

# cosmetic

## dentistry \_ practice & science



### **Fachbeitrag**

Ästhetik als Schwerpunkt  
Kieferorthopädisch-parodontologische  
Kombinationstherapie

### **Spezial**

„Alles unter einem Dach“ –  
Zahnarztpraxis mit Klasse

### **Event**

Cosmetic Dentistry – aktuelle  
Trends im Mai in Düsseldorf



NEU

 **PHYSIO  
SELECT  
TCR**

JETZT SIND SIE DA!

# JUNGE FORMEN FÜR EINE NEUE GENERATION.

STAY YOUNG COLLECTION.  
Wählen Sie den passenden Look für  
Ihre »Best Ager« Patienten aus.  
Informieren Sie sich jetzt: [candolor.com](http://candolor.com)

BY CANDOLOR



ORIGINAL  
SWISS  
DESIGN

**Profesor Invitado Universität Sevilla**  
**Dr. med. dent. Martin Jörgens**

Präsident der Deutschen Gesellschaft  
 für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ), Düsseldorf



# Cosmetic Dentistry möglichst minimalinvasiv und funktionsgerecht

Kosmetische Zahnmedizin: Das hieß lange Zeit vor allem gerade und weiße Zähne. Der Fokus lag verstärkt auf dem Frontzahnbereich, inzwischen sind die Patienten an einem ganzheitlich funktionierenden und optisch schönen Gebiss interessiert. Bleaching allein genügt nur noch in wenigen Fällen den Ansprüchen. Für uns Zahnärzte heißt dies, über den Tellerrand hinauszuschauen. Prothetik und Kieferorthopädie spielen im Behandlungsspektrum der Kosmetischen Zahnheilkunde heute eine ebenso entscheidende Rolle wie vollkeramische Restaurationen oder hochwertige dentinadhäsive Kompositfüllungen.

Dies führte in den letzten Jahren auch zu einer rasanten Entwicklung der Behandlungsmethoden und der Ausstattung in den Praxen. Minimalinvasiv sollen die Therapien sein. Hier haben Versorgungsmethoden wie Aligner wachsende Zustimmung erfahren. Aber auch die Frage nach neuen Komposit- und Implantatmaterialien rückt in den Vordergrund. Die Patienten informieren sich über die Therapiemöglichkeiten zunehmend im Vorfeld selbst, erarbeiten sich eine eigene Vorstellung vom Endergebnis und welche Behandlungsmethoden sie favorisieren. Unsere Patienten wollen Sicherheit, sind unsere Arbeiten doch nicht selten mit einer erhöhten Investition verbunden. Immer wichtiger werden in allen Fällen hochwertige Rekonstruktionen, sichere funktionsdiagnostische Analyseverfahren und saubere Erhebungen aller funktions-therapeutisch wichtigen Parameter. Dies beginnt bei sauberen manuellen Strukturanalysen, sicheren Dokumentationen vom Endergebnis und geht bis zu sicheren, modernen und elektronisch unterstützten Aufzeichnungssystemen, wie DIR, CADIAX, Zebris u.v.m. Erst dadurch gibt es Sicherheit in der Therapie und Schutz vor einer möglicherweise nachfolgenden Forensik. Zu hoch sind die Schadensersatzzahlungen bei Nichtbeachtung geworden.

Wir als Zahnärzte sind daher angehalten, unseren Patienten möglichst anschaulich erklären zu können, welches Ergebnis sie zu erwarten haben. Je sicherer wir dies können, desto mehr steigt die Compliance. Inzwischen arbeiten daher viele Kollegen mit den Möglichkeiten der 3D-Technologie. Mit verschiedenen Softwares können wir dem Patienten nicht nur die Ausgangssituation, sondern auch das Endergebnis präsentieren.

Das Thema 3D wird daher auch auf der diesjährigen Internationalen Dental-Schau in Köln eine große Rolle spielen. Nicht nur mit neuesten, verbesserten 3D-Modellen lässt sich die Behandlung planen und visualisieren. Mithilfe des 3D-Drucks kann der Zahnarzt seinen Patienten plastische Modelle präsentieren, was sich vor allem im Bereich der Veneerversorgung als großer Vorteil erweisen wird. Weiterhin stehen mit den neuen Verfahren verschiedene neue Materialien, von Metall bis Kunststoff, für Kronen, Brücken und Prothesenbasen zur Verfügung. Die Versorgungsmöglichkeiten werden in den nächsten Jahren also weiter wachsen – und das alles mit der Maßgabe: minimalinvasiv. Diese minimalinvasiven Methoden in der Kosmetischen Zahnheilkunde stehen auch im Fokus der 16. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin im Mai 2019, zu welcher ich Sie daher herzlich einladen möchte. Hier werden sie einen guten Überblick über verschiedene Behandlungsverfahren, neue Materialien und Trends erhalten. Ich würde mich freuen, Sie am 17. und 18. Mai in Düsseldorf begrüßen zu können, und wünsche Ihnen bis dahin ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2019.

Ihr Profesor Invitado Universität Sevilla  
 Dr. med. dent. Martin Jörgens



Infos zum Autor



## Editorial

**Cosmetic Dentistry** möglichst minimalinvasiv und funktionsgerecht 03  
 Professor Invitado Universität Sevilla Dr. med. dent. Martin Jörgens

## cosmetic dentistry

**Attraktivität und ihre Wirkung** auf die Umgebung 06  
 Dr. Michael Visse

**Socket Shield** – Retter in der Not? 10  
 Dr. Nadja Tzinis, Dr. Marcus Striegel

**Ästhetik** als Schwerpunkt 14  
 Dr. Martin Jaroch

Berücksichtigung von Wünschen **und Unsicherheiten** 18  
 Dr. Clemens Fricke, Dr. Robert Ritschel

## Spezial

Praxisporträt

„Alles unter einem Dach“ – **Zahnarztpraxis mit Klasse** 26

Interview

„Der Schlüssel für die Gesundheit **des gesamten Körpers** liegt in der Mundhöhle.“ 30

Praxismanagement

**Patientenaufklärung und-beratung:** Ist Papier verzichtbar? 34  
 Dr. Manuela Stobbe

## Event

**Cosmetic Dentistry** – aktuelle Trends im Mai in Düsseldorf 38

## Lifestyle

Kunst

**Antike trifft 3D-Druck** 46  
 Hans-Josef Fischbach

## News

22

## Produkte

42

## Impressum

48

# Bleibender Glanz – brillant gemacht

**IDS**  
**2019**

Besuchen Sie uns!  
Halle 10.2  
Stand R10/S19  
& T020/U029



## **BRILLIANT** EverGlow<sup>®</sup>

Universal Submicron Hybridkomposit

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





# Attraktivität und ihre Wirkung auf die Umgebung

Dr. Michael Visse

Gutes Aussehen verschafft spezielle Vorteile. Dessen sind nicht nur wir uns als Behandler bewusst, sondern intuitiv auch unsere Patienten. Attraktivität beeinflusst das soziale Handeln und zeigt eine besondere Wirkung. Menschen fühlen sich im Allgemeinen zu attraktiven Menschen hingezogen. Die Erklärung ist relativ simpel: Unser Gehirn urteilt nach einem einfach vorhersagbaren Muster: „Schön gleich gut“.

Die bewusste Wahrnehmung von Schönheit benötigt keine kognitive Anstrengung. Einen attraktiven Menschen erkennt man spontan. Alles passiert automatisch und verursacht ein angenehmes Gefühl. Nicht zuletzt ist das Phänomen der Anziehungskraft von Schönheit auch von zahlreichen wissenschaftlichen Disziplinen bestätigt, so u. a. der Psychologie, der Neurowissenschaften oder der Verhaltensforschung. Die Vorteile eines guten Aussehens sind methodisch überprüft und unbestritten. Schönheit stellt damit einen elementaren Bonus dar und ist für unsere Patienten ein wichtiges, angestrebtes Ziel.

## Was macht Schönheit aus?

Schönheit ist das komplexe Zusammenspiel unterschiedlicher Faktoren und lässt sich nicht auf ein Merkmal reduzieren. Bei der intuitiven Urteilsbildung wirken auch Körperhaltung und physische Ausstrahlung mit. Da unser Metier Zähne und Mundpartie betrifft, möchte ich mich im Folgenden auf das Gesicht als tragendes Element des äußeren Erscheinungsbildes konzentrieren. Besonders Augen, Nase und Mund prägen ein Gesicht. Dabei spielt die Gesichtssymmetrie mit Haut, Haaren,



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

Lippen und Zähne die wesentliche Rolle. Alles beeinflusst sich gegenseitig und muss daher perfekt aufeinander abgestimmt sein (Abb. 1–5).

### Kann Schönheit optimiert werden?

Als Zahnärzte und Kieferorthopäden kennen wir die Antwort, und sie lautet Ja. Wir sind in der Lage, der Natur erfolgreich nachzuhelfen, und das Bestreben, ein gutes Aussehen zu erreichen, zu unterstützen.

In unserer kieferorthopädischen Praxis in Lingen verfolgen wir das Ziel, unseren Patienten zu Gesundheit und einem perfekten Lächeln zu verhelfen. Wir nennen das „perfect smile Kieferorthopädie“. Nach unseren Erfahrungen führt dies nahezu automatisch und altersunabhängig zu mehr Lebensfreude und Selbstwertgefühl. Nach einer erfolgreichen kieferorthopädischen Behandlung zeigt man gerne selbstbewusst Zähne. Gerade bei Jugendlichen, die auf Facebook, Instagram oder Snapchat Selfies posten, sind Fotos mit einem „perfect smile“ sehr beliebt (Abb. 6). Aber auch ältere Patienten, denen wir den Wunsch nach einem perfekten Lächeln erfüllen konnten,

erleben durch die Zahnkorrektur in aller Regel ein ganz neues und ungeahntes Lebensgefühl. Ein „perfect smile“ fühlt sich in jeder Altersgruppe gut an (Abb. 7–10).

Als erfahrene Kieferorthopäden glauben wir selbstverständlich an die positive Wirkung einer harmonischen Zahnreihe und erleben diese im Arbeitsalltag regelmäßig. Was uns allerdings selbst erstaunt, ist die Wirkung nach der Behandlung sehr einfacher Zahnfehlstellungen. Bei der Analyse der Vorher-Nachher-Fotos sind selbst wir als Experten überrascht, welche Ergebnisse sich durch die Korrektur einer geringen Fehlstellung, die vom Laien oftmals gar nicht als solche erkannt wird, erreichen lassen. Unsere Patienten, die sich für eine solche Behandlung entschieden haben, sind durchweg begeistert, welche andere Ausstrahlung damit einhergeht.

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Daher beraten wir unsere Patienten nicht mit Modellen oder Bracketsystemen, sondern ausschließlich anhand solcher Vorher-Nachher-Bilder aus der Datenbank smile design (Abb. 11) von iie-systems. Dazu können wir auf Fotos der jeweiligen Altersgruppe und des Geschlechts zurückgreifen und



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10



Abb. 11

erzielen damit bei den Patienten einen „Wow-Effekt“. Fast durchgängig rufen wir Erstaunen und Verblüffung hervor, welche Wirkung Zähne auf die Gesamtästhetik und die Ausstrahlung haben.

## Fazit

Ein harmonischer Zahnbogen verbessert eine abgestimmte Gesichtsästhetik deutlich. Welche Rolle Zähne im Hinblick auf die Attraktivität eines Gesichts spielen, erkennt der Patient als medizinischer Laie durch den Vorher-Nachher-Vergleich schnell, zuverlässig und intuitiv. Zahnkorrekturen sind dabei qualifiziert in jedem Alter möglich, sodass wir in der Lage sind, unsere Patienten bei ihrem Wunsch nach gutem Aussehen und der damit in Zusammenhang stehenden positiven Wirkung auf ihr Umfeld zu unterstützen. Diese basiert auf einer sehr einfachen Urteilsheuristik, die dem Menschen eigen ist und die ihn veranlasst, schön mit gut gleichzusetzen. In der Sozialwissenschaft wird dies auch als Halo-Effekt beschrieben. Davon spricht man, wenn beim Gesamteindruck, den ein Mensch auf einen anderen macht, ein einzelnes Merkmal – wie hier ein attraktives Gesicht – positiv dominiert.

Als Experten wissen wir, dass Attraktivität das Leben positiv verändern kann. Wir können und sollten unsere Verantwortung darin sehen, unser Wissen und unsere Kompetenz dafür einzusetzen, alles für die Gesundheit und das Aussehen unserer Patienten zu tun.

## Kontakt



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

Infos zum Autor



# Composi-Tight® 3D Fusion™

## Sectional Matrix System

Das neue Composi-Tight® 3D Fusion™ Teilmatrixsystem bietet die Lösung für alle Klasse II Kavitäten.



- **Grüner Ring** für weite Kavitäten und bei fehlenden Höckern
- **Orangener Ring** bei großen Molaren oder sehr bauchigen Zähnen
- **Blauer Ring** bei kurzen und schiefstehenden Zähnen



Besuchen Sie uns auf der IDS  
Halle 10.1 Stand G068  
Halle 11.1 Stand G019

### FX-KFF-00 Starter Set

3x Composi-Tight® 3D Fusion™  
(1x Ring kurz blau, 1x Ring lang orange, 1x Ring breit grün)  
1x verbesserte Ringseparierzange,  
80x Composi-Tight® 3D Fusion™ Matrizenbänder,  
70x Composi-Tight® 3D Fusion™ Keile

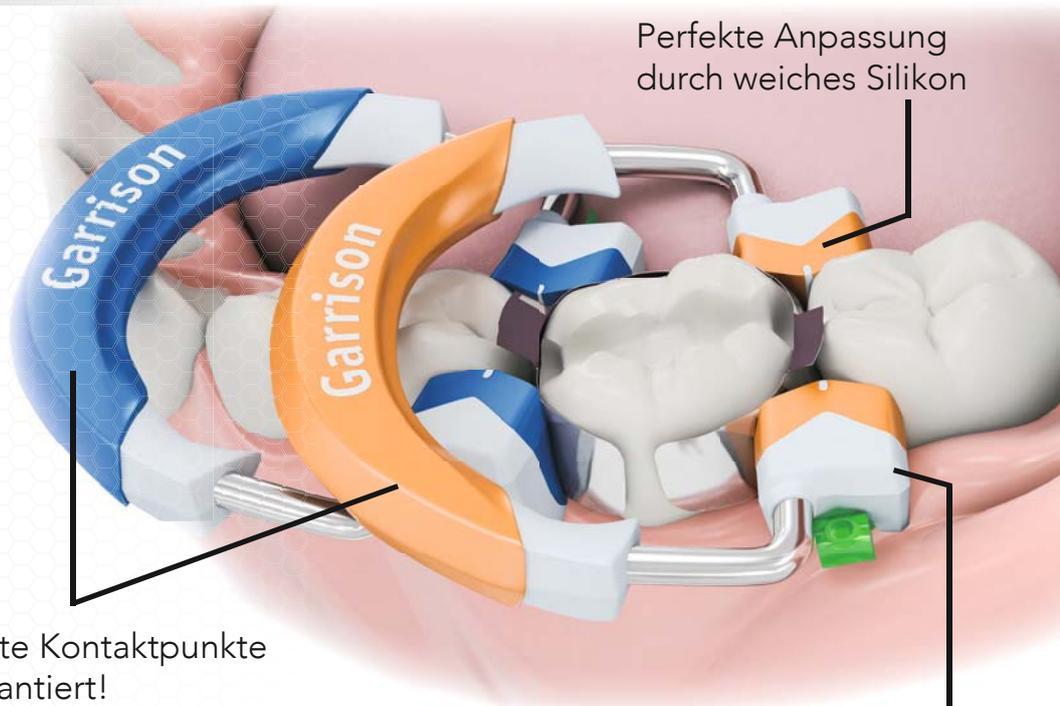
Testen ohne Risiko mit der **60-Tage-Geld-zurück-Garantie!**

**Preis: € 449,00\***

Rufen Sie uns an: 02451 971 409



**Exklusiv!**  
Ein Ring für breite Präparationen.



Perfekte Anpassung durch weiches Silikon

Feste Kontaktpunkte garantiert!

Retentive Spitzen verhindern Abspringen

**Garrison**  
Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971 409 • Fax: +49 2451 971 410  
info@garrisdental.net • www.garrisdental.com

\*Alle Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen zzgl. MwSt. Angebot gültig bis 31.03.2019  
Es gelten unsere AGB.  
ADGM319 C

THE LEADER IN MATRIX SYSTEMS

© 2019 Garrison Dental Solutions, LLC

# Socket Shield – Retter in der Not?

Dr. Nadja Tzinis, Dr. Marcus Striegel

Sofortimplantationen gehören gerade für ungeübtere Zahnärzte zu den gefürchtetsten operativen Eingriffen. Aber warum ist das so? Auf vielen Fortbildungen sieht man immer wieder Implantate in der ästhetischen Zone mit perfektem Outcome. Es wird häufig gepredigt, dass, wenn die bukkale Knochenlamelle erhalten bleibt, der Rest gar kein Problem mehr ist. Es stellt sich dabei jedoch die Frage: Wie erhalte ich denn diese bukkale Lamelle, um möglichst problemlos implantieren zu können?

**Es ist kein Geheimnis**, dass die koronalen 2 mm des Knochens stets dem Zahn gehören. Um dieses Problem umgehen zu können, gibt es eine neue Technik in der Implantologie, die immer mehr Einzug in die deutschen Praxen hält. Es handelt sich dabei um die sogenannte Socket-Shield-Technik. Hinter diesem Prinzip verbirgt sich eine Extraktionsmethode, bei der eine dünne bukkale Zahnwand erhalten bleibt, um den so gefürchteten „bundle bone“ (deutsch: Bündelknochen) für die Implantation erhalten zu können.

## Patientenfall

Nicht selten haben wir Patienten in der Praxis, die mehrere behandlungsbedürftige „Baustellen“ aufweisen. Hat

der Patient eine Parodontitis? Sind vielleicht alte Restaurationen oder Wurzelfüllungen insuffizient? Gibt es extraktionswürdige Zähne? Brauche ich Implantate? Ist eine Sofortimplantation möglich? Wie sieht es mit der Ästhetik aus? Und ganz nebenbei: Habe ich vielleicht funktionelle Problemstellungen? Um einen Patienten ganzheitlich versorgen und ein Behandlungskonzept erstellen zu können, muss der Zahnarzt einen guten Überblick über die aktuelle Situation haben. Im Falle unserer Patientin bestanden trotz ihres jungen Alters mehrere Problemfelder. Neben der mangelhaften ästhetischen Situation klagte die Patientin über Kopf- und Nackenschmerzen, die u.a. auf eine gelenknahe Fehlbelastung aufgrund einer fehlenden Front- und Eckzahnführung zurückzuführen war (Abb. 1a–d).



Abb. 1a



Abb. 1b



Abb. 1c

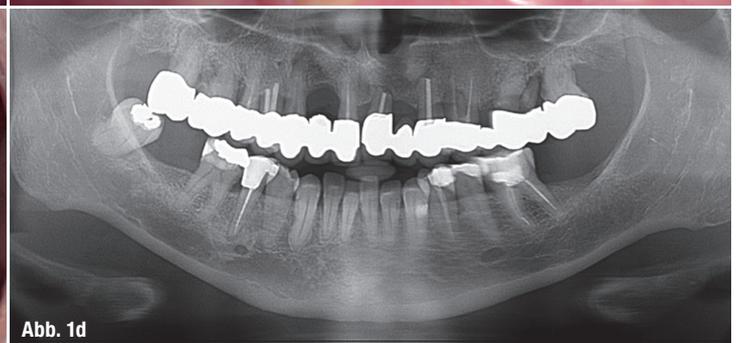


Abb. 1d

Abb. 1a: Ausgangssituation. Abb. 1b und c: Laterotrusion rechts und links. Abb. 1d: Die Orthopantomografie.



Abb. 2



Abb. 3a

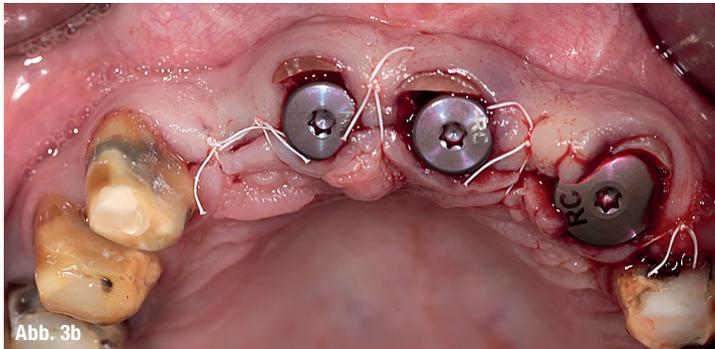


Abb. 3b

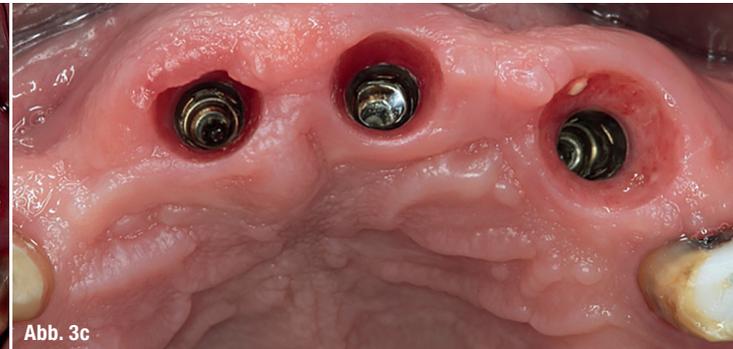


Abb. 3c

**Abb. 2:** Langzeitprovisorium. **Abb. 3a:** Trennen der Zähne. **Abb. 3b:** Nach Setzen der Implantate. **Abb. 3c:** Vier Monate nach Implantation.

## Vorbehandlungen

Aus dem parodontalen Befund ließ sich eine schwere chronische und lokal aggressive Parodontitis ableiten, bei der mehrere Zähne Sondierungstiefen von  $\geq 6$  mm hatten und eine Pus-Exsudation aufwiesen. Auch der mikrobiologische Test bestätigte dies. Es konnten Bakterien wie *A. actinomycetemcomitans*, *T. forsythia* und *F. nucleatum* nachgewiesen werden.

Des Weiteren ging aus dem röntgenologischen Befund hervor, dass die Zähne 13, 15, 24, 34, 36, 45, und 48 Wurzelkanalbehandlungen oder Revisionen benötigten. Als nicht erhaltungswürdig wurden die Zähne 11, 17, 21 und 23 bewertet. Der Wunsch der Patientin war es, möglichst festsitzend versorgt zu werden, was zu geplanten Implantaten an den Positionen 11, 21, 23, 25, 26 führte. Grundlage für weitere Behandlungsschritte bildete jedoch eine akribische Vorbehandlung durch eine Parodontitistherapie mit adjunktivem van Winkelhoff-Cocktail und einer probiotischen Kur. Um die parodontale Gesundheit zu fördern, wurden die alten insuffizienten Restaurationen abgenommen und durch ein Polymethylmethacrylat (PMMA) gefrästes Langzeitprovisorium im Oberkiefer ersetzt (Abb. 2). In Kombination mit einer Relaxierungsschiene für den Unterkiefer wurde bereits zu Beginn mit der Therapie der craniomandibulären Dysfunktion begonnen. Im folgenden Zeitraum, welcher der parodontalen Rehabilitation dienen sollte und einen engmaschigen dreimonatigen Recall forderte, wurden auch die Wurzelkanalbehandlungen durchgeführt und nötige konservierende Maßnahmen ergriffen.

Erst nach neun Monaten konnte die parodontale Situation als stabil und erfolgreich therapiert beurteilt werden. Der BOP lag unter zehn Prozent, der API unter 20 Prozent und nur wenige Zähne hatten eine Resttaschentiefe von

4 mm. Daraufhin wurde ein DVT für die Implantatinserktion und eine Borschablone hergestellt. Da in Regio 12 ein deutlicher Hart- und Weichgewebsverlust nach Zahnextraktion zu sehen war, wurde entschieden, diesem im Falle der Extraktion von 11, 21 und 23 durch Sofortimplantation entgegenzuwirken. Da wir uns zusätzlich in der ästhetischen Zone befanden und einen Gewebeerlust unter allen Umständen verhindern wollten, wurde entschieden, die Socket-Shield-Technik anzuwenden.

## Chirurgisches Vorgehen

Bei der Socket-Shield-Technik werden vorsichtig die bukkalen Zahnlamellen von dem übrigen Zahn mittels grünem Diamanten oder Lindemannfräse getrennt, sodass nur eine hauchdünne Zahnscherbe zurückbleibt – so auch im Falle dieser Patientin an den Zähnen 11, 21 und 23. Anschließend wurde die restliche Zahnschubstanz schonend entfernt, sodass die Extraktionsalveolen mit dem durch die Zahnlamelle erhaltenen „bundle bone“ zu sehen waren. Nach Auflage der zuvor angefertigten Bohrschablone wurden die Implantate (Straumann tapered) schonend inseriert. In diesem Fall wurde darauf verzichtet, den Hohlraum zwischen Implantat und Zahnlamelle mit autogenem oder allogenem Knochenersatzmaterial aufzufüllen (Abb. 3a–c).

In der Zwischenzeit wurde der Unterkiefer präpariert und mit Keramikkrone versorgt. Die Unterkieferfrontzähne erhielten ein Bleaching, um ein harmonisches Endergebnis erzielen zu können. Nach einer Einheilungszeit von knapp vier Wochen wurden dann die bukkalen Zahnlamellen soweit gekürzt, dass sie nicht mehr sichtbar waren, sowie ein DVT zur Überprüfung der Situation angefertigt. Auf diesem war zu sehen, wie der Spalt zwischen Zahnlamelle und Implantat verknöcherte und das Implantat osseointegrierte.



Abb. 4a



Abb. 4b



Abb. 4c

**Abb. 4a:** Abschlussituation. **Abb. 4b:** Abschlussituation Oberkieferfront.  
**Abb. 4c:** Situation auf DVT vor und vier Monate nach der Implantation: Zähne von links nach rechts 11, 21, 23.

Es folgte die Abdrucknahme mittels individuellem Abdrucklöffel und zwei Wochen später das Einsetzen der Keramikarbeiten im gesamten Ober- und Unterkiefer. Die Implantate 25 und 26 waren okklusale verschraubte Einzelzahnkronen, wohingegen die Situation in der Front als verschraubte Brückenkonstruktion mit 12 als Anhänger eingegliedert wurde (Abb. 4a und b).

### Ästhetisches Outcome und Weiterbehandlung

Wie dieser Fall zeigt, kann durch die Socket-Shield-Technik das Hart- und Weichgewebslevel im sensiblen ästhetischen Fronzahngebiet im Rahmen einer Sofortimplantation fast zur Gänze erhalten werden, sodass ein sehr gutes ästhetisches Outcome zu erwarten ist. Diskussionswürdig ist der Gewebsdefekt in Regio 12. Hier wäre noch zu überlegen gewesen, mittels eines Bindegewebsaugmentates die Weichgewebssituation zu verbessern und die Unterkieferfrontzähne durch einen Inman Aligner oder Invisalign-Schienen zu begradigen. Da die Patientin jedoch bereits nach Einsetzen der Arbeit mit dem ästhe-

tischen Outcome überglücklich war, wurde in diesem Fall auf weitere Behandlungsschritte verzichtet. Weiterhin wird bei dieser Patientin ein engmaschiger Recall (Abb. 4c) durchgeführt und eine Unterkiefer-Relaxierungsschiene zur Stabilisierung der craniomandibulären Situation angeraten.

### Fazit

Die Socket-Shield-Technik erweist sich als gute Behandlungsalternative im Bereich der Sofortimplantation gerade im ästhetischen Bereich, da dadurch der gefährdete „bundle bone“ weitestgehend erhalten und die Extraktionsalveole vor einer Kolabierung geschützt werden kann. Dies erleichtert das Hart- und Weichgewebsmanagement ungemein und macht das ästhetische Outcome wesentlich vorhersagbarer. Es werden allerdings noch weiterer Follow-up-Studien notwendig sein, um auch die Langzeitstabilität dieses Implantationsverfahrens nachweisen zu können.

### Kontakt



**Dr. Nadja Tzinis**  
**Dr. Marcus Striegel**  
Ludwigsplatz 1a  
90403 Nürnberg  
Tel.: 0911 56836360  
Fax: 0911 2419854  
info@praxis-striegel.de  
www.praxis-striegel.de



Infos zur Autorin  
[Dr. Nadja Tzinis]



Infos zum Autor  
[Dr. Marcus Striegel]





Besuchen Sie uns auf der  
IDS in Halle 10.1  
Stand H40/J49

## White Spots wirksam behandeln. Mit Icon vestibular.

White Spots auf Glattflächen schnell, schonend und ästhetisch überzeugend behandeln? Die Infiltrationstherapie mit Icon macht das möglich. Nachweislich. Für verschiedenste Indikationen, von kariogenen White Spots bis Fluorose oder traumatisch bedingten Farbveränderungen.

Entdecken Sie die zeitgemäße Art der White-Spot-Behandlung für sich und Ihre Patienten.

Mehr Infos auf [www.dmg-dental.com](http://www.dmg-dental.com)



 **DMG**

# Ästhetik als Schwerpunkt

## Kieferorthopädisch-parodontologische Kombinationstherapie

Dr. Martin Jaroch

Die Anzahl der Patienten, die den Zahnarzt aus ästhetischen Gründen aufsuchen, wächst täglich. Zudem wünschen sie – angelehnt an den Gesundheitstrend in der Ernährung – eine medizinische Lösung, die möglichst frei von Nebenwirkungen, Ersatzmaterialien und Fremdkörpern zu erreichen ist. Ein Zahnarzt kann sich heute vor allem abheben, wenn er dem Patienten eindeutig sagen kann, wo er ästhetisch enden wird. Ein großer Vorteil ist zudem, wenn die Behandlung auch tatsächlich von einem einzigen Zahnarzt durchgeführt wird, denn eine exakte Planung wird besonders bei Kombinationstherapien erschwert.

**Ästhetische Verbesserungen sind nur** an gesunden Zähnen möglich, daher ist es oftmals erforderlich, im Vorfeld entsprechende Kombinationstherapien vorzunehmen. Im vorliegenden Fall hatte die Patientin einen ganz einfachen Wunsch: Die Front sollte so natürlich wie möglich erhalten bleiben und die Zähne dennoch schön sein. Zahnersatz lehnte sie grundsätzlich ab, da sie mit Mitte 50 ein gut erhaltenes, überwiegend naturgesundes Gebiss besaß (Abb. 1–3). Bei der Betrachtung der Ausgangsbefunde wurde deutlich, dass die Patientin keine parodontalen Vorerkrankungen aufwies und die Rezession an Zahn 11 als Folge einer Anteinklination des Zahns einzustufen war. Dies ist vor allem bei Kombinationsbehandlungen entscheidend, denn jeder parodontal vorgeschädigte Zahn muss zwingend vor einer möglichen kieferorthopädischen Behandlung auch parodontologisch therapiert werden. Erfolgt dies nicht, dann ist das ein sicherer Ver-

lust für den Zahn. Sollte der Patient eine Parodontitis aufweisen, ist es daher zwingend notwendig, dass ca. sechs Wochen vor Beginn der kieferorthopädischen Therapie die Parodontalbehandlung professionell und erfolgreich abgeschlossen wurde. Bei Kombinationsfällen, bei denen die frontale Ästhetik im Vordergrund stehen muss, ist für den Erfolg entscheidend, dass ein exaktes Backward Planning erfolgt.

Im vorliegenden Fall wurde zunächst festgelegt, welche Art der kieferorthopädischen Behandlung am Erfolg versprechendsten war und inwiefern Zahn 11 für eine spätere parodontalchirurgische Maßnahme vorbereitet werden musste. Zudem war dem Patienten plausibel zu erklären, warum sich beispielsweise die Rezession während der kieferorthopädischen Behandlung verschlechtern könnte und wie diese im Anschluss zu beseitigen wäre.



Abb. 1–3: Darstellung des intraoralen Ausgangsbefundes der Patientin.



**Abb. 4–6:** Zahnstellung der Front vor der Mid-Course Correction (MCC). Die seitlichen Zähne im Oberkiefer benötigen eine abschließende Korrektur. **Abb. 7–9:** Intraoperative Darstellung der Zucchelli-Technik. **Abb. 7:** Die dekontaminierte Wurzel vor der Inzision. **Abb. 9:** Die Adaptation mittels spannungsfreier Umschlingungsnaht ist gut zu erkennen. Die Gingiva im zervikalen Bereich von Zahn 11 ist unversehrt.

## Schritt 1: Kieferorthopädische Behandlung

Bei Patienten, die mitten im Leben stehen und oftmals berufsbedingt stark im Kundenkontakt eingespannt sind, ist es in der Regel ratsam, kieferorthopädische Techniken anzuwenden, die den Patienten nicht dazu zwingen, seine normalen Lebensgewohnheiten zu verändern. Alignersysteme, wie das von Invisalign, sind hier mit Sicherheit festen Apparaturen vorzuziehen. Neben den sehr geringen ästhetischen Beeinträchtigungen stellen diese Systeme keine neuen Anforderungen an die häusliche Mundhygiene, was die Behandlung vor allem bei erwachsenen Patienten deutlich einfacher macht. Grundsätzlich ist die Compliance dann recht stabil, wenn möglichst wenige Reizfaktoren in den oft stark eingefahrenen Alltag eingebracht werden.

Bei diesem Patientenfall wurde bei der Planung der Invisalign-Behandlung das Augenmerk auf die Staffelstellungen der Front in beiden Kiefern gelegt. Beim Zahn 11 musste im Hinblick auf eine spätere Rezessionsdeckung beachtet werden, dass wir mit der Kieferorthopädie einen interessanten Hebel zur Verfügung gestellt bekamen: die Extrusion des Einzelzahns. Diese Methode ermöglichte es uns, das Knochenniveau nach zervikal zu verlagern und die Breite der befestigten Gingiva zu optimieren. Der Inzisivus 11 wurde daher um 1 mm extrudiert. Die Bildung neuer zervikaler Knochenverhältnisse reduzierte das Ri-

siko einer weiteren Reduktion der vestibulären Lamelle. Zudem wurde der Zahn noch retroinkliniert, sodass sich der Druck auf die vestibuläre Lamelle und somit die Gefahr einer weiteren Fraktur der dünnen Knochenbereiche reduzierte. Zudem half uns die Extrusion auch dabei, schwarze interdentale Dreiecke zu verhindern, die häufig durch die Derotation und Einstellung in der Front entstehen, da sich die Lage des Kontaktpunktes und damit der Abstand zum Knochen verändert.

Da es bei der Invisalign®-Behandlung von Kombinationsfällen in der Regel nicht ausreicht, dass ein Aligner-Set hergestellt wird, planten wir eine Mid-Course Correction (MCC) mit ein, da wir so sicher sein konnten, dass für die parodontalchirurgische Maßnahme auch alle Zahnbewegungen optimal abgeschlossen waren (Abb. 4–6). Anhand der Bilder der MCC-Planung wurde deutlich, dass die Rezession nun wesentlich breiter und abgegrenzter erschien und die in der Chirurgie oft schweren spaltenähnlichen Bereiche (im Sinne einer Stillman-Spalte) – wie auf dem Ausgangsbefund angedeutet – nicht mehr vorhanden waren. Dies führte dazu, dass wir intraoperativ weniger Probleme hatten, um den Lappen an seiner neuen Position zu adaptieren, und ästhetisch so optimal aufgestellt waren.

Nach Abschluss der kieferorthopädischen Behandlung war es notwendig, dass die Zähne retiniert wurden. Eine



Abb. 10



Abb. 11



Abb. 12



Abb. 13

**Abb. 10:** Darstellung der Rezessionsdeckung 14 Tage postoperativ. **Abb. 11–13:** Abschlussdarstellung der Rezessionsdeckung sechs Wochen postoperativ. Die Retention ist stabil und die Behandlung erfolgreich abgeschlossen.

Überstellung von frontalen Engständen ist ohne eine dauerhafte Retention aus heutiger Sicht nicht denkbar, da es sicher zu einem Rezidiv kommen würde. Sie sollte heute mit mehrfach gewisteten Drähten erfolgen, die eine Vertikalbewegung der Zähne nach wie vor möglich machen. Feste Metalldrähte tragen das Risiko mit sich, dass es zu einer Veränderung in der ungünstigen Kraftverteilung innerhalb des Desmodonts kommt und somit ein partieller Abbau des Knochens möglich wird.

## Schritt 2: Parodontalchirurgische Behandlung

Bei der Auswahl der parodontalchirurgischen Maßnahmen im Bereich der frontalen Ästhetik sind gleich mehrere Dinge zu beachten. Allen voran gilt der Grundsatz, dass derjenigen Therapie der Vorzug gegeben werden muss, die mit den geringsten postoperativen Risiken behaftet ist. In der Front geht es vor allem darum, sicherzustellen, dass es auch bei einem ungünstigen Heilungsverlauf zu keiner größeren Rezession, als der bereits vorhandenen, kommt.

Da wir durch die Extrusion des Zahns eine sehr günstige Situation erreichen konnten und die keratinisierte Gingiva nicht nur breit, sondern auch entsprechend dick ausgeprägt war, wurde für das operative Vorgehen eine

Zucchelli-Technik ohne Entlastungsinzision gewählt. Diese bot hier den Vorteil, dass die Vorhersagbarkeit bei den vorliegenden anatomischen Verhältnissen sehr gut war. Zudem konnte bei dieser Technik ohne Entlastungsschnitte spannungsfrei vernäht werden, was für den Heilungsverlauf einer Rezession von entscheidender Bedeutung war. In der ästhetisch sehr sensiblen Front sollte grundsätzlich versucht werden, Entlastungsschnitte zu vermeiden, da diese oftmals unschöne Narbenzüge hinterlassen, die nicht mehr korrigierbar sind.

Im vorliegenden Fall wurde die Tiefe der Rezession vor Inzision auf die neue Papille übertragen. Sie erfolgte entsprechend der neuen Dimension. Durch reine Tunnelierung mit minimalinvasiven Instrumenten konnte der Lappen spannungsfrei positioniert werden. In der Regel erfolgt vorab eine Dekontamination und maschinelle Reinigung der freien Wurzeloberfläche, die zusätzlich durch die Konditionierung mit EDTA und der Einbringung von Schmelz-Matrix-Proteinen optimiert wird (Abb. 7–9). Zur optimalen Adaptation des Lappens wurde eine modifizierte Umschlingungsnaht mit ausschließlich monofilen Fäden angebracht, die sicherstellte, dass es zu keiner apikalen Verlagerung des Lappens während der Wundheilung kam. Postoperativ wurde ein Verband aus Coe-Pak angebracht, der aber unnötig wird, wenn man den Patient für die Reinigung in den ersten Tagen genau instru-

iert. Zudem hat der Verband aus meiner Sicht den Nachteil, dass eine Dekontamination während der Heilungsphase nicht möglich ist, auch wenn unterhalb des Coe-Pak ein bakterieller Speichelfilm vorhanden ist. Das Aufbringen von CHX-Gel in Verbindung mit Aureomycinsalbe kann hier die Wundheilung deutlich verbessern. Bei Aureomycin ist zu beachten, dass die klinische Wirksamkeit sehr gut ist, das Produkt sehr wohl aber ein Off-Label Use darstellt.

Nach 14 Tagen erfolgte die Entfernung der Fäden. Der Lappen hatte nach dieser Zeit eine so stabile Struktur, dass eine Apikalverlagerung nicht mehr möglich war (Abb. 10). Eine Reinigung sollte weitere sechs Wochen nicht durchgeführt werden. Auch nach dieser Zeitspanne war sie im Bereich des Lappens nur mit einer weichen Zahnbürste und einer ganz vorsichtigen Massage durchzuführen. Die Dekontamination erfolgte weiterhin mittels CHX-Gel. Nach sechs Monaten war dann eine normale Reinigung unbedenklich. Bereits sechs Wochen postoperativ war von dem operativen Eingriff kaum etwas zu erkennen, und die aktive Behandlung der Patientin wurde erfolgreich abgeschlossen (Abb. 11–13).

## Fazit

Insgesamt ist die Vorhersagbarkeit bei kieferorthopädisch-parodontologischen Fällen dann gut, wenn die Planung entsprechend auf das gewünschte Ergebnis ausgerichtet wird. Insbesondere in der Parodontalchirurgie ist es nicht möglich, Fehler bei der Auswahl der geeigneten operativen Methode zu revidieren. Der Behandler hat dann Erfolg, wenn er die Techniken der ästhetischen Korrekturen im Bereich der Kieferorthopädie und Parodontologie kennt und beherrscht. Zum Abschluss kombinierter Behandlungen erfolgt in vielen Fällen ein Bleaching, um die Ästhetik noch deutlicher zu verbessern. Dies sollte aus meiner Sicht aber erst frühestens 16 Wochen postoperativ erfolgen.

## Kontakt



**Dr. Martin Jaroch**  
Zahnmedizin & Kieferorthopädie  
M.Sc. Kieferorthopädie  
Am Posthalterswäldle 28  
78224 Singen

Infos zum Autor



# ENAMEL PLUS HRi BIO FUNCTION



### Bioverträglich

Kompositserie ohne BIS-GMA und ohne freie Nanopartikel für eine gute Integration in den Organismus.

### Außergewöhnlich

Abrasionswerte identisch zu Gold, deshalb ideal auch für Seitenzahnrestaurationen.

### Perfektioniert

Ideale Konsistenz zum Modellieren, außergewöhnlich gute Polierbarkeit.

**IDS**  
Halle 10.1  
Stand J/K-059

# Berücksichtigung von Wünschen und Unsicherheiten

## Der Einsatz digitaler Methoden in der Patientenberatung

Dr. Clemens Fricke, Dr. Robert Ritschel

Die Digitalisierung in der Zahnmedizin ist nicht mehr aufzuhalten. Die Entwicklung verläuft rasant. Abdruckfrei hergestellte Modelle, gefertigt mittels 3D-Drucker oder die Durchführung unsichtbarer Behandlungen in kürzester Zeit sind nur zwei Beispiele für eine Entwicklung, die sich nicht nur auf den Workflow in der Praxis, sondern zunehmend auch auf die Erwartungen und Wünsche der Patienten auswirkt. Nachfolgend soll dies anhand eines Ablaufs von der Beratung bis zum Behandlungsende bei einer jungen Patientin dargestellt werden.

**Gerade erwachsene Patienten** mit behandlungsbedürftigen Zahnfehlstellungen formulieren im Vorfeld einer Therapie den Anspruch auf Sicherheit im Hinblick auf den Ablauf, vor allem aber auf das spätere Behandlungsergebnis. Solche Forderungen sind nicht zuletzt aufgrund eines nicht selten beträchtlichen finanziellen Aufwands durchaus berechtigt und nachvollziehbar. Und so sind mit der Digitalisierung nicht nur ein deutlich höherer Behandlungskomfort, verkürzte Behandlungszeiten und ästhetisch hochwertige, sogar gänzlich unsichtbare Methoden verbunden. Sie bieten zudem einen erheblichen Vorteil und Nutzen im Bereich der Aufklärung und Patientenkommunikation, also im Vorfeld des

eigentlichen Therapiebeginns. Die gemeinsame Planung mit dem Patienten und die Möglichkeit, auf seine individuellen Wünsche, aber auch Bedenken zu einem sehr frühen Zeitpunkt – nämlich in der Entscheidungsphase – einzugehen, erleichtert dem Zahnarzt die Beratung. Außerdem vermittelt sie dem Patienten das gute Gefühl, in der richtigen Praxis gelandet zu sein. Die konkrete Simulation des späteren Behandlungsergebnisses zerstreut Befürchtungen, in eine Therapie zu investieren, mit deren Erfolg man am Ende nicht in vollem Umfang zufrieden ist. Damit stellt sie ein wichtiges Kriterium im Entscheidungsprozess für bzw. gegen eine Behandlung, aber auch eine Praxis dar.

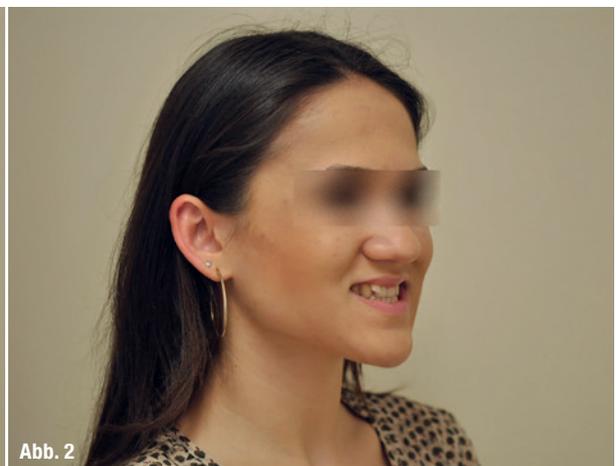


Abb. 1 und 2: Die Ausgangssituation der Patientin in extraoraler Ansicht.



**Abb. 3–5:** Die Ausgangssituation der Patientin in intraoraler Ansicht. **Abb. 6 und 7:** Die Stellung der Oberkieferinzisiven ist leicht protrudiert, die der Unterkieferinzisiven leicht retrudiert.

## Ersttermin

Als die 19-jährige Sabine S. (Name geändert) als Neupatientin in unserer Praxis erschien, beklagte sie primär die Tatsache, dass aufgrund ihrer Fehlstellung ein normales Abbeißen nicht möglich sei. Weiterhin störten sie die ästhetischen Einschränkungen, hervorgerufen durch eine abweichende Mittellinie von Ober- zu Unterkiefer, sowie der in der Zahnreihe zu weit außen stehende seitliche Schneidezahn (Abb. 1 und 2). Bereits während dieses ersten Termins, den sie über unseren Online-Terminkalender gebucht hatte, betonte sie ihren funktionellen wie ästhetischen Leidensdruck und den unbedingten Wunsch nach einer Korrektur. Gleichzeitig waren jedoch nicht unerhebliche Bedenken zu erkennen, die zum einen die Behandlung mit sichtbaren Brackets betrafen und zum anderen, noch weit ausgeprägter, die Sorge, das Resultat könnte im Endeffekt ihren Ansprüchen und Vorstellungen nicht gerecht werden.

## Diagnostische Befunde

Die dentale Befundaufnahme ergab einen ausgeprägten Platzmangel in der Ober- und Unterkieferfront. Zahn 12, mit einer mesiodistalen Breite von 6,25 mm, befand sich im bukkalen Außenstand bei einer vorhandenen Mittellinienverschiebung nach rechts. Die Lücke Regio 11/13 betrug 1,5 mm. Der vorliegende Platzmangel in der Unterkieferfront lag pro Quadrant bei je 2,6 mm bzw. 2,85 mm. In der Transversalen zeigte sich anterior sowie

posterior eine Diskrepanz zur Norm. Demgegenüber stellte sich die Verzahnung im Seiten- und Eckzahnbereich als Normverzahnung im Sinne einer Angle-Klasse I dar. Der Overbite betrug 0,5 mm mit Tendenz zum offenen Biss. Der Overjet lag mit 0 mm bei bestehendem Kopfbiss an den Zähnen 11/41 und 21/31/41. Weiterhin bestand eine Bolten-Differenz mit Überschuss an Zahnmaterial im Unterkiefer (Abb. 3–5). Die skelettale Diagnostik ergab einen disharmonisch retrognathen Oberkiefer und einen orthognathen Unterkiefer bei bestehender Klasse III mit ANB  $-2,3$  Grad sowie einen WITs-Wert von  $-3,9$  mm. Bei der vertikalen Analyse zeigte sich ein moderates horizontales Wachstumsmuster mit einem SpP/MeGo-Wert von 23 Grad sowie einem SGo/NMe-Verhältnis von 71 Prozent. Die basal geschlossene Konfiguration zeigte sich aufgrund eines anteinklinierten Oberkiefers. Der Interinzisalwinkel stellte sich als leicht vergrößert dar, was sich wiederum in der leicht protrudierten Stellung der Oberkieferinzisiven bzw. leicht retrudierten Stellung der Unterkieferinzisiven widerspiegelte (Abb. 6 und 7).

## Beratung und Therapieplanung mit der Patientin

Da die Patientin eine unsichtbare Korrektur ihrer Fehlstellung wünschte und die Voraussetzungen dafür gegeben waren, wurde eine Therapie mit Invisalign vorgeschlagen. Grundsätzlich präferierte auch die Patientin diese brackettfreie Methode. Sie ließ jedoch nicht uner-

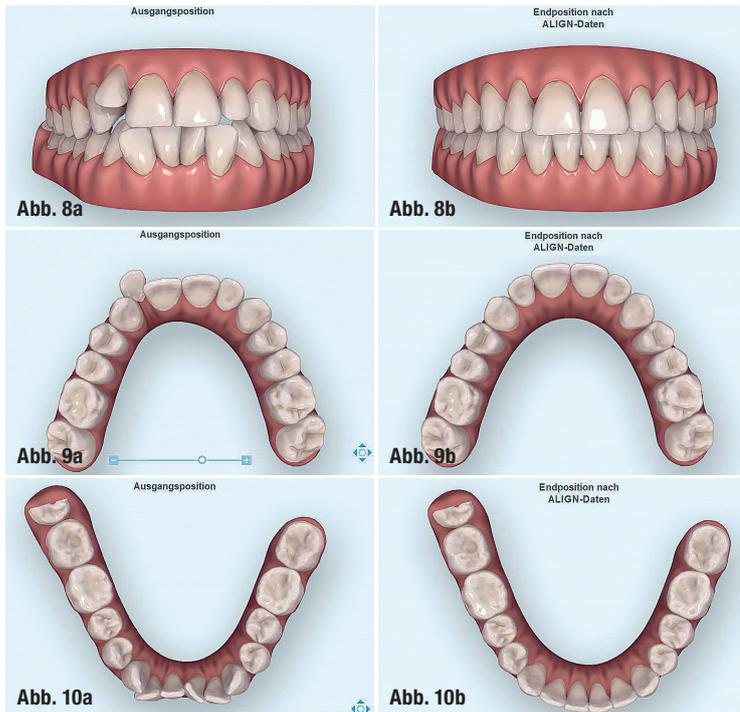


Abb. 8–10: Die Invisalign-Ergebnissimulation mit dem gewünschten Ergebnis. Sie half dabei, die Sorgen der Patientin bezüglich der Behandlung zu beseitigen.

hebliche Unsicherheiten im Hinblick auf den Behandlungsverlauf und das Therapieergebnis erkennen. Über die Möglichkeit der digitalen Ergebnissimulation konnten diese Bedenken ausgeräumt werden.

Mithilfe des iTero® Scanners (Align Technology) erfolgte dabei zunächst eine digitale Erfassung des Zahnstatus. Im Invisalign-Ergebnissimulator können die aktuelle sowie die Endsituation anschaulich in 3D präsentiert werden, womit sich erfahrungsgemäß Ängste und Beden-

ken des Patienten auflösen lassen. In aller Regel steigt damit auch die Compliance, die für die Behandlungsdauer einen wichtigen Faktor darstellt. Auch im Beispielfall konnte der Patientin ein umfangreicher und verständlicher Einblick in den Verlauf der Therapie und die einzelnen Behandlungsstufen vermittelt werden, womit auch ihre Sorge, das Endergebnis könne eventuell nicht ihren Wünschen entsprechen, beseitigt wurde (Abb. 8–10).

### Therapie

Mittels ClinCheck® und OrthoCAD™ (beide Align Technology) wurden initial 64 Aligner geplant. Zur begleitenden Behandlung wurde ein OrthoPulse® Gerät (Biolux Research) eingesetzt und von der Patientin einmal täglich für zehn Minuten angewendet. OrthoPulse® arbeitet mit Low-Level-Licht-Therapie (LLLT). Dabei kommt Infrarotlicht mit geringer Intensität (600 bis 1.000 Nanometer) zum Einsatz.

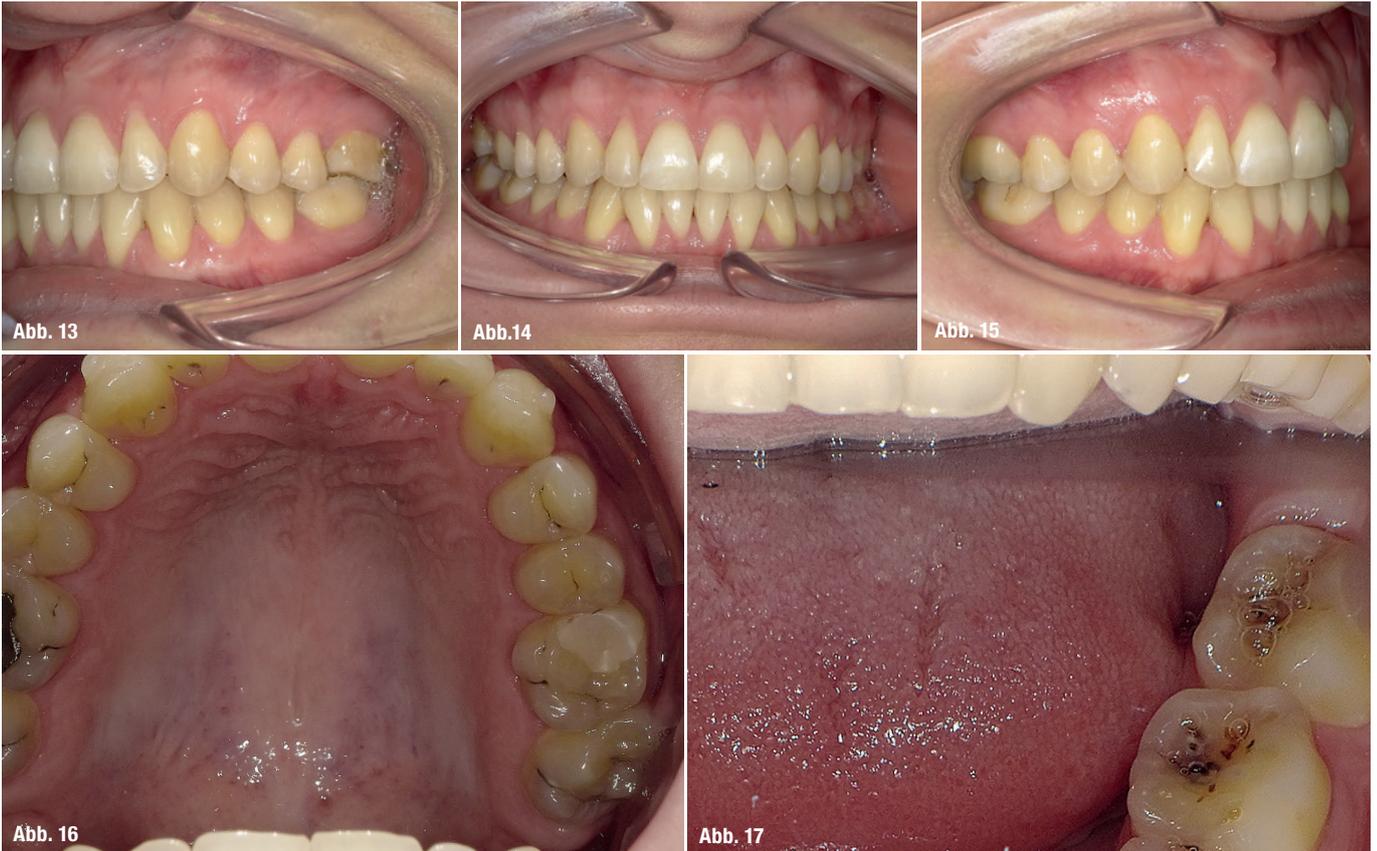
Nach Abschluss der Behandlungsserie erfolgten beim finalen Kontrolltermin zwei Refinements mit je 25 und 14 Alignern. Mit 103 Alignern in drei Serien wurde die komplette Behandlung in weniger als 14 Monaten erfolgreich beendet. Es wurde ein sowohl funktionell als auch ästhetisch optimales Ergebnis erreicht. Die korrekte Frontzahnstellung und die harmonische Mittellinienkorrektur entsprachen der vorherigen Simulation, die wir der Patientin vor Behandlungsbeginn dargestellt hatten, sodass eine hundertprozentige Zufriedenheit erreicht werden konnte (Abb. 11–17).

### Fazit

Digitale Methoden erlauben eine visuelle Planbarkeit im Vorfeld der Behandlung. Damit ermöglichen sie der



Abb. 11 und 12: Die extraorale Situation der Patientin nach der abgeschlossenen Behandlung.



**Abb. 13–17:** Die intraorale Situation der Patientin nach der abgeschlossenen Behandlung.

Praxis einen deutlich verbesserten Workflow und dem Patienten einen hohen Komfort sowie verkürzte Behandlungszeiten. Ein Patient, der aufgrund funktioneller oder ästhetischer Einschränkungen eine kieferorthopädische Therapie in Erwägung zieht, kommt in aller Regel mit eindeutigen Erwartungen in die Praxis. Es besteht der konkrete Wunsch nach einer Korrektur, wobei die Therapie oftmals möglichst unauffällig und schnell erfolgen soll. Er bringt jedoch auch Sorgen und Unsicherheit mit.

Diese von Beginn an ernst zu nehmen und den Patienten aktiv in die Behandlungsplanung einzubeziehen, ihm die Therapieschritte sowie das spätere Endergebnis zeigen zu können, beeinflusst nicht nur seine Entscheidung für die vorgeschlagene Therapie, sondern bestärkt ihn auch in der Wahrnehmung, für sein Problem genau die richtige Praxis aufgesucht zu haben. Somit zeigt sich der Nutzen digitaler Verfahren nicht nur bei der Behandlung selbst, sondern bereits davor. Für den Patienten bieten sie eine Entscheidungshilfe im Hinblick auf die Investition in sein Wunschlächeln, er fühlt sich gut aufgehoben, aufgeklärt und erlangt Sicherheit. Für die Praxis bedeutet ein solches Verfahren Reputation und eine hohe Weiterempfehlungsquote zufriedener und nicht selten begeisterter Patienten.

## Kontakt



**Dr. Clemens Fricke**  
 Fachzahnarzt für Kieferorthopädie  
 Saarlandstraße 80–82  
 44139 Dortmund  
 Tel.: 0231 22240810  
 fricke@fricke-ritschel.de  
 www.fricke-ritschel.de



**Dr. Robert Ritschel**  
 Fachzahnarzt für Kieferorthopädie  
 Saarlandstraße 80–82  
 44139 Dortmund  
 Tel.: 0231 22240810  
 robert.ritschel@fricke-ritschel.de  
 www.fricke-ritschel.de

Infos zum Autor  
 [Dr. Clemens Fricke]



Infos zum Autor  
 [Dr. Robert Ritschel]



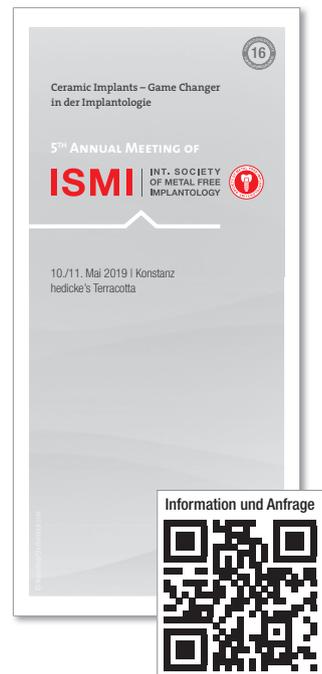
## 5. ISMI-Jahrestagung

## Keramikimplantate – Game Changer in der Implantologie

Am 10. und 11. Mai 2019 lädt die Internationale Gesellschaft für metallfreie Implantologie e.V. (ISMI) zu ihrer 5. Jahrestagung nach Konstanz ein. Die Teilnehmer erwarten ein Pre-Congress Symposium, Seminare, die Übertragung einer Live-OP sowie ein anspruchsvolles Vortragsprogramm. Die Tagung findet auf dem Gelände des Klinikums Konstanz unter der Themenstellung „Ceramic Implants – Game Changer in der Implantologie“ statt. Renommiertere Referenten und die Teilnehmer werden an beiden Kongresstagen praktische Erfahrungen und aktuelle Trends beim Einsatz von Keramikimplantaten diskutieren. Auch mit ihrer 5. Jahrestagung möchte die im Januar 2014 in Konstanz gegründete ISMI – International Society of Metal Free Implantology – wieder Zeichen auf einem besonders innovativen Feld der Implantologie setzen. Die zweitägige Veranstaltung beginnt am Freitag zunächst mit einem Pre-Congress Symposium, Seminaren und der Übertragung einer Live-Operation via Internet. Höhepunkt des ersten Kongresstages ist dann im direkten Anschluss die ISMI White Night (hedicke's Terracotta), bei der die Teilnehmer in entspannter Atmosphäre mit Wein und Musik den Tag ausklingen lassen können. Der Samstag

steht dann ganz im Zeichen der wissenschaftlichen Vorträge. Die Themenpalette wird hier erneut nahezu alle Bereiche der metallfreien Implantologie umfassen. Wissenschaftlicher Leiter der Tagung ist ISMI-Präsident Dr. Dominik Nischwitz. ISMI-Mitglieder erhalten auf die Kongressgebühr eine Ermäßigung von 20 Prozent.

**OEMUS MEDIA AG**  
**Holbeinstraße 29**  
**04229 Leipzig**  
**Tel.: 0341 48474-308**  
**Fax: 0341 48474-290**  
**event@oemus-media.de**  
**www.ismi-meeting.com**



## Preisverleihung

## Arbeit zu Keramikfüllungen als beste Promotion ausgezeichnet



Dr. Fabian Schiml (Mitte) erhielt vom Vorsitzenden der Fördergemeinschaft Zahnmedizin, Dr. Arnold Paul (links) und Geschäftsführer Prof. Dr. Wolfgang Arnold die Auszeichnung für seine Promotionsarbeit zu Vorbereitungen für Keramikfüllungen.

Dr. Fabian Schiml erhielt den Preis des Vereins Fördergemeinschaft Zahnmedizin für seine Arbeit über schonende Vorbereitungen für Keramikfüllungen. Die Auszeichnung ist mit 1.000 Euro dotiert. Der Vorsitzende des Vereins, Dr. Arnold Paul, verlieh den Preis gemeinsam mit Geschäftsführer Prof. Dr. Wolfgang Arnold an den glücklichen Preisträger. Die Jury lobte u. a. die akribische, methodisch saubere und aufwendige Arbeit. Keramikfüllungen

fallen an Zähnen gegenüber Amalgam oder Gold weniger auf, sind aber in der Vorarbeit schwieriger. Statt dem altbekannten Bohrer, der sich dreht, bietet ein hin- und herschwingendes Instrument deutliche Vorteile, vor allem für die Nachbarzähne. Dr. Schiml zeigte nun in seiner Doktorarbeit, die er am Lehrstuhl für Prothetik und dentale Technologie unter der Leitung von Prof. Dr. Dr. Piwowarczyk der Universität Witten/Herdecke erstellte, dass auch sonst die Qualität mindestens gleichwertig ist. Es wurde belegt, dass die sog. oszillierende Präparation bei Kriterien, wie Einfluss auf Oberflächenbeschaffenheit des Zahnes sowie Passgenauigkeit und Randspalt von keramischen Inlays, zu gleich guten Ergebnissen führt. Im Sinne einer modernen, minimalinvasiven und substanzschonenden Zahnmedizin können solch alternative Präparationsmethoden dazu beitragen, unerwünschte Schäden an Nachbarzähnen zu reduzieren. Die Arbeit wurde in der international renommierten Zeitschrift *Clinical Oral Investigations* 2018 veröffentlicht.

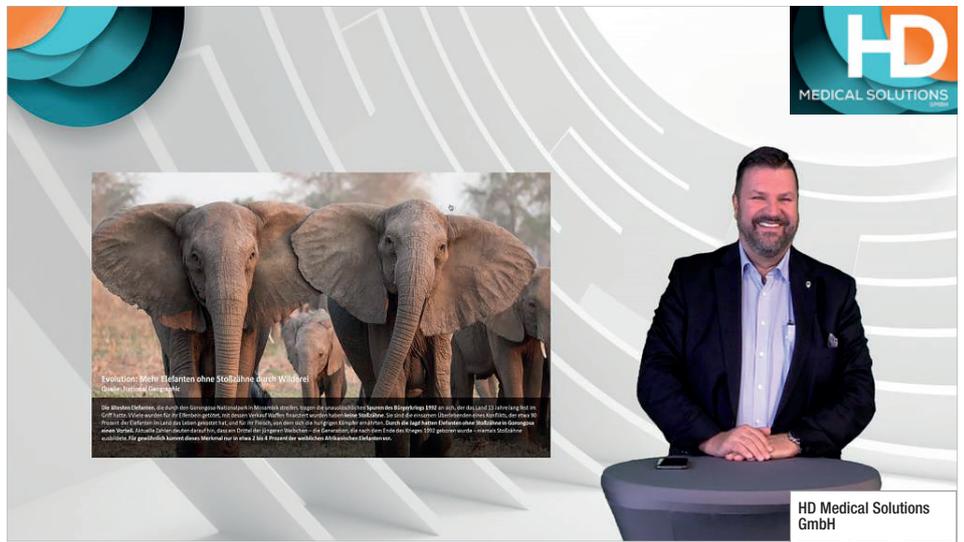
**Quelle: Private Universität Witten/Herdecke**



## Kooperationsvertrag

# Starke Vertriebspartner für HD Medical Solutions

Zur Umsetzung der CranioPlan®-Analyse hat die HD Medical Solutions GmbH mit mehreren Unternehmen ab 2019 exklusive Vertriebs- und Kooperationsverträge abgeschlossen. Die HDX Will Corporation aus Korea unterstützt den niedersächsischen Experten für intelligente medizinische Produkte bei seiner bewährten DVT-Technologie des HDX16. Die Kombination des HDX16 mit dem speziell entwickelten CBCT-System für alle Indikationen im Bereich DENTAL & HNO erlaubt dem Anwender eine ausgesprochen differenzierte 2D- und 3D-Diagnostik. Das kanadische Unternehmen ClaroNav sorgt für dynamische Navigation in der dentalen Implantologie, denn NaviDent ist ein Durchbruch in der com-



putergestützten Implantologie und bietet Zahnärzten eine einfach zu bedienende, genaue, hochportable und erschwingliche Lösung. Aus Deutschland zählt die Merz Dental GmbH zu den neuen Kooperationspartnern. Als innovatives Produkt bringt das Unternehmen das Baltic Denture System mit, das konsequent die laborseitige digitale Fertigung von Totalprothesen mit reduzierten zahnärztlichen Prozessschritten kombiniert.

HD Medical Solutions und seine neuen Partner sind jeweils mit einem Stand auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) vertreten:

- HD Medical Solutions GmbH und HDX Will Corporation: Halle 4.1, Stand A021
- ClaroNav Inc.: Halle 2.2, Stand B008
- Merz Dental GmbH: Halle 10.2, Stand T038, U039, U038, V039

**Quelle: HD MEDICAL SOLUTIONS GmbH**

## Fortbildung

# Kursreihe – Anti-Aging mit Injektionen

Seit 2005 bietet die OEMUS MEDIA AG u. a. in Kooperation mit der Internationalen Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V. (IGÄM) kombinierte Theorie- und Demonstrationskurse zum Thema „Unterspritzungstechniken“ an. Im Laufe der Jahre wurde das Kurskonzept immer wieder den veränderten Bedingungen angepasst und auf Wünsche der Teilnehmer reagiert. So konnten die Kurse immer effizienter gestaltet werden. Eigens für die Kursreihe erhält jeder Teilnehmer das Kursvideo als Link inkludiert in der Kursgebühr. Die zweitägige Spezialisten-Kursreihe „Anti-Aging mit Injektionen“ (inkl. Lernerfolgskontrolle) findet an zentralen Standorten statt. An beiden Kurstagen werden theoretische wie auch praktische Grundlagen der modernen Faltenbehandlung im Gesicht vermittelt. Anamnese, Diagnostik und Techniken werden theoretisch nahegebracht und im Anschluss in praktischen Übungen geübt und umgesetzt. Hierfür werden die Teilnehmer in Gruppenübungen das jeweilige Gegenüber untersuchen

und die Möglichkeiten einer Unterspritzung einschätzen lernen. Injektionsübungen an Hähnchenschenkeln gehören ebenso dazu wie die Live-Demonstration der komplexen Unterspritzung von Probanden durch den Kursleiter. Die Teilnehmer haben nach Voranmeldung und in Rücksprache mit der Kursleitung die Möglichkeit, eigene Probanden

zu diesem Kurs mitzubringen. Er endet mit einer Lernerfolgskontrolle und der Übergabe des Zertifikats.

**OEMUS MEDIA AG**  
**Tel.: 0341 48474-308**  
**www.unterspritzung.org**





V.l.: Dr. Roland Schiemann (Praxisinhaber LS praxis Bahrenfeld), Antje Isbaner (Redaktionsleitung OEMUS MEDIA AG), Dr. Andreas Laatz (Praxisinhaber LS praxis Bahrenfeld) und Stefan Thieme (Business Unit Manager OEMUS MEDIA AG).

© Andreas Stettler

## ZWP Designpreis 2018

# Hamburger Gewinnerpraxis erhält exklusive **360grad-Praxistour**

Jedes Jahr im September wird im ZWP-Supplement *ZWP spezial* „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ gekürt. Im November erfolgte die Preisübergabe an den ZWP Designpreis-Gewinner 2018, die Hamburger Zahnarztpraxis LS praxis Bahrenfeld. Die Gewinnerpraxis darf sich über eine exklusive 360grad-Praxistour freuen! Das ZWP-Team um Business Unit Manager Stefan Thieme (OEMUS MEDIA AG) und Redaktionsleiterin Antje Isbaner (OEMUS MEDIA AG) gratulierten den Praxisinhabern Dr. Andreas Laatz und Dr. Roland Schiemann zur erfolgreichen Teilnahme und konnten sich vor Ort von der Praxis und dem Konzept überzeugen.

Die 640 Quadratmeter große Praxis im Hamburger Westen, dreigeteilt in LS smart, LS kids und LS kieferorthopädie, ist bereits der zweite Standort von Dr. Andreas Laatz und Dr. Roland Schiemann und befindet sich auf dem Gelände einer ehemaligen Marmeladenfabrik. Fernab von funktionellem Industriedesign suggerieren die gestalteten Räumlichkeiten jedoch vielmehr eine angenehme und smarte Hotelatmosphäre, die in Form und Funktion bis ins kleinste Detail durchdacht ist. Die hochwertige und ausdrucksstarke Raumarchitektur spiegelt sich auch in der 360grad-Praxistour wider: Die groß angelegte Praxislandschaft erstreckt sich um den Praxiskern mit Empfangs- und Wartebereichen für jeweils Erwachsene

und Kinder. Dieser Kern wird von einem 25 Meter langen Nussbaumschrank mit Glas- und Spiegelflächen umschlossen und dient als Trennung zu den zahlreichen Behandlungsräumen. Das Decken-Holzlamellen-Element fungiert als Blickfang, der die Wartebereiche verbindet und durch die indirekte Beleuchtung fast wie ein Kokon wirkt. Alle Räumlichkeiten werden durch große Fensterflächen mit Tageslicht versorgt. Stilistisch gibt das Raumkonzept die Grundphilosophie der Praxis „Alles unter einem Dach“ in einem äußerst stimmigen Gesamtbild wider, entworfen und ausgeführt vom Architekturbüro kamleitner canales architekten.

Die beiden Gründerzahnärzte Dr. Andreas Laatz und Dr. Roland Schiemann kennen sich schon aus Hamburger Studienzeiten und teilten von Anfang an die gleichen Visionen für eine ganzheitlich aufgestellte Praxis. So gründeten sie vor 20 Jahren die LS praxis Eppendorf und können heute auf eine beachtliche Erfolgsgeschichte zurückblicken. An beiden Standorten sind insgesamt fast 130 Mitarbeiter angestellt. Die einheitliche Corporate Identity, die strukturierten und bewährten Arbeitsprozesse sowie die Grundphilosophie der ersten Praxis konnten auf den neuen Bahrenfelder Standort adaptiert werden; das ist somit die logische Weiterentwicklung eines erfolgreichen Gesamtkonzepts. Auch hier werden alle Fachrichtungen von

der Kieferorthopädie über Kinderzahnheilkunde und bis zur General Dentistry angeboten. Das mittlere Management, dazu gehören Buchhaltung, Callcenter und Abrechnungswesen, wird zentral auf separaten Managementflächen, die räumlich getrennt von beiden Praxisstandorten sind, gesteuert, sodass vor Ort in beiden Zahnarztpraxen genügend Zeit für die Patienten bleibt. Die Freude am Beruf und das Bedürfnis, sich ständig neuen Herausforderungen zu stellen, sind die Beweggründe, die beide Praxisinhaber antreibt. Und wer weiß, vielleicht können wir schon in den nächsten Jahren von einem weiteren Erfolg versprechenden Drittstandort berichten?!

Bewerben auch Sie sich bis zum 1. Juli 2019 für den ZWP Designpreis 2019. Die Teilnahmebedingungen und Anmeldeunterlagen stehen unter [www.designpreis.org](http://www.designpreis.org) bereit. Der ZWP Designpreis ist seit 16 Jahren ein fester Bestandteil im Portfolio der OEMUS MEDIA AG.

**OEMUS MEDIA AG**

**Stichwort: ZWP Designpreis 2019**

**Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig**

**[zwp-redaktion@oemus-media.de](mailto:zwp-redaktion@oemus-media.de)**

**[www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)**

# 16. JAHRESTAGUNG DER DGKZ

17. und 18. Mai 2019  
Hilton Hotel Düsseldorf

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



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



## Thema:

Aktuelle Trends in der Ästhetischen Zahnheilkunde

## Veranstalter:

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig | Deutschland  
Tel.: +49 341 48474-308 | Fax: +49 341 48474-290  
event@oemus-media.de | [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

## Wissenschaftliche Leitung/ Kongressmoderation:

Profesor Invitado Universität Sevilla  
Dr. med. dent. Martin Jörgens



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

Bitte senden Sie mir die Programminformation für die 16. JAHRESTAGUNG DER DGKZ zu.

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

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

Stempel

CD 1/19

# „Alles unter einem Dach“ – Zahnarztpraxis mit Klasse

Ist das eine Zahnarztpraxis oder ein schickes Hotel? Diese Frage dürfte sich so mancher Patient von Dr. Andreas Laatz und Dr. Roland Schiemann sicher schon gestellt haben, wenn er die LS praxis Bahrenfeld im Hamburger Westen betritt. Die Räumlichkeiten versprühen den klassischen Charme des Office aus einer amerikanischen Serie. Ein echtes Stilerlebnis für den Patienten – damit überzeugten Dr. Laatz und Dr. Schiemann auch die Jury des ZWP Designpreises „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2018 und freuten sich über den ersten Platz des Wettbewerbs.



Die LS praxis Bahrenfeld ist bereits der zweite Standort der Hamburger Zahnärzte Dr. Andreas Laatz und Dr. Roland Schiemann, der erste befindet sich in Eppendorf. Aber das Konzept der langjährigen Partner geht inzwischen so gut auf, dass eine zweite Praxis entstand. „Den Entschluss, einen zweiten Standort zu gründen, haben wir schon vor vielen Jahren getroffen“, berichtet Dr. Andreas Laatz, „durch unser umfangreiches Praxiskonzept und Backoffice mit allen zentralen Dienstleistungen wie Abrechnung, Personalabteilung, Callcenter, Buchhaltung, Marketing und Facility Management war es ein logischer Schritt, weiterzugehen und weiteren Patienten das Angebot von LS praxis zugänglich zu machen.“

Und dieses Angebot umfasst unter dem Motto „Alles unter einem Dach“ die drei Fachbereiche LS smart, LS kids und LS kieferorthopädie. Damit können sich die Behandler ganz individuell auf die Wünsche und Bedürfnisse erwachsener Patienten und von Kindern einstellen. Die Trennung dieser beiden Gruppen spiegelt sich natürlich auch in den Räumlichkeiten in Bahrenfeld wider. Die groß angelegte Praxislandschaft, die sich um den Praxiskern mit Empfangs- und Wartebereichen erstreckt, ist in die drei Schwerpunkte aufgeteilt. Der Kern wird wiederum von einem Nussbaumschrank mit Glas- und Spiegelflächen dominiert, der das raumgestalterische Niveau der gesamten Praxis gewissermaßen zusammenfasst: hochwertiges Design – in Farbe, Form und Funktion genauestens abgestimmt – trifft auf eine klassische und zugleich höchst moderne Servicekultur. Der Besucher ist Patient und Kunde zugleich und erfährt eine besondere Wertschätzung. Verantwortlich für den Entwurf und die Umsetzung war das Hamburger Architektenbüro Kamleitner Canales Architekten. „Das LS praxis Konzept ist, ‚Alles unter einem Dach‘ anzubieten. Damit werden u. a. Wege kurz gehalten und Kombi-Termine möglich ge-

macht“, erläutert Dr. Laatz die Idee der Praxisgestaltung. „Dementsprechend musste die neue Fläche Platz für alle drei Fachabteilungen plus Prophylaxe und das haus-eigene Dentallabor haben. Zudem wurde auch bei der Gestaltung des zweiten Standortes viel Wert darauf gelegt, dass das Ambiente und Interieur Design an alles, nur nicht an eine Zahnarztpraxis, erinnern soll.“ Dieses Vorhaben wurde mithilfe des Architektenteams um Marlies Kamleitner bestens umgesetzt und die Praxis durfte sich Ende des Jahres 2018 über Platz eins beim ZWP Designpreis „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ freuen. Im Zuge der Preisübergabe fand auch gleich die Produktion der gewonnenen 360grad-Praxis-tour der OEMUS MEDIA AG statt.

Seit mittlerweile über 20 Jahren arbeiten Dr. Andreas Laatz und Dr. Roland Schiemann zusammen, gründeten zunächst ihre erste LS praxis in Hamburg-Eppendorf. Das bereits sehr breit aufgestellte Behandlungsangebot, welches von Parodontologie über Ästhetische Zahnheilkunde bis hin zu Implantologie reicht, wurde schließlich auch ganz speziell auf die Patienten zugeschnitten. So entstanden z. B. zwei getrennte Wartebereiche für Erwachsene und Kinder. „Wir haben bereits an unserem ersten Standort in Eppendorf die Erfahrung gemacht, dass es ohne diese räumliche Trennung eigentlich nicht geht“, sagt Dr. Laatz. „Die Bedürfnisse beider Zielgruppen sind einfach zu verschieden. Das wissen auch unsere Neupatienten in Bahrenfeld sehr zu schätzen.“ Im Praxiskonzept spiegelt sich dies in den Bereichen LS kieferorthopädie, LS kids und LS smart wider. Wie bereits in der Eppendorfer Praxis finden sie auch im zweiten Standort in Bahrenfeld ausreichend Platz. „Den Entschluss für die Erweiterung unseres Behandlungsangebots durch LS kids und LS kieferorthopädie haben wir vor ca. zehn Jahren getroffen“, erinnert sich Dr. Laatz. „Wir wollten Kin-



dern einen angemessenen Rahmen für ihre Behandlungen geben. Leider ist es immer noch nicht selbstverständlich, mit Kindern einen Zahnarzt aufzusuchen, geschweige denn einen Kinderzahnarzt, der sich im frühen Alter speziell um die Zahngesundheit kümmert.“ Bei LS kids werden junge Patienten fachgerecht betreut und können sich im eigens für sie eingerichteten Wartezimmer die Zeit bis zur Behandlung verkürzen.

Die große Trennung der drei Bereiche erfordert natürlich auch ein entsprechend hohes Praxispersonal. Dr. Laatz und Dr. Schieman beschäftigen an ihren beiden Standorten insgesamt über 100 Mitarbeiter, beispielsweise arbeiten 25 Zahnärzte in den beiden Praxen. So kann ein sehr breites Behandlungsspektrum geboten werden. Dr. Andreas Laatz selbst zählt die Ästhetische Zahnmedizin und Implantologie zu seinen Tätigkeitsschwerpunkten. „Diese beiden Fachbereiche erfordern einen großen Erfahrungsschatz als Zahnarzt. In unserem Team sind wir Praxisgründer diejenigen, die über diesen verfügen“, erklärt Dr. Laatz. „Weitere Kollegen rücken nach und sind bereits implantologisch tätig. Die Implantologie sehen wir nur als Mittel zum Zweck: nämlich dem Wunsch des Patienten zu entsprechen. Ästhetische Aspekte stehen hier fast immer im Mittelpunkt, insofern reizt uns immer wieder, komplexe interdisziplinäre Behandlungskonzepte zu entwickeln und umzusetzen.“

Es sind diese Konzepte, welche LS praxis seit nunmehr 20 Jahren zu einer dentalen Garantiemarke machen, weshalb sie inzwischen zwei erfolgreiche Standorte hervorgebracht haben. Und der Weg ist noch lange nicht beendet. „Die Resonanz ist enorm, mit inzwischen jährlich über 3.500 Neupatienten sehen wir uns und unser Konzept bestätigt. Als zahnmedizinischer Dienstleister mit bester Zahnheilkunde möchten wir unsere Positionierung als Garantiemarke für Zahnheilkunde weiter ausbauen“, verrät Dr. Laatz. Vielleicht eröffnen er und sein Kollege Dr. Schieman in den kommenden Jahren noch eine dritte Praxis.

**Abbildungen (Fotos: © Andrea Ruester Photography)**

## Kontakt

### LS praxis Bahrenfeld

Friesenweg 2a  
22763 Hamburg  
Tel.: 040 46863810  
info@LS-praxis.de  
www.LS-praxis.de



# Unterspritzungskurse

Für Einsteiger, Fortgeschrittene und Profis

## Kursreihe – Anti-Aging mit Injektionen

Unterspritzungstechniken: Grundlagen, Live-Demonstrationen,  
Behandlung von Probanden



Online-Anmeldung/  
Kursprogramm



www.unterspritzung.org

OEMUS MEDIA AG

## Kursgebühr

Kursgebühr (beide Tage, inkl. Kursvideo als Link)

**IGÄM-Mitglied** 690,- € zzgl. MwSt.

(Dieser reduzierte Preis gilt nach Beantragung der Mitgliedschaft und Eingang des Mitgliedsbeitrags.)

**Nichtmitglied** 790,- € zzgl. MwSt.

**Tagungspauschale\*** 118,- € zzgl. MwSt.

\*Die Tagungspauschale beinhaltet unter anderem die Pausenversorgung, Tagungsgetränke und ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten.

## Termine 2019 | 10.00 – 17.00 Uhr

12./13. April 2019 | Wien

17./18. Mai 2019 | Düsseldorf

20./21. September 2019 | Hamburg

04./05. Oktober 2019 | München

## 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



[www.unterspritzung.org](http://www.unterspritzung.org)

## In Kooperation mit

IGÄM – Internationale Gesellschaft für  
Ästhetische Medizin e.V.

Paulusstraße 1 | 40237 Düsseldorf

sekretariat@igaem.de | www.igaem.de



Dieser Kurs wird unterstützt von



**Hinweis:** Die Ausübung von Faltenbehandlungen setzt die medizinische Qualifikation entsprechend dem Heilkundegesetz voraus. Aufgrund unterschiedlicher rechtlicher Auffassungen kann es zu verschiedenen Statements z.B. im Hinblick auf die Behandlung mit Fillern im Lippenbereich durch Zahnärzte kommen. Klären Sie bitte eigenverantwortlich das Therapiespektrum mit den zuständigen Stellen ab bzw. informieren Sie sich über weiterführende Ausbildungen, z. B. zum Heilpraktiker.

## Faxantwort an +49 341 48474-290

Hiermit melde ich folgende Personen zu dem unten ausgewählten Kurs Anti-Aging mit Injektionen verbindlich an:

Wien 12./13. April 2019   
Düsseldorf 17./18. Mai 2019

Hamburg 20./21. September 2019   
München 4./5. Oktober 2019

Titel, Name, Vorname

Titel, Name, Vorname

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG (abrufbar unter [www.oemus.com/agb-veranstaltungen](http://www.oemus.com/agb-veranstaltungen)) erkenne ich an.

Datum, Unterschrift

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

Stempel



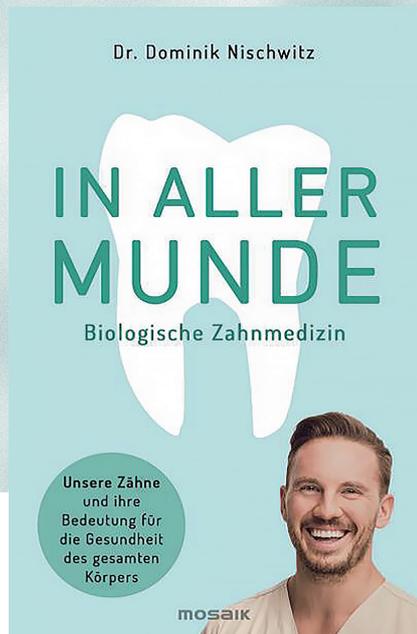
© ALDECAstudio – stock.adobe.com

## „Der Schlüssel für die Gesundheit des gesamten Körpers liegt in der Mundhöhle.“

Zähne sind mehr als nur Kauwerkzeuge: Sie sind empfindliche Organe, die einen großen Anteil an der Gesundheit unseres gesamten Körpers haben. Unsere Mundhöhle wirkt auf unser Nerven- und Immunsystem, hat Einfluss auf den Magen-Darm-Trakt und kann die Biochemie des Körpers empfindlich stören. In seinem Buch „In aller Munde“ erklärt Zahnarzt Dr. Dominik Nischwitz, warum es unserem Körper nur dann gut gehen kann, wenn auch im Mund alles in Ordnung ist.

**Karies oder Parodontitis** sind nicht die einzigen Krankheiten, die in unserem Mund entstehen können. Heute weiß man, dass auch Depressionen, Diabetes, Allergien und Herz-Kreislauf-Erkrankungen hier ihren Anfang nehmen können. Dennoch bleibt die Mundhöhle als Ursache zahlreicher Erkrankungen oft unentdeckt. Einen der Gründe sieht Dr. Dominik Nischwitz darin, dass Zahnmediziner vor allem handwerklich ausgebildet werden. Der niedergelassene Zahnarzt und Heilpraktiker richtet seinen Blick weit über die Zähne hinaus. Als Ernährungsexperte hat er sich ausgiebig mit dem Einfluss von richtigen

Lebensmitteln und Nährstoffen auf den Gesamtorganismus beschäftigt und stellt belegbare Zusammenhänge zwischen einer ausgewogenen Ernährung und gesunden Zähnen bis ins hohe Alter her. Er nennt Studien, die belegen, dass Menschen mit einem vollständigen Gebiss eine größere Chance haben, alt zu werden. In seinem aktuellen Buch beschreibt der Vorreiter der biologischen Zahnmedizin, wie schädlich Metalle sind, dass entfernte Weisheitszähne und Wurzelbehandlung noch viele Jahre später den Körper belasten können, und was wir selbst dazu beitragen können, um unsere Zähne zu erhalten.



### Was genau verstehen Sie unter Biologischer Zahnmedizin und wie unterscheidet sich diese von der herkömmlichen Zahnheilkunde?

Biologische Zahnmedizin ist die konsequente Weiterentwicklung der handwerklich orientierten Schulzahnmedizin. Sie betrachtet den Mund nie isoliert, sondern bezieht stets den gesamten Körper mit in die Behandlung ein. Natürlich steht hier ebenfalls Handwerk im Vordergrund, das toll aussieht und perfekt funktioniert. Aber man nimmt dabei eben auch Rücksicht auf die Biologie und Biochemie des Organismus und achtet sehr auf Biokompatibilität von Materialien, um Unverträglichkeiten und Entzündungen zu vermeiden. Denn diese sind sehr oft Auslöser oder Verstärker vieler chronischer Erkrankungen. Unter diesem Aspekt sieht die Biologische Zahnmedizin auch manche konventionellen Methoden wie die Zahnwurzelbehandlung kritisch.

### Anders als in anderen Medizinbereichen ist eine ganzheitliche Sichtweise in der Zahnheilkunde noch neu. Warum hat das Umdenken so lange gedauert?

Meiner Meinung nach beginnt das Umdenken gerade erst. Und das ist umso erstaunlicher, weil manche Studien den Zusammenhang zwischen kranker Mundhöhle und chronischen Erkrankungen bereits vor mehr als hundert Jahren belegt haben. Manchen Zahnärzten ist schon sehr früh aufgefallen, dass der Körper krank wird,

### Thesen des Autors

- Der Mund als Entstehungsort vieler Krankheiten wird von Allgemeinmedizinerinnen und Zahnärzten oft übersehen.
- Kranke Zähne beeinflussen die Zusammensetzung unserer Darmbakterien, sie können das Hormonsystem durcheinanderbringen oder der Grund dafür sein, wenn man sich ständig krank und erschöpft fühlt.
- Eine Reihe von Stressoren findet man direkt in unserer Mundhöhle: Unbemerkte Entzündungen belasten den Körper 24 Stunden am Tag und können auf Dauer der Auslöser von Krankheiten und/oder nachlassender Leistungsfähigkeit sein.
- Chronische Krankheiten sind oft die Folge von anhaltenden, stillen Entzündungen im Körper. In der Mundhöhle kommen solche Entzündungen besonders oft vor: Sie verstecken sich an entzündeten Zahnwurzelspitzen, in Zahnfleischtaschen, um Implantate herum, in toten und wurzelbehandelten Zähnen oder in den Extraktionswunden längst entfernter Zähne.
- Kranke Zähne, entzündetes Zahnfleisch und schlecht verträgliche Füllstoffe können die Ursache für Kniegelenkprobleme, Schulter- und Rückenschmerzen sein.
- Kranke oder schlecht versorgte Zähne können im Körper Prozesse in Gang setzen, die eine Depression auslösen.
- Jeder Mensch kennt die Regeln für Zahnhygiene, und trotzdem bekommen 95 Prozent aller Menschen im Laufe ihres Lebens Karies. Das liegt daran, dass unsere Vorstellungen über die Entstehung von Karies überholt sind.

Dr. Dominik Nischwitz: In aller Munde. Biologische Zahnmedizin. Unsere Zähne und ihre Bedeutung für die Gesundheit des gesamten Körpers.

288 Seiten | Klappenbroschur mit Illustrationen |

ISBN 978-3-442-39343-5

16,00 Euro (D) | 16,50 Euro (A) | CHF 22,90

**Erscheinungstermin: 11. März 2019, Mosaik Verlag**

wenn man im Mund unverträgliche Materialien verwendet oder falsch behandelt. Aber Veränderung sind immer schwierig und dauern lange. In der Zahnmedizin kommt erschwerend hinzu, dass sich der Berufszweig lange vor allem auf das Handwerk konzentriert hat: Man hat geschaut, welches Material besonders lange haltbar ist, aber nicht unbedingt, ob es auch vertragen wird oder anderweitige Schäden anrichtet. Zudem werden systemische Betrachtungen bis heute schnell als Quacksalberei abgetan. Aber wir leben im Informationszeitalter. Jeder Patient – aber auch jeder Arzt – kann an viel mehr Informationen herankommen, niemand kann mehr mit Scheuklappen herumlaufen. Die Zunahme von chronischen Erkrankungen zeigt ganz klar, dass wir in der Zahnmedizin neue Lösungen brauchen.



„Nahrung ist Medizin“, dieses Zitat von Hippokrates hat mich sehr geprägt. Ernährung beginnt im Mund und baut den gesamten Körper auf.“

**Sie sehen einen starken Zusammenhang zwischen der Ernährung und einer gesunden Mundhöhle. Gab es ein persönliches Erlebnis, dass Sie darauf aufmerksam gemacht hat?**

In meiner Kindheit und Jugend war ich sehr häufig krank, sodass ich sportlich nie so aktiv sein konnte, wie ich es mir gewünscht habe. Ich musste ständig Medikamente einnehmen, aber keins half mir auf Dauer. Erst als ich begann, mich mit Nährstoffen und Ernährung zu beschäftigen und diese umzustellen, kam ich zu einer völlig neuen Gesundheit. „Nahrung ist Medizin“, dieses Zitat von Hippokrates hat mich sehr geprägt. Ernährung beginnt im Mund und baut den gesamten Körper auf. Die logische Konsequenz für mich daraus ist: Ernährung muss die Basis jeder Therapie sein.

**Welche Regeln kann und sollte jeder Mensch beachten, um Erkrankungen in der Mundhöhle vorzubeugen?**

Ideal wäre es natürlich, gar nicht erst ein Loch entstehen zu lassen. Denn mit jedem Loch kommen handwerklich bedingt immer mehr Schäden dazu. Jede Karies ist der Beginn einer Füllungskarriere und kann das Milieu im Mund dauerhaft verschieben. Prävention ist also tatsächlich der beste Schlüssel für Mundgesundheit. Dafür sollte man im Normalfall Zähne ein bis zwei Mal am Tag mit fluoridfreier Zahnpasta und der richtigen Technik putzen. Zwei Mal im Jahr sollte jeder zur professionellen Zahnreinigung. Das ist der Hygieneteil. Die andere wichtige Säule ist die Ernährung: Zucker, Weißmehl und Fertigprodukte meiden und sich stattdessen an Lebensmittel halten, die so natürlich wie möglich sind und den Körper maximal mit Nährstoffen versorgen. Wichtig ist außerdem das Vitamin-D3-Level. Das sollte jeder einmal über-

prüfen, weil es entscheidend daran beteiligt ist, Mineralien in die Knochen zu bringen. Die meisten Menschen oberhalb des Äquators haben aufgrund der geringen Sonnenexposition Schwierigkeiten damit, ausreichend Vitamin D3 zu bilden.

**Herr Dr. Nischwitz, vielen Dank für das Gespräch.**

Hinweis: Das Interview stammt aus der Pressemappe des Literatur- und Pressebüros Politycki & Partner.

## Kontakt



**Dr. Dominik Nischwitz**

Spezialist für Biologische Zahnmedizin  
und Keramikimplantate  
DNA Zentrum  
für Biologische Zahnmedizin  
Heerweg 26  
72070 Tübingen  
Tel.: 070 71975977

info@dnaesthetics.de  
www.dnaesthetics.de

Infos zum Autor



# 5<sup>TH</sup> ANNUAL MEETING OF ISMI

10. und 11. Mai 2019  
Konstanz – hedicke's Terracotta

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



www.ismi-meeting.com



## Thema:

**Ceramic Implants – Game Changer  
in der Implantologie**

## Wissenschaftliche Leitung:

Dr. Dominik Nischwitz/Tübingen

## Veranstalter:

ISMI – International Society of Metal Free Implantology  
Lohnerhofstraße 2 | 78467 Konstanz | Deutschland  
Tel.: +49 800 4764-000  
Fax: +49 800 4764-100  
office@ismi.me | www.ismi.me



## Organisation:

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig | Deutschland  
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 zur 5. JAHRESTAGUNG DER ISMI zu.

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

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

Stempel

CD 1/19

# Patientenaufklärung und -beratung: Ist Papier verzichtbar?

Dr. Manuela Stobbe

Im digitalen Zeitalter gehören eine ansprechende und mobil optimierte Webseite sowie ein abgestimmter Social-Media-Auftritt in Portalen wie Facebook, Instagram etc. für eine erfolgsorientierte Praxis zum Pflichtprogramm. Im Rahmen eines effektiven Marketings ist die Nutzung solcher Medien mittlerweile unverzichtbar, wird zunehmend erwartet und ist damit nicht zuletzt ein wichtiges Instrument, um Neupatienten zu gewinnen und Bestandspatienten an die Praxis zu binden.

Sind Printprodukte und Patienteninformationen im Zeitalter von Smartphone und Tablet heute unnötig? Die klare Antwort lautet: nein! Wichtig ist damit vielmehr ein perfekter Maßnahmenmix aus Online- und Offlinemedien. Dies gilt nicht nur, wenn es um hochwertige Therapien, also in aller Regel Selbstzahlerleistungen, geht, sondern auch im Rahmen einer Gesamtpositionierung der Praxis im regionalen Umfeld und damit einer Abgrenzung zu Mitbewerbern.

## Gezielte Informationen als Entscheidungsverstärker

Vor allem Leistungen aus dem Bereich der Ästhetischen Zahnmedizin erfordern in aller Regel einen nicht unerheblichen Beratungsbedarf. Ob Bleaching, Veneers, vollkera-mischer Zahnersatz oder Implantatversorgung: Patienten haben Fragen, die längst nicht nur die Kosten betreffen. Wer beispielsweise mit seiner Zahnfarbe nicht zufrieden ist oder unschöne Beläge beklagt, hat vielleicht von der Möglichkeit eines Bleachings gehört bzw. gelesen und spricht seinen Zahnarzt darauf an. Neben der Klärung, ob die Methode im individuellen Fall geeignet ist, besteht Informationsbedarf dazu, ob Bleaching den Zähnen schadet, wie oft es durchgeführt werden kann und welche Ergebnisse zu erwarten sind. Auch den Ablauf der Behandlung möchte der Patient im Vorfeld kennen. Nicht zuletzt sollte mit entsprechenden Informationen vermittelt werden, warum der professionellen Behandlung in der Fachpraxis der Vorzug vor häuslichen Methoden in Eigenregie, die in der Werbung immer wieder als schnelle und preiswerte Alternative angepriesen werden, gegeben werden sollte.

Ganz ähnlich verhält es sich mit nahezu allen anderen Leistungen aus dem Bereich der Ästhetischen Zahnmedizin, die mit einer finanziellen Investition des Patienten verbunden sind. Ergänzend zum persönlichen

Beratungsgespräch dienen spezielle Druckobjekte dazu, den Patienten in seinem Entscheidungsprozess positiv zu unterstützen und dabei gleichzeitig die Expertise der Praxis für den jeweiligen Therapiebereich zu untermauern.

## Hochwertige Therapien erfordern hochwertige Aufklärung

Zu beinahe jedem Verfahren der modernen Zahnmedizin existieren mittlerweile eine ganze Reihe von Aufklärungsflyern oder kleinen Broschüren, die von zahnmedizinischen Verlagen bzw. der Industrie kostengünstig oder sogar kostenlos erhältlich sind. Diese sind jedoch in aller

The image shows a collection of brochures and informational graphics for professional teeth whitening (PZR) by Dr. Szilinski & Partner. The brochures contain text in German, including 'WAS KOSTET EINE PROFESSIONELLE ZAHNREINIGUNG?', 'LIEBE PATIENTIN, LIEBER PATIENT!', 'WAS GESCHIEHT BEI EINER PROFESSIONELLEN ZAHNREINIGUNG?', and 'WODU DIENT EINE PROFESSIONELLE ZAHNREINIGUNG?'. There are also photos of a dental office and a smiling woman.

© picostudio - stock.adobe.com



Abb. 3a

Abb. 3b



Abb. 4a



Abb. 4b

einzelner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder die gemeinsame Weihnachtsfeier. Nicht zuletzt ist ein solches Medium auch für die Neugewinnung von Patienten sehr nützlich. Wer auf der Suche nach einer neuen Zahnarztpraxis ist, fragt zunächst Freunde und Bekannte nach Empfehlungen. Wird hier nicht nur der Name genannt, sondern über die Weitergabe der Praxiszeitung direkt ein Einblick in Kompetenz und Leistungsspektrum vermittelt, hat dies fraglos Auswirkungen auf die Entscheidung des Suchenden (Abb. 4a und b).

**Fazit**

Für jede Praxis sind Onlinemedien ein zentrales Instrument, um sich auch in Zukunft erfolgreich auf einem Markt zu behaupten, der zunehmend schwieriger wird. Allein darauf zu setzen, ist jedoch zu kurz gedacht. Vielmehr bedarf es einer Gesamtstrategie, bei der auch die Patienteninformation und -kommunikation in Papierform ein wichtiger Baustein ist. Praxen, die Wert auf Individualität legen und eine regionale Alleinstellung anstreben, sind gut beraten, nicht exakt die gleichen Standardmaterialien einzusetzen wie die meisten Kolleginnen und Kollegen. Dies zu perfektionieren ist ein Prozess, der sicherlich nicht von heute auf morgen abgeschlossen ist, der sich jedoch mittel- und langfristig auf jeden Fall lohnt. Agenturen, die sich auf den Bereich der Zahnmedizin spezialisiert haben und dieses Segment lange Jahre

betreuen, haben weitreichende Erfahrungen auch im redaktionellen Bereich. So können sie umfassende und auf die jeweilige Praxis zugeschnittene Konzepte aus einer Hand anbieten und sind damit in der Lage nicht nur kompetent und individuell zu beraten, sondern auch zu entlasten und auf dem Weg zum dauerhaften Erfolg partnerschaftlich zu begleiten.

**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



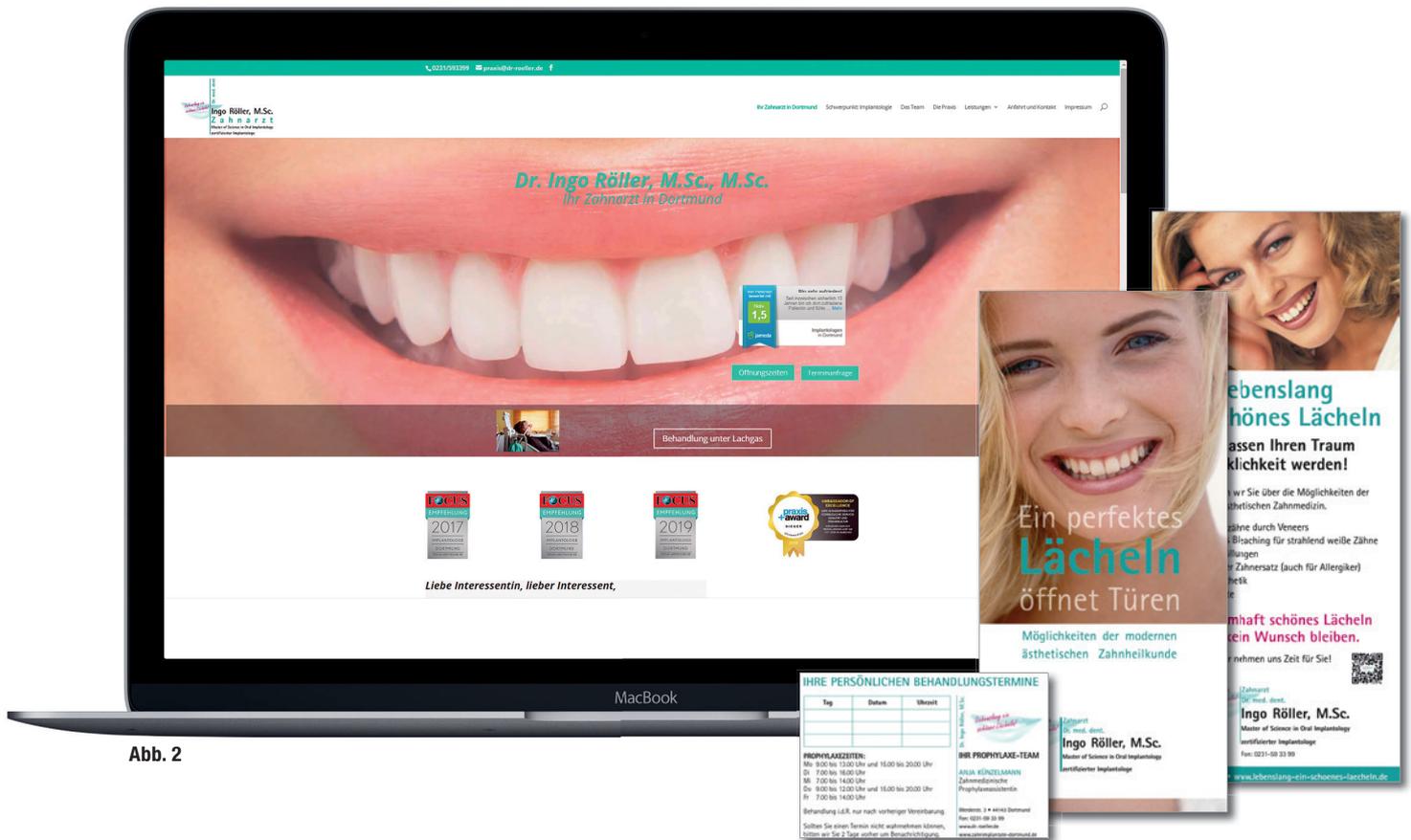


Abb. 2

Regel sehr allgemein gehalten, da sie für Praxen universell einsetzbar sein müssen. Entsprechend findet man die gleichen Flyer bei zahlreichen Mitbewerbern. Die einzige „Personalisierung“ stellt der Praxisstempel dar, mit dem die Rückseite versehen werden kann. Dass dies wenig individuell und für die Reputation der Praxis kaum förderlich ist, dürfte unstrittig sein. Sehr viel effektiver sind hier Patienteninformationen, die eigens für die Praxis erstellt werden und damit sowohl grafisch als auch textlich die Corporate Identity (CI), also das „Gesicht“ der Praxis, berücksichtigen. Hier kann dann auch auf Besonderheiten der Praxis Bezug genommen werden (z. B. eigenes Labor, Prophylaxeabteilung, Behandlung mit Lachgas, CEREC o. ä.; Abb. 1a und b).

Ob hier mit klassischen Flyern im DIN lang-Format gearbeitet wird, mit kleinen Broschüren oder mit sonstigen Formaten: Die Möglichkeiten sind vielfältig. Wichtig ist vor allem Individualität und die Einhaltung der CI der Praxis, übrigens nicht nur bei Patienteninformationen, sondern in allen Bereichen, in denen sich die Praxis nach außen darstellt – angefangen mit Praxisschild über Visitenkarten und Terminzettel bis hin zu Webseite, Anzeigen u. Ä. (Abb. 2).

## Überblick über das Leistungsspektrum der Praxis

Neben thematischen Informationen ist immer auch ein Medium zu empfehlen, welches das gesamte Leistungs-

spektrum der Praxis abbildet. Aufgrund der deutlichen Lockerung des Werbewerbotes für Ärzte lassen sich solche Objekte beispielsweise bei Zuweisern oder in kooperierenden Praxen auslegen, aber auch bei Veranstaltungen oder sonstigen Events einsetzen. Praxisintern geben sie Bestandpatienten einen umfangreichen Überblick über das Kompetenzspektrum der Praxis. Wie bei den thematischen Informationen sind Umfang und Gestaltung auch hier keine Grenzen gesetzt. Entscheidend sind hier vor allem Wünsche und Budget der Praxis (Abb. 3a und b).

## Praxiszeitung

Sicherlich ein Highlight im Bereich der Patientenkommunikation ist die praxiseigene Zeitung. Sie ist ein hervorragendes Instrument der Patientenbindung. Gut und ansprechend konzipiert und gestaltet, lassen sich hiermit erfahrungsgemäß Behandlungsbedarfe wecken. Um beim anfänglichen Bleaching-Beispiel zu bleiben: Bestandpatienten, die sich noch nie mit dem Gedanken einer Zahnaufhellung getragen haben, können über diesen Weg auf die Vorteile einer solchen Behandlung aufmerksam werden und die Leistungen im Nachgang aktiv in der Praxis erfragen. Zentral ist bei einem solchen Projekt eine regelmäßige Erscheinung – optimal zweimal jährlich – und ein ansprechender Mix aus gut aufbereiteten fachlichen Themen und Informationen aus der Praxis. Dies können Veranstaltungen, Fortbildungen und neue Geräte sein, durchaus aber auch die Vorstellung

# KURSE 2019

## Hygiene QM



### · Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis

24-Stunden-Kurs mit Sachkundenachweis für das gesamte Praxisteam  
nach den neuen Vorgaben ab 2019 (inkl. praktischer Übungen)

Dieser Kurs wird  
unterstützt von:



### · Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB)

Online-Anmeldung/  
Kursprogramm



Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland  
Tel.: 0341 48474-308 · event@oemus-media.de

OEMUS MEDIA AG

© shutterstock.com/Maridav



#### SEMINAR A

Weiterbildung und Qualifizierung  
Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis  
**24-Stunden-Kurs mit Sachkundenachweis für das  
gesamte Praxisteam nach den neuen Vorgaben ab  
2019 (inkl. praktischer Übung)**

NEU:  
E-Learning  
Tool

Die Inhalte richten sich nach den Richtlinien der DGSV und  
der RKI/BfArM/KRINKO.

Referentin: **Iris Wälter-Bergob/Meschede**

Seminarzeit: **Freitag 10.00 – 18.00 Uhr**

**Samstag 09.00 – 18.00 Uhr**



#### SEMINAR B

Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-  
Beauftragten (QMB)

Referent: **Christoph Jäger/Stadthagen**

Seminarzeit: **09.00 – 17.00 Uhr**

#### Organisatorisches

##### SEMINAR A

Kursgebühr ZA (pro Kurs) inkl. Kursskript 305,- € zzgl. MwSt.

Kursgebühr ZAH (pro Kurs) inkl. Kursskript 260,- € zzgl. MwSt.

##### Teampreis

ZA+ZAH (pro Kurs) inkl. Kursskript 515,- € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale\* (pro Kurs/Person) 118,- € zzgl. MwSt.

##### SEMINAR B

Kursgebühr (pro Kurs) inkl. Kursskript 135,- € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale\* (pro Kurs) 59,- € zzgl. MwSt.

www.praxisteam-kurse.de



\*Die Tagungspauschale beinhaltet unter anderem Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Imbissversorgung.  
Das Skript erhalten Sie nach der Veranstaltung!

## KURSE 2019 Hygiene, QM

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

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Deutschland

Für das **Seminar A (Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte[r])** oder das **Seminar B (Ausbildung zur QM-Beauftragten)** melde  
ich folgende Personen verbindlich an. Bitte beachten Sie, dass Sie pro Termin nur an einem Seminar teilnehmen können.

Titel | Vorname | Name

Persönliche E-Mail (Für E-Learning/Skript.)

#### Termine 2019

	Seminar A	Seminar B
Trier	12./13.04.2019 <input type="checkbox"/>	
Konstanz	10./11.05.2019 <input type="checkbox"/>	
Düsseldorf	17./18.05.2019 <input type="checkbox"/>	18.05.2019 <input type="checkbox"/>
Warnemünde	31.05./01.06.2019 <input type="checkbox"/>	01.06.2019 <input type="checkbox"/>
Leipzig	13./14.09.2019 <input type="checkbox"/>	14.09.2019 <input type="checkbox"/>
Hamburg/Konstanz*	20./21.09.2019 <input type="checkbox"/>	*21.09.2019 <input type="checkbox"/>
München	04./05.10.2019 <input type="checkbox"/>	04.10.2019 <input type="checkbox"/>
Wiesbaden	25./26.10.2019 <input type="checkbox"/>	26.10.2019 <input type="checkbox"/>
München/Essen*	08./09.11.2019 <input type="checkbox"/>	*09.11.2019 <input type="checkbox"/>
Baden-Baden	06./07.12.2019 <input type="checkbox"/>	07.12.2019 <input type="checkbox"/>

Titel | Vorname | Name

Persönliche E-Mail (Für E-Learning/Skript.)

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Veranstaltungen (abruf-  
bar unter [www.oemus.com/agb-veranstaltungen](http://www.oemus.com/agb-veranstaltungen)) erkenne ich an.

Datum | Unterschrift

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

Stempel

Online-Anmeldung unter: [www.praxisteam-kurse.de](http://www.praxisteam-kurse.de)



# Cosmetic Dentistry – aktuelle Trends im Mai in Düsseldorf

Die 16. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) findet 2019 in Düsseldorf statt. Die 2003 gegründete Fachgesellschaft setzt bei der Programmgestaltung und Themenauswahl besonders auf Vielfalt.

Am 17. und 18. Mai 2019 lädt die Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) bereits zu ihrer 16. Jahrestagung ins Hilton Hotel Düsseldorf ein. Unter dem Motto „Aktuelle Trends in der Ästhetischen Zahnheilkunde“ werden Referenten von Universitäten und erfahrene Praktiker mit den Teilnehmern die gegenwärtigen Trends in der modernen Zahnheilkunde und deren Herausforderungen im Praxisalltag diskutieren. Insbesondere wird Wert darauf gelegt, entlang des roten Fadens „Ästhetik“ eine möglichst große Bandbreite an relevanten Themen und Entwicklungen aufzugreifen. Ob Prothetik, Konservierende Zahnheilkunde, Implantologie oder moderne Verfahren in der Kieferorthopädie – das spannungsreiche Vortragsprogramm bietet sicher für jede interessierte Kollegin oder jeden interessierten Kollegen etwas. Ein begleitendes Programm zu den Themen Prophylaxe, Hygiene und Notfallmanagement macht die Jahrestagung zugleich auch zum Fortbildungsereignis für das ganze Praxisteam. Denn parallel findet der 1. Deutsche Präventionskongress statt.

## Pre-Congress mit spannenden Table Clinics

Bereits am Freitagnachmittag findet die jährliche Mitgliederversammlung der DGKZ statt. Im Anschluss haben so-

wohl die Mitglieder als auch Teilnehmer der Jahrestagung Gelegenheit, in den sehr beliebten Table Clinics zu verschiedenen Themen mit Experten und auch Fälle aus der eigenen Praxis zu diskutieren. Aufgrund des parallel stattfindenden Präventionskongresses werden in diesem Jahr nicht nur Schwerpunkte der Ästhetischen Zahnmedizin behandelt, sondern auch aus der Parodontologie und Prophylaxe. So wird etwa DH Annkathrin Dohle/Marburg zur Guided Biofilm Therapy® sowie AIR-FLOW® und PIEZON® im Rahmen der professionellen Zahnreinigung sprechen, während sich Dr. Gregor Gutsche/Koblenz auf die Parodontitisprävention konzentriert. Dipl.-Ing. Dipl.-Inform. Frank Hornung/Chemnitz stellt dagegen die 3D-kephalometrische Analyse zur Bestimmung der kranialen Symmetrie, Okklusionsebene sowie die Inzisalpunktplanung und Herstellung von Zahnersatz und Therapiehilfsmitteln auf Basis der CP®-Analyse (Interimsprothesen, CMD-, Sportler-, Schnarcher- und KFO-Schienen) in den Mittelpunkt.

Zusätzlich zu den Table Clinics finden der Einführungsvortrag zum 1. Deutschen Präventionskongress von Prof. Dr. Stefan Zimmer, Präsident der Deutsche Gesellschaft für Präventivzahnmedizin e.V. (DGPZM), sowie das Podium Seniorenzahnmedizin statt.



## Von Bleaching bis Keramikimplantat – Hauptsache minimalinvasiv

Am Samstag beginnt der Hauptkongress der DGKZ-Jahrestagung. Eröffnet wird das fachlich hochkarätig besetzte Fachprogramm durch Gesellschaftspräsident Dr. med. dent. Martin Jörgens, Professor Invitado der Universität Sevilla. Die folgenden Vorträge stehen dann vor allem unter dem Gesichtspunkt der minimalinvasiven Techniken in der Ästhetischen Zahnmedizin. Dr. Jens Voss/Leipzig startet mit einem Überblick für den Bereich der Frontzahnästhetik und wird sich dabei auf Bleaching, Komposit und Veneers konzentrieren. Prof. inv. Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht geht im Anschluss der Frage nach, ob es bei minimalinvasiven Versorgungen immer eine Krone sein muss. Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg wird dagegen herausstellen, dass schmerzempfindliche Zähne nicht nur ästhetisch eine Herausforderung sind.

Am Samstagmittag und -nachmittag stehen dann vor allem die Themen Restauration und Implantate im Mittelpunkt. So wird Prof. Dr. Michael Gahlert/München anhand der Möglichkeit von einteiligen Keramikimplantaten aus Zirkondioxid neue Wege in der Frontzahnästhetik vorstellen. Einen weiteren Ansatz thematisiert Priv.-Doz. Dr. Sven Rinke, M.Sc., M.Sc./Hanau, Göttingen in seinem Vortrag zu vollkeramischen Restaurationen, in welchem er auf Bewährtes, Neues, aber auch Fehler eingeht. Dr. Arzu Tuna und Dr. Umut Baysal (beide Attendorn, Köln) vergleichen dagegen die Alignertherapie mit der prothetischen Lösung als minimalinvasive Konzepte für die ästhetische Zahnkorrektur.

Da sich die 16. Jahrestagung der DGKZ als ein Fortbildungsereignis für das ganze Praxisteam versteht, werden parallel zu den Hauptverträgen einige Seminare zu Themen wie Hygiene, Qualitätsmanagement oder Brandschutz angeboten. Diese finden sowohl am Freitag als auch am Samstag statt. So ist auch in diesem Jahr

wieder eine Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis im Seminar von Iris Wälter-Bergob/Meschede möglich. Parallel findet die Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagementbeauftragten (QMB) mit Christoph Jäger/Stadthagen sowie die Kursreihe – Anti-Aging mit Injektionen von Dr. Andreas Britz/Hamburg statt. Am Freitag gibt es zusätzlich noch die Möglichkeit, das Seminar zum Thema Brandschutz und Notfallmanagement von Tobias Wilkomfeld/Mülheim an der Ruhr zu besuchen.

Neben diesen Kursen findet auch das Vortragsprogramm des 1. Deutschen Präventionskongresses statt, welcher ebenfalls mit hochkarätigen Referenten aufwartet. Hier geht es um Themen wie Biofilmmangement, professionelle und häusliche Präventionsmaßnahmen sowie parodontale Nachsorge. Integriert sind zudem Kurzvorträge sowie die Verleihung des DGPZM-Praktikerpreises und ein „Meet and Greet“ mit den Referenten.

## Kontakt

### OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-308  
Fax: 0341 48474-290  
event@oemus-media.de  
www.dgkz-jahrestagung.de

Anmeldung



# Giornate Veronesi

## Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

### Implantologie und moderne Zahnheilkunde in Verona/Valpolicella (Italien)

In Kooperation mit der Universität Verona findet am **3. und 4. Mai 2019** mit den Giornate Veronesi – den Veroneser Tagen – zum vierten Mal ein Implantologie-Event mit dem besonderen italienischen Flair statt. Tagungsorte sind die Universität Verona (Freitagvormittag) sowie das Kongress-Resort VILLA QUARANTA in Valpolicella.

Die Implantologie-Veranstaltung, die seit 2013 zunächst in Kooperation mit der Sapienza Universität/Rom mit großem Erfolg stattgefunden hat, setzt auf die Verbindung von erstklassigen wissenschaftlichen Beiträgen und italienischer Lebensart. Gleichzeitig wurde das Programm inhaltlich erweitert, sodass es neben dem Hauptpodium Implantologie auch ein durchgängiges Programm Allgemeine Zahnheilkunde sowie ein Programm für die Zahnärztliche Assistenz geben wird.

Zielgruppen sind Zahnärzte aus Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie italienische Kollegen (Programmteil an der Universität Verona). Die Kongresssprache ist Deutsch (teilweise Englisch). Die wissenschaftliche Leitung der Tagung liegt in den Händen von Prof. Dr. Pier Francesco Nocini/IT und Prof. Dr. Mauro Marincola/IT.

Der Kongress startet am Freitagvormittag mit einem wissenschaftlichen Vortragsprogramm an der Universität Verona und wird dann am Nachmittag mit der Übertragung einer Live-OP und Table Clinics sowie am Samstag mit wissenschaftlichen Vorträgen im Kongress-Resort VILLA QUARANTA fortgesetzt. Die Giornate Veronesi bieten ungewöhnlich viel Raum für Referentengespräche, kollegialen Austausch sowie für die Kommunikation mit der Industrie. Neben dem Fachprogramm geben dazu vor allem das Get-together am Freitag sowie die Dinner-Party mit Wein und Musik am Samstagabend ausreichend Gelegenheit.



16  
JAHRE  
KONGRESSSERIE

# Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

3./4. Mai 2019, Verona/Valpolicella (Italien)



KONGRESSPRACHE  
DEUTSCH



ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



[www.giornate-veronesi.info](http://www.giornate-veronesi.info)

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-308 · [event@oemus-media.de](mailto:event@oemus-media.de)

Garrison Dental Solution

## Premiere für ein neues professionelles Zahnaufhellungssystem



Garrison Dental Solutions, LLC ist stolz, eine neue Linie von professionellen Zahnaufhellungsstreifen vorzustellen: Daring White™ professionelle Zahnaufhellung. Die neuen Streifen enthalten eine sichere Formulierung aus 15% Carbamid-Peroxid für wunderschöne Ergebnisse mit minimaler Empfindlichkeit in einem einfach

anzuwendenden Streifen für zu Hause, der individuelle Schienen überflüssig macht. Zahnärzte können mit den Streifen Behandlungen am gleichen Tag anbieten. Patienten schätzen die praktische Anwendung daheim, den Komfort und die gleichmäßigen Ergebnisse. Nach fünf bis zehn Tagen bemerken sie eine sichtbare Aufhellung. Die Patienten gaben an, dass die fast unsichtbaren Daring White™-Streifen im Vergleich zu konventionellen Bleachingsystemen mit Schienen auch ohne Gele an den Zähnen haften und so Gespräche, Trinken kalter Getränke und Essen ermöglichen, ohne zu verrutschen. Dieser Vorteil entsteht durch die firmeneigene Comfort-Fit™-Technologie. Zu den Vorteilen für die Praxen gehören kürzere Behandlungszeiten gegenüber konventionellen Bleachingschienen, eine höhere Akzeptanz von Behandlungsplänen mit großem Umsatzpotenzial und ein verbessertes Selbstwertgefühl der Patienten. Die komplette Behandlung umfasst ein Set von Aufhellungsstreifen, die Verfärbungen aus vielen Jahren effektiv entfernen. Nach den ersten zehn Behandlungen kann der Patient zur Verfeinerung noch eine Therapie mit fünf Strips durchführen, wenn er das nächste Mal in die Praxis kommt.

**Garrison Dental Solutions**  
**Tel.: 02451 971409**  
**www.garrisdental.com**



CANDULOR

## Hochglanzpoliermittel für Verblendungen, Onlays und Co.

Das Universal-Hochglanzpoliermittel für Prothesenkunststoffe und Metalle KMG Liquid begeistert mit seinen verbesserten Eigenschaften alte und neue Fans. Die Vorteile: Mit dem Universalpoliermittel kann ein schnelles Hochglanzergebnis erzielt werden. Es lässt sich besser dosieren, da es nicht ganz so flüssig wie sein Vorgänger ist. Dadurch ist es um einiges ergiebiger. Das KMG Liquid ist eine homogene Flüssigkeit und erleichtert daher die Anwendung. Zudem hat es zusätzlich einen angenehmen Geruch. Das Mittel kann zur Hochglanzpolitur von Kunststoff- bzw. Kompositverblendungen, Kunststoffsätteln und Kunststoffanteilen einer Prothese sowie Metallrestorationen (z.B. Inlays, Onlays, Gusskronen etc.) verwendet werden. Es eignet sich allerdings nicht zur Vorpolitur, als Ausgleich von größeren Kratzern und Riefen, zur Politur von keramischen Arbeiten und Zirkon. Es darf nicht direkt im Mund angewendet werden. KMG Liquid ist in der 500-ml-Flasche lieferbar.

**CANDULOR AG**  
**Tel.: +41 44 8059000**  
**www.candulor.com**



DMG

## Kompositsystem für alle Ansprüche

Mit Ecosite Elements stellt DMG ein Kompositsystem auf neuem Stand vor. In die Entwicklung flossen neben 50 Jahren Materialerfahrung laut Produktmanagement-Leiter Oliver Racine auch zahlreiche Gespräche und Workshops mit Anwendern ein. Das Ergebnis ist ein Komposit, mit dem sich rund 98 Prozent aller typischen Versorgungen meistern lassen, gerade auch ästhetisch anspruchsvolle Fälle. Mit der von DMG entwickelten NC1-Technologie („Non-Clustering“) ist Ecosite Elements standfest oder geschmeidig. Beim Modellieren wird die initial feste Konsistenz schnell spürbar weicher. Dank dieses Push-and-Flow-Effekts lässt sich das Material sicher an den Kavitätenwänden adaptieren, anatomische Details sind exakt gestaltbar. Das Komposit besteht zudem aus drei, an der Praxis ausgerichteten, einzeln bestellbaren Modulen für unterschiedliche Arbeitstechniken und Ansprüche. „Pure“ bietet fünf VITA-Farben als Dentin- bzw. Schmelzersatz, „Layer“ enthält vier Schmelzfarben als Schmelzersatz oder für Schichttechnik in Kombination mit „Pure“. Das Modul „Highlight“ besteht aus vier Charakterfarben für Individualisierungen und zur Abdeckung von Verfärbungen. Diese praxisgerechte Modulzusammenstellung mit passenden Farbschlüsseln wird ergänzt



durch ein schnelles Praxisordnungssystem und neue ergonomisch optimierte Dispenser. Mehr Infos und die Möglichkeit, Ecosite Elements kennenzulernen, gibt es unter [www.dmg-dental.com/elements](http://www.dmg-dental.com/elements) oder am DMG-Messestand auf der IDS, Halle 10.1, Stand H040/J049.

**DMG**  
**Kostenfreies Service-Tel.: 0800 3644262**  
**[www.dmg-dental.com](http://www.dmg-dental.com)**



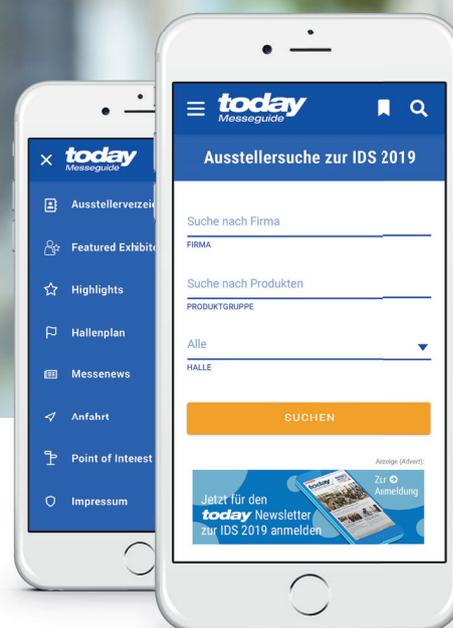
ANZEIGE

## DER MESSEGUIDE ZUR IDS 2019

So wird die Ausstellersuche zum Kinderspiel.

[www.messeguide.today](http://www.messeguide.today)

TODAY MESSEGUIDE ONLINE



**today**  
 Messeguide

Der Messeplaner für die Dentalbranche

- Ausstellerverzeichnis
- Messenews
- Produkte
- Schnellsuche
- Unternehmen
- Hallenplan
- Merkliste

COLTENE

## Brillantes Lächeln zum Mitnehmen



Passend zum Unternehmensmotto „Upgrade Dentistry“ präsentiert der Dental-spezialist COLTENE auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2019 erstmals eine optimierte Version seines erfolgreichen Composite Veneering-Systems. Ab sofort greifen Zahnärzte bei ästhetischen Frontzahnrestaurationen zu BRILLIANT COMPONEER: Das Material basiert auf der ausgeklügelten Submicron-Füller-technologie des Hochleistungskomposit BRILLIANT EverGlow®. Dieses zeichnet sich durch eine besonders hohe Glanzbeständigkeit aus.

Bei BRILLIANT COMPONEER handelt es sich um industriell hergestellte Komposit-schalen zur direkten Restauration. Zahnmedizinische und ästhetische Korrekturen an einzelnen Zähnen lassen sich damit genauso effizient durchführen wie komplette Frontzahnrestaurationen. Je nach Indikation und gewünschtem

Erscheinungsbild wird aus einer Reihe unterschiedlicher Größen und Schmelzfarben gewählt. Anschließend werden die praktischen Veneers einfach mit dem entsprechenden Komposit befestigt und bei Bedarf mühelos individualisiert. Die Veneerschalen lassen sich auch gut in die natürliche Rot-Weiß-Ästhetik integrieren. Die Wahl des Farbtons über das passende Befestigungskomposit BRILLIANT EverGlow® erfolgt dank des praktischen „Duo Shade“-Farbkonzepts intuitiv. Der Farbverlauf des Zahnes wird zudem durch die zunehmende Stärke der transluzenten Veneers zur Inzisalkante hin nachgezeichnet. Besucher der IDS 2019 in Köln können am Stand von COLTENE erstmals einen Blick auf die glänzenden Komposit-schalen werfen. Das internationale Expertenteam gibt u.a. Tipps zum optimalen Handling und zu unterschiedlichen Anwendungsmöglichkeiten. Abgerundet wird das Messeprogramm durch Fachvorträge zur Restaurativen Zahnheilkunde und Endodontie. Außerdem können viele der Neuheiten am Stand im Hands-on-Bereich getestet werden. COLTENE: Halle 10.2, Stand R010/S019 und Stand T020/U029, Kenda: Halle 10.2, Stand S028/T029

**Coltene/Whaledent GmbH + Co. KG**  
**Tel.: 07345 805-0 • www.coltene.de**

Loser & Co

## Neues Komposit für BisGMA-freie Restaurationen



Immer mehr Patienten fragen nach einer Versorgung, die den Organismus wenig belastet und frei von unerwünschten biologischen Nebenwirkungen ist. Die Bioverträglichkeit von dentalen Werkstoffen wird zum wichtigen Kriterium für Patient und Behandler. Das neue Komposit Enamel Plus HRi Bio Function des italienischen Herstellers Micerium erfüllt diese Ansprüche. Die komplette Serie enthält ein Bonding, Dentin- und Schmelzmassen sowie Flowables, einen Fissurenversiegler und ein provisorisches Füllmaterial. Alle Produkte sind BisGMA-frei mit ausschließlich gebundenen Nanopartikeln, die im Gegensatz zu freien Nanopartikeln vom Organismus nicht absorbiert werden können. HRi Bio Function ist

sowohl für Front- als auch für Seitenzahnversorgungen einsetzbar. Die Abrasionswerte entsprechen denen von Gold und ähneln natürlicher Zahnschmelz sehr. Das Komposit lässt sich außerordentlich gut modellieren und polieren. Diese mechanisch-funktionellen Charakteristiken machen die bioverträglichen Schmelz- und Dentinmassen zu einem idealen Komposit für jede direkte oder indirekte adhäsive Versorgung.

**Loser & Co GmbH**  
**Tel.: 02171 706670 • www.loser.de**



Premium Partner:



KULZER



14./15. Juni 2019  
Maritim Hotel Berlin

9.

# CONSEURO Berlin

Beautiful teeth for life – The challenges of an ageing society

## Themenschwerpunkte:

- | Kariesmanagement und Zahnerhaltung bei älteren Menschen und Risikopatienten
- | Minimalinvasive Ästhetische Zahnheilkunde
- | Postendodontische Restaurationen und Adhäsivtechnik

© AR Pictures/Shutterstock.com



Gemeinschaftstagung der EFCD (European Federation of Conservative Dentistry) und der DGZ (Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung e.V.) in Kooperation mit der DGÄZ (Deutsche Gesellschaft für Ästhetische Zahnmedizin e.V.).

**EFCD**  
EUROPEAN FEDERATION  
OF CONSERVATIVE DENTISTRY



**WWW.CONSEURO.BERLIN**

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

# Antike trifft 3D-Druck

Der Versuch, neue und alte Technik in genialer Weise zu verbinden und zu einer zeitlosen Skulptur sprichwörtlich zu verschmelzen, ist dem Dental-Künstler Josef Fischbach mit seiner Bronzearbeit sichtlich gelungen. Nicht nur das ausgewählte Material, sondern auch das mit ihm verbundene künstlerische Verfahren trägt viel zur Genialität der Bronze bei. Eine kleine Auflage von acht Exemplaren wurde in einem mehr als 5.000 Jahre alten Verfahren des Bronzegusses gefertigt, zusammen mit hilfreichen Arbeitsschritten des 3D-Drucks. Das Bronzegussverfahren ist immer noch das beste, aber auch das aufwendigste zur Herstellung einer Skulptur für die Ewigkeit.

**Bronze ist korrosionsfrei** und gibt diesem Material die Bedeutung der Standhaftigkeit, Härte und Unvergänglichkeit. Daher eignet es sich hervorragend zur Fertigung von Skulpturen. Nach einem kleinen plastischen Entwurf aus Ton setzte der Künstler seine Idee in einen 3D-Druck um. Wenn dieser Ausdruck erstellt ist, erhält die Oberfläche ihren letzten Schliff und evtl. eine Lackierung, um eine fehlerfreie Oberfläche zu erzielen. Der Vorteil des 3D-Drucks liegt in der zusätzlichen Möglichkeit, die Größen zu variieren oder bestimmte Details bei Bedarf noch zu verändern. Diesen Vorteil nutzt der Künstler gegenüber der alten Vorgehensweise, als er noch ein Modell aus Holz, Gips, Stein o.Ä. erstellt hat, das sich dann nur noch schwer korrigieren ließ.

Von dem nun idealen Muster in Endgröße wird eine Negativabformung aus Silikon hergestellt, die je nach

Objekt und Unterschnitten aus mehreren Teilen bestehen kann.

Diese nun gewonnene Negativform wird in mehreren Arbeitsgängen mit Wachs ausgeschwenkt, sodass sich eine immer dicker werdende Schicht aufbaut. Ist dann eine genügend starke Wandung erreicht, um die Silikonform zu entfernen, erhält man endlich das eigentliche Gussobjekt.

Die sogenannte Wachshohlform wird nun mit Einguss und Entlüftungskanälen perfekt positioniert, das zu gießende Objekt anschließend in feuerfeste Masse eingebettet und getrocknet. Die so erstellten Gussformen werden langsam erwärmt, damit das eingebettete Wachs entweichen kann, um so die Hohlform für die spätere Bronze freizugeben. Das Aufheizen der Gussformen kann mehrere Tage andauern, um ein Reißen zu verhindern, was zum Platzen und somit Scheitern der ganzen Arbeit führen würde. Der finale Guss findet bei ca. 1.000 Grad Celsius statt, bei dem der Künstler auch meistens vor Ort ist und die Geburt seiner Skulptur mitverfolgt.

Nach dem Erkalten und Zerschlagen des Gussmantels, der sogenannten verlorenen Form, werden alle Kanäle entfernt, verschliffen und die Figur gesäubert. Nun beginnt die Kaltarbeit, bei der etwaige Risse geglättet und kleine Lunken noch verschlossen werden. Die Oberflächen werden in einer sehr harten und zeitaufwendigen Arbeit gefeilt, geschliffen und in mehreren Schritten poliert.

Auf der hier gezeigten Skulptur werden noch entsprechende Details, die getrennt gegossen wurden, positioniert und verlötet. Um der Form nun noch etwas mehr Leben zu geben, kann die Oberfläche – wie auf dem Bild zu sehen – auch in den Tiefen mit Firnis (Ochsengalle) behandelt werden. In manchen Fällen wählt man auch eine Vergoldung.





Abb. 1



Abb. 2

**Abb. 1:** Verlötung der beweglichen Teile. **Abb. 2:** Oberfläche bürsten und glätten. **Abb. 3:** Verschleifen der Lötstellen. **Abb. 4:** Schwärzen mit Ochsenngalle.

Trotz des Einsatzes neuzeitlicher 3D-Druckverfahren ist die Arbeit im Wesentlichen durch gestalterische Kunst und perfekte handwerkliche Fertigung entstanden. Die Objekte sind so eine gelungene Symbiose aus uralter und neuester Fertigungstechnik. Dem Künstler ist es gelungen, aufzuzeigen, dass man mit derselben Kombination auf eine sehr simple und schmerzfreie Weise die Menschheit vom quälenden Leid des Zahnschmerzes befreien könnte – wenn auch jetzt noch unrealistisch, doch vielleicht schon in naher Zukunft machbar.

Dem Betrachter entlockt man in den meisten Fällen ein beneidenswertes Lächeln und das Verlangen, die gefälligen Rundungen zu berühren und tröstend zu streicheln. Hier zeigt sich die enorme Wichtigkeit der Bearbeitung von Bronze nach dem Guss und die Forderung, dass man Sorgfalt und hohe Aufmerksamkeit auf Details legt. So entsteht ein zeitloses Kunstwerk und Schmuckstück, mit dem eine Praxis enorm an Glanz und Niveau gewinnen kann.

## Kontakt



**Hans-Josef Fischbach**

Tel.: 0179 5967914

[j.fischbach@hotmail.de](mailto:j.fischbach@hotmail.de)



Abb. 3

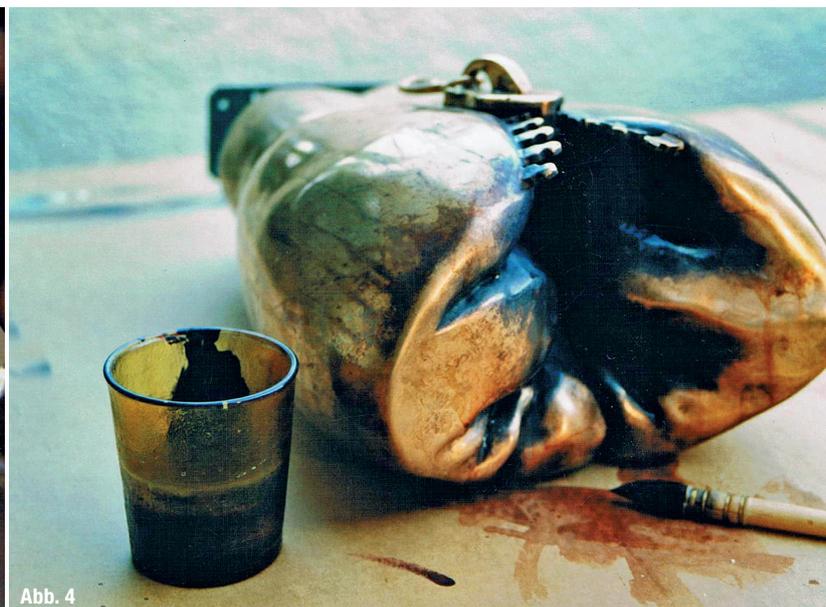


Abb. 4

# Kongresse, Kurse und Symposien



## Kursreihe – Anti-Aging mit Injektionen

12./13. April 2019  
Veranstaltungsort: Wien  
Tel.: 0341 48474-306  
Fax: 0341 48474-290  
www.unterspritzung.org



## 3. Trierer Forum für Innovative Implantologie

12./13. April 2019  
Veranstaltungsort: Trier  
Tel.: 0341 48474-308  
Fax: 0341 48474-290  
www.trierer-forum.de



## 16. Jahrestagung der DGKZ

17./18. Mai 2019  
Veranstaltungsort: Düsseldorf  
Tel.: 0341 48474-308  
Fax: 0341 48474-290  
www.dgkz-jahrestagung.de



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

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

**Korrekturat:**  
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:**  
David Dütsch  
Tel.: 0341 48474-201  
grasse@oemus-media.de

**Druck:**  
Löhnert Druck  
Handelsstraße 12  
04420 Markranstädt

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



Erscheinungsweise/Bezugspreis:

**cosmetic dentistry**\_practice & science – Info der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. erscheint 4 x jährlich. Der Bezugspreis ist für Mitglieder über den Mitgliedsbeitrag in der DGKZ abgegolten. Einzelheft 10€ ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 44€ 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.

# 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:** Profesor Invitado University Sevilla Dr. Martin Jörgens

**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

Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH  
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de



## Lesen Sie in der aktuellen Ausgabe folgende Themen:

Fachbeitrag  
**Ästhetik als Schwerpunkt  
Kieferorthopädisch-parodontologische  
Kombinationstherapie**

Spezial  
**„Alles unter einem Dach“ –  
Zahnarztpraxis mit Klasse**

Event  
**Cosmetic Dentistry – aktuelle  
Trends im Mai in Düsseldorf**

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

CD 1/19

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.

COMPUTERUNTERSTÜTZTE  
3D-KIEFERRELATIONS-  
BESTIMMUNG

ÄSTHETIK

INNERE  
BALANCE

DIE FORM FOLGT  
DER FUNKTION

IDS Halle 4.1 | Stand A021

+49 371 517636 • +49 162 295 9999  
www.hd-medical.gmbh • info@hd-medical.gmbh



MEDICAL SOLUTIONS GMBH  
adding intelligence to medical devices

# CranioPlan<sup>®</sup>

3-D-Kephalometrische Analyse zur Bestimmung der cranialen Symmetrie,  
Sagittal-Medianebene, Okklusionsebene und Inzisalpunkt

PLANEN SIE SCHON ODER ARTIKULIEREN SIE NOCH