall

Ein 47-jähriger Patient stellte sich erstmalig mit dem Wunsch einer schöneren Frontzahnästhetik in unserer Praxis vor. Ein diagnostisches Röntgenbild und die klinische Befundung zeigten, dass der Patient an den Zähnen 12, 14 sowie 45 kariöse Läsionen und an den bereits versorgten Zähne 16, 15 und 37 Sekundärkaries besaß. Zusätzlich musste aber die gesamte orale und craniomandibuläre Situation kritisch überprüft und befundet werden. Auf den ersten Blick waren die stark abradiereten Kauflächen der Frontzähne im Ober- und Unterkiefer

sowie der daraus resultierende tiefe Biss des Patienten sichtbar. Zusätzlich standen die Zähne 25 und 26 mit 35 und 36 im Kreuzbiss. Zur Dokumentation und Planung wurde daher ein Fotostatus erstellt, der auch die fehlende Front- und Eckzahnführung des dritten Quadranten zeigt. Der klinische und kinematische Funktionsbefund (mittels JMAlyser+, zebis Medical GmbH) ergab eine Gruppenführung bei den Laterotrusionsbewegungen der Mandibula zur linken Seite. Die Erhebung eines Parodontalstatus ergab stellenweise eine leichte pathologische Taschenbildung, jedoch keinen Furkationsbefall. Aus dem zuvor gezeigten Orthopantomogramm (OPG) war ein chronischer Knochenabbau ersichtlich. Zusätzlich wurde ein Fernröntgenseitenbild (FRS) erstellt, welches eine skelettale Klasse II diagnostizierte. Um die Planungsunterlagen zu vervollständigen, wurden Situationsmodelle aus Hartgips hergestellt. Nach umfassender Planung und Besprechung mit dem Patienten konnte die Behandlung beginnen.

## Die Behandlung

Erste Prämisse war es, die kariösen Läsionen konservativ zu behandeln. Während dieser Behandlungsschritte, die in mehreren Etappen abgehandelt wurden, bekam der Patient eine mittels JMA-Registat (zebis Medical GmbH) individuell hergestellte Knirscherschiene, die als Abrasionsschutz und zur Entspannung der Kau-muskulatur eingesetzt wurde. Zusätzlich besuchte der Patient regelmäßig einen Physiotherapeuten, der dazu beitrug, die muskulären Fehlhaltungen zu verbessern. Zudem wurde eine professionelle Zahnreinigung und Parodontitisbehandlung durchgeführt.

Um eine möglichst minimalinvasive Behandlung und Präparation der Zähne zu gewährleisten, wurde der Patient kieferorthopädisch (Invisalign® Full; Align Technology, Inc.) vorbehandelt. Hierbei konnte dem Patienten vorab mittels eines 3-D-gefrästen Clean Checks die angestrebte Position der Zähne und die daraus resultierende schonende Präparation der Zähne gezeigt werden. Nach Abschluss der KFO wurden dem Patienten Ober- und Unterkiefer-Retentionsschienen für die Nacht mitgegeben.

Im Labor wurde ein Wax-up angefertigt, um mittels eines Silikonschlüssels ein Mock-up der Oberkieferfront und im Unterkieferseitenzahnbereich gefräste CAD/CAM-Provisorien in Form von Table Tops zu erstellen. Dies ermöglichte dem Patienten nicht nur, Wünsche zur Veränderung der Zahnmorphologie zu äußern, sondern half auch funktionell, die optimale Bisshöhe in zentrischer Position zu finden und festzulegen. Nach Absprache mit dem Patienten, was er an der folgenden keramischen Umsetzung verändert haben möchte, konnten die Oberkieferzähne 13 bis 23 substanzschonend präpariert werden. Die provisorischen Table Tops im Unterkieferseitenzahnbereich wurden im gleichen Termin mit der Fertigstellung der Oberkieferfront eingeklebt. Nach einer dreimonatigen Tragedauer der Kunststoff-Table Tops und nach Absprache mit dem Patienten wurde der Unterkiefer substanzschonend präpariert und die einzelnen Keramik kronen eingesetzt. Um die neu erarbeitete zentrische Bisslage nicht zu verlieren, wurde der Unterkiefer in drei aufeinanderfolgenden Sitzungen präpariert und eingesetzt. Begonnen wurde dabei mit der Unterkieferfront. Der Verlauf der



**Abb. 1:** Das prätherapeutische OPG. **Abb. 2a–c:** Die Ausgangssituation des Patienten. **Abb. 3:** Die CAD/CAM-gefertigten Table Tops im Seitenzahnbereich sowie das Mock-up im Frontzahnbereich.



Abb. 4



Abb. 5a



Abb. 5b



Abb. 5c



Abb. 5d

Abb. 4: Die minimalinvasive Präparation. Abb. 5a–d: Die Abschlussituation nach der Behandlung.

Präparationsgrenzen konnte weitestgehend isogingival gewählt werden. Nach der Abdrucknahme in Form einer Doppelmischabformung (Impregum, 3M ESPE) wurden die Provisorien, welche mittels laborgefertigter Tiefzieh-schiene und Luxatemp Star (DMG) hergestellt wurden, eingesetzt. Die Einzelzahnkronen wurden im Labor aus IPS e.max Press-Keramik (Ivoclar Vivadent) vollanatomisch gepresst und anschließend bemalt.

Nach Einprobe mit CHX-Gel erfolgte das Einsetzen adhäsiv und rein lichthärtend mit dem Syntac®-System und Tetric EvoFlow® der Farbe A1 (Ivoclar Vivadent). Zur Gewährleistung des funktionellen und ästhetischen Langzeiterfolgs der prothetischen Restauration wurde für den Patienten eine Knirscherschiene angefertigt und ein halbjährlicher Recall angesetzt.

### Fazit

Um mit einer prothetischen Versorgung ein stabiles Langzeitergebnis in Ästhetik und Funktion erzielen zu können, bedarf es einer umfangreichen Erstellung sowie einer akribischen Analyse und Auswertung der Planungsunterlagen. Zudem sollte gerade bei funktionell beeinträchtigten Patienten eine interdisziplinäre Zusammenarbeit – wie in diesem Fall beispielsweise mit Physiotherapeuten oder Orthopäden – in Betracht gezogen werden, um den Patienten „als Ganzes“ zu sehen

und ihm gerecht zu werden. Es ist wichtig, den Fokus nicht nur auf die rote und weiße Ästhetik zu legen, sondern das gesamte Kauorgan zu rehabilitieren, denn die Ästhetik ist nur ein Teil des Behandlungskonzepts und steht nie für sich allein – think functional.

### Kontakt



**ZÄ Johanna Herzog  
Dr. Marcia Striegel**  
Ludwigsplatz 1 a  
90403 Nürnberg  
Tel.: 0911 56836360  
Fax: 0911 2419854  
info@praxis-striegel.de  
www.praxis-striegel.de

Infos zur Autorin



Infos zum Autor





50%  
GRÖßERE  
LINSE  
(12 MM)

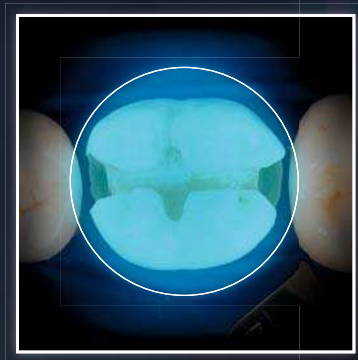
ZWEITE  
ON/OFF  
TASTE

# VALO<sup>®</sup>

## GRAND

LED-POLYMERISATIONSLEUCHE

# DIE NEUE DIMENSION



MIT DEM GRÖßEREN  
AUSLEUCHTBEREICH WIRD EINE  
VOLLSTÄNDIGE MOD-FÜLLUNG  
AUF EINEM 10-MM-MOLAREN  
IN EINEM DURCHGANG  
AUSGEHÄRTET.



Ultradent Products Deutschland

© 2018 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.



ULTRADENT.COM/DE

Abb. 1

## Look good – feel good

### Interdisziplinäre Zusammenarbeit für ein perfektes Lächeln lohnt sich

Dr. Michael Visse

Ob es uns gefällt oder nicht: Gut aussehende Menschen genießen im Hinblick auf die soziale Interaktion Vorteile. Neuere Untersuchungen, z.B. Langlois et al. 2000, zeigen, dass Ausmaß und Reichweite dieser Vorteile möglicherweise sogar unterschätzt werden. Eine attraktive und sympathische Erscheinung scheint somit eines der vornehmsten Ziele sozialen Handelns zu sein. Zu solchen Personen fühlt man sich im Allgemeinen eher hingezogen und behandelt sie anders. Vor diesem Hintergrund spielt gutes Aussehen im Privat- wie im Berufsleben eine entscheidende Rolle. Kieferorthopäden können als Spezialisten hier einen erheblichen Beitrag leisten.

**Für den ersten Eindruck** gibt es keine zweite Chance. Beim Anblick einer fremden Person vergleicht das Gehirn sie mit auf der „Festplatte“ gespeicherten Bildern. Das benötigt wenig kognitive Leistung. In Millisekunden kommt es zu einer Bewertung und urteilt „Schön gleich gut“ (Abb. 1). Wir alle wissen, dass Zähne im Hinblick auf die Attraktivität eines Gesichts eine entscheidende Rolle spielen. Gesunde weiße Zähne symbolisieren vor allem Vitalität, Jugend und Erfolg. Sie sind daher für unsere Patienten besonders begehrenswert. Es darf jedoch keine Reduktion allein auf die Zahnfarbe erfolgen. Entscheidend für die Attraktivität sind weitere Faktoren. Zahnmorphologie, Zahnfarbe, parodontale Situation, Lippen-

rot, Lachlinie und Gesichtssymmetrie stehen in einer wechselseitigen, sehr komplexen Beziehung zueinander.

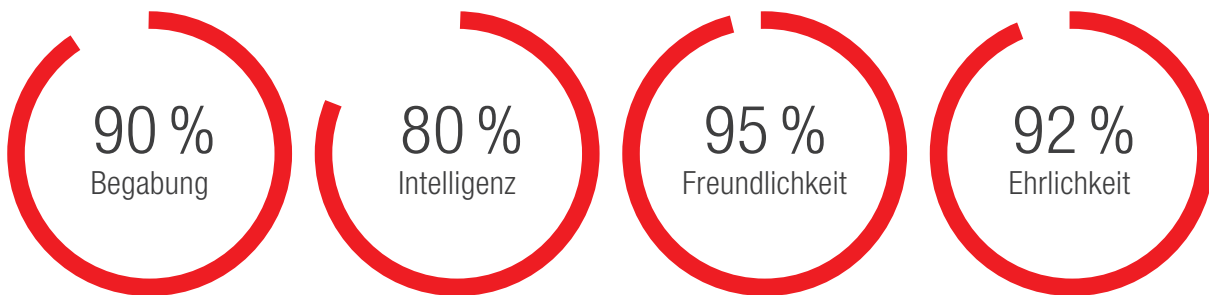
Ich möchte mich in diesem Beitrag näher mit meinen Beobachtungen und Erfahrungen einer interessanten Patientengruppe beschäftigen, die sich durch folgende Merkmale auszeichnet:

- geringe Zahnfehlstellung
- gesunde Zähne mit einer natürlichen hellen Zahnfarbe
- optimale Gesichtsmorphologie (Attraktivität)

Ein Laie würde bei solchen Patienten absolut keinen Behandlungsbedarf erkennen. Gerade bei attraktiven

## Attraktivität – Sympathie – Erfolg zeigt Wechselwirkung

Wirkung von Schönheit auf unsere Bewertung von Eigenschaften



**Abb. 1:** Ein attraktives Aussehen wirkt sich positiv auf die Einschätzung eines Menschen aus.

Patienten mit einer entsprechenden Anatomie kann die Korrektur einer geringen Zahnfehlstellung jedoch bemerkenswerte Ergebnisse liefern. Das Potenzial in dieser Patientengruppe ist riesig, wird jedoch von zahlreichen Kolleginnen und Kollegen bislang nicht genutzt. Wichtig ist hier die Offenheit für neue Konzepte und die Information über topaktuelle Möglichkeiten. Eine interdisziplinäre Zusammenarbeit ist der Schlüssel zum Erfolg. Im Expertenteam lassen sich optimale Lösungen auch für anspruchsvollste Patienten realisieren. Eine abgestimmte Kooperation bietet daher Praxen wie Patienten gleichermaßen einen unschätzbaren Nutzen. Die Vorteile, die auf allen Seiten entstehen, möchte ich gerne an einem konkreten Fallbeispiel schildern.

Die Patientin stellte sich mit einer geringen Fehlstellung in unserer kieferorthopädischen Praxis vor. Bei ihr lagen beste Voraussetzungen für ein perfektes Lächeln vor. Gerade bei Patienten mit optimaler Lippenkonfiguration und einer balancierten Gesichtsästhetik fallen jedoch schon kleinste Fehlstellungen optisch ins Gewicht (Abb. 2). Solche Patienten widmen ihrem Äußeren extreme Aufmerksamkeit und sind überaus sensibilisiert, wenn es darum geht, aus ihrem schönen Lächeln ein „perfect smile“ zu machen. Die detaillierte Betrachtung

der intraoralen Fotos (Abb. 3–5) lässt durchaus zwei alternative Behandlungsansätze erkennen.

### Alternative 1: Prothetische Lösung mit Non-Prep Keramikveneers

#### Vorteile

- schnelle Umsetzung
- minimalinvasiv
- gutes Preis-Leistungs-Verhältnis

#### Nachteile

- Risiko der Veneerfraktur
- massive Schneidekante aus Keramik
- schwierige Farbgestaltung
- erkennbarer Übergang von Keramik zu natürlichem Zahn durch altersbedingten Zahnfleischrückgang

### Alternative 2: Kieferorthopädische Korrektur mit unsichtbarer Zahnspange

#### Vorteile

- kontrolliere Zahnbewegung (Korrektur der Achsenneigung der Frontzähne durch orthodontische Zahnbewegung)



**Abb. 2**



**Abb. 3**



**Abb. 4**

**Abb. 2:** Bei optimaler Lippenkonfiguration und einer balancierten Gesichtsästhetik fallen schon kleinste Fehlstellungen optisch ins Gewicht. **Abb. 3 und 4:** Die Ausgangssituation in intraoraler Betrachtung.



**Abb. 5:** Die Ausgangssituation in intraoraler Betrachtung. **Abb. 6–8:** Ein Vorteil einer kieferorthopädischen Korrektur ist der Erhalt der natürlichen Zahnmorphologie und Zahnfarbe. **Abb. 9:** Die Versorgung des Seitenzahnbereichs mit Keramik Table Tops und Vollkeramikronen. **Abb. 10:** Die Endsituation nach Abschluss der Behandlung.

- Erhalt von natürlicher Zahnmorphologie und Zahnfarbe (Abb. 6–8)

#### Nachteile

- längere Behandlungszeit
- höhere Kosten
- gute Compliance erforderlich
- dauerhafte Zahnretention mit Oberkiefer-Retainer

Selbstverständlich müssen die Behandlungsalternativen für den betreffenden Patienten in jedem Einzelfall gesondert beurteilt werden. Es geht jedoch darum, aus dem großen „Therapiebaukasten“ die jeweils beste Lösung zu finden.

Die hier vorgestellte Patientin wurde zunächst im Seitenzahnbereich mit Keramik Table Tops und Vollkeramikronen versorgt (Abb. 9). Auf die Frontzahnrestauration wurde verzichtet, da sie eine prothetische Behandlung ihrer gesunden Zähne ablehnte. Hier wurde die Zahnstellung in einem Zeitraum von sechs Monaten durch eine unsichtbare kieferorthopädische Behandlung optimiert.

Anspruchsvolle Patienten suchen heute Spezialisten, die sich mit Smile Design-Konzepten auskennen. Um an solchen Konzepten zu arbeiten und sie zu perfektionieren, braucht es engagierte Kolleginnen und Kollegen, die bereit sind, Energie in eine interdisziplinäre Zusammenarbeit zu investieren. Das aber lohnt sich auf jeden Fall, denn es sorgt nicht nur für begeisterte Patienten (Abb. 10), sondern macht zudem unglaublich viel Spaß. Ganz ne-

benbei verbessert sich zudem automatisch das Empfehlungsmanagement, was einen höheren Bekanntheitsgrad der beteiligten Praxen in der Region nach sich zieht.

#### Fazit

Die Chancen, sich zu vernetzen und mit engagierten und interessierten Kollegen zu arbeiten, sollten auf jeden Fall genutzt werden. Patienten werden die Zusammenarbeit im interdisziplinären Expertennetzwerk schätzen. Der gemeinsame Erfolg ist damit nahezu vorprogrammiert.

#### Kontakt



**Dr. Michael Visse**  
 Fachzahnarzt für Kieferorthopädie  
 Georgstraße 24  
 49809 Lingen (Ems)  
 Tel.: 0591 59077  
 info@dr-visse.de  
 www.dr-visse.de

Infos zum Autor





# DESIGNPREIS 2018

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

**ZWP** ZAHNARZT  
WIRTSCHAFT PRAXIS



**JETZT BEWERBEN!**

EINSENDESCHLUSS:  
**1.7.2018**



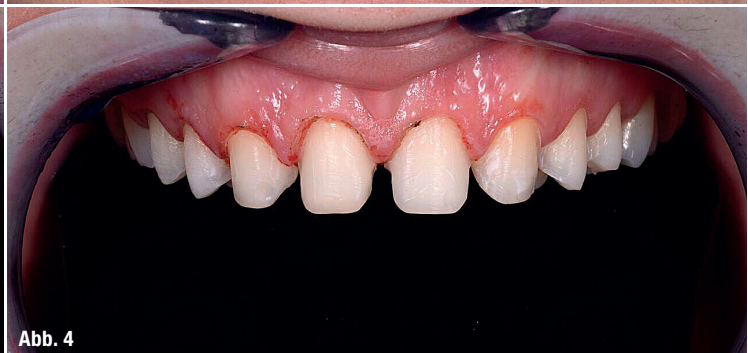
**DESIGNPREIS.ORG**

© LightField Studios/Shutterstock.com

# Veneers „Smile-Makeover“ – eine ästhetische Rekonstruktion

Dr. Yasin Aktas M.Sc., ZÄ Virginia Ortiz

Heutzutage spielt Ästhetik in jeder Disziplin eine bedeutsame Rolle in unserer Gesellschaft. Patienten erwarten beim Zahnarztbesuch als Resultat ein strahlend weißes Lächeln. Jedoch muss der Zahnarzt nicht nur den Patientenwünschen entgegenkommen, sondern gleichzeitig einen symmetrischen, harmonischen und funktionellen Zahnverlauf herstellen können, der wiederum zum jeweiligen Gesichtsbild passt.



**Substanzschonende Methoden** haben sich mit den Jahren der Zahnmedizin immer weiter durchgesetzt. Dadurch werden häufig im ästhetischen Frontzahnbereich Veneers empfohlen, die durch einen geringen Substanzabtrag im Zusammenhang mit einer erhöhten Ästhetik gekennzeichnet sind. Diese dienen z.B. der Korrektur von Zahnfehlstellungen, Zahnlücken oder starken lokalen Verfärbungen. Anhand der Weiterentwicklung von keramischen Werkstoffen reflektiert diese Art von Zahnersatz im Vergleich zu einer Kompositfüllung eine ähnliche Lichtwiederspiegelung wie die eigenen Zähne und führt trotz Behandlung zu einem unauffälligen, natürlichen Lächeln.

## Patientenfall

Die Patientin stellte sich bei uns in der Praxis mit folgender Situation vor: Die seitlichen Schneidezähne fehlen und an ihrer Stelle stehen stattdessen die Eckzähne. Alio loco wurde durch einen Kollegen die Form der Eckzähne mittels Kompositfüllungen in die Form der Zweier gebracht (Abb. 1 und 2). Insgesamt scheint die Mund-/Zahnpartie anhand der falschen Proportionen der Zähne sowie der nicht vorhandenen Symmetrie unharmonisch zu sein. In der ersten Beratungssitzung erfolgt neben der Fotodokumentation mittels fließfähigem Kunststoff (Flow) ein Flow-up. Hierbei wird durch additive Modellation

die Form, Farbe und Proportion der Zähne verändert. So erhält der Patient die Möglichkeit, die Veränderung mitzuerleben und während der Planung mitentscheiden zu können.

Über das Flow-up wird ein Alginatabdruck genommen und dem Zahntechniker übergeben. Dieser kann dann sehen, welche Vorstellung der Zahnarzt für die Länge und Form der Zähne hat. Mittels eines Silikonschlüssels weiß der Techniker dann, wie er die Zähne modelliert, wenn er die präparierten Stümpfe vor sich liegen hat.

Um die Rot-Weiß-Ästhetik zu optimieren, wurde zuerst gingivektomiert (Abb. 3). Diese Art von Gingivoplastik erfolgte mit einem elektrochirurgischen Instrument (Elektrotom) unter örtlicher Betäubung, um den arkandenförmigen Verlauf des Zahnfleisches tiefer zu setzen und so gleichzeitig eine Kronenverlängerung zu erzielen. Eine Indikation für die chirurgische Kronenverlängerung besteht, wenn z. B. der Zahn für die Präparation einer Krone zu kurz ist oder aus ästhetischen Gründen (wie in diesem Fall) das Zahnfleisch zu hoch am Zahn verläuft. Die chirurgische Kronenverlängerung, eine Reduktion des Kieferknochens, wird anhand einer Osteoplastik durchgeführt. Im diesem Fall war eine Resektion des Knochens nicht notwendig, da die biologische Breite vom Zahn (ca. 3mm) nicht unterschritten wurde.

Nach der Regeneration des Zahnfleisches, in der Regel neun bis zehn Tage, konnte die Behandlung fortgesetzt werden.

## Arten der Präparationstechnik

Bei Veneer-Präparationen ist ein Backward Planning unerlässlich, um die Stellung, Ausrichtung und Kontur nicht zu beeinträchtigen sowie die Zähne nicht unnötig stark zu beschleifen. Der notwendige Substanzabtrag wird durch die Außendimensionen bestimmt und nicht anhand der augenblicklichen Zahnstellung determiniert. Im Gegensatz wird bei der Einzelzahn-Veneer-Präparation das Ausmaß durch die Form, Größe und Stellung der Nachbarzähne entschieden. Je nach Ausgangssituation existieren unterschiedliche Veneer-Präparationstechniken. Die klassische Variante ist durch eine reine Schmelzreduktion dargestellt, die nur vestibulär erfolgt (Abb. 4). Hierbei wird der Rand äquigingival abgebildet oder gegebenenfalls, je nach defektorientierter Präparation, 0,5mm subgingival gelegt, da ansonsten die Gefahr einer erhöhten Plaqueakkumulation entlang des Sulkus bestehen und dies dementsprechend zu Problemen beim Paradont führen würde. Der Substanzabtrag wird anhand des vorliegenden Defektes und der Stellung des Zahnes vorgegeben, wobei eine Mindeststärke von 0,3mm empfohlen wird. Liegen sehr starke Verfärbungen vor oder ein endodontisch behandelter Zahn, wird eine weitere Schichtabtragung von 0,2mm empfohlen.



Abb. 5



Abb. 6

Dadurch hat der Techniker die Möglichkeit, die keramische Schichtstärke zu verdicken, den Kontrast zwischen Keramik und Zahnhartsubstanzfarbe zu minimieren und so eine bessere Maskierung sicherzustellen.

Liegt der Präparationsrand zu 50 Prozent im Dentin, ist das Frakturrisiko der Verblendschale erhöht. Aus diesem Grund ist eine Präparation im Schmelz entscheidend für eine langfristige und erfolgreiche Veneertherapie. Durch die dünne Schicht des Veneers wird erst durch eine kraftschlüssige Verbindung anhand der Klebetechnik deren Fragilität verringert.

Durch die Entwicklung der modernen Zahnheilkunde gibt es zahlreiche Varianten keramischer Materialien, um hochästhetische Ergebnisse zu erzielen. Im ästhetischen Bereich sind aus sinterkeramischen Massen auf feuerfesten Stümpfen hergestellte Veneers eine Option mit sehr hohem Potenzial. Allerdings ist bei dieser Variante eine niedrige Bruchfestigkeit durch die Gefahr von Mikroböhlen beim Verfahren auszuschließen. Demzufolge werden in unserer Praxis presskeramische Veneers (e.max Press, Ivoclar Vivadent) favorisiert. Diese werden



vollanatomisch aufgewachst und dann im Lost-Wax-Verfahren in Keramik umgesetzt.

IPS e.max Press (Ivoclar Vivadent) ist eine Lithiumdisilikat-Glaskeramik, die bei der Presstechnik eingesetzt wird. Anhand der unterschiedlichen Rohlinge mit verschiedenen Transluzenzstufen wird es den Technikern erleichtert, den Zahnersatz individuell an den Patienten anzupassen und die natürlichen Schattierungen eines Zahnes wiederzugeben. Durch das Einsetzen von HT-Rohlingen mit BL-Farben ermöglicht dies eine hohe Transluzenz, ähnlich wie die des Schmelzes, nachzuahmen und gleichzeitig durch späteres Bemalen der Oberfläche bestimmte altersentsprechende Merkmale (z. B. Oberflächentextur) zu simulieren (Abb. 5). Die Vorteile dieses Materials bestehen darin, dass seine Festigkeit durch Langzeitstudien belegt wurde, es eine natürliche Ästhetik wiedergibt (Abb. 6 und 7) sowie eine minimalinvasive, passgenaue Restauration darstellt und durch polychromatische Rohlinge sehr individualisierbar ist.

Diese Art von prothetischer Versorgung ist durch eine Adhäsivtechnik einsetzbar. Die Farbe des Adhäsivs kann, je nach keramischer Transluzenz, die Farbe des eingesetzten Veneers beeinflussen. Weitere Faktoren, wie z. B. die Farbe des Zahnstumpfes und Adhäsivklebers, müssen auch beim Einsetzen berücksichtigt wer-

den, da diese je nach Opazität und Schichtstärke der Keramik minimale Farbnuancen kompensieren können oder diese jedoch auch bei Farbdiskrepanzen verstärken. Nach Trockenlegung der Zahnstümpfe werden die Veneer-Verblendschalen gemäß den Regeln der Adhäsivtechnik vorbereitet und die Kavität anhand von SÄT-DBA-Methoden vorkonditioniert. Diese werden dann mit einem niedrigviskosen Kompositkleber befestigt. Die dünne Schichtstärke der Veneers erlaubt die Benutzung einer Polymerisationslampe und den Einsatz eines rein lichthärtenden Kompositklebers, um die maximale Festigkeit eines Veneers zu erlangen.

## Fazit

Angesichts der vielen Möglichkeiten durch unterschiedliche Techniken ist es heutzutage leichter, das ästhetische Optimum (Abb. 8) in der Zahnmedizin zu erreichen. Aus diesem Grund haben sich Veneers in der modernen konservierenden und prothetischen Zahnheilkunde immer mehr durchgesetzt. Sie erlauben eine hochwertige Ästhetik durch minimalinvasive Therapiemöglichkeiten, um den Wunsch der Patient zu erfüllen, möglichst perfekte Zähne zu haben und ein strahlend weißes, jedoch natürliches Lächeln zu präsentieren.

## Kontakt



**Dr. med. dent. Yasin Aktas**  
M.Sc. Implantologie / Oralchirurgie  
Praxis Zahnmedizin am Rahmen See  
Angermunder Straße 53  
47269 Duisburg  
0203 766717  
www.draktas.de



**ZÄ Virginia Ortiz**  
Praxis Zahnmedizin am Rahmer See  
Angermunder Straße 53  
47269 Duisburg  
vir.ortiz\_sanchez@hotmail.de

Infos zum Autor  
[Yasin Aktas]



Infos zur Autorin  
[Virginia Ortiz]





# Werde zum WM-Propheten

Die FIFA Fußball-WM 2018 tippen  
und tolle Preise gewinnen

© Roman Samborskyi/Shutterstock.com



JETZT  
REGISTRIEREN  
[tippspiel.oemus.com](http://tippspiel.oemus.com)



Abb. 1a

© Dr. Santosh Patil, London

## Neuer Aligner für progressives Smile Design

Dr. Jens Nolte

Werden den Patienten alle verfügbaren Optionen bei der Planung eines neuen progressiven Smile Design angeboten? Dieser Behandlungsfall soll eine Möglichkeit aufzeigen, wie Sie mit dem Inman Aligner™, einer herausnehmbaren Apparatur, sowohl Behandlungszeit als auch Kosten für Patienten mit leichtem bis mittelschwerem Frontengstand reduzieren können.

**Land auf, Land ab** registrieren wir ein steigendes Verlangen nach Ästhetischer Zahnmedizin. Die Patienten haben immer mehr Wünsche und Wissen zum Thema Smile Design und sind über schnelle Behandlungen wie Bleaching und Veneers informiert. Dies führt dazu, dass Patienten sich häufig für Behandlungen entscheiden, die irreversibel sind. Dieser Artikel soll nicht unterschiedliche Behandlungsmethoden bewerten oder kritisieren, sondern die Möglichkeiten einer schnellen anterioren Kieferorthopädie (KFO) hervorheben, die vielen Patienten, die auf eine Veränderung ihres Lächelns warten, angeboten werden kann.

### Realistische Alternativen

In der Tat ist es letztendlich die Entscheidung unserer Patienten, welche Therapie gewählt wird, aber es liegt in der Verantwortung des Behandlers, sicherzustellen, dass die Patienten über alle realistischen Alternativen aufgeklärt wurden. Viele Patienten mit Frontengstand der „Social Six“ schrecken eine 12- bis 24-monatige KFO-Behandlung mit Multiband ab, und die Kosten wären letztendlich ähnlich hoch wie für eine Versorgung mit Kronen oder Veneers. Dies beeinflusst natürlich die Entscheidung der Patienten, auch da viele entweder die Zeit nicht

investieren wollen oder die nötigen finanziellen Möglichkeiten nicht haben. Was aber wäre, wenn wir eine Alternative anbieten könnten, die einen moderaten bis mäßigen Engstand mit einer herausnehmbaren Klammer in nur acht bis 16 Wochen beheben könnte? Wie viele unserer Patienten würden ernsthaft eine Zahnregulierung in Betracht ziehen, wenn diese viel schneller und günstiger wäre, als erwartet?

## Inman Aligner™

Dieser Aligner ist eine patentierte, herausnehmbare Apparatur, die leichte bis mittelschwere Fälle von Engstand in der Front mit relativer Leichtigkeit und Effizienz korrigieren kann. Fälle mit einem Engstand von bis zu 3,5 mm sind mit dem Inman Aligner™ und einfacher interproximaler Reduktion (ASR) leicht zu behandeln. Er verwendet Nickel-Titan-Federn an lingualen und labialen Komponenten, um die Zähne sanft und schnell in ihre endgültige Position zu bewegen. Der Aligner ist in der Lage, lingual und labial gekippte Zähne sowie Rotationen zu korrigieren. Eckzähne sind schwieriger zu bewegen, aber Extrusionen sind im begrenzten Umfang schnell möglich. Intrusionen, transversale Bewegungen und Extraktionsfälle sind nicht möglich und gehören defektiv in die Hände von erfahrenen Kieferorthopäden. Diastema-Fälle sind seit Kurzem mit einem neuen „Diastema Closer“ möglich, aber hier wird eine größere Erfahrung vorausgesetzt.

## Fallbeschreibung

Der hier vorgestellte Fall wird zeigen, wie eine simple herausnehmbare Apparatur, der Inman Aligner™, eine langwierige KFO-Behandlung oder eine massiv invasive Therapie mit Kronen und/oder Veneers ersetzt hat.

Im Grunde kam der Patient mit dem Wunsch nach einer Versorgung seiner schiefen Frontzähne mit sechs Veneers oder Kronen in die Praxis. Eine angebotene KFO-Behandlung mit Multiband über zwölf bis 18 Monate lehnte der 32-jährige Mann kategorisch ab. Nach der intraoralen Untersuchung und genauen Betrachtung der Fotos wurde klar, dass die nach palatinal gekippten Schneidezähne und die nach labial stehenden Seitenzähne massiv präpariert werden müssten. Dies würde zweifellos zu einer massiven Exposition von Dentin und definitiv zur Devitalisierung der Zweier führen. Die Einsen wären nach einer Veneerversorgung „dick wie Bonbons“.

Nachdem wir mit dem Patienten die intraoralen Fotos besprochen hatten, war es auch ihm verständlich. Es war sofort klar, dass dies ein idealer Fall für den Inman Aligner™ war, da der Engstand weniger als 3,5 mm betrug, was die Spacewize-Analyse ebenfalls bestätigte. Der tatsächliche Engstand betrug nur 1,7 mm. Dem



Abb. 1b



Abb. 1c

**Abb. 1a–c:** Der Inman Aligner™ verwendet Nickel-Titan-Federn an lingualen und labialen Komponenten.

Patienten wurden nun nochmals alle KFO-Optionen wie Multiband oder Schienen sowie die Verwendung eines Inman Aligners™ für eine Dauer von ca. drei Monaten

**ClearSmile**  
INMAN ALIGNER  
TRAINER + MENTOR

## Termine für die Inman Aligner Zertifizierungskurse 2018

|                    |               |
|--------------------|---------------|
| Kempten            | 26. Mai       |
| Schloss Westerburg | 01. September |
| Hannover           | 20. Oktober   |
| Düsseldorf         | 17. November  |

Anmeldungen unter: [www.inman-aligner.de](http://www.inman-aligner.de)



**Abb. 2 bis 4:** Die Okklusal-, Front- und Seitenansicht vor der Behandlung. **Abb. 5:** Die Okklusalansicht nach elf Wochen. **Abb. 6 und 7:** Die Front- und Seitenansicht nach der Behandlung.

erläutert. Der Patient entschied sich sofort für die zeitlich kürzere Behandlung, und wir planten die Erstellung eines Oberkiefer-Aligners mit Expansionsschraube.

Nach der Eingliederung folgten fünf weitere Termine mit ungefähr 14-tägigen Intervallen für die progressive ASR. Am letzten Termin wurden die inzisal-palatinalen Stopps entfernt und ein Retainer fixiert. Des Weiteren wurde der Patient gebeten, nachts eine klare Miniplast-schiene zur zusätzlichen Retention zu tragen. Die gesamte Behandlungsdauer betrug elf Wochen, bei einer täglichen Tragdauer des Aligners von 16 bis 18 Stunden.

## Resultat

Der Patient war von dem Ergebnis, das er ohne irreversible und massive zahnärztliche Präparationen erhalten hatte, begeistert. Natürlich lässt sich ästhetische Perfektion leichter und noch schneller mit Veneers und Kronen erstellen, aber dieses sehr schöne Ergebnis zeigt, dass auch mit viel geringeren Kosten und Risiken für den Patienten mit dem Inman Aligner™ ein ästhetisch ansprechendes Ergebnis erreicht werden kann. Natürlich muss der Retainer auf Dauer, also „lebenslänglich“, getragen werden, aber verglichen mit einer massiv invasiven Behandlung mit Kronen oder Veneers sollte jedem Patienten diese Option angeboten werden. Ein weiterer Vorteil einer Begradigung der Zähne ist die Möglichkeit, den Patienten auf Wunsch zu einem späteren Zeitpunkt fast noninvasiv mit Veneers versorgen zu können, wenn dieser es wünscht.

## Potenzial für die Veränderung des Therapieansatzes

Der Inman Aligner™ hat mit seiner Geschwindigkeit, geringeren Kosten und hohen Effizienz das Potenzial, die Ansätze in der Planung des Smile Design in der Ästhetischen Zahnheilkunde vollständig zu verändern. Engstände, Drehungen und Kippungen der Frontzähne können mit dem Aligner schneller, sicherer und zu geringeren Kosten als bei herkömmlichen kieferorthopädischen Behandlung korrigiert werden.

## Kontakt



### Dr. Jens Nolte

Die Zahnarztpraxis am Landratspark  
Am Landratspark 1  
23795 Bad Segeberg  
Tel.: 04551 968561  
Praxis@DrNolte.de  
www.drNolte.de

Infos zum Autor





# OSTSEEKONGRESS

## 11. NORDDEUTSCHE IMPLANTOLOGIETAGE

8. und 9. Juni 2018

Rostock-Warnemünde – Hotel NEPTUN

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



www.ostseekongress.com



### Thema:

Das gesunde Implantat – Prävention,  
Gewebestabilität und Risikomanagement

Zahnerhaltung/Endodontie

### Wissenschaftliche Leitung:

Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc./Berlin

### Veranstalter:

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-308 | Fax: +49 341 48474-290  
event@oemus-media.de | www.oemus.com

Faxantwort an **+49 341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm zum OSTSEEKONGRESS/  
11. NORDDEUTSCHE IMPLANTOLOGIETAGE zu.

\_\_\_\_\_  
Titel, Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

CD 2/18

## Umfrage

## Invasive Eingriffe durch Roboter – nein, danke

Infolge des steigenden Zahnärztemangels sollen Roboter über kurz oder lang die Lücken in unterversorgten Gegenden schließen. Doch wenn Patienten kein Vertrauen in die neue Technologie haben, ist ihr Einsatz zum Scheitern verurteilt. Um herauszufinden, wie robotische Zahnmedizin akzeptiert wird, hat die Embry-Riddle Aeronautical University eine Online-Umfrage durchgeführt. Über 500 Personen wurden zu zehn verschiedenen robotergestützten Behandlungen befragt. Neben Versiegelungen, Wurzelkanalbehandlungen, Zahnextraktionen und kieferorthopädischen Verfahren wurde die Meinung auch zu prophylaktischer und ästhetischer Zahnheilkunde eingeholt. Die Akzeptanz robotischer Zahnmedizin war eher verhalten. Gut jeder Zweite sprach sich dagegen aus. Die größten Bedenken (zwei Drittel) zeigten sich bei invasiven Behandlungsmethoden, die geringsten bei der professionellen Zahnreinigung und beim Bleaching. Im zweiten Teil der Befragung wollten die Forscher herausfinden, ob ein finanzieller Anreiz einige Zweifel ausräumen würde. Mit einem Preisnachlass von 50 Prozent stieg die Akzeptanz signifikant.

Quelle: ZWP online



## DESIGNPREIS 2018

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

**ZWP** ZAHNARZT  
WIRTSCHAFT PRAXIS



© LightField/Shutterstock.com

## Bewerbung

## ZWP Designpreis 2018

Nach dem Teilnehmerrekord im vergangenen Jahr und einer Gewinnerpraxis mit Piazza und Olivenbaum suchen wir auch 2018 wieder „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“.

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

Die Gewinnerpraxis erhält 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 ist am 1. Juli 2018. Zu den erforderlichen Unterlagen gehören das vollständig ausgefüllte Bewerbungsformular, ein Praxisgrundriss und professionell angefertigte, aussagekräftige Bilder.

**OEMUS MEDIA AG**

**Stichwort: ZWP Designpreis 2018**

**Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig**

**Tel.: 0341 48474-120**

**zwp-redaktion@oemus-media.de**

**www.designpreis.org**

designpreis.org



## Gewinnspiel



## Anpfiff für die WM und das Tippspiel der OEMUS MEDIA AG

Die Fußball-WM 2018 in Russland tippen und tolle Preise gewinnen. Am 14. Juni 2018 ist es endlich wieder so weit. 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-Tipp-spiel? 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-Tipp-spiel braucht es einfach nur eine kostenlose Registrierung und vielleicht ein wenig Fußballverrücktheit. Unter [wmtipp.oemus.com](http://wmtipp.oemus.com) können sich die Tippspiel-Teilnehmer unter einem Benutzernamen ihrer Wahl anmelden und das Ergebnis der jeweiligen Begegnung tip-

pen. Also, ran an den Ball, mitgetippt und tolle Preise vom Platz getragen. Der Rechtsweg ist wie immer ausgeschlossen.

Quelle: ZWP online



## ePaper-Relaunch

## OEMUS MEDIA AG launcht neuen ePaper-Player

Das Zeitschriftenportfolio der OEMUS MEDIA AG ist ab sofort im verbesserten ePaper-Design abrufbar. Hierfür wurde der ePaper-Player einer Generalüberholung unterzogen und überzeugt nun mit einer klaren Navigationsstruktur, hoher Benutzerfreundlichkeit und neuen Features. Ein völlig neues Leserlebnis eröffnet sich ZWP online-Lesern zukünftig beim Klick in die beliebten ePaper, den Onlineausgaben der Printpublikationen der OEMUS MEDIA AG. Schon seit mehreren Jahren bietet die OEMUS MEDIA AG Zahnärzten, Zahn Technikern und Kieferorthopäden die Möglichkeit, die verlagseigenen Publikationen als ePaper online, schnell und unkompliziert abzurufen. Die ePaper erhielten nun mit dem Kick-off in das neue Jahr, neben einer technischen Generalüberholung, auch einen zeitgemäßen Neuanstrich. Leser profitieren zukünftig von einer übersichtlicheren Benutzeroberfläche. Vereinfachte,

klare Strukturen und ein reduziertes, funktionales Design gewährleisten ein angenehmeres Lesen und entspanntes Handling. Funktionalität und Einfachheit standen bei der Entwicklung des neuen Players im Vordergrund und ermöglichen, ganz im Sinne des responsiven Webdesigns, optimale Anpassungsmöglichkeiten bei unterschiedlichsten Bildschirmgrößen und Endgeräten. In Verbindung mit den traditionellen Printmedien der OEMUS MEDIA AG bietet ZWP online eine völlig neue Dimension bei der Bereitstellung von Fach- und Brancheninformationen. Diesem Anspruch wird auch der neue ePaper-Player in vollstem Umfang/Maße gerecht. Was er leistet, davon können sich Leser in der aktuellen Ausgabe der *cosmetic dentistry 2/2018* überzeugen.

Quelle: OEMUS MEDIA AG



# Praxismarketing: Fluch oder Segen?

Dr. Manuela Stobbe

Was im Praxismarketing heute nicht nur möglich, sondern auch nötig ist, hat vor 20 Jahren wohl noch kaum jemand zu träumen gewagt. Ob es sich dabei um Fluch oder Segen handelt, kann und muss jeder Praxisinhaber für sich selbst entscheiden. Der Artikel möchte einen, sicherlich nicht vollständigen Überblick und einige Tipps geben, was bei der Öffentlichkeitsarbeit einer Praxis wichtig ist, damit sich der gewünschte Erfolg einstellt.

## Arzt und Werbung: Ein kleiner Rückblick

Vor zwei Jahrzehnten stellte eine Praxiswebseite für Zahnärzte, wie für Ärzte überhaupt, noch eher die Ausnahme dar. Klare Vorgaben der Zahnärztekammern – in einigen Kammerbezirken restriktiver angewendet als in anderen – setzten der Kreativität deutliche Grenzen. Erlaubter Standard war eine Eingangsseite, die lediglich die Kontaktdaten der jeweiligen Praxis enthielt. Weitere Informationen durften nur durch Klick auf einen Button erscheinen. Was dann präsentiert wurde, waren in der Regel Textwüsten mit briefmarkengroßen Fotos. Auch Anzeigenwerbung in Printmedien war – mit Ausnahme eines minimalen Eintrags im Telefon- oder Branchenbuch – nicht erlaubt. Patientenveranstaltungen, bei denen der Arzt über bestimmte Therapiemethoden informierte, durften nur dann stattfinden, wenn sie von einem Verein oder einer unabhängigen Organisation angeboten wurden. Einem Arzt, der sich in Praxisflyern oder -broschüren in Berufskleidung zeigte, drohten Abmahnungen in beträchtlicher Höhe.

Lange Zeit wurden Werbung und Berufsethik vom Gesetzgeber, zuweilen durchaus aber auch von einigen Ärzten selbst, als krasser Widerspruch betrachtet, da Werbung die hilflose Situation kranker Patienten ausnutzte. Dem Wandel vom hilfessuchenden, unmündigen hin zum informierten und aufgeklärten Patienten konnte sich allerdings auch die Gesetzgebung nicht dauerhaft verschließen. Mit der Aufhebung des grundsätzlichen Werbeverbotes für Ärzte im Jahr 2000 und den folgenden weiteren Lockerungen wie Liberalisierung von Verboten aus dem Heilmittelwerbeengesetz und v. a. der 16. AMG-Novelle von September 2012 begann eine neue Ära. Was vor 20 Jahren noch verboten war, ist heute nicht nur erlaubt, sondern sogar ein Muss für jede Praxis, die sich auf einem immer erger werdenden Markt auf Dauer behaupten will.

## Die zeitgemäße Website: Wie sollte sie aussehen?

Bei der Suche nach der geeigneten Praxis spielt das Internet nicht erst seit gestern eine erhebliche Rolle. Dabei reicht es heute jedoch bei Weitem nicht mehr aus, überhaupt mit einer Webseite im Netz vertreten zu sein. Im Gegenteil: Eine Webseite, die vor mehreren Jahren programmiert wurde und damit nicht mehr den aktuellen Anforderungen entspricht, kann sogar kontraproduktiv sein. Was aber sind die aktuellen Anforderungen, und wie sollte sich der Internetauftritt einer Praxis gestalten?

Selbstverständlich muss eine Webseite Informationen zum Leistungsspektrum einer Praxis enthalten. Mit einer Textwüste dürfte sich das Ziel, neue Patienten zu gewinnen, jedoch kaum erreichen lassen. Um Patienten anzusprechen, sie zu begeistern und zu überzeugen, bedarf es Emotionen. In dieser Hinsicht unterscheidet sich die Praxis kaum von Unternehmen anderer Branchen. Realistisch betrachtet, weicht das Leistungsspektrum der Zahnarztpraxis A in aller Regel allerdings nur wenig von dem der Praxis B ab. Zudem kann der Patient als medizinischer Laie die Qualität einer Behandlung ohnehin kaum beurteilen. Er geht daher davon aus, dass jeder Zahnarzt in der Lage ist, prothetische Restaurationen, Zahnfüllungen etc. vorzunehmen. Bei seiner Recherche lässt er sich von anderen Kriterien, sogenannten Softskills, leiten. Dazu gehören u. a. Impressionen aus der Praxis sowie die Vorstellung des Behandlers und Praxisteams mit hochwertigen und ansprechenden Fotos. Unsere Auswertungen zeigen, dass diese Bereiche beim Besuch einer Webseite – gefolgt von Öffnungszeiten und Anfahrt – zuerst angeschaut werden. Erst danach informiert sich der Nutzer über das Leistungsangebot der Praxis. Auch hier ist ein hoher Bildanteil, ggf. ergänzt durch kleine Videos, Praxisfilme oder 360-Grad-Pano-



### Die optimale Website

- keine „Textwüsten“, sondern Emotionen
- Softskills: Praxisimpressionen, Vorstellung von Behandler und Team
- hochwertige/ansprechende Fotos
- Darstellung des Leistungsangebots (auch durch Fotos)
- Ergänzung durch Videos, Praxisfilme, 360-Grad-Panoramen
- Onlinebuchungssystem für Wunschtermine
- responsive Darstellung (Website passt sich dem Endgerät an)
- SSL-Verschlüsselung

Abb. 1: Responsiv programmierte Webseite: Ansicht auf Smartphone, Tablet, Notebook und PC.

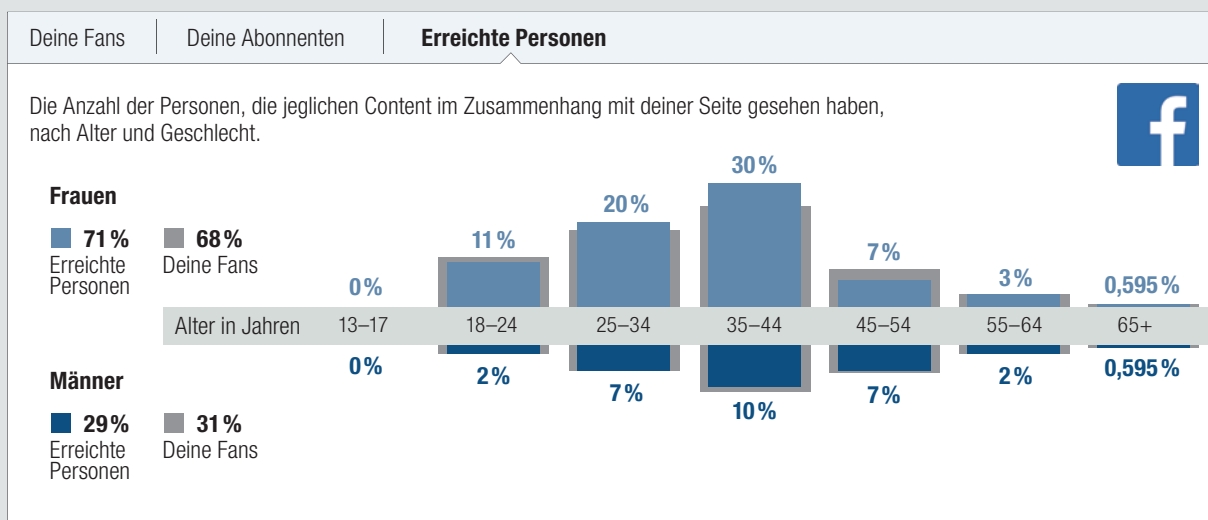


Abb. 2: Facebook-Besucher nach Geschlecht und Alter am Beispiel einer Zahnarztpraxis.

ramen, unbedingt empfehlenswert. Optimal verfügt die Praxis zudem über ein Online-Buchungssystem, mit dem der Patient seinen gewünschten Termin direkt und damit unabhängig von Wochentag und Uhrzeit buchen kann.

Die mobile Nutzung des Internets steigt ständig. Schon erfolgen rund 50 Prozent der Seitenaufrufe über ein Smartphone oder Tablet, Tendenz steigend. Wichtig ist vor diesem Hintergrund eine sogenannte responsive Programmierung, bei der sich die Webseite dem jeweiligen Endgerät anpasst (Abb. 1). Nicht zuletzt wird eine solche Programmierung, ebenso wie die SSL-Verschlüsselung, auch von Google honoriert, indem diese Funktionen das Ranking bei der Suche verbessern. Die SSL-Verschlüsselung sorgt zudem nicht nur für eine sicherere Übertragung, sondern verhindert auch, dass die Webseite in modernen Browsern als unsicher gekennzeichnet und damit teilweise nicht sofort angezeigt wird. Eine als unsicher gekennzeichnete Verbindung vermittelt dem User ein ungutes Gefühl und verhindert oftmals den Besuch der Webseite.

### Social Media: Spielerei oder Pflichtprogramm?

Eine hochwertige und den aktuellen Anforderungen entsprechende Webseite ist somit im Hinblick auf das Praxismarketing ein unverzichtbarer Faktor. Unbedingt ergänzt werden sollte sie jedoch durch eine professionelle Bedienung der sozialen Medien. Neben Facebook nehmen auch Instagram und Twitter gerade für zahnmedizinische Praxen einen immer wichtigeren Stellenwert ein. Längst ist Facebook dabei kein Medium mehr, das überwiegend von Kindern und Jugendlichen genutzt wird. Diese Zielgruppe ist zu einem großen Teil zu anderen Portalen wie Snapchat oder Instagram gewechselt. Über die Facebookseite lassen sich vor allem Menschen im Alter von 25 bis 44 Jahren erreichen, und das sehr viel aktueller und schneller, als dies über die Webseite möglich ist (Abb. 2).

Wichtig ist hier der Mix aus fachlichen Themen (z. B. Therapiemethoden oder Behandlungsschwerpunkte mit entsprechendem Verweis auf die Praxiswebseite) und



15 Mio. aktive Nutzer  
in Deutschland

800 Mio. aktive Nutzer  
weltweit

500 Mio. aktive Nutzer  
täglich

25 Mio. Unternehmensprofile  
weltweit

200 Mio. Aufrufe von  
Unternehmensprofilen täglich

80% der Nutzer folgen  
mindestens einem Unternehmen

32 Minuten Verweildauer  
täglich bei Nutzern  
unter 25 Jahren

24 Minuten Verweildauer  
täglich bei Nutzern  
über 25 Jahren

Quelle: Instagram



Abb. 3: Instagram-Account einer Praxis.

Informationen aus der Praxis, seien es Fortbildungen, neue Geräte, Geburtstage, Jubiläen, Praxisausflüge etc. Instagram hingegen lebt von Fotos (Abb. 3).

### Es kommt nicht auf das Was, sondern das Wie an

Sind Printprodukte somit in Zukunft verzichtbar? Die Antwort darauf ist ein klares Nein. Professionell gestaltete Praxisbroschüren, Patientenzeitungen, Flyer (Abb. 4) oder individuelle Informationen zu speziellen Therapiemethoden ergänzen das Praxiskonzept perfekt, ebenso wie Veröffentlichungen in der regionalen Presse, Sponsoring z.B. ansässiger Sportvereine oder Organisationen, Infotage für Patienten und vieles mehr. Wichtig und erfolgsentscheidend ist ein Marketingmix, der professionell konzipiert und aufeinander abgestimmt ist sowie das Ge-

sicht der Praxis, die Corporate Identity (CI), widerspiegelt. Es kommt nicht allein darauf an, was man macht, sondern vielmehr, wie es umgesetzt wird. Patienten verbinden mit einem professionellen Außenauftritt einen guten Service, eine gute Qualität und damit eine gute Behandlung. Ein ausgedruckter A4-Zettel mit Informationen zur Praxis oder einer Therapiemethode ist vor diesem Hintergrund wenig zielführend und erreicht oftmals genau das Gegenteil.

### Professionelle Unterstützung oder eigene Regie?

Bedarf es also eines professionellen Dienstleisters? Oder kann man seine Webseite nicht auch selbst konzipieren, alle Texte in Eigenregie schreiben und mit einem Baukastenprinzip programmieren? Und kann man nicht auch den Facebook-Account der Praxis selbst erstel-



Abb. 4: Individuell abgestimmte Broschüren oder Flyer unterstützen die Außenwirkung der Praxis.

len und pflegen oder eine Mitarbeiterin dafür verantwortlich machen? Natürlich kann man das. Die Erfahrungen zeigen jedoch, dass die Pflege des Facebook-Accounts bei rund drei von vier Praxen, die dies versuchen, nach einer Anfangseuphorie nicht oder nur sehr marginal weitergeführt wird. Auch bei einer Webseite wird in aller Regel der Pflegeaufwand mit den notwendigen regelmäßigen Sicherheitsupdates dramatisch unterschätzt. Nicht gepflegte Facebookseiten sind wenig unterhaltsam oder informativ und damit ineffektiv. Nicht gepflegte Webseiten können noch sehr viel dramatischere Folgen haben. Wer hier also selbst Hand anlegen möchte, kann über diesen Weg sicherlich Geld sparen. Eine Ersparnis, die sich allerdings über kurz oder lang mit hoher Wahrscheinlichkeit rächen könnte, denn der Mitbewerber am gleichen Standort arbeitet mit Profis und hat damit im Vergleich sicherlich die Nase vorn.

## Es muss nicht gleich von 0 auf 100 gehen

Keine Praxis, die ihr Marketing verbessern oder überhaupt erst damit beginnen möchte, muss gleich alles umsetzen. Aber das, was umgesetzt wird, sollte professionell sein, damit sich der gewünschte Erfolg einstellt. Auch wenn es keine optimale Lösung darstellt, kann es für den Anfang zuweilen auch ausreichend sein, beispielsweise eine bereits vorhandene ältere Webseite zu überarbeiten, auf den neuesten Stand zu bringen und mit den aktuellen Sicherheitseinstellungen zu versehen. Eine gute und individuelle Beratung, Kreativität, ein fairer und offener Umgang miteinander sowie gegenseitiges Vertrauen sind dabei die ausschlaggebenden Faktoren, die sicherstellen, dass Praxis und Agentur zu einem Team werden, in dem es nicht allein um die bloße Abarbeitung von Aufträgen geht. Vielmehr geht es auch um Spaß und Freude an der Arbeit, und die hat auf der einen wie auf der anderen Seite positiven Einfluss auf die Qualität.

## Kontakt



**Dr. Manuela Stobbe**  
Geschäftsführerin AVVM  
Werbung & Marketing GmbH  
Messingstraße 14 b  
58239 Schwerte  
Tel.: 02304 750064  
info@avvm.de  
www.avvm.de

Infos zur Autorin



Dr. Marcus Striegel

Dr. Thomas Schwenk

**2N FORTBILDUNGEN  
FÜR ZAHNÄRZTE**

**AESTHETICS AND FUNCTION**

UNDER YOUR

**CONTROL**

AKTUELLE TERMINE

WWW.2N-KURSE.DE

## A Kurs

WHITE AESTHETICS UNDER YOUR CONTROL

So perfektionieren Sie Ihre ästhetischen Ergebnisse. Wir vermitteln Ihnen in diesem Kurs unsere Langzeiterfahrungen mit Bleaching, Composite und Vollkeramik.

**A 2018** 21./22.09.2018 Nürnberg

2 Tage Intensiv-Workshop (Theorie & Hands On)

Freitag 14:00 – 19:00 Uhr & Samstag 09:00 – 16:30 Uhr

1.150,00 Euro zzgl. MwSt. (Gesamtpreis 1.368,50 Euro)

## B Kurs

RED AESTHETICS UNDER YOUR CONTROL

Dieser Kurs handelt nicht nur einen Aspekt der Roten Ästhetik ab, sondern zeigt eine Vorgehensweise, bei der die wichtigsten Bausteine systematisch zu einem Konzept zusammengebracht werden.

**B 2018** 09./10.11.2018 Nürnberg

2 Tage Intensiv-Workshop mit live Demo am Patienten

Freitag 14:00 – 19:00 Uhr & Samstag 09:00 – 16:30 Uhr

1.150,00 Euro zzgl. MwSt. (Gesamtpreis 1.368,50 Euro)

## C Kurs

FUNCTION UNDER YOUR CONTROL

Wichtige Schritte zur Indikation, Planung, Funktionsanalyse und Therapie, von der Erstuntersuchung bis zur definitiven Eingliederung prothetischer Arbeiten werden praxistauglich und sicher vermittelt.

**C 2018** 23./24.11.2018 Nürnberg

2 Tage Intensiv-Workshop mit live Demo am Patienten

Freitag 14:00 – 19:00 Uhr & Samstag 09:00 – 16:30 Uhr

1.320,00 Euro zzgl. MwSt. (Gesamtpreis 1.570,80 Euro)

## D Kurs

DIE 7 SÄULEN DES PRAXISERFOLGES

Der langfristige Erfolg einer Praxis ist heutzutage von mehr Faktoren abhängig, als reinem zahnmedizinischen Können. Die wichtigsten Grundlagen hierfür geben wir Ihnen in unserem „Champions League-Kurs“ mit. Schauen Sie hinter die Kulissen einer der größten Praxen Deutschlands.

**D 2018** 20./21.04.2018 Nürnberg

2 Tage Intensiv-Workshop

Freitag 14:00 – 19:00 Uhr & Samstag 09:00 – 16:30 Uhr

1.320,00 Euro zzgl. MwSt. (Gesamtpreis 1.570,80 Euro)

2N Kurse GbR  
Dr. Schwenk, Dr. Striegel, Dr. Göttfert

Telefon: +49 (0) 911 - 24 14 26  
Telefax: +49 (0) 911 - 24 19 854

Ludwigsplatz 1a  
D-90403 Nürnberg

info@2n-kurse.de  
www.2n-kurse.de

Werden Sie von der DGSZM  
geprüfter Sportzahnarzt  
beim Curriculum für  
Sportzahnmedizin.



Jetzt unter [www.dgszm.de](http://www.dgszm.de)  
online anmelden und Ihren Platz sichern.



# „Are you ready for the future?“

## Digitale interdisziplinäre Zahnmedizin

Marlene Hartinger

Am 10. März 2018 lud Align Technology in Kooperation mit Digital Smile Design (DSD) zu einer Weiterbildungsveranstaltung in das Münchner Literaturhaus am Salvatorplatz ein. Etwa 150 Teilnehmer folgten der Einladung und erlebten einen Tag, der im Kern von einer zentralen Message des Hauptreferenten Dr. Christian Coachman (São Paulo) an das zahnärztliche Fachpublikum gekennzeichnet war: Zahnärzte sollten die Zeichen der Zeit erkennen, sich mit den verfügbaren Dentaltechnologien zukunftssicher positionieren und so vom Zahnarzt, den keiner besuchen will, zum souveränen „orofacial artist“ mit einer Vision werden. Im Anschluss an die Veranstaltung stand uns Dr. Coachman freundlicherweise zum kurzen Interview zur Verfügung.

### Dr. Coachman, können Sie uns bitte kurz die Kernidee von Digital Smile Design umreißen?

Digital Smile Design wird von zwei zentralen Intentionen getragen: Zum einen hilft es dem Zahnarzt ganz entscheidend dabei, effizienter zu arbeiten, indem es ihm einen verbesserten dentalen und digitalen Workflow ermöglicht. Und zum anderen hebt es den Anwender von der Masse ab und macht den Gehalt und Wert des zahnärztlichen Bemühens bzw. die Arbeit des Zahnarztes deutlich und für den Patienten nachvollziehbar. DSD stellt somit den Zahnärzten Mittel wie Strategien bereit, um einzigartig zu sein und das auch nach außen hin sichtbar zu machen. Insofern vereint es technisch-klinische Zielsetzungen mit einem Business- und Marketingkonzept. Diese duale Ausrichtung war von Anfang an unser Ziel und ist ein wesentlicher Grund für den Erfolg.

### Wie kam es zu Ihrer Zusammenarbeit mit Invisalign?

Vor etwa zehn Jahren begann ich, mich als Zahn-techniker mit der restaurativen, kieferorthopädischen Behandlungsplanung intensiv zu beschäftigen. Danach konzentrierte ich mich im Besonderen auf die Möglichkeiten der digitalen 3-D-Behandlungsplanung, und an genau dieser Stelle machte Invisalign absolut Sinn für mich. Von da an ist unsere Zusammenarbeit, vor allem durch das aktive Bemühen von Carina Morik (General Manager D-A-CH, Align Technology), stetig gewachsen.

### Stichwort: Vorhersagbarkeit. Durch welche Aspekte ist mit DSD eine wirklich verlässliche Vorhersagbarkeit garantiert?

Um eine klinische Situation so gut wie möglich vorherzusagen, braucht es drei Schritte: Zum einen benötigt der Behandler verlässliche Werkzeuge, das heißt, eine fähige Technologie, die es schafft, das klinische Zielvorhaben bestmöglich abzubilden. Eine solche Simulation trifft natürlich niemals absolut die Wirklichkeit, kommt ihr aber sehr, sehr nahe und schafft es so, mögliche Fehler zu minimieren bzw. ganz zu vermeiden. Nicht ohne Grund lernen Piloten in der Ausbildung anhand von Simulatoren, mit vielfältigsten Flugsituationen umzugehen, und werden so auf das wirkliche Fliegen vorbereitet. Die virtuelle 3-D-Simulation ist also der erste Schritt zu einer verbindlichen Vorhersagbarkeit. Zum anderen braucht es Guides, die das zuvor simulierte Geschehen in den Mund übertragen. Auch hierbei spielt die moderne Technologie eine zentrale Rolle. Und der dritte Schritt sind standardisierte Qualitätskontrollen. Denn auch wenn die Simulation die geplante Versorgungssituation wirklichkeitsnah vorwegnimmt und entsprechende Apparaturen das Vorhaben in den Mund projizieren, bleibt ein Grad an Abweichung zwischen der Simulation und dem eigentlichen Resultat. Schließlich geht es hier um Vorgänge des natürlichen Körpers und damit um biomechanische Prinzipien, denen immer ein Grad an Nichtvorhersagbarkeit inhärent ist. Qualitätskontrollen, die das Vorhaben mit dem finalen Ergebnis vergleichen, führen schlussendlich



zu besseren Ergebnissen in der Patientenversorgung. Diese Gegenüberstellung übernimmt heutzutage schon der Computer und findet anhand künstlicher Intelligenz die menschlichen Fehler. Ohne einen solchen Prozess bzw. digitalen Workflow haben die anfängliche Simulation der Situation und das Endergebnis – das weiß ich sehr genau aus meiner beruflichen Erfahrung – überhaupt nichts miteinander zu tun. Invisalign ist derzeit damit beschäftigt, solche Daten auszuwerten und wertvolle Analysen zur Verbesserung der Behandlung durchzuführen.

### Wie erklären Sie sich die zum Teil vorhandene Skepsis gegenüber Alignern?

Das Arbeiten mit Alignern muss gelernt sein. Natürlich laufen Prozesse und Vorgehensweisen, die über Jahrzehnte angewandt wurden, z.B. der Einsatz von Brackets, zuerst schneller und werden von vielen präferiert aus einer gewissen Gewohnheit heraus. Auch meinen manche, dass bestimmte biomechanische Prinzipien mit festen Brackets besser umgesetzt werden können als mit Alignern. Aber Aligner sind auf dem Vormarsch, und mögliche Defizite in Bezug auf biomechanische Wirkweisen werden zukünftig behoben werden. Da sind wir uns absolut sicher. Genauso wie sich mit Sicherheit sagen lässt, dass Aligner Brackets ersetzen werden.

### Und zum Schluss: Riskiert nicht der Entwurf eines idealen Lächelns anhand ästhetischen Zahnersatzes die Gefahr, am Ende zu enttäuschen?

Nein, ganz und gar nicht. Denn zuerst entwirft der Behandler das ideale Ergebnis für sich allein – auch um grob planen zu können. Steht jedoch schon gleich zu Beginn fest, dass dieser ideale Zustand nicht zu erreichen ist, wird er, ohne dass der Patient davon weiß, verworfen bzw. dient als Grundlage für die Planung eines machbaren, realistischen Ziels. Genau dieses Ziel wird dann dem Patienten vorgeführt, sodass der Patient versteht, welche Schritte der Behandler durchführt, der Behandlung (in voller Kenntnis) vertraut und sich (emotional) auf das Ziel einlässt. Das ist wie bei einer Testfahrt mit einem Auto; die Testfahrt ermöglicht es, zu erleben, was passiert – wie unglaublich gut es sich anfühlt – wenn man das gewünschte Auto fährt. Der Vorgang der Testfahrt ist (hoch) emotional. In der Autoindustrie ist das ein gängiges Prinzip, um potenzielle Käufer emotional zu erreichen. Das ist übrigens eine deutsche Erfindung! Genauso wie sich Autohersteller ihrer Arbeit und dem Wert der Autos absolut gewiss sind und die Testfahrt letztlich „nur noch“ die emotionale Komponente bedient, sollten auch Zahnärzte zeigen, was sie erreichen können, den Patienten mit auf die Reise nehmen und so die Wertschätzung und den Respekt erhalten, der ihnen – ohne Frage – zusteht. Jene, die diesen Ansatz kritisch beäugen und das Schüren von (realisierbaren) Erwartungen als „gefährlich“ abtun, bedienen sich einer Ausrede, um in ihrer Komfortzone zu bleiben und



Abb. 1

© Marlene Hartinger, OEMUS MEDIA AG



Abb. 2

© Marlene Hartinger, OEMUS MEDIA AG

**Abb. 1:** Am 10. März 2018 lud Align Technology in Kooperation mit Digital Smile Design (DSD) zu einer Weiterbildungsveranstaltung nach München ein. Etwa 150 interessierte Teilnehmer folgten der exklusiven Einladung und erlebten ein höchst informatives wie animierendes Programm. **Abb. 2:** Im Münchner Literaturhaus am Salvatorplatz ging es Anfang März einmal nicht um die hohe Kunst der Wörter, sondern um die nicht mindere Kunst und Herausforderung des Zahnarztes, Patienten ganzheitlich zu erfassen und modern wie zukunftsorientiert zu versorgen.

sich nicht zu verändern. Denn die Frage ist nicht, ob es der Zahnarzt schafft, den Patienten optimal zu versorgen und ihm das bestmögliche Lächeln zu schenken – natürlich schafft er das –, sondern wie er seine Arbeit vermittelt und so eine besondere Beziehung zum Patienten aufnimmt. Deutschland hat mit die besten Zahnärzte der Welt, die alle durchweg Unglaubliches leisten und die dafür die Wertschätzung der Patienten verdienen. Ich kann also nur sagen: „Don't be afraid of emotions!“

## Kontakt

**DSD Digital Smile Design**  
info@digitalsmiledesign.com  
www.digitalsmiledesign.com

**Align Technology GmbH**  
Dürener Straße 405  
50858 Köln  
Tel.: 0221 716193054  
www.invisalign.de

Infos zum Unternehmen



# Blick über Stuttgarts Dächer

Ein Wartezimmer auf der Dachterrasse – was so ungewöhnlich wie verlockend klingt, gibt es in der Praxis für Zahnheilkunde und Oralchirurgie WHITEBLICK DR. FEISE + KOLLEGEN. Hier wird dem Patienten nicht nur ein breit gefächertes und qualitativ hochwertiges Behandlungsspektrum geboten, sondern ganz nebenbei auch ein wunderbarer Ausblick über Stuttgart. Mit diesem Konzept beeindruckte die Praxis auch die Jury und sicherte sich Platz vier beim ZWP Designpreis 2017.

LICHTBLICK

BLICK

**Bei der Stuttgarter** Praxis für Zahnheilkunde und Oralchirurgie **WHITEBLICK DR. FEISE + KOLLEGEN** ist der Name in mehr als einer Hinsicht Programm: Zum einen thematisiert er die Lage und Höhe der 320m<sup>2</sup> großen Praxis – die Räumlichkeiten befinden sich im fünften Stock eines Penthouses mit Panoramablick über die Stuttgarter Dächer, wobei eine großzügige Dachterrasse einen besonders attraktiven Außenwartebereich darstellt. Zum anderen verweist der Name auf das vorsorgeorientierte Praxiskonzept, das die Bereiche Prophylaxe, Ästhetik und Chirurgie einschließt. Bei allen Praxisräumen, einschließlich zweier mittig gesetzter Kuben, die das Röntgen sowie die Technik und Sterilisation beherbergen, wurde auf eine bestmögliche Funktionalität geachtet, kurze Wege, effiziente Abläufe und eine klare Abgrenzung zu Räumen mit Patientenkontakt standen dabei im Fokus. Wesentliches und wiederkehrendes Stilelement der Praxis sind Glaswände und Glastüren, die dezent Einblicke gewähren und das durch bodentiefe Fensterfronten der Wandaußenbereiche gelangende Tageslicht auch in die Praxisinnenräume dringen lässt. Zudem wird das wirkungsvolle Lichtkonzept durch eine indirekte Beleuchtung der Kuben und ein parallel zu den Glaswänden an der Decke verlaufendes Lichtband vervollständigt.

Auch in der Materialwahl findet die Hochwertigkeit und Wohlfühlatmosphäre der Praxis Ausdruck. Hierbei wurde auf Naturmaterialien bzw. naturnahe Materialien gesetzt, die unter anderem in den wandbündigen Tapetenüren eingearbeitet sind. Zudem sind die Kuben durch Betonspachtelung verblendet und mit Holzintarsien versehen, um gleichzeitig die klare Form- wie Linienführung und damit einhergehende Modernität der Stuttgarter Praxis zu unterstreichen. Alle Elemente zusammengenommen, ergeben eine gelungene Innenraumästhetik, die mithilfe des Architektenteams Steffen Bucher und Lars-Erik Prokop (12:43 ARCHITEKTEN) geschaffen wurde. Damit belegten Dr. Feise und seine Kollegen beim ZWP Designpreis 2017 „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ Platz vier.

Das Gestaltungskonzept wurde nicht ohne Grund gewählt. „Die Lage der Praxis spiegelt sich so auch im Namen wieder“, erläutert Dr. Tobias Feise, „es ging uns darum, unsere vorausschauende Planung und Behandlung auch in der Gestaltung der Praxis zu zeigen. Bei uns gibt es alle Spezialisierungen unter einem Dach, die Abdeckung der gesamten Zahnmedizin auf hohem Niveau.“ Besonders stolz ist die Praxis auf ihre große Prophylaxeabteilung mit spezialisierten Helferinnen von Dentalhygienikerin bis zur Zahnmedizinischen Prophylaxeassistentin.

Dr. Feise und seine Kollegen wollen ihren Patienten sowohl Professionalität als auch Komfort und sogar ein wenig Luxus bieten. „Unsere Praxis bedient alle zahnmedizinischen Bereiche mit Ausnahme der Kieferorthopädie“,





© Christina Kratzenberg



© Christina Kratzenberg



© Christina Kratzenberg

fasst der Praxisgründer zusammen, „spezialisiert sind wir aber vor allem auf Chirurgie. Das heißt, sämtliche Eingriffe finden auch in der Praxis statt, der Patient kann sich von A bis Z durchbehandeln lassen.“ Eventuellen Nervositäten vor dem Besuch im Behandlungszimmer wirkt die Praxis vor allem mit ihrer großen Dachterrasse entgegen. Beim Blick über die Dächer Stuttgarts kann sich der Patient entspannen und eventuelle Ängste durchaus vergessen.

Dr. Feise selbst ist seit 2006 Zahnarzt. Obwohl er in seiner Laufbahn sowohl eine Zertifizierung zum Parodontologen als auch Implantologen durchlief, ist sein Spezialgebiet die Oralchirurgie geblieben. „Chirurgie liegt mir besonders am Herzen“, betont Dr. Feise, „dabei liegt mein Fokus immer auf neuen Technologien und Operationsmethoden, mit dem Ziel, einerseits möglichst perfekte Ergebnisse zu erzielen, andererseits den Aufwand für den Patienten so gering wie möglich zu halten.“

Er möchte maßgeschneiderte chirurgische und prothetische Konzepte anbieten, die zu den Bedürfnissen der Patienten passen. „Ich strebe ein Konzept an, das feste Zähne an einen Tag anbietet, denn das spart Kosten und vor allem Zeit und reduziert die Anzahl der Eingriffe.“ Nach diesem Motto möchte Dr. Feise behandeln. Und das in einer Umgebung, die dem Patienten nicht nur Sicherheit, sondern auch Modernität und Transparenz vermittelt.

## Kontakt

### WHITEBLICK DR. FEISE + KOLLEGEN

Praxis für Zahnheilkunde und Oralchirurgie  
Silberburgstraße 122  
70176 Stuttgart  
Tel.: 0711 613461  
praxis@whiteblick.de  
www.whiteblick.de

# DGKZ-Jahrestagung in Lindau mit interdisziplinärem Programm

Am 15. und 16. Juni 2018 lädt die Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) und die Internationale Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V. (IGÄM) zum gemeinsamen Kongress für Ästhetische Chirurgie und Kosmetische Zahnmedizin nach Lindau ein. Die IGÄM und DGKZ veranstalten ihre Jahrestagungen als interdisziplinären Gemeinschaftskongress. Seminare zur Hygiene- und QM-Beauftragten richten sich an das Praxisteam.



**Kosmetisch-ästhetische Aspekte** der zahnärztlichen Therapie sowie der Ästhetischen Chirurgie stehen seit Jahren im Fokus von Fortbildungsveranstaltungen und Publi-

kationen. Eines wird dabei immer wieder deutlich: Um den Patienten, der eine ästhetisch-kosmetisch motivierte Behandlung wünscht, zufriedenstellen zu können, ist die Qualität der ärztlichen/zahnärztlichen Leistung entscheidend für den Erfolg. Gefragt ist somit absolute High-End-Medizin. Da in diesem Zusammenhang u. a. eine intensive Fortbildung unabdingbar ist, bietet die DGKZ im Rahmen ihrer Jahrestagung erneut ein anspruchsvolles Programm mit Table Clinics, Seminaren und wissenschaftlichen Vorträgen an. Unter dem Motto „Cosmetic Dentistry – State of the Art“ werden Referenten von Universitäten und erfahrene Praktiker mit den

Teilnehmern die gegenwärtigen Trends in der modernen Zahnheilkunde und deren Herausforderungen im Praxisalltag diskutieren. Parallel zum zahnärztlichen Programm gibt es an beiden Kongresstagen ein Programm für die Zahnärztliche Assistenz mit den Themen Prophylaxe, Praxishygiene sowie Qualitätsmanagement.

## Kontakt

**OEMUS MEDIA AG**  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-308  
event@oemus-media.de  
www.dgkz-jahrestagung.de

Anmeldung



# Future Trends in Esthetic Medicine & Dentistry

Gemeinsamer Jahreskongress der Internationalen Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V. (IGÄM) und der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ)

15./16. Juni 2018 in Lindau  
INSELHALLE LINDAU



ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



[www.dgkz-jahrestagung.de](http://www.dgkz-jahrestagung.de)

## Freitag, 15. Juni 2018

Programm Zahnärzte

|                   |  |
|-------------------|--|
| 09.00 – 09.30 Uhr | Begrüßungskaffee in der Industrieausstellung   |
| 09.30 – 10.00 Uhr | Grußworte<br><b>Prof. Dr. Dr. Werner L. Mang/Lindau, IGÄM-Präsident</b><br><i>Gedenken an Prof. Ivo Pitanguy</i><br><b>Dr. Jens Voss/Leipzig, DGKZ-Präsident</b><br><b>Dr. Gerhard Ecker, OBM Lindau</b> |

### Symposium „Das schöne Gesicht“

|                   |  |
|-------------------|--|
| 10.00 – 10.30 Uhr | <b>Prof. Dr. Wolfgang G. Locher, M.A./München</b><br>Das schöne Gesicht aus historischer Sicht |
| 10.30 – 11.00 Uhr | <b>Dr. Lea Höfel/Garmisch-Partenkirchen</b><br>Das schöne Gesicht aus psychologischer Sicht    |
| 11.00 – 11.30 Uhr | <b>Prof. Dr. Edgar Biemer/München</b><br>Das schöne Gesicht aus plastisch-chirurgischer Sicht  |
| 11.30 – 12.00 Uhr | Pause/Besuch der Industrieausstellung  |
| 12.00 – 12.30 Uhr | <b>Dr. Andreas Britz/Hamburg</b><br>Das schöne Gesicht aus dermatologischer Sicht              |
| 12.30 – 13.00 Uhr | <b>Dr. Jens Voss/Leipzig</b><br>Das schöne Gesicht aus zahnärztlicher Sicht                    |
| 13.00 – 14.00 Uhr | Pause/Besuch der Industrieausstellung  |

### Table Clinics\*

|                   |                   |
|-------------------|-------------------|
| 14.00 – 14.45 Uhr | <b>1. Staffel</b> |
| 15.00 – 15.45 Uhr | <b>2. Staffel</b> |
| 16.00 – 16.45 Uhr | <b>3. Staffel</b> |

im Anschluss **Get-together in der Industrieausstellung**

### \*Table Clinics

Die Referenten betreuen unter einer konkreten Themenstellung einen „Round Table“. Es werden Studien, Techniken sowie praktische Anwendungsmöglichkeiten vorgestellt, bei denen die Teilnehmer/-innen die Gelegenheit haben, mit den Referenten/-innen und anderen Teilnehmer/-innen zu diskutieren und Fragen zu stellen.

### Ablauf

|                   |                   |
|-------------------|-------------------|
| 14.00 – 14.45 Uhr | <b>1. Staffel</b> |
| 15.00 – 15.45 Uhr | <b>2. Staffel</b> |
| 16.00 – 16.45 Uhr | <b>3. Staffel</b> |

### Hinweis

Bitte beachten Sie, dass Sie in jeder Staffel nur an einer Tischdemonstration teilnehmen können (also an insgesamt drei), und notieren Sie die Nummer der von Ihnen gewählten Table Clinics (TC) auf dem Anmeldeformular.

## Samstag, 16. Juni 2018

Programm Zahnärzte

### Hauptvorträge

|                   |  |
|-------------------|--|
| 09.00 – 09.05 Uhr | Eröffnung  |
| 09.05 – 09.35 Uhr | <b>Prof. inv. Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht</b><br>Smile Design – Nur bei Veneers?  |
| 09.35 – 10.05 Uhr | <b>Dr. Martin Jaroch, M.Sc./Singen</b><br>Zahnmedizin im Spannungsfeld zwischen Kosmetik und Ästhetik  |
| 10.05 – 10.35 Uhr | <b>Priv.-Doz. Dr. Sven Rinke, M.Sc., M.Sc./Hanau, Göttingen</b><br>Systematische Restaurationstherapie – Bewährtes, Innovatives und Fehler, die man vermeiden kann             |
| 10.35 – 10.45 Uhr | Diskussion   |
| 10.45 – 11.15 Uhr | Pause/Besuch der Industrieausstellung  |
| 11.15 – 11.45 Uhr | <b>Prof. Dr. Nezar Watted/Jatt (IL)</b><br>Creating a Smile: Eine multidisziplinäre Behandlung   |
| 11.45 – 12.15 Uhr | <b>Prof. Dr. Liu Feng/Peking (CN)</b><br>Creating High-End Aesthetics with chairside dentistry<br>Vortrag in Englisch  |
| 12.15 – 12.45 Uhr | <b>Dr. Arzu Tuna/Attendorn, Köln</b><br>Der natürliche Erhalt des Emergenzprofils. Prävention statt Rekonstruktion<br>Mit freundlicher Unterstützung der Firma Dentsply Sirona |
| 12.45 – 13.15 Uhr | <b>Dr. Umut Baysal/Attendorn, Köln</b><br>Der natürliche Erhalt des Emergenzprofils. Klinische Umsetzung im Alltag   |
| 13.15 – 13.30 Uhr | Abschlussdiskussion  |
| 13.30 – 14.00 Uhr | Pause/Besuch der Industrieausstellung  |
| 14.00 Uhr         | <b>DGKZ-Mitgliederversammlung</b>  |
| 20.00 Uhr         | <b>Abendveranstaltung „Miss Bodensee“</b>  |

TC 1

**Dr. Arzu Tuna/Attendorn, Köln**

Effiziente Seitenzahnrestaurationen mit System



TC 2

**Dr. Jens Voss/Leipzig**

Minimalinvasive Frontzahnästhetik – Ästhetische Lösungen ohne Schädigung der Zahnschubstanz



TC 3

**Dr. Mark Sebastian/München**

Ästhetik und Funktion mit Invisalign im digitalen Workflow



TC 4

**Prof. inv. Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht**

Neue Wege in der ästhetischen Versorgung mit semipermanenten Restaurationen



# Future Trends in Esthetic Medicine & Dentistry

## Organisatorisches

### Veranstaltungsort



**Inselhalle Lindau**  
Zwanzigerstraße 10  
88131 Lindau  
(Bodensee)  
www.inselhalle-lindau.de

### Informationen zur Anreise/Parkmöglichkeiten

www.inselhalle-lindau.de/anreise-parken/

### Zimmerbuchungen in Lindau

#### PRIMECON

Tel.: +49 211 49767-20  
Fax: +49 211 49767-29  
wolters@primecon.eu  
www.primecon.eu

Begrenzte Zimmerkontingente in verschiedenen Hotels bis zum 11. Mai 2018. Nach diesem Zeitpunkt: Zimmer nach Verfügbarkeit und tagesaktuellen Raten.

### Veranstalter/Anmeldung

#### OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-308  
Fax: +49 341 48474-290  
event@oemus-media.de  
www.oemus.com



### In Zusammenarbeit mit

**DGKZ – Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V.**



### Premiumpartner



### Fortbildungspunkte

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV vom 23.09.05 einschließlich der Punktebewertungsempfehlungen des Beirats Fortbildung der BZÄK vom 14.09.05 und der DGZMK vom 24.10.05, gültig ab 01.01.06. Bis zu 16 Fortbildungspunkte.

### Kongressgebühren

**Freitag, 15. Juni und Samstag, 16. Juni 2018**

|                               |                      |
|-------------------------------|----------------------|
| Arzt/Zahnarzt (DGKZ-Mitglied) | 205,- € zzgl. MwSt.  |
| Arzt/Zahnarzt (Nichtmitglied) | 235,- € zzgl. MwSt.  |
| Assistent (mit Nachweis)      | 120,- € zzgl. MwSt.  |
| Student (mit Nachweis)        | nur Tagungspauschale |
| Tagungspauschale*             | 98,- € zzgl. MwSt.   |

Bis zum 2. Mai 2018 gewähren wir 25,- € Frühbucherrabatt auf die Kongressgebühren!

### Programm Team

**Seminar A – Hygiene (Freitag und Samstag)**

|  |                     |
|--|---------------------|
| Zahnarzt                                   | 275,- € zzgl. MwSt. |
| Helferin                                   | 224,- € zzgl. MwSt. |
| Teampreis (ZA + ZAH)                       | 448,- € zzgl. MwSt. |
| Tagungspauschale (beide Tage, pro Person)* | 118,- € zzgl. MwSt. |

**Seminar B – QMB (Freitag)**

|                   |                     |
|-------------------|---------------------|
| Tagungspauschale* | 109,- € zzgl. MwSt. |
|                   | 59,- € zzgl. MwSt.  |

**Seminar Biologische Zahnheilkunde (Freitag und Samstag)**

|                                       |                     |
|---------------------------------------|---------------------|
| Kursgebühr (inkl. Kursvideo als Link) | 495,- € zzgl. MwSt. |
| Tagungspauschale*                     | 98,- € zzgl. MwSt.  |

\* Die Tagungspauschale beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Imbissversorgung und ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten.

### Abendveranstaltungen

**Freitag, 15. Juni 2018**

Get-together für Kongressteilnehmer kostenfrei

**Samstag, 16. Juni 2018, ab 20.00 Uhr**

25,- € inkl. MwSt.

Premium-Ticket exklusiv für Kongressteilnehmer. Imbiss und Getränke Selbstzahler.

**Vorentscheid zur Wahl der Miss Germany –**

**Miss Bodensee-Wahl 2018 in der Inselhalle Lindau**

Erleben Sie live die Wahl der Miss Bodensee 2018 im Rahmen der Miss Germany-Wahl. Jeder Teilnehmer kann direkt mit abstimmen.



### Stargast

**Alphonso Williams**

bekannt als „Mr. Bling Bling“,  
Sieger 2017 der RTL-Show  
„DSDS – Deutschland sucht den Superstar“

## Future Trends in Esthetic Medicine & Dentistry

Gemeinsamer Jahreskongress der IGÄM und der DGKZ

Anmeldeformular per Fax an  
**+49 341 48474-290**  
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Deutschland

Hiermit melde ich folgende Personen zur **Future Trends in Esthetic Medicine & Dentistry – Gemeinsamer Jahreskongress der IGÄM und der DGKZ** am 15./16. Juni 2018 in Lindau verbindlich an:

ONLINE-ANMELDUNG UNTER: [www.dgkz-jahrestagung.de](http://www.dgkz-jahrestagung.de)

|                                 |  |   |                 |
|---------------------------------|--|---|-----------------|
|                                 |  | <b>Team-Programm</b>  |                 |
|                                 |  | <input type="checkbox"/> Seminar A (Fr./Sa.)                |                 |
|                                 |  | <input type="checkbox"/> Seminar B (Fr.)                    |                 |
|                                 |  | <b>Seminar</b>  |                 |
|                                 |  | <input type="checkbox"/> Biologische ZHK (Fr./Sa.)          |                 |
|                                 |  | <b>Table Clinics (ZA)</b>                                   |                 |
|                                 |  | <input type="checkbox"/> TC 1 <input type="checkbox"/> TC 2 |                 |
|                                 |  | <input type="checkbox"/> TC 3 <input type="checkbox"/> TC 4 |                 |
|                                 |  | <input type="checkbox"/> Programm Zahnärzte                 |                 |
| Titel, Name, Vorname, Tätigkeit |  | Kongressteilnahme   | bitte ankreuzen |

**DGKZ-Mitglied**    ja    nein (Bitte Zutreffendes ankreuzen)

### Abendveranstaltungen

Get-together (Freitag): ..... (Bitte Personenzahl eintragen)

Wahl „Miss Bodensee“ (Samstag): ..... (Bitte Personenzahl eintragen)

Stempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (abrufbar unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com)) für die Veranstaltungen 2018 erkenne ich an.

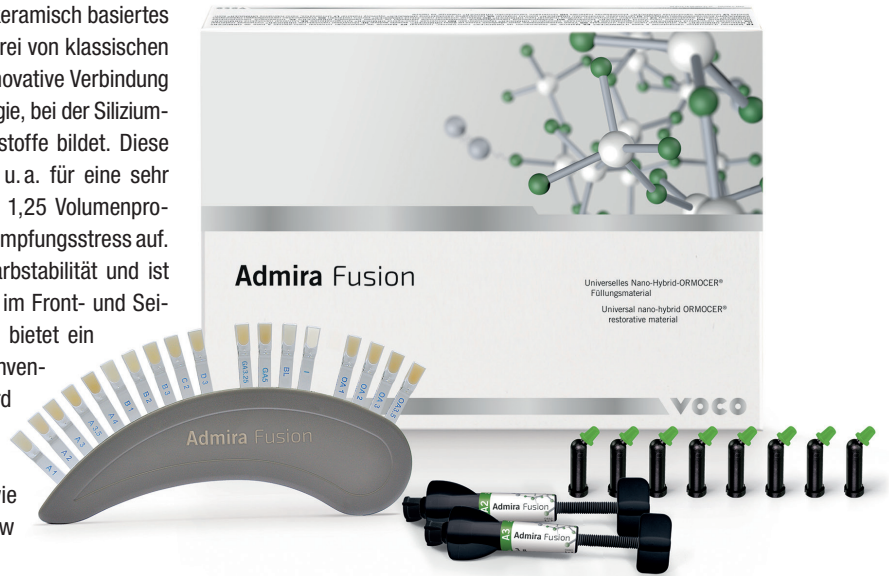
Datum/Unterschrift

E-Mail (Bitte angeben! Sie erhalten Rechnung und Zertifikat per E-Mail.)

VOCO GmbH

## Biokompatible Keramik pur zum Füllen

Mit **Admira® Fusion** präsentiert VOCO ein rein keramisch basiertes und biokompatibles Universalfüllungsmaterial frei von klassischen Monomeren. Ermöglicht wird dies durch die innovative Verbindung der Nano-Hybrid- mit der ORMOCER®-Technologie, bei der Siliziumoxid die Basis für die Harzmatrix und die Füllstoffe bildet. Diese einzigartige „Pure Silicate Technology“ sorgt u. a. für eine sehr niedrige Polymerisationsschrumpfung von nur 1,25 Volumenprozent und weist damit einen sehr niedrigen Schrumpfstress auf. **Admira® Fusion** besticht durch seine hohe Farbstabilität und ist universell einsetzbar – für höchste Ansprüche im Front- und Seitenzahnbereich. Das sehr homogene Material bietet ein hervorragendes Handling und ist mit allen konventionellen Bondings kompatibel. Ergänzt wird das Füllsystem durch die Fast-Track-Variante **Admira® Fusion x-tra**, die durch das fließfähige Bulk-Fill-Material **Admira® Fusion x-base** sowie die fließfähige Variante **Admira® Fusion Flow** Inkrementstärken von bis zu 4 mm erlaubt.



VOCO GmbH • Tel.: 04721 719-0 • [www.voco.dental](http://www.voco.dental)

COLTENE

## Facettenreiche Komposition

Mit einem Komposit lässt sich inzwischen fast das gesamte Spektrum klassischer Indikationen behandeln. Der Schweizer Dental spezialist COLTENE bietet dafür eine breite Palette maßgeschneiderter Lösungen: Dank seines materialimmanenten Glanzes verleiht **BRILLIANT EverGlow®** jugendliche Strahlkraft ohne langes Polieren. Das Duo Shade-System erlaubt ästhetische Einfarbreakurationen ohne den Einsatz von transluzenten Schmelzmassen. Die Flow-Variante hilft beim Kavitätenlining, kleinen Füllungen sowie dem Ausblocken von Unterschnitten. Beliebige Schichtstärken lassen sich mit dem dualhärtenden Bulk-Fill-Material **Fill-Up!** sicher

und schnell realisieren. Von der unkomplizierten Applikation profitieren vor allem Patienten mit eingeschränkter Compliance. Für den ambitionierten ästhetischen Anspruch ist **MIRIS®2** mit seinem „natürlichen Schichtungskonzept“ von Dr. Didier Dietschi wie geschaffen. Unter Tel.: 07345 805-670 oder E-Mail: [sales.de@coltene.com](mailto:sales.de@coltene.com) beantwortet das COLTENE-Expertenteam Fragen zum Einsatz von Spezialkompositen.

Coltene/Whaledent GmbH + Co. KG  
Tel.: 07345 805-0 • [www.coltene.com](http://www.coltene.com)







50%  
GRÖßERE  
LINSE  
(12 MM)

ZWEITE  
ON/OFF-  
TASTE



## Ultradent

### Minimalinvasiv und effektiv

Vor 40 Jahren gründete Zahnarzt und CEO Dr. Dan Fischer das Unternehmen Ultradent Products. Innerhalb von vier Jahrzehnten hat es sich von South Jordan/USA aus zu einem Global Player der Dentalbranche entwickelt und ist seinen Anfängen – auch mit weltweit mehr als 1.600 Mitarbeitern und knapp 1.500 Produkten – immer treu geblieben.

#### Ideale und Innovationen

Von Beginn an hat sich Ultradent Products zum Ziel gesetzt, die Mundgesundheit mithilfe von Wissenschaft, Kreativität und Innovationskraft nachhaltig zu verbessern. Im Fokus stehen dabei das Wohlbefinden und der Schutz der naturgegebenen Zahnschmelzsubstanz. Dementsprechend unterstützt Ultradent Products Zahnärzte auf der ganzen Welt mit durchdachten und qualitativ hochwertigen Lösungen für eine möglichst minimalinvasive Zahnheilkunde und höchste Ansprüche.

#### Sicher und schonend zum Erfolg

Zu den beliebtesten Produkten von Ultradent Products gehört Opalescence® Go. Das Gel zur professionellen Zahnaufhellung wird mit vorgefertigten Schienen, den UltraFit Trays, ganz unkompliziert im Home-Bleaching-Verfahren auf die Zahnreihen aufgebracht.

Das Bleachingpräparat enthält 6% Wasserstoffperoxid (H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>); Fluorid und Kaliumnitrat stärken den Zahnschmelz und schützen vor Zahnsensibilitäten.

Für gelungene Restaurationen sorgt die Polymerisationsleuchte VALO® Grand. Das neueste Produkt aus der VALO®-Familie punktet mit den bewährten Eigenschaften, besitzt jedoch eine um 50 Prozent erweiterte 12 mm-Linse, die auch größere Molaren von 10 bis 11 mm Durchmesser problemlos abdeckt. Der gebündelte Lichtstrahl ermöglicht eine rasche, vollständige und vor allem gleichmäßige Aushärtung aller lichthärtenden Dentalmaterialien in nur einem Zyklus.

Als Material der Wahl für einfache wie anspruchsvolle Restaurationen empfiehlt sich Mosaic®: Das Universalkomposit bietet die ideale Kombination aus Ästhetik und Funktion für langlebige, natürlich wirkende Ergebnisse. Entscheidende Faktoren hierfür sind die intuitive Handhabung, 20 Farboptionen und die hohe Haltbarkeit. Gemeinsam mit Ultradent Products kommen Zahnärzte leichter zum Ziel – für den Zahnerhalt und die Mundgesundheit des Patienten.

**Ultradent Products GmbH**

**Tel.: 02203 3592-15**

**[www.ultradent.com/de](http://www.ultradent.com/de)**



Abb. 1

# Einmal Schweiz und zurück

Wolfram Schreiter

Pforzheim ist der Startpunkt für unseren Motorradkurztrip. Die Stadt mit mehr als 115.000 Einwohnern liegt am nördlichsten Punkt des Schwarzwaldes. In den nächsten vier Tagen steht die Durchquerung des Schwarzwaldes nach Süden an, danach passieren wir den Rhein und fahren weiter bis in die Schweizer Bergkette „Eiger, Jungfrau und Mönch“. Nach ausgiebiger Besichtigung geht es dann weiter in Richtung Osten über diverse Pässe bis zum Vierwaldstättersee und den 2.128 Meter hohen Pilatus in Luzern. Danach heißt es zurück auf Anfang, zu unserem Ausgangspunkt in Deutschland.

**Die nächsten Tage** sind also prall gefüllt mit Kurven und Schräglagen über hohe Pässe und traumhafte Täler. Für eine reibungslose Fahrt verlassen wir uns auf unsere Motorräder Yamaha FZ1 Fazer (Sporttourer) und BMW R 1200 GS (Reiseenduro).

Die erste Etappe beträgt 400 Kilometer und ist damit die weiteste Strecke der kommenden Tage.

## Auf der Suche nach ... der perfekten Kurve

Wir verlassen Pforzheim über die Bundesstraße 294 in Richtung Titisee-Neustadt. Auf der Suche nach Kuckucksuhren und Schwarzwälder Kirschen kommen

hier täglich ganze Busladungen vorbei. Aber wer auf zwei Rädern den Schwarzwald bereist, ist eher auf der Suche nach der perfekten Kurve, und davon gibt es hier reichlich. Nach 170 Kilometern und vielen kernigen Kurvenkombinationen in fantastischer Landschaft machen wir nach 2,5 Stunden das erste Mal am Titisee Rast.

## Der höchstgelegene Ort Deutschlands: Feldberg

Das nächste Ziel ist der 15 Minuten entfernte Feldberg. Dieser ist mit 1.493 Metern der höchste Berg Deutschlands außerhalb der Alpen. Wir schrauben uns über 400 Meter in die Höhe auf 1.277 Meter. Hier liegt „Feldberg – der höchstgelegene Ort Deutsch-

lands“. Wir lassen uns den Wind um die Nase wehen und genießen die fantastische Fernsicht. Doch die Zeit drängt, denn wir haben heute noch einen weiten Weg vor uns.

Nach weiteren 15 Minuten fahren wir durch Todtnau. Hier findet jeden Samstag ein Motorradtreff auf dem Marktplatz statt. Nicht verwunderlich in einer Region, die einen ganz besonderen Leckerbissen bereithält: die Schauinsland-Strecke nordwestlich von Todtnau.

## Serpentinenparadies: Schauinsland-Strecke

Schauinsland-Strecke – das bedeutet zwölf Kilometer voller Serpentin auf einer ehemaligen Bergrennstrecke. Der ADAC richtete hier von 1923 bis 1984 seine legendären Schauinsland-Rennen aus, welche auf dem Freiburger Münsterplatz endeten.

Wir fahren weiter auf kleinen Sträßchen, vorbei an einem plätschernden Bach, welcher sein felsiges Bett schwer erarbeitet hat. Als wir den Schwarzwald verlassen, zieht sich das Wetter zu. Dicke Regenwolken verheißen nichts Gutes. Doch, wie sagte William Shakespeare schon: „Nicht jede Wolke erzeugt ein Gewitter.“ Also denken wir positiv, überqueren den Rhein östlich von Basel und befinden uns in der Schweiz. Von hier sind es nur noch 140 Kilometer bis zu unserem Hotel im Naturpark Gantrisch.

## „Eiger“, „Mönch“ und „Jungfrau“

Das Warm-up liegt hinter uns, der Gleichgewichtssinn ist einjustiert und unser Kurvenschwung bereits nahe an der berühmten Ideallinie, als wir uns Tag zwei widmen. Noch werfen die Gipfel rund um den Gantrisch lange Schatten hinunter ins Tal, aber ein strahlend blauer Himmel verspricht uns heute einen ungetrübten Kurventag. Unser erstes Ziel ist der nur 70 Kilometer entfernte Grindelwald. Im Takt der Kurven schunkeln wir uns gut gelaunt südlich des Thunersees vorbei und stehen nach nur einer Stunde vor den bekannten Berner Oberländer Bergen „Eiger“, „Mönch“ und „Jungfrau“. Hinter dieser markanten Dreiergruppe befindet sich der Aletschgletscher, welcher flächenmäßig zu den größten und längsten Gletschern der Alpen zählt. Das absolute Highlight dieses Kurztrips und auch generell jeder Reise in die Schweiz ist das Jungfraujoch – Top of Europe.

## Jungfraujoch – Top of Europe

Der höchste Bahnhof Europas liegt auf 3.454 Meter Höhe. Wir ziehen uns um und schlüpfen in bequeme Sachen. Hier am Bahnhof Grund (943 Meter) können wir bei den netten Mitarbeitern der Wengernalpbahn sogar unsere Helme abgeben. Es ist 9 Uhr, als wir am Bahnsteig stehen; die ersten Touristen trudeln ein



**Abb. 1:** Grindelwaldstraße mit Blick zum Eiger, Schweiz. **Abb. 2:** Serpentinparadies Schwarzwald.

und das Wetter und die Fernsicht könnten nicht besser sein. Der Zug kommt und bringt uns bis auf 2.061 Meter. Hier am Bahnhof „Kleine Scheidegg“ müssen wir in die Jungfrauabahn umsteigen. Sie wurde im Jahr 1912 eröffnet und ist ein Pionierwerk unter den Bergbahnen. Von hier geht es nun weiter auf das Jungfraujoch, das sich auf 3.454 Metern in einer Welt aus Fels, Eis und Schnee befindet. Die Reise führt zum höchstgelegenen Bahnhof Europas. Von der neun Kilometer langen Strecke liegen sieben Kilometer im Tunnel, wobei die Bahn die Berge Eiger und Mönch durchquert. Bei den Zwischenstationen „Eigerwand“ und „Eismeer“ halten die Züge für fünf Minuten, und wir können durch Aussichtsfenster schauen und die faszinierende Bergwelt bewundern. Nach 50 Minuten sind wir ganz oben angekommen. Wir steuern die Aussichtsplattform auf 3.571 Metern an. Die Sonne und der Schnee des Gletschers blenden uns so stark, dass wir froh sind, unsere Sonnenbrillen eingesteckt zu haben. Denn ohne wäre man schlichtweg verloren gewesen. Über uns thront die „Jungfrau“ mit stolzen 4.158 Metern und in nördlicher Richtung können wir sogar bis zum Schwarzwald schauen. Nachdem wir uns am Bergpanorama sattgesehen haben, fahren wir mit dem Fahrstuhl 30 Meter unter die Gletscheroberfläche. Höhlenartig öffnet sich der Eispalast mit langen Gängen und hohen Hallen. Bei frostigen  $-2^{\circ}\text{C}$  erkunden wir diese faszinierende Welt. Wände, Decken, Fußböden und die zahlreichen Skulpturen – alles aus purem Eis. Nach einem ausgeprägten Imbiss fahren wir mit der weltberühmten Zahnradbahn wieder nach unten. Wir ziehen uns die Kombis über, grüßen kurz die meckernden Gipfelziegen und geben Gas hinunter zum Brienersee. Eigentlich wollten wir schon heute über den Grimselpass fahren,



Tunneleingang

doch durch die Wintersperre öffnet dieser erst am morgigen Tag. Also suchen wir uns in Meiringen einen Platz zum Schlafen. Bei einem kalten Bier und einer herrlichen Aussicht lassen wir für heute unsere Tour ausklingen.

### Unter den Top 10 der schönsten Alpenpässe: Grimselpass

Die Sonne weckt uns auch am dritten Tag. Bei strahlend blauem Himmel fahren wir auf einer kleinen Bergstraße am malerischen Rychenbach entlang. Da dieser Weg auch für Wanderer vorbehalten ist, müssen wir Geschwindig-

keit herausnehmen und tuckern ganz gemütlich wieder in Richtung Eiger aus östlicher Richtung. Weite Blicke über das grüne Land, über kleine Weiler und alte Bauernhöfe, blütenübersäte Almen und grasende, glückliche Kühe – so sieht sie aus, die Schweizer Idylle. Wir genießen jeden Moment, doch an der Schwarzwaldalp ist leider Schluss. Ein großes Verbotsschild hindert uns an der Weiterfahrt. Wir kehren um und fahren nun nach Süden. Als wir uns auf der Passstraße befinden, drehen wir am Gasgriff und steuern auf den Grimselpass zu. Dieser ist unter den Top 10 der schönsten Alpenpässe zu finden. Mächtige Serpentinaffen führen hinauf auf 2.164 Meter. Der Asphalt ist eben und griffig. Da die Passöffnung für 11 Uhr angesetzt ist, haben wir auch keinerlei Gegenverkehr. Wir schießen am Verkehr vorbei und genießen hemmungslos die unzähligen Kurven und Kehren. Am Grimselsee machen wir einen kurzen Fotostopp, und nach weiteren sechs Kehren sind wir oben. Hier weht ein eisiger Wind, doch den spüren wir bei dem beeindruckenden Bergpanorama gar nicht. Links steigen mächtige Felswände steil in den Himmel, rechts fällt der Blick teilweise tief hinunter. Kantige, aufrecht stehende Felsblöcke und Steine ersetzen die Leitplanke. Nicht für jeden ein Grund, es hier ruhiger angehen zu lassen, denn die Pässe sind eine Herausforderung für die Knieschleiferfraktion. Die Passstraße schlängelt sich mal bergauf, mal bergab und kurze Zeit später stehen wir auf dem in 2.429 Meter Höhe liegenden Furkapass. Der Schnee ist noch allgegenwärtig und meterhoch neben der Straße aufgetürmt. Da es schon 11.30 Uhr ist, verbummeln wir jedoch keine Zeit und geben die nächsten 90 Kilometer ordentlich Gas. Wir fahren nach Norden, umfahren dann südlich den Vierwaldstättersee und machen Halt in Fräkmüntegg. Unser nächstes Ziel ist der Hausberg von Luzern – der Pilatus.

### Streckenführung



**1. Tag:** Pforzheim – Gurnigelbad, ca. 400 km (reine Fahrzeit = 7 Std.) **2. Tag:** Gurnigelbad – Grindelwald – Meiringen, ca. 120 km (reine Fahrzeit = 2 Std.) **3. Tag:** Meiringen – Grimselpass – Furkapass – Luzern (Pilatus), ca. 225 km (reine Fahrzeit = 4 Std.) **4. Tag:** Baden (Schweiz) – Pforzheim (Deutschland), ca. 250 km (reine Fahrzeit = 3,5 Std.).



Luzern – der Pilatus



Eispalast

## Hausberg von Luzern – der Pilatus

Die 2015 neu eröffnete Seilbahn bewältigt eine Höhendifferenz von 646 Metern und befördert uns in nur vier Minuten auf 2.118 Meter. Zu unserem Erstaunen ist hier kein Wind, allerdings brennt uns die Sonne auf die Motorradkombi. Normalerweise sind wir gewöhnt, die Berge zu erlaufen oder zu klettern, aber bei vier kurzen Tagen ist dies leider nicht möglich. Deshalb reihen wir uns in die lästigen Touristenströme ein und genießen die herrliche Aussicht auf den Vierwaldstättersee und Luzern. Nachdem wir wieder aufgesattelt haben, liegen noch 78 Kilometer bis zum letzten Nachtlager vor uns. Kurz vor der deutschen Grenze werden wir im Speckgürtel von Baden fündig. 225 Kilometer stehen als heutiger Tagestrip auf unserer Uhr.

## Schwarzwald pur

Die letzte Etappe des heutigen vierten Tages lassen wir ruhig angehen, denn mehr als 250 Kilometer liegen nicht mehr vor uns. Wir genießen das reichhaltige Frühstücksbüfett und überlegen die möglichen Routenoptionen für die Rückfahrt. Denn durch die Passsperre konnten wir die ursprünglich geplante Tour nicht vollenden.

Wir starten, und der Himmel strahlt azurblau. 20 Minuten später stehen wir auf deutschem Staatsgebiet. Wir lenken auf die B 314 ein und biegen später auf die B 27 ab. Bei Donaueschingen geht es dann endlich auf die kleinen Sträßchen. Hier ist der Schwarzwald noch unberührt und ursprünglich. Nadelbäume stehen auf pittoresken Felsformationen. Rechts und links der Straße locken herrliche Picknickplätze. Wer den Schildern nach Vöhrenbach folgt, wird so manches romantische alte Schwarzwald-

haus entdecken. Es geht vorbei an Höfen und Eckchen, wo es so scheint, als ob die Zeit stehen geblieben ist. Nur ein, zwei Autos begegnen uns, hier auch mal ein Trecker oder ein Motorradfahrer. Es geht gemütlich und nicht minder kurvenreich weiter, bis wir in Oberwolfach die einzige Rast des Tages machen. Der romantische Luftkurort wurde durch das Mathematische Forschungsinstitut weltbekannt. Wir machen es uns auf einer Wiese am Waldrand bequem und lassen die letzten Tage Revue passieren. Nun haben wir nur noch 100 Kilometer bis Pforzheim. Es lockt der Nachmittagskaffee. Dieser lässt uns schnell wieder aufspringen und im Sattel Platz nehmen. 90 Minuten später sind wir zurück am Ausgangspunkt. Fest steht: Wir durften eine facettenreiche Rundtour mit einer Vielfalt an kulturellen und landschaftlichen Eindrücken erleben!

Fotos: © W. Schreiter

## Kontakt



### Wolfram Schreiter

4solutions MEDIA  
Fockestraße 6, 04275 Leipzig  
Tel.: 0341 9096900  
info@4solutions-media.de  
www.4solutions-media.de

Infos zum Autor



# Eyecatcher: Riesige, künstlerisch gestaltete Zahnskulpturen

## Dokumentation von ästhetischem Anspruch und Innovationsbereitschaft

Karsten Ludwig

Seit einiger Zeit sieht man auf Messen, Zahnärztetagen und Kongressen regelmäßig überdimensionale, künstlerisch gestaltete Molarzähne. Oftmals sind sie die am häufigsten fotografierten Objekte auf Veranstaltungen und schaffen so außergewöhnliche Sichtbarkeit. Das kunstaffine Projekt „Giant-Art.de“ konzipiert und stellt diese Zähne her, und das seit nunmehr zehn Jahren.



Im Rahmen verschiedener stadtbezogener Projekte mit Großfiguren, z. B. dem Berliner Bären, hat das Kunstprojekt früh feststellen dürfen, dass zumeist überproportional viele Ärzte teilnehmen. Dies war die ursprüngliche Motivation des Projektes „Giant-Art.de“ zur Erstellung der riesigen Zahnskulpturen.

Bereits seit fast 20 Jahren erbringt das Unternehmen vor allem in den Bereichen Marketing und Marketingkommunikation unter Einbindung von „Kunst“ besondere Dienstleistungen in einer recht engen Nische. Das Projekt spielt in dem Segment sicherlich auf „Bundesliganiveau“. Passenderweise gehören fast alle Traditionsvereine dieser Liga, vom Hamburger SV bis zum FC Bayern München oder auch der DFB selbst, zur Kundschaft. Für Porsche erstellt „Giant-Art.de“ individuelle Skulpturen, für Volkswagen limitierte Editionen für Merchandising. Im zahnaffinen Segment, insbesondere mit den

„Giant-Art.de“-Zahnskulpturen, können z. B. die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung oder die Deutsche Apotheker- und Ärztekammer als Kunden genannt werden. Durch eine begleitete Ausstellungsreihe für einen großen Dienstleister im heilberuflichen Bankenbereich fiel das besonders ausgeprägte Kunstinteresse der zahnaffinen Berufsangehörigen auf. So wurde die Idee geboren, überdimensionale Zähne gestalten zu lassen, die geeignet sind, die Kommunikation in und vor den Praxen subtil wie nachhaltig zu unterstützen.

Nach dem Austausch mit Künstlern, die eine bildhauerische und gestalterische Leistung umsetzen, wurde deutlich, dass die Erstellung von wetterfesten Zahnskulpturen umsetzbar schien. Erste Bedenken hinsichtlich der standesrechtlichen Bewertung solcher „Kunstwerke“ konnten schnell ausgeräumt werden. Schließlich handelte es sich bei den Skulpturen nicht um Werbung, son-

dem Kunst. Daraus ergibt sich beim Aufstellen der Zähne im Außenbereich ein weiterer Vorteil. Gemäß der unterschiedlichen Landesbauordnungen bedarf es in der Regel keiner Baugenehmigung, wenn die Zähne beim Kunden aufgestellt werden.

## Die Herstellung der Skulpturen

Die Zahnskulpturen werden zunächst im Bildhaueratelier geschaffen. Seit Beginn des Projektes erstellt Klemens Hechenrieder, Absolvent der Düsseldorfer Kunsthochschule, die Skulpturen in den Größen 1,45m und 2,05m Höhe. Hechenrieder ist vornehmlich Bildhauer: „Anfangs entstand eine ca. 30cm große Wachs-skulptur, die verschiedenen Ärzten gezeigt und nachfolgend entsprechend der Tipps und Anforderungen optimiert wurde. Zugunsten der besseren Standfähigkeit haben wir uns für drei gleichlange Wurzeln entschieden“, berichtet der Bildhauer vom künstlerischen Eingriff in die Natur. Auf Basis des abgenommenen Modells entstehen die Zahnskulpturen in drei verschiedenen Größen. Die 30 cm großen Varianten sollten ursprünglich nur den Effekt verschiedener Gestaltungen auf den Zähnen zeigen. Sie kamen allerdings bei der ersten Präsentation so gut an, dass sie mit ins Programm aufgenommen wurden.

Das Hauptaugenmerk liegt jedoch auf den Größen 1,45m und 2,05m, die besonders gut für den Außenbereich geeignet sind. Diese Zahnskulpturen werden in einem aufwendigen Verfahren laminiert. Kunstharz wird mit Glasfasermatten in Verbindung gebracht, und es entsteht bei einem relativ geringen Gewicht von nur ca. 30kg (1,45m Höhe) bis ca. 50kg (2,05m Höhe) eine sehr feste Skulptur. Die Gestaltung kann auf Basis vorgegebener Musterdesigns erfolgen. Die Regel ist aber, dass der Kunde eigene Vorstellungen und Wünsche mitentwickelt. Auf Basis des Kunden-Briefings entsteht ein Entwurf, der die Anforderungen wiedergibt. Dabei können explizit Wünsche geäußert werden, bei denen z. B. Praxisfarben eingearbeitet oder das Praxis-Corporate-Design/die Corporate Identity berücksichtigt werden.

Nach der Freigabe der Entwürfe werden diese im nächsten Arbeitsschritt auf der Großskulptur umgesetzt. Die Frage nach der Wetterfestigkeit wird entspannt gesehen: Der Lack-Artist Martin Dippel, der das Projekt ebenfalls seit dem Start begleitet, gehört zu den Spezialisten seines Faches. Er ist insbesondere gefragt, wenn es um individuelle Gestaltungen von Flugzeugen geht. Als Referenzobjekt nennt er einen aufwendig gestalteten, echten Jet des Manchester United Football Clubs (Airbus A 320): „Die Gestaltung von Jets muss die Reibung der Luft von ca. 1.000km/h sowie Temperaturschwankungen von ca. minus bis plus 70 Grad aushalten. Da wir vom Prinzip her die Zahnskulpturen gleich bearbeiten wie einen Jet, bin ich hinsichtlich der Haltbarkeit der verwendeten Farben und Lacke wenig beunruhigt.“



## Die Installation

Die Zahnskulpturen können unter Verwendung der in den Wurzelkanälen befindlichen Gewindestangen im Boden dauerhaft befestigt werden. Optional gibt es ein Rollbrett, das neben einem sicheren Stand auch die Beweglichkeit sichert. Zu erwähnen ist, dass die Skulptur der Größe 1,45m eine Breite von 0,78m hat und sich somit durch jede Standardtür bewegen lässt. Die Nettopreise der Skulpturen beinhalten neben den Entwürfen auch die künstlerische Gestaltung. Sie kosten 3.490Euro (ca. 1,45m) bzw. 5.950Euro (ca. 2,05m).

Viele Kunden bestätigen, dass die künstlerisch gestaltete Zahnskulptur geeignet war, Wahrnehmung zu erzeugen und Sichtbarkeit auf besondere Art zu schaffen. Auch dokumentiere man bereits von außerhalb gegenüber (potenziellen) Patienten Innovationsbereitschaft oder das Empfinden für Ästhetik.

Gerade die Ansprüche an diese sogenannten weichen Faktoren gilt es im Wettbewerb noch stärker zu beachten. Manche Praxen sind in diesen Bereichen schon sehr weit entwickelt, und man kann sich dort wohlfühlen. Da sich der Standard sukzessive nach oben verschoben hat, bietet Kunst eine nachhaltige Möglichkeit, sprichwörtlich von außen als innovativ wahrgenommen zu werden. Denn Marketing wird für Praxen auch in Zukunft ein wichtiger Bestandteil der Kommunikation bleiben.

## Kontakt



### Karsten Ludwig

Giant-Art.de  
– State of the Art –  
Linkstraße 27  
59519 Möhnesee  
Tel: 02924 859520  
info@giant-art.de  
www.giant-art.de

# Kongresse, Kurse und Symposien



## Ostseekongress /11. Norddeutsche Implantologietage

8./9. Juni 2018

Veranstaltungsort: Rostock-Warnemünde  
Tel.: 0341 48474-308  
Fax: 0341 48474-290  
www.ostseekongress.com



## 15. Jahrestagung der DGKZ/ Symposium für Ästhetische Chirurgie und Kosmetische Zahnmedizin

15./16. Juni 2018

Veranstaltungsort: Lindau (Bodensee)  
Tel.: 0341 48474-308  
Fax: 0341 48474-290  
www.dgkz-jahrestagung.de



## 4TH ANNUAL MEETING OF ISMI

22./23. Juni 2018

Veranstaltungsort: Hamburg  
Tel.: 0341 48474-308  
Fax: 0341 48474-290  
www.ismi-meeting.com/

Faxantwort an **0341 48474-290**

Bitte senden Sie mir die angekreuzten Veranstaltungsprogramme zu.

Titel, Name, Vorname

E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Praxisstempel/Laborstempel

# cosmetic dentistry \_practice & science

## Impressum

### Herausgeber:

Deutsche Gesellschaft für  
Kosmetische Zahnmedizin e.V.

### Verleger:

Torsten R. Oemus

### Verlag:

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-0  
Fax: 0341 48474-290  
kontakt@oemus-media.de

IBAN DE20 8607 0000 0150 1501 00  
BIC DEUTDE8LXXX  
Deutsche Bank AG, Leipzig

### Verlagsleitung:

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

### Projekt- und Anzeigenleitung:

Stefan Reichardt  
Tel.: 0341 48474-222  
reichardt@oemus-media.de

### Redaktionsleitung:

Georg Isbaner  
Tel.: 0341 48474-123  
g.isbaner@oemus-media.de

### Redaktion:

Nadja Reichert  
Tel.: 0341 48474-102  
n.reichert@oemus-media.de

### Erscheinungsweise/Bezugspreis:

cosmetic dentistry - Info der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. erscheint 4x jährlich. Der Bezugspreis ist für Mitglieder über den Mitgliedsbeitrag in der DGKZ abgegolten. Einzelheft 10 EUR ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 44 EUR ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. 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.

### Produktionsleitung:

Gernot Meyer  
Tel.: 0341 48474-520  
meyer@oemus-media.de

### Korrektur:

Frank Sperling  
Tel.: 0341 48474-125  
Marion Herner  
Tel.: 0341 48474-126

### Art Direction:

Dipl.-Des.(FH) Alexander Jahn  
Tel.: 0341 48474-139  
a.jahn@oemus-media.de

### Layout:

Stanley Baumgarten  
Tel.: 0341 48474-130  
s.baumgarten@oemus-media.de

### Abo-Service:

Andreas Grasse  
Tel.: 0341 48474-201  
grasse@oemus-media.de

### Druck:

Löhnert Druck  
Handelsstraße 12  
04420 Markranstädt

[www.cd-magazine.de](http://www.cd-magazine.de)





# DGKZ e.V.

Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin  
Die innovative Fachgesellschaft für den modernen Zahnarzt

## Jetzt Mitglied werden!



### ☺ Kostenlose Fachzeitschrift

Lesen Sie kostenlos „cosmetic dentistry“ – die qualitativ außergewöhnliche Mitgliederzeitschrift informiert Sie über alle relevanten Themen der kosmetischen Zahnmedizin. Auch als E-Paper mit Archivfunktion auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info) verfügbar.

### ☺ Ermäßigte Kongressteilnahme

Besuchen Sie die Jahrestagungen der DGKZ und nutzen Sie die für Mitglieder ermäßigten Teilnahmegebühren.

### ☺ Kostenlose Mitglieder-Homepage

Nutzen Sie Ihre eigene, individuelle Mitglieder-Homepage, die die DGKZ allen aktiven Mitgliedern kostenlos zur Verfügung stellt. Über die Patientenplattform der DGKZ, die neben Informationen für Patienten auch eine Zahnarzt-Suche bietet, wird der Patient per Link mit den individuellen Mitglieder-Homepages verbunden.

### ☺ Patientenwerbung und Öffentlichkeitsarbeit

Profitieren Sie von einer starken Gemeinschaft, die durch Öffentlichkeitsarbeit auch Ihr Praxismarketing unterstützt.

**Nutzen Sie die Vorteile der Mitgliedschaft in der DGKZ und treten Sie jetzt dieser starken Gemeinschaft bei! Die einfache bzw. passive Mitgliedschaft kostet 200 €, die aktive Mitgliedschaft 300 € jährlich. Für Studenten ist die Mitgliedschaft kostenfrei.**

#### Weitere Infos:

Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V.  
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Deutschland  
Tel.: +49 341 48474-202, Fax: +49 341 48474-290  
[info@dgkz.info](mailto:info@dgkz.info) / [www.dgkz.com](http://www.dgkz.com)



Mitgliedsantrag DGKZ



# MITGLIEDSANTRAG

## Hiermit beantrage ich die Mitgliedschaft in der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V.

Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Deutschland, Tel.: +49 341 48474-202, Fax: +49 341 48474-290

**Präsident:** Dr. Jens Voss  
**Generalsekretär:** Jörg Warschat LL.M.

Name  Vorname

Straße  PLZ/Ort

Telefon  Fax  Geburtsdatum

E-Mail-Adresse

Kammer/KZV-Bereich

Besondere Fachgebiete oder Qualifikationen

Sprachkenntnisse in Wort und Schrift

### Einfache bzw. passive Mitgliedschaft

Jahresbeitrag 200,- €

Leistungen wie beschrieben

### Aktive Mitgliedschaft

Jahresbeitrag 300,- €

Leistungen wie beschrieben

zusätzlich: 1. personalisierte Mitgliedshomepage  
2. Stimmrecht

Assistenten mit Nachweis erhalten 50 % Nachlass auf den Mitgliedsbeitrag

Studenten mit Nachweis erhalten eine kostenfreie Mitgliedschaft

### Fördernde Mitgliedschaft (Unternehmen)

Jahresbeitrag 500,- €

Gläubiger-Identifikationsnummer: DE67ZZZ00001208450

Mandatsreferenz: **wird separat mitgeteilt**

### SEPA-Lastschriftmandat

Hiermit ermächtige ich die Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. widerruflich, Zahlungen von meinem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die von der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. auf mein Konto gezogenen Lastschriften einzulösen. **Hinweis:** Ich kann innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrages verlangen. Es gelten dabei die mit meinem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

Vorname, Name (Kontoinhaber)

Straße  PLZ/Ort

IBAN  |  |  |  |  |

BIC  |  Kreditinstitut

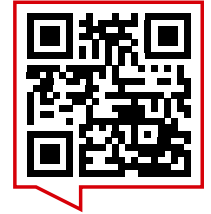
Datum  Unterschrift

**BITTE SENDEN SIE DEN ANTRAG IM ORIGINAL PER POST AN: DGKZ E.V., HOLBEINSTR. 29, 04229 LEIPZIG.  
(Ihre Originalunterschrift ist für die Durchführung des SEPA-Lastschriftverfahrens erforderlich.)**

# ABOSERVICE

cosmetic dentistry

BESTELLUNG AUCH  
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de

Interdisziplinär und nah am Markt



## Lesen Sie in der aktuellen Ausgabe folgende Themen:

Fachbeitrag

„Pinhole® Surgical Technique“ –  
Neue schonende Therapie  
bei Zahnfleischrückgang

Spezial

„Are you ready for the future?“  
Digitale interdisziplinäre Zahnmedizin

Reise

Einmal Schweiz und zurück

Erscheinungsweise:  
**4 x jährlich**

## Faxantwort an +49 341 48474-290

Ja, ich möchte die „cosmetic dentistry“ im Jahresabonnement zum Preis von 44,-€/Jahr inkl. MwSt. und Versandkosten beziehen.

Name/Vorname

Straße/PLZ/Ort

Telefon/E-Mail

Stempel

Unterschrift

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. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

CD 2/18

