

# DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. **3** 2019

## Parodontologie/Prophylaxe / Metall- und Vollkeramik

### ZAHNFLEISCHMODELLATION // SEITE 016

Naturgetreue Zahnfleisch-  
rekonstruktionen mit Komposit

### FALLBERICHT // SEITE 032

Oberkieferfrontversorgung mit  
Presskeramik-Veneers

### FACHHANDEL // SEITE 042

Neues Denken macht fit für die  
Zukunft – Fortbildungstage 2019





## PARODONTOLOGIE – WO STEHEN WIR HEUTE?

In Deutschland sind laut den Angaben der Fünften Deutschen Mundgesundheitsstudie über 50 Prozent der Bevölkerung an einer Parodontitis erkrankt. Allerdings – so zeigen Zahlen der gesetzlichen Krankenversicherungen – gibt es noch eine deutliche Diskrepanz zwischen parodontalem Behandlungsbedarf und der tatsächlich in der Praxis stattfindenden Therapie. Dabei wissen wir, dass durch die effektive Therapie einer Parodontitis, auch im fortgeschrittenen Stadium, Zähne erfolgreich und nachhaltig erhalten werden können. Dank zahlreicher Fortschritte bei der nichtchirurgischen sowie chirurgischen Parodontitistherapie und der Einhaltung systematischer Behandlungskonzepte sind vorhersagbar gute Behandlungsergebnisse zu erzielen.

Die DG PARO hat sich zum Ziel gesetzt, die Zahnärzte in den Praxen bei der Paro-

odontitisprävention und -therapie zu unterstützen. Kürzlich wurden drei S3-Leitlinien veröffentlicht. Diese geben klinische Empfehlungen auf höchstem Evidenzniveau zu den Themen häusliches mechanisches und chemisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis sowie adjuvante systemische Antibiotikagabe bei subgingivaler Instrumentierung im Rahmen der systematischen Parodontitistherapie. Die vierte Leitlinie zum Thema „Subgingivale Instrumentierung“ wird in Kürze veröffentlicht und wird handfeste Handlungsempfehlungen für die tagtägliche parodontologische Arbeit liefern.

Weiterhin wurde die Klassifikation parodontaler Erkrankungen überarbeitet und um den Komplex periimplantärer Erkrankungen ergänzt. Bei der neuen Klassifikation finden nicht nur epidemiologische Fragestellungen Anwendung, sondern insbesondere die Anwendbarkeit im Praxisalltag (Festlegung und Abgrenzung von Diagnosen) wird deutlich verbessert. Die DG PARO hilft an vielen Stellen dabei, die

neue Klassifikation zu verstehen, umzusetzen und zu etablieren.

Für den täglichen Kampf gegen die Parodontitis unterstützt die DG PARO die Zahnärzteschaft auch mit weiteren Maßnahmen. So trägt die DG PARO maßgeblich dazu bei, die Wahrnehmung der Volkskrankheit Parodontitis in der Öffentlichkeit zu fördern, nimmt aber genauso gesundheitspolitischen Einfluss und klärt im Dialog über ungenutzte Behandlungschancen von parodontaler Prophylaxe und Therapie auf. Weiterhin bietet die DG PARO über das Jahr verteilt zahlreiche Fortbildungen an, die aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse in Vereinbarung mit der Relevanz im Praxisalltag bringen.

Auch im Jahr 2019 wird die DG PARO dazu beitragen, die Professionalisierung der Parodontologie in der Breite zu stärken und Sie und Ihr Team im Praxisalltag zu unterstützen.

Dr. Lisa Hezel

DG PARO-Vorstandsmitglied

## AKTUELLES

- 006 Stefan Heine neuer BVD-Vizepräsident  
Dürr DENTAL SE als „Innovator 2019“ ausgezeichnet
- 008 Zweitätiges Gründer Camp am  
6. und 7. September 2019 in Mainz
- 009 GC International ernennt Dr. Kiyotaka Nakao  
zum Präsident und CEO  
Frühjahrsfest der Zahnärzteschaft in Berlin
- 010 Dentalmessen in Leipzig und Stuttgart  
mit Premiere für Start-ups
- 011 3M tritt globaler Klima- und  
Nachhaltigkeitsinitiative bei
- 012 ULTRADENT belohnt Messebesuch:  
Hauptgewinn für KFO-Praxis in Gronau  
Tagesbestpreisträger des Deutschen  
Zahnärztetages erhielten Auszeichnung
- 013 Dr. Gregor Gysi (MdB) hält Vortrag  
beim 2. Zukunftskongress der DGZI
- 014 9. NWD Summer Sale war ein voller Erfolg

## PARODONTOLOGIE/ PROPHYLAXE

- 016 Naturgetreue Zahnfleisch-  
Rekonstruktionen mit Komposit  
// ZAHNFLEISCHMODELLATION
- 018 Sinnvolle Therapieoption in jeder Praxis  
// INTERVIEW
- 020 Korrekte RKI-konforme Aufbereitung  
von magnetostriktiven Inserts  
// ANWENDERBERICHT
- 022 Mit Prophylaxe-Kompetenz in die Zukunft  
// PRODUKT-PORTFOLIO
- 024 Prophylaxe, die Spaß macht  
// OBERFLÄCHENPOLITUR

## METALL- UND VOLLKERAMIK

- 028 Zirkonoxid neu definiert  
// MATERIALIEN
- 032 Oberkieferfrontversorgung mit Presskeramik-Veneers  
// FALLBERICHT
- 038 Naturnahes, hochindividuelles Farb- und Lichtspiel  
// ANWENDERBERICHT

## UMSCHAU

- 042 Neues Denken macht fit für die Zukunft –  
Fortbildungstage 2019  
// FACHHANDEL
- 046 Von der endodontischen Zugangskavität  
bis zur Endokrone – Step by Step  
// ANWENDERBERICHT
- 050 Mundpflegemittel und Nachhaltigkeit –  
da tut sich was!  
// HINTERGRUND
- 052 „Innovationsführer sein und bleiben –  
unser täglicher Antrieb und Leistungsversprechen“  
// INTERVIEW
- 054 Artikel folgt  
// FOLGT
- 056 „Alles unter Kontrolle“  
// INTERVIEW
- 058 Höhere Wertschöpfung in der Praxis  
durch Digitalisierung  
// BILDGEBUNGSVERFAHREN
- 060 Laserunterstützte CEREC-Chairside-Behandlung  
// ANWENDERBERICHT
- 064 Rechtssichere Wasseraufbereitung ohne  
Handhabung oder Zugabe von Chemie  
// WASSERHYGIENE
- 068 Same-Day-Dentistry dank digitalem Workflow  
// INTERVIEW

## BLICKPUNKT

## FACHHANDEL

## IMPRESSUM / INSERENTENVERZEICHNIS

## PRODENTE

082

#niwop  
f @ in ▶  
video.wh.com

W&H Deutschland GmbH  
t 08682 8967-0  
office.de@wh.com, wh.com



# Ultraeinfaches Handling für ultraflexible Abläufe



proxeo ULTRA

## Ultra wie ultragenial

So einfach kann Scalen sein: Die ergonomischen, leichten Handstücke sorgen gemeinsam mit der kabellosen Fußsteuerung für perfektes Handling und höchste Flexibilität während jeder Behandlung.



## STEFAN HEINE NEUER BVD-VIZEPRÄSIDENT

Stefan Heine, Geschäftsführer von Henry Schein Dental Deutschland, ist am 19. Mai

einstimmig zum Vizepräsidenten des BVD gewählt worden. Damit tritt er die Nach-

folge von Andreas Meldau an. Meldau ist seit Ende April Vizepräsident des europäischen Dachverbandes ADDE. Er wurde in den Vorstand des BVD kooptiert.

Präsident Lutz Müller begrüßte die damit verbundene Kontinuität der Vorstandsarbeit: „Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit dem neuen Vizepräsidenten Stefan Heine. Und mit der Kooptation von Andreas Meldau ist der direkte Austausch zwischen BVD und ADDE sichergestellt.“ Stefan Heine dankte für das Vertrauen und bestätigte: „Ich halte die Arbeit des BVD für außerordentlich wichtig und werde meine neuen Aufgaben zum Nutzen aller Mitglieder übernehmen.“

Damit der Vorstand nach dem Rücktritt von Uwe Jerathe wieder komplett ist, steht Anfang Juli Peter Berger, Prokurist der Pluradent, zur Wahl. Berger wurde ebenfalls in den Vorstand kooptiert.



v.l.n.r.: Andreas Meldau, Peter Berger, Stefan Heine, Lutz Müller

## DÜRR DENTAL SE ALS „INNOVATOR 2019“ AUSGEZEICHNET

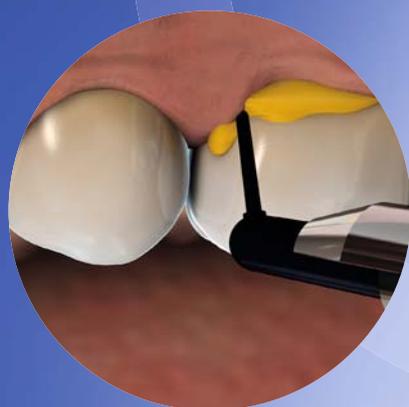
Unter tausenden Unternehmen hat es DÜRR DENTAL SE unter die innovativsten Firmen Deutschlands 2019 geschafft. Wirtschaftsmagazin „brand eins Wissen“ und Statista haben für ihren vierten Innovationsreport mehr als 20.000 Expertenurteile ausgewertet und die Besten aus 20 Branchen nominiert.

Die Exzellenz bei Produkten, Dienstleistungen, Prozessen oder Unternehmensstruktur wurde von dem Wirtschaftsmagazin bewertet. „Wir sind stolz auf die Auszeichnung ‚Innovator 2019‘, jedoch dürfen und wollen wir uns nicht darauf ausruhen“, so Martin Dürrstein, CEO der DÜRR DENTAL SE. „Durch Leidenschaft, Disziplin, mit Herzblut engagierten Mitarbeitern und immer den Kunden im Blick, so entstehen immer wieder neue Innovationen“. Auf der IDS 2019 in Köln präsentierte das Unternehmen auf einem 700 qm großen Messestand die innovative cloud-basierte Softwarelösung VistaSoft Monitor, das Smart Home für die Zahnarztpraxis. Bereits seit Jahren ist Dürr Dental Wegbereiter für die Vernetzung von Systemen, die den Praxisalltag am Laufen hal-



ten. „Wir haben ein Konzept entwickelt, das vorausschauend einen zustandsbasierten Service ermöglicht und somit einen zuverlässigen Betrieb der Zahnarztpraxis sicherstellen kann“, erklärt Martin Dürrstein. „In Zukunft werden alle Arten

von vernetzbaren Dürr Dental Systemen in VistaSoft Monitor integriert sein. Somit hat die Zahnarztpraxis alle relevanten Produkte stets und einfach im Blick. Vom Kompressor, über den Autoklaven bis hin zum 3D-Röntgen“, so Dürrstein.



## Ligosan® Slow Release Der Taschen-Minimierer.

Das Lokalantibiotikum für die Parodontitis-Therapie von heute.

- » **Für Ihren Behandlungserfolg:** Ligosan Slow Release sorgt für eine signifikant bessere Reduktion der Taschentiefe als SRP allein.
- » **Für Ihre Sicherheit:** Dank des patentierten Gels dringt der bewährte Wirkstoff Doxycyclin selbst in tiefe, schwer erreichbare Parodontaltaschen vor.
- » **Für Ihren Komfort:** Das Gel ist einfach zu applizieren. Am Wirkort wird Doxycyclin kontinuierlich in ausreichend hoher lokaler Konzentration über mindestens 12 Tage freigesetzt.

**Jetzt kostenlos Beratungsunterlagen für das Patientengespräch anfordern auf [kulzer.de/ligosanunterlagen](http://kulzer.de/ligosanunterlagen).**

Mundgesundheits in besten Händen.



**KULZER**  
MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2018 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

**Pharmazeutischer Unternehmer:** Kulzer GmbH, Leipziger Straße 2, 63450 Hanau • **Ligosan Slow Release**, 14% (w/w), Gel zur periodontalen Anwendung in Zahnfleischtaschen (subgingival) **Wirkstoff:** Doxycyclin • **Zusammensetzung:** 1 Zylinderkartusche zur einmaligen Anwendung enthält 260 mg Ligosan Slow Release. **Wirkstoff:** 1 g Ligosan Slow Release enthält 140,0 mg Doxycyclin entsprechend 161,5 mg Doxycyclinhydrochlorid. **Sonstige Bestandteile:** Polyglykolsäure, Poly[poly(oxyethylen)-co-DL-milchsäure/glycolsäure] (hochviskos), Poly[poly(oxyethylen)-co-DL-milchsäure/glycolsäure] (niedrigviskos) • **Anwendungsgebiete:** Zur Behandlung der chronischen und aggressiven Parodontitis bei Erwachsenen mit einer Taschentiefe von  $\geq 5$  mm als Unterstützung der konventionellen nicht-chirurgischen Parodontitis-Therapie. • **Gegenanzeigen:** bei bekannter Überempfindlichkeit gegenüber Doxycyclin, anderen Tetracyclin-Antibiotika oder einem der sonstigen Bestandteile von Ligosan Slow Release; bei Patienten, die systemische Antibiotika vor oder während der Parodontaltherapie erhalten; während der Odontogenese (während der Frühkindheit und während der Kindheit bis zum Alter von 12 Jahren); während der Schwangerschaft; bei Patienten mit erhöhtem Risiko einer akuten Porphyrie; bei Patienten mit stark eingeschränkter Leberfunktion. • **Nebenwirkungen:** Nach Behandlung mit Ligosan Slow Release waren Häufigkeit und Ausprägung von Nebenwirkungen vergleichbar den Nebenwirkungen nach konventioneller Parodontitisbehandlung. *Gelegentlich auftretende Nebenwirkungen sind:* Schwellung der Gingiva (Parodontalabszess), „kaugummiartiger“ Geschmack bei Austritt von Gel aus der Zahnfleischtasche. Da die Anwendung von Ligosan Slow Release nachweislich nur zu sehr geringen Doxycyclin-Plasmakonzentrationen führt, ist das Auftreten systemischer Nebenwirkungen sehr unwahrscheinlich. **Allgemeine Erkrankungen und Beschwerden am Verabreichungsort:** Überempfindlichkeitsreaktionen, Urticaria, angioneurotisches Ödem, Anaphylaxie, anaphylaktische Purpura. Innerhalb der Gruppe der Tetracyclin-Antibiotika besteht eine komplette Kreuzallergie. Bei Verabreichung von Doxycyclin an Kinder während der Zahnentwicklung ist in seltenen Fällen eine irreversible Zahnverfärbung und Zahnschmelzschädigung beobachtet worden • **Verschreibungspflichtig** • **Stand der Information:** 07/2017

## ZWEITÄGIGES GRÜNDER CAMP AM 6. UND 7. SEPTEMBER 2019 IN MAINZ



Einen Einblick in den Ablauf und die Details erfolgreicher Praxisgründungen – das wünschen sich viele junge Zahnärztinnen und Zahnärzte, die ihre eigene Selbstständigkeit planen. Am 6. und 7. September 2019 bietet das Gründer Camp von Henry Schein die Gelegenheit, sich gleich mit acht Gründern auszutauschen und von ihren Erfahrungen zu lernen.

Bei der Auswahl der Referenten achten die Organisatoren von *denttalents*. by Henry Schein besonders darauf, dass die Erfahrungen noch frisch sind und eine inspirierende Mischung unterschiedlicher, aber auch sehr typischer Gründungsgeschichten entsteht. Vier Praxisgründer sind bereits als Referenten gesetzt – die weiteren Namen werden nach und nach auf Facebook und auf [denttalents.de/gruendercamp](http://denttalents.de/gruendercamp) veröffentlicht:

- Dr. Timo Knoche gründete 2018 eine neue Praxis in Esslingen – Herausforderung war dabei nicht nur das denkmalgeschützte Gebäude, sondern auch sein Wunsch nach ausreichend Erweiterungsmöglichkeiten.
- Dr. Nora Buchner hatte sehr klare Vorstellungen, wie ihre eigene Praxis einmal aussehen sollte – und eröffnete 2018 dennoch um einiges früher als gedacht ihre Traumpraxis im Münchner Glockenbachviertel.
- Eva-Marie Müller übernahm 2017 eine Praxis im Münchener Umland, die nach einer kompletten Renovierung kaum

wiederzuerkennen ist – und konnte besonders viele der alten Patienten halten.

- Ulrich Degen saß beim Gründer Camp 2017 noch im Publikum – kurz darauf übernahm er erfolgreich eine Zahnarztpraxis in Darmstadt und berichtet nun über seine eigenen Erfahrungen mit der Selbstständigkeit.

Praxisgründer Degen kommentiert das Gründer Camp 2017, bei dem er selbst Teilnehmer war: „Das war eine tolle Sache für mich! Junge Kollegen haben berichtet, wie es in den ersten ein, zwei Jahren der Selbstständigkeit war. Es stellen sich einem als angehenden Gründer ja so

viele Fragen, und man hat auch Ängste. Jemand, der selbst gerade gegründet hat, kann das am besten beantworten und verstehen. Es hat mir einfach so sehr den Rücken gestärkt. Und ich habe gesehen: Ok, wenn die das schaffen, kann ich es auch schaffen!“

Neben den Präsentationen der Praxisgründer gibt es am ersten Tag Vorträge von Beratern und Experten, unter anderem zu den Themen Personal, Standortwahl, Praxisplanung und Businessplan. Abgerundet wird der Tag mit einer gemeinsamen Party. Am zweiten Tag stehen verschiedene Workshops und Breakout-Sessions zu spezielleren Aspekten der Praxisgründung zur Auswahl.

Großzügige Pausen bieten die Möglichkeit, den Praxisgründern und Experten individuelle Fragen zu stellen und sie genauer kennenzulernen. Auch die Vereinbarkeit von Familie und Beruf, die für viele Gründerinnen und Gründer eine hohe Priorität hat, wird thematisiert – und konkret unterstützt: Auf Anfrage wird während des Gründer Camps eine Kinderbetreuung angeboten.

Weitere Informationen zum Gründer Camp finden sich online unter [www.denttalents.de/gruendercamp](http://www.denttalents.de/gruendercamp). Noch bis Ende Juni läuft der Verkauf der „Early-Bird-Tickets“ zum reduzierten Preis.



## GC INTERNATIONAL ERNENNT DR. KIYOTAKA NAKAO ZUM PRÄSIDENT UND CEO



Die GC International AG mit Sitz im schweizerischen Luzern hat Dr. Kiyotaka Nakao offiziell zum Präsidenten und Chief Executive Officer ernannt. Dr. Kiyotaka Nakao folgt auf Makoto Nakao, der das weltweit agierende Familienunternehmen 42 Jahre

lang leitete und vor Kurzem seinen Rückzug in den Ruhestand bekanntgab.

Als Vorsitzender des Verwaltungsrates wird Makoto Nakao der GC International AG weiterhin zur Verfügung stehen. Einen wesentlichen Anteil seiner Zeit

wird er jedoch der „Foundation Nakao for Worldwide Oral Health“-Stiftung widmen, die mithilfe einer großzügigen Spende seiner Geschäftsanteile neu gegründet wurde. Die Stiftung fördert weltweit akademische Forschungen und klinische Studien zu Themen rund um die Zahngesundheit.

Der Erfolg des Familienunternehmens beruht auf der Unternehmensphilosophie, welche auf die japanische Lehre des „Semui“ und „GC No Kokoro“ zurückgeht und dem Gemeinwohl größeres Gewicht beimisst als kurzfristigen Wachstumszielen. Dr. Kiyotaka Nakao trat 2006 in die GC Corporation in Japan ein und war seither in verschiedenen Funktionen in der Forschung Entwicklung und im internationalen Geschäft tätig. 2008 übernahm er die Funktion eines Direktors und 2012 wurde er zum Vizepräsidenten ernannt. Seit 2013 ist er Präsident der GC Corporation.

## FRÜHJAHRSFEST DER ZAHNÄRZTESCHAFT IN BERLIN

Am 7. Mai fand das gemeinsame Frühjahrsfest von Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und Kassenzahnärztlicher Bundesvereinigung (KZBV) im Alten Stadthaus in Berlin statt. BZÄK-Vizepräsident Prof. Dr. Dietmar Oesterreich verwies dabei auf drei nicht länger hinnehmbare Rückstände: erstens, die seitens des Gesetzgebers regelmäßig vorgesehene Anpassung der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ), welche noch immer mit dem Punktwert von 1988 (11 Deutsche Pfennige) gültig sei und nie angepasst wurde – nunmehr seit über 30 Jahren; zweitens, die verschleppte Novellierung der uralten Approbationsordnung von 1955, die im Bundesrat auf Eis liege; und drittens, das alltägliche Ärgernis der Praxen – die überbordende Bürokratie durch immer umfassendere Auflagen und Einschränkungen sei eine regelrechte Misstrauensbürokratie. Zudem betonte er die Chance, bei der Reform der Pflegeberufe, die Kompetenzen in der Mundhygiene entscheidend zu verbessern.



Der Parlamentarische Staatssekretär beim Bundesminister für Gesundheit, Dr. Thomas Gebhart (MdB) dankte in seinem Grußwort der Zahnärzteschaft für ihr ärztliches Engagement. Dies zeigten auch immer wieder Umfragen, wie zufrieden die Patienten seien und wie viel Vertrauen sie in ihre Zahnärzte hätten. Lob gab es zudem für

die konstruktive Begleitung beim TSVG seitens der Zahnärzteschaft. Gebhart sprach außerdem über die Chancen der Digitalisierung: Digitalisierung sei kein Selbstzweck, sie solle Nutzen stiften. Kernstück sei die elektronische Patientenakte. Noch im ersten Halbjahr 2019 wolle man ein Digitalisierungsgesetz vorlegen.

## DENTALMESSEN IN LEIPZIG UND STUTTGART MIT PREMIERE FÜR START-UPS

Der Rahmen für die Fachdental Leipzig/id infotage dental und Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart ist gesteckt: Im Herbst 2019 finden wieder die wichtigsten Fachmessen für Zahnmedizin in Ost-/Mitteldeutschland und in Südwestdeutschland statt. Die Kombination aus innovativem Produkt- und Informationsangebot und Networking überzeugt: Seit über drei Jahrzehnten kommen Zahnärzte, Zahntechniker und zahnmedizinisches Fachpersonal auf den beiden Messen zusammen, um sich über Produktentwicklungen zu informieren, Trends zu diskutieren und das Fortbildungs-

programm der dental arena zu nutzen. Erwartet werden auf den Messen insgesamt 10.000 Besucher, über 200 Aussteller in Leipzig und rund 250 Aussteller in Stuttgart.

Zum ersten Mal werden sich außerdem Start-up-Firmen an beiden Messestandorten präsentieren: So wird es auf beiden Messen einen Bereich für junge Unternehmen der Dentalbranche geben. „Mit der Plattform [newcome@Fachdental](mailto:newcome@Fachdental) bieten die Fachdental-Messen in Leipzig und Stuttgart innovativen Start-ups die Gelegenheit, sich und ihre Ideen einem breiten Fachpublikum zu präsentieren“, erklärt

Verena Friedrich, Projektleiterin der Fachdental Leipzig und Südwest. Insbesondere digitale Lösungen, EDV-Software, Dienstleistungen und andere Geschäftsideen der Zukunft werden auf den diesjährigen Fachdental-Messen erwartet.

Im vergangenen Jahr wurde bei der Fachdental Südwest die Kooperation mit der LDF GmbH ins Leben gerufen – mit Erfolg. Die Partnerschaft zeigte sich fruchtbar und wird ab diesem Messejahr auf die Fachdental Leipzig ausgeweitet. Die LDF ist die Veranstalterin der id infotage dental in München und Frankfurt am Main. „Durch die Kompetenzbündelung und Zusammenarbeit erfährt auch die Fachdental Leipzig eine positive Weiterentwicklung, die beim Ausstellerangebot, im vielfältigen Rahmenprogramm mit der dental arena und einem besonderen Messeerlebnis für die Besucher spürbar sein wird“, sagt Lutz Müller, Messeexperte der LDF GmbH.

Im Rahmen der Fachdental-Messen wird in diesem Jahr auch wieder der begehrte Fachdental Award vergeben – bereits zum fünften Mal in Folge. Mit der Auszeichnung werden herausragende Leistungen in den Sparten Zahnmedizintechnik, Material, Laborausstattung und Software gewürdigt. Die Bereiche des Fachdental Awards in prominenter Hallenlage werden auch dieses Jahr ein beliebter Anlaufpunkt für das Fachpublikum sein. Dort präsentieren sich Dentalunternehmen mit ihren neuesten Produktentwicklungen, Prototypen und Markteinführungen. Die Messebesucher haben die Möglichkeit, online oder direkt auf der Messe über die Einreichungen hinsichtlich Innovationsgrad, Nutzen und Design abzustimmen.

Weitere Informationen unter [www.fachdental-leipzig.de](http://www.fachdental-leipzig.de) und [www.fachdental-suedwest.de](http://www.fachdental-suedwest.de).

### Termine:

*Fachdental Leipzig/id infotage dental:*

13.–14.09.2019, Leipziger Messe, Halle 4

*Fachdental Südwest/*

*id infotage dental Stuttgart:*

11.–12.10.2019, Messe Stuttgart,

Paul-Horn-Halle (Halle 10)



## 3M TRITT GLOBALER KLIMA- UND NACHHALTIGKEITSINITIATIVE BEI



100 Prozent des eigenen Energiebedarfs mit erneuerbaren Energien decken – dieses ehrgeizige Nachhaltigkeitsziel gab Mike Roman, CEO von 3M, kürzlich bekannt. Den ersten Schritt auf diesem Weg hat das Unternehmen an seinem globalen Hauptsitz in St. Paul, Minnesota USA, bereits getan:

Ab sofort werden die Konzernzentrale sowie alle Anlagen am Konzernsitz ausschließlich mit Ökostrom aus Windkraft betrieben. Durch die vollständige Umstellung auf erneuerbaren Strom am Hauptsitz steigert 3M seinen Gesamtanteil an dieser Energieform um mehr als fünf Prozent auf

rund 30 Prozent und kann so seine Treibhausgasemissionen weiter reduzieren. Diese hat 3M seit 2002 um insgesamt 68 Prozent gesenkt, während sich die Umsatzerlöse fast verdoppelten. Auf dem Weg zur Umstellung auf 100 Prozent erneuerbare Energien setzt 3M sich bereits mittelfristig ein ambitioniertes Zwischenziel: Bis 2025 will das Unternehmen mindestens 50 Prozent seines globalen Strombedarfs aus erneuerbaren Quellen decken. Zeitgleich mit der Ankündigung des Nachhaltigkeitsziels tritt 3M der RE100-Initiative bei. RE100 ist eine globale Wirtschaftsinitiative unter der Führung von The Climate Group in Partnerschaft mit der Organisation Carbon Disclosure Project (CDP). Die Mitglieder der Initiative – 165 einflussreiche Unternehmen – haben sich dem Ziel der 100-prozentigen Nutzung von erneuerbaren Energien in ihren weltweiten Niederlassungen verschrieben.

ANZEIGE

KEIN NACHSCHÄRFEN...

GLAUBEN  
SIE DAS  
WIRKLICH?

EVEREDGE 2.0

DIE FORTSCHRITTLICHSTEN SCALER UND KÜRETEN ALLER ZEITEN

HU-FRIEDY  
FRÜHLINGSAKTION\*  
ATTRAKTIVE ANGEBOTE  
FINDEN SIE JETZT AUF  
HU-FRIEDY.DE!

## ULTRADENT BELOHNT MESSEBESUCH: HAUPTGEWINN FÜR KFO-PRAXIS IN GRONAU

Auch im Jubiläumsjahr der Münchener Dental-Manufaktur wurde wieder unter den Messebesuchern aller id infotage dental ein Preis ausgelost. Bei den id infotage Dortmund haben sich die Praxisteams im Jahr 2018 ausführlich informiert und dabei auch die Gelegenheit genutzt, am Gewinnspiel von ULTRADENT teilzunehmen. Der Lohn dafür: Die Praxis Brügger kann sich über den Hauptgewinn freuen. Für die freundlichen und engagierten Mitarbeiterinnen gab es dazu viele bunte Frühlingssträuße.

Dabei zeigt es sich wieder einmal, dass sich ein Besuch der Fachmessen immer lohnt. ULTRADENT hat auf den id-Messen unter anderem auch die Premium-Behandlungseinheit E-matic mit pneumatischer Längsverschiebung des Zahnarztgerätes präsentiert. Der Gewinn war passend zu diesem Produkt ausgewählt: Dr. Hilka Brügger konnte ein iPad, das genauso faszinierend und sicher funktio-



niert wie die E-matic, als Gewinn in Empfang nehmen. Herzliche Glückwünsche überbringen Martin Slavik (Vertriebsleiter ULTRADENT) und Lars Gärtner (Geschäftsführer van der Ven Dental), die für die Übergabe angereist waren und feststellen konnten, dass der Gewinn in dieser enga-

gierten und freundlichen Praxis, mit Standorten in Gronau und Vreden, gut aufgehoben ist. Auch die Praxisinhaberin Dr. Hilka Brügger kann stolz sein – die Praxis ist durch ihre Mitarbeiterinnen mit hohem fachlichen Interesse eine echte Gewinnerin.

## TAGESBESTPREISTRÄGER DES DEUTSCHEN ZAHNÄRZTETAGES ERHIELTEN AUSZEICHNUNG

Auf dem Masterkurs der Deutschen Gesellschaft für computergestützte Zahnheilkunde e.V. (DGCZ) wurden vom Leiter

der Sektion „Informatik“, Prof. Dr. Bernd Kordaß (Universität Greifswald), zwei Referenten ausgezeichnet, denen auf dem

Deutschen Zahnärztetag 2018 aufgrund ihrer herausragenden Vorträge von der Jury der Tagesbestpreis zuerkannt wurde. Der Preis war jeweils mit 250 Euro dotiert. Die Auszeichnungen gingen an Dr. Maximiliane Schlenz, wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Klinik für Zahnärztliche Prothetik (Leitung Prof. Wöstmann) an der Universität Gießen, für das Referat „Digitale Abformung im parodontal geschädigten Gebiss“, und an Dr. Conrad Kühnöl, niedergelassener Zahnarzt in Dresden, für das Thema „Anwendung voll digitalisierter Arbeitsabläufe in Diagnostik und Therapie von CMD und zur Bisslageänderung“. Der Vorstand der DGCZ gratulierte den Preisträgern, verbunden mit der Einladung an künftige Bewerber, sich als Referenten mit Arbeiten zur Digitalisierung in Diagnostik und Behandlung zur Verfügung zu stellen.

Prof. Dr. Bernd Kordaß (links) stellt die Preisträger vor: Dr. Conrad Kühnöl und Dr. Maximiliane Schlenz.



## DR. GREGOR GYSI (MDB) HÄLT GESUNDHEITSPOLITISCHEN VORTRAG BEIM 2. ZUKUNFTSKONGRESS DER DGZI

Am 4. und 5. Oktober 2019 findet unter dem Leitthema „Perio-Implantology: Implants, Bone & Tissue – Wo stehen wir und wo geht die Reise hin?“ der 2. Zukunftskongress für die zahnärztliche Implantologie der DGZI statt. Basierend auf dem im letzten Jahr erstmals und sehr erfolgreich umgesetzten interaktiven Kongresskonzept wird der Blick erneut auf die Zukunft dieser innovativen Disziplin gerichtet. Mit Strategievorträgen, Übertragungen von Live-Operationen/-Behandlungen und Table Clinics sowie einem reinen Wissenschaftstag am Samstag, wird dem Informationsbedürfnis vor allem des niedergelassenen Implantologen Rechnung getragen. Den Eröffnungsvortrag zum Thema „Gesundheitspolitik und Zahnarzt-



praxis – Herausforderungen für die Zukunft“ hält diesmal Dr. Gregor Gysi (MdB).

Ziel des Kongresses ist es, erstklassige praxisnahe Fortbildung auf höchstem Niveau zu bieten und eine Brücke zu schlagen von neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen aus dem universitären Bereich, über die Vorstellung von Innovationen aus den Reihen der Industrie bis hin zu deren Umsetzung in der täglichen Praxis. Auf der Basis des neuen Kongresskonzeptes wird die DGZI auch im Hinblick auf den 2020 bevorstehenden 50. Jahrestag ihrer Gründung einmal mehr ihre Bedeutung und Anziehungskraft unter Beweis stellen. Der Kongress findet am letzten Oktoberfest-Wochenende statt.

Die Anmeldung ist unter [www.dgzi-jahreskongress.de](http://www.dgzi-jahreskongress.de) möglich. Fragen werden gerne telefonisch (0341 48474-308) oder per E-Mail ([event@oemus-media.de](mailto:event@oemus-media.de)) beantwortet.



## 9. NWD SUMMER SALE WAR EIN VOLLER ERFOLG



Vom 11. bis 18. Mai 2019 präsentierte NWD parallel an drei Standorten den 9. NWD Summer Sale, der zu einem der erfolgreichsten der Firmengeschichte wurde. Getreu der Devise „Einkaufen zu Top-Konditionen in entspannter Atmosphäre“ folgten zahlreiche interessierte Besucherinnen und Besucher aus Zahnarztpraxen und Dentallaboren den Einladungen nach Münster, München und Stuttgart.

Exzellente Beratung in entspannter Atmosphäre und Einkaufen zu Sonderpreisen stehen traditionell beim NWD Summer Sale im Mittelpunkt. Bereits zum 9. Mal präsentierten insgesamt über 80 Hersteller, Lieferanten und Dienstleister die Highlights der vorangegangenen IDS, neue Produkte sowie Entwicklungen und Innovationen, die den Arbeitsalltag erleichtern. Die angereisten Zahnärzte, Zahn-techniker und ihre Teams genossen die angenehme Atmosphäre bei frühlingshaften Temperaturen und konnten beim NWD Summer Sale viele Geräte und Technologien direkt vor Ort begutachten und ausprobieren. So erkundeten die Besucher modernste Behandlungseinheiten, Röntgen- und CAD/CAM-Systeme, Mikroskope, 3D-Drucker, Instrumente sowie Materialien und kauften diese gerne zu günstigen Summer Sale-Preisen.

„Die intensive Beratung durch unsere Produktspezialisten und die Produktemperten der Hersteller selbst bietet unseren Kunden einen einzigartigen Mehrwert, den sie beim typischen Messebesuch in dieser

Intensität nicht bekommen können“, so Bernd-Thomas Hohmann, Geschäftsführer der NWD. Zu den informativen Highlights gehörten in Münster und München auch die Präsentation des ersten Online-Konfigurators für Praxiseinrichtungen sowie clevere Lösungen für Verbrauchsmaterialmanagement, Sterilgutverwaltung, Validierung, Hygienemanagement und Datensicherheit.

Auch für Existenzgründerinnen und Existenzgründer lohnt sich ein Besuch beim NWD Summer Sale: Schließlich will die zukünftige Praxis bis ins Detail geplant sein – von der Behandlungseinheit über die passenden Instrumente bis hin zur optimalen IT-Lösung. Die direkten Kontakte zu ausgewählten Herstellern, Lieferanten und Dienstleistern erleichtern dabei den Praxisstart. Die richtige Plattform dafür bot der NWD Summer Sale allemal.

Als Präsentationsflächen dienten in Münster eine großzügige, moderne Zeltkonstruktion mit über 2.000m<sup>2</sup> Fläche sowie die unternehmenseigene Erlebniswelt Dentale Zukunft, die ausreichend Platz zum entspannten Erkunden und Informieren boten. In München und Stuttgart fühlten sich die Besucher in der großzügigen Ausstellung der modernen NWD-Niederlassungen sichtlich wohl. Sommerliche Erfrischungen und köstliche Kleinigkeiten durften beim NWD Summer Sale natürlich nicht fehlen: Kulinarisch gestärkt und durch das kindgerechte Unterhaltungsprogramm für die jüngeren Familienmitglieder unterstützt, war die Stimmung beim Austausch mit Kolleginnen und Kollegen sowie während der Erkundung der NWD-Ausstellungen für die ganze Familie allzeit heiter und gelassen.



# I AM CARING



## NEUTRON

**Zahnerhalt dank perfekter  
Ultraschallschwingungen  
und qualitativ hoch-  
wertigen Stahlspitzen**

- Die spezielle Härte entspricht nahezu dem Zahnschmelz
- Automatische Leistungseinstellung und perfekt kontrollierte Vibrationen dank der Newtron®-Technologie
- Der Anwender profitiert vom verbesserten Tastsinn
- Größtes Spitzensortiment mit höherer Wirksamkeit selbst bei niedriger Leistung – für die verschiedensten klinischen Anwendungen

**ZAHNFLEISCHMODELLATION** // Wenn freiliegende Zahnhäse oder keilförmige Defekte im Zervikalbereich das optische Erscheinungsbild stören, lässt sich die rote Ästhetik mit modernen zahnfleischfarbenen Füllungsmaterialien meist gut wiederherstellen. Für Georg Mitzscherlich haben sich zur funktionellen und ästhetischen Zahnfleischrekonstruktion die neuen lichthärtenden Gingivafarben aus dem Beautifil II-Sortiment von Shofu bewährt. Wie er mit ihnen seinen Patienten auf minimalinvasive Weise wieder zu einem befreiten Lächeln ohne ästhetische Einschränkungen verhilft, erklärt der Zahnarzt, der seine Praxis in Keitum auf der Insel Sylt hat, im Interview.

## NATURGETREUE ZAHNFLEISCH-REKONSTRUKTIONEN MIT KOMPOSIT

Marion Güntzel/Frechen

**Herr Mitzscherlich, welche Bedeutung hat für Sie und Ihre Inselpatienten die rote Ästhetik?**

In unserer kleinen Einbehandlerpraxis auf Sylt spielt das Zusammenspiel von roter und weißer Ästhetik eine ebenso große Rolle wie in jeder anderen Praxis

auch. Unsere Patienten sind zu 99 Prozent Insulaner, die sich zu 100 Prozent auf unsere zahnmedizinische Erfahrung und unsere Materialkenntnis in der Restaurativen Zahnheilkunde verlassen. Dabei gilt: Als Zahnarzt drücke ich keinem Patienten meinen ästhetischen Stempel auf. Sein individuelles Bedürfnis nach einer optischen Verbesserung seiner Mundsituation und damit auch der Wunsch nach einem natürlich aussehenden Zahnfleisch sind für mich ausschlaggebend – besonders im sichtbaren Frontzahnbereich.

**Wo treten bei Zahnfleischrestaurationen mit Komposit am häufigsten Komplikationen auf?**

Am ehesten geht am Übergang zum Sulkus etwas schief, denn dort kann es aufgrund von austretenden Flüssigkeiten schnell zu Problemen bei der adhäsiven Befestigung kommen. Wenn es zum Beispiel aus dem Sulkus blutet oder Sulkusfluid nach oben dringt, ist es unbedingt erforderlich, einen Retraktionsfaden zu legen; nur so lässt sich gewährleisten, dass der Bereich wirklich trocken ist. Im Umkehrschluss heißt das aber auch: Wenn ich die Füllungsfläche nicht absolut trockenlegen kann, ist für mich die Grenze der Gingivareproduktion erreicht. Daher ist der Retraktionsfaden und eine zügige Ver-

arbeitung der Materialien bei einer Zahnfleischrestauration mit Komposit aus meiner Sicht absolut entscheidend für das Gelingen der Füllungstherapie.

**Welche weiteren Faktoren sind noch wichtig?**

Nicht nur die Trockenheit der Zahnoberfläche, auch die Wahl des Komposit-systems kann über den funktionellen und ästhetischen Erfolg einer Zahnfleischrekonstruktion mit einem gingivafarbenen Restaurationsmaterial entscheiden. Hierbei gilt: Je effizienter, einfacher und sicherer die Anwendbarkeit des Systems, desto besser, vorhersehbarer und langzeitstabiler das Ergebnis.

**Sie verwenden seit geraumer Zeit das Beautifil II-System von Shofu. Warum verwenden Sie gerade dieses Komposit-system?**

Während meines Zahnmedizinistudiums bin ich mit diversen Restaurationsmaterialien in Kontakt gekommen, ich habe viele Produkte ausprobiert, aber das Beautifil-System hat mich damals schon überzeugt. So bin ich dem Universalkomposit und seinem Nachfolgermaterial Beautifil II über viele Jahre hinweg treu geblieben und verwende es nun auch in meiner eigenen Praxis. Warum? Weil das

Abb. 1: Zahnarzt Georg Mitzscherlich.



Kompositsystem über ein passgenau abgestimmtes Farbsortiment verfügt, weil es einfach in der Handhabung und herausragend in der Farbgebung ist und mit einem ausgezeichneten Chamäleon-Effekt aufwartet. Das einzige Manko: Es fehlten zum System passende lichthärtende Zahnfleischfarben. Umso erfreuter war ich, als zur IDS 2017 die BeautifilII Gingiva-Massen herauskamen. Seitdem verwende ich sie gerne und oft.

**Für welche Indikationen verwenden Sie die pastösen Gingivafarben?**

Ich versorge mit ihnen zum Beispiel freiliegende Zahnhälse nach Gingivarezession, Wurzelerosionen oder auch keilförmige Defekte im Zervikalbereich. Parodontitispatienten, deren klinische Kronen durch einen zurückweichenden Zervikalsaum zu lang wirken, kann ich damit ebenfalls ästhetisch behandeln.

**Was zeichnet die BeautifilII Gingiva-Massen Ihrer Meinung nach aus?**

Sie lassen sich leicht und sicher verarbeiten, hervorragend modellieren und sind im Nu auf Hochglanz poliert. Kurz: Sie lassen sich wunderbar in den Praxisalltag integrieren! So hat mich die Form- und Modellierbarkeit des rosafarbenen Komposits von Anfang an begeistert. Ich trage das Material nicht direkt aus der Spritze auf, sondern appliziere es mit einem Kugelstopfer, anschließend lässt es sich leicht und ohne am Instrument zu kleben mit einem Heidemann-Spatel modellieren. Mit einem feinen, dünnen Diamantfinierer mit gelber Körnung – der für mich übrigens unerlässlich für ein gelungenes Finish ist – nehme ich zum Abschluss die Überschüsse weg und schaffe so einen perfekten, für den Patienten nicht spürbaren Übergang vom natürlichen Zahn zur Restauration. Ein weiterer Vorteil von BeautifilII Gingiva ist der natürliche Glanz, der sich bereits mit einer einfachen Politur erzielen lässt.

**Und wie zufrieden sind Sie mit der Farbgebung?**

Auch sie hat mich überzeugt. Die fünf Gingivamassen adaptieren sich farblich sehr gut an das natürliche Zahnfleisch, so dass ich für ein ästhetisch überzeugendes Ergebnis nicht mehrere Farben gleichzeitig auftragen oder die Massen miteinander



Abb. 2a



Abb. 2b



Abb. 3

**Abb. 2a:** Zahnalsdefekte. **Abb. 2b:** Zahnalsgestaltung mit Gum-LP. **Abb. 3:** Zahnalsgestaltung mit Gum-BR.

der mischen muss. Ein einfarbiger Auftrag reicht für eine naturgetreue Darstellung der Gingiva meist aus.

**Wie lautet also Ihr Fazit?**

Mit den BeautifilII Gingiva-Massen, deren hohe Material- und Verarbeitungsqualität auf dem bewährten, modular aufgebauten Beautifil-System von Shofu basiert, lassen sich auf minimal-invasive Weise unschöne Defekte an der Zervikalgrenze schnell, einfach und langzeitstabil kaschieren. Dabei kann ich nicht nur Zahnalsdefekte und freiliegende, verfärbte oder hypersensible Zahnhälse ästhetisch versorgen, sondern gleichzeitig auch die Integrität der Zahnhartsubstanz nachhaltig vor Erosionen und Abrasionen schützen – das sind also doppelt rosige Aussichten für naturgetreue Gingiva-

Rekonstruktionen! Für den restaurativen „Rundumschlag“ in meiner Praxis fehlen mir jetzt eigentlich nur noch einige fließfähige Gingivafarben, mit denen sich sehr kleine Defekte und Kavitäten noch ein bisschen leichter versorgen lassen würden.

**Herr Mitzscherlich, vielen Dank für dieses Gespräch.**

**SHOFU DENTAL GMBH**

Am Brüll 17  
40878 Ratingen  
Tel.: 02102 8664-0  
Fax: 02102 8664-64  
info@shofu.de  
www.shofu.de

**INTERVIEW //** Mit Ligosan Slow Release® bietet Kulzer ein Lokalantibiotikum an, das die klinisch bewiesenen Stärken des Wirkstoffs Doxycyclin mit einer neuartigen, patentierten Darreichungsform verbindet. Die FAQs zur erfolgreichen PA-Therapie mit dem „Taschen-Minimierer“ Ligosan beantwortet Univ.-Prof. Dr. Thorsten M. Ausschill, MBA, Universitätsklinikum Gießen und Marburg GmbH, Standort Marburg.

## SINNVOLLE THERAPIEOPTION IN JEDER PRAXIS

Katja Mannteufel/Leipzig



Planing (SRP) zum Einsatz, zur Reevaluation bzw. der unterstützenden Parodontistherapie (UPT). Auch in der chirurgischen PA-Therapie (bei Sondierungstiefen >6 mm) nehme ich das Präparat zur Vorbereitung der PA-Chirurgie.

### Wie haben Sie das Lokalantibiotikum für sich entdeckt?

Zum einen möchte ich in der Ausbildung der angehenden Zahnärzte wie auch der Fortbildung von Zahnärzten am Puls der Zeit sein. Dafür setzt man sich mit Innovationen auseinander und beurteilt diese kritisch. Zum anderen möchte man natürlich seinen eigenen Patienten die bestmögliche Therapie bieten. Über das Literaturstudium bin ich schließlich auf

die lokale Antibiose durch 14-prozentiges Doxycyclin aufmerksam geworden.

### Welche Erfahrungen haben Sie mit diesem Produkt gemacht?

Bei den beschriebenen Anwendungsgebieten zeigt sich eine deutliche Reduktion der entzündlichen Parameter: Beim Einsatz in der nichtchirurgischen PA-Therapie überzeugt 14-prozentiges Doxycyclin in Kombination mit vorherigem SRP durch einen deutlichen Entzündungsrückgang, der meiner Meinung nach nicht durch alleiniges SRP erreicht werden kann. Und vorbereitend auf die PA-Chirurgie lässt sich die Operation in einem deutlich entzündungsärmeren Gebiet durchführen. Zusammenfassend kann der klinische

Mit Ligosan Slow Release bietet Kulzer ein Lokalantibiotikum an, das die klinisch bewiesenen Stärken des Wirkstoffs Doxycyclin mit einer neuartigen, patentierten Darreichungsform verbindet.

### Seit wann und in welchen Fällen verwenden Sie Ligosan® Slow Release?

Univ.-Prof. Dr. Thorsten M. Ausschill: Ich benutze das Lokalantibiotikum seit zehn Jahren regelmäßig für parodontale Erkrankungen. In der nichtchirurgischen antiinfektiösen PA-Therapie kommt es zur Behandlung vereinzelter entzündlicher Parodontien (mit Sondierungstiefen von 4–6 mm) im Rahmen des Scaling and Root



## Kulzer Fortbildungs- und Kursprogramm 2019

### Referent:

Univ.-Prof. Dr. Thorsten M. Auschill, MBA

### Thema:

„Parodontale und periimplantäre Erkrankungen – was gibts Neues?“ (3 Fortbildungspunkte)

### Termin/Ort:

21.08.2019 Berlin  
25.09.2019 Leipzig  
06.11.2019 Hagen

„Systematik in der Parodontitistherapie – ein praxistaugliches Konzept?“ (3 Fortbildungspunkte)

### Termin/Ort:

28.08.2019 Münster

„Parodontale und periimplantäre Erkrankungen – was gibts Neues? & Alternative Therapiestrategien in der Zahnarztpraxis“ (5 Fortbildungspunkte, mit Dipl.-Biologe Wolfgang Falk)

### Termin/Ort:

20.11.2019 Frankfurt am Main

Teilnehmer erhalten 10% Rabatt bei Online-Anmeldung.

Anmeldung und weitere Informationen unter [www.kulzer.de/zahnarztfortbildungen](http://www.kulzer.de/zahnarztfortbildungen)

Nutzen des Lokalantibiotikums bei entsprechender Indikation und richtiger Anwendungsweise als hoch bewertet werden. Es ist eine sinnvolle Option als Begleittherapie in der systematischen PA-Therapie mit deutlich weniger Nebenwirkungen als bei der systemischen Antibiose und in der Vorbereitung der PA-Chirurgie.

Fordern Sie jetzt kostenlos Informationen und Beratungsunterlagen für das Patientengespräch unter [www.kulzer.de/ligosanunterlagen](http://www.kulzer.de/ligosanunterlagen) an.

### KULZER GMBH

Leipziger Str. 2  
63450 Hanau  
Tel.: 0800 43723368  
[info.dent@kulzer-dental.com](mailto:info.dent@kulzer-dental.com)  
[www.kulzer.de/ligosan](http://www.kulzer.de/ligosan)



# UBrush!

Die elektrische Interdentalbürste

- Gründliche Pflege aller Zahnzwischenräume
- Vibration für zuverlässige Plaqueentfernung
- Erleichtert eine optimale Mundhygiene
- Passende Bürstchen für jeden Bereich
- LED-Licht zum optimalen Ausleuchten



**UBrush!** Enterprises B.V.

**LOSER & CO**

*öfter mal was Gutes...*



TEL.: 021 71/70 66 70 • FAX: 021 71/70 66 66  
e-mail: [info@loser.de](mailto:info@loser.de) • [www.loser.de](http://www.loser.de)

**ANWENDERBERICHT** // Das professionelle Hygienemanagement in der Zahnarztpraxis hat das Ziel, Infektionen bei Patienten und Personal vorzubeugen. Dies kann jedoch nur erreicht werden, wenn die eingeführten Hygienemaßnahmen ein integraler Bestandteil der Betriebsabläufe sind und die Vorgaben in eigene Schulungen und Arbeitsanweisungen eingebunden werden.

## KORREKTE RKI-KONFORME AUFBEREITUNG VON MAGNETOSTRIKTIVEN INSERTS

Susanne Steindam/Peine

Seit Einführung der RKI-Richtlinien wird gefordert, dass Wasser führende Systeme, wie die innen liegenden Wasser leitenden Bereiche in Ultraschallaufsätzen, im Thermodesinfektor validiert aufbereitet werden. Speziell bei der Aufbereitung magnetostruktiver Inserts herrschten aufgrund der langen Lamellenbündel bis vor Kurzem noch Unsicherheiten in der korrekten

Aufbereitung. Häufig gibt es Fragen von Nutzern, ob und wie die magnetostruktiven Ansätze thermodesinfizierbar seien. Leider wird dies in der Produktinformation, die dem Cavitron® Insert bisher beiliegt, (noch) nicht ausreichend beschrieben. Die RKI-Richtlinien lassen hier jedoch keinen Platz für Interpretationen. Innenliegende Wasser führende Bereiche müs-

sen vor der Sterilisation thermodynamisch desinfiziert werden, und nach unserer Information arbeitet der Hersteller bereits an der neuen Anleitung, sodass diese in der nahen Zukunft beiliegen wird.

Um sämtlichen Anwendern von Cavitron® Inserts eine einfache Handhabung zu gewährleisten, hat der Exklusivvertreiber des Systems im deut-

**Abb. 1 und 2:** Aufnahmevorrichtung für den Cavitron® Insert Adapter am Beispiel eines IC Medical Thermodesinfektors.



schen Markt (Hager & Werken) reagiert und mittels eines Cavitron® Insert Adapters ein Hilfsmittel auf den Markt gebracht, das nicht nur die Aufbereitung der innen liegenden Wasser führenden Bereiche garantiert, sondern auch die Lamellenbündel vor Beschädigung schützt. Die Idee dahinter ist ziemlich einfach: Vergleichbar zum Handstück in der täglichen Praxis stellt der Adapter die normale Arbeitssituation nach und lässt sich so flexibel, schnell und einfach im Thermodesinfektor platzieren, ohne Platzverlust durch Festinstallationen, Wartungsaufwand, oder turnusmäßig auszutauschende Schlauchverbindungen.

Der Insert Adapter für Cavitron® Aufsätze findet Anwendung in einer Aufnahme für Übertragungsinstrumente mit einem Aufnahmeteller bzw. einem Silikonanschluss für Turbinen mit 16 mm Durchmesser. Der Adapter wird bei den Miele RDGs mit der runden Injektorschiene auf die Aufnahme AUF 1 oder AUF 2 in Verbindung mit dem ADS Adapter Silikon grün und bei Melag in die Aufnahmeeinheit mit dem blauen Silikonring (16 mm) einfach aufgesteckt. So kann bei jedem Durchlauf im Thermodesinfektor selbst bestimmt werden, mit welchen Instrumenten oder Handstücken die Injektorschiene bestückt sein soll. Ebenso wie in einem Übertragungsinstrument werden

Die Focused Spray PowerLINE Serie, mit einer standardisierten Arbeitsspritze, wurde speziell für die effiziente Entfernung von **supragingivalen** Ablagerungen entwickelt.

Die Focused Spray slimLINE Serie eignet sich für die **sub- und supragingivale** Parodontaltherapie. Furkationen und Konkavitäten sind ideal erreichbar. Optimale Adaption an die Wurzeloberfläche und weniger Gewebeschädigung durch geringen Durchmesser.

Die Cavitron THINsert Ultrasonic Insert besitzt die dünnste Spitze und ermöglicht den Zugang zu schwer erreichbaren **sub- und supragingivalen** Bereichen ohne den Verlust der Tastempfindung.

Die Cavitron SofTip Insert ist hervorragend geeignet für eine zeitsparende und effektive Plaque- und Zahnsteinentfernung an **Titanimplantaten und -abutments**.



Abb. 3: Die Unterschiede der Cavitron® Inserts.

die innen liegenden Wasser führenden Bereiche nun normgemäß gespült und desinfiziert.

Die Cavitron® Insert Adapter werden einfach mit der Standardvalidierung bestimmt, obwohl es ein wenig so scheint,

als würden die Techniker lieber ihre eigenen Produkte validieren als die eines – zudem noch günstigeren – Mitbewerbers. Ein persönliches Gespräch reicht in der Regel aus, um festzuhalten, dass hier die entsprechenden „Prozesse“ validiert werden sollen und nicht die einzelnen Hilfsmittel, um das gewünschte Ergebnis zu erreichen. Man darf sich einfach nicht verunsichern lassen.

Abb. 4: Insert Adapter für Cavitron® Aufsätze.



Abb. 4



DENTAL-HYGIENIKERIN  
SUSANNE  
STEINDAM  
Praxisberatung  
und praxisinterne

Schulungen  
Windmühlenwall 24  
31224 Peine

HAGER & WERKEN  
GMBH & CO. KG  
Ackerstraße 1  
47269 Duisburg  
Tel.: 0203 99269-0  
Fax: 0203 299283  
info@hagerwerken.de  
www.hagerwerken.de

**PRODUKT-PORTFOLIO** // Einer der Pioniere der ultraschallbasierten Prophylaxe ist die Firma ACTEON. Das Unternehmen gehört zu den Marktführern im Bereich der Piezotechnologie und bietet innovative Produkte auf Grundlage hochfrequenter Ultraschallwellen.

## MIT PROPHYLAXE-KOMPETENZ IN DIE ZUKUNFT

Katja Mannteufel/Leipzig

Einer der Pioniere der ultraschallbasierten Prophylaxe ist die Firma ACTEON. Das Unternehmen gehört zu den Marktführern im Bereich der Piezotechnologie und bietet innovative Produkte auf Grundlage hochfrequenter Ultraschallwellen. Als Patentinhaber der Newtron®-Technologie hat ACTEON ein überaus wegweisendes piezoelektrisches System auf den Markt gebracht. Ebenso ist es ACTEON gelungen, das Airpolishing zu verbessern.

### Plaque kinderleicht identifizieren

Das Newtron P5XS B.LED macht die Beseitigung von Plaque vom Such- zum Kinderspiel. Die Besonderheit liegt dabei in der Kombination des Plaque-Indikators F.L.A.G. mit den neuesten Newtron-Ultraschallgeneratoren P5 und P5XS und dem neu entwickelten Handstück SLIM B.LED.

Die Funktionsweise ist so simpel wie genial: Mit dem Applizieren der gelben F.L.A.G.-Flüssigkeit, die der Spüllösung im Generator beigemischt werden kann, wird die unter dem Blaulicht des SLIM B.LED fluoreszierende Plaque zweifelsfrei identifizierbar. Die adäquate Leistung und Spülfunktion liefern die Ultraschallgeneratoren

P5 und P5XS. Diese überzeugen für die Prophylaxe-, Paro- und Endo-Therapie gleichermaßen wie für die restaurative Behandlung.

Die gewählten Einstellungen sind auf der um 45 Grad geneigten Front und dem beleuchteten Drehknopf via Color Coding System (CCS) bequem zu erkennen. Ein weiteres innovatives Feature der Newtron-Gerätelinie ist das Cruise Control System. Je nach Widerstand der Spitze passen die Ultraschallgeneratoren ihre Leistung in Echtzeit an und sorgen für nahezu schmerzfreie Behandlungen. Weiterhin verfügt der Newtron P5XS über ein externes Spülsystem mit 300 bzw. 500ml Fassungsvermögen für hygienische Vorteile und klinische Unabhängigkeit. Airpolishing der nächsten Generation

Der Air-N-Go® easy, Nachfolger des Air-N-Go®, macht seinem Namen alle Ehre: Das Instrument zur Entfernung pathogener Bakterien besticht mit leicht zu handhabender Instandhaltung und Pflege, einer einfachen wie sicheren Anwendung in jeder klinischen Situation und einer breiten Auswahl an Düsen für die supra- und subgingivale Behandlung. Ein Handstückwechsel ist nicht nötig, lediglich die Düse muss je nach Behandlungsart ausgetauscht werden. Das verbessert den Workflow und spart Zeit. Jede der vier

wählbaren Düsen kann für eine spezifische klinische Anwendung eingesetzt werden und punktet mit einem konstanten wie akkuraten Pulverstrahl. Die Düsen sind autoklavierbar und können selbstverständlich auch mit dem Air-N-Go®-Handstück verwendet werden.

### Fazit

Mit zukunftssträchtigen Neuentwicklungen für die Prophylaxe positioniert sich ACTEON einmal mehr als innovatives Unternehmen mit Blick in die Zukunft. Beste Materialien und fortschrittliche Technologie treffen hier auf Kompetenz, die komplexen Dingen zu einer einfachen wie wirksamen Anwendung verhilft.

### ACTEON GERMANY GMBH

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



Total **dental**. Total **nah**.

**FACH  
DENTAL**

LEIPZIG + SÜDWEST

**id** infotage  
dental

13. – 14.09.2019  
LEIPZIGER MESSE



11. – 12.10.2019  
MESSE STUTTGART

Messe Stuttgart  
Mitten im Markt



**Innovationen, Fortbildung, Beratung:**

Die wichtigsten Dental-Fachmessen in Südwest- sowie Mittel- und Ostdeutschland decken alle Themen ab, die Ihre Branche bewegen.

Informieren Sie sich schnell und kompakt über:

- Prophylaxe
- Hygiene
- Instrumente und Werkzeuge
- Praxis- und Laboreinrichtung
- und vieles mehr

Mehr Informationen unter:

[www.fachdental-leipzig.de](http://www.fachdental-leipzig.de)

[www.fachdental-suedwest.de](http://www.fachdental-suedwest.de)

Eintrittskarten-  
Gutscheine erhalten  
Sie von Ihrem  
Dental-Depot!

**OBERFLÄCHENPOLITUR** // Laut Consensus Report der European Federation for Periodontology (EFP) ist neben der täglichen Mundhygiene zu Hause die professionelle mechanische Entfernung von harten und weichen Belägen (professional mechanical plaque removal, PMPR) eine der wichtigsten vorbeugenden Maßnahmen, um eine Gingivitis und darauffolgende Parodontitis bzw. Periimplantitis zu verhindern. PMPR kann z.B. mit motorbetriebenen, rotierenden Instrumenten durchgeführt werden<sup>1</sup> und ist auch der Grundstein für eine erfolgreiche Parodontal- oder Periimplantitistherapie.<sup>2</sup>

## PROPHYLAXE, DIE SPASS MACHT

Monika Riedl / München

Neben der Entfernung des Zahnsteins, der Konkremete und der Verfärbungen haben das Biofilmmangement und die Oberflächenglättung höchste Priorität. Eine gute und saubere Oberflächenpolitur ist einer der wichtigsten Arbeits-

schritte in einer Prophylaxesitzung. Darüber hinaus ist die Politur für den Patienten oftmals der angenehmste Arbeitsschritt, denn sie vermittelt ein sehr gutes Mundgefühl, wenn sich alles sauber, frisch und glatt anfühlt. Heute gibt es verschiedene

Möglichkeiten, eine Politur durchzuführen: Mittels Pulver-Wasser-Strahler (PWS) oder Winkelstück mit rotierenden Prophy-Kelchen oder Bürsten aus Kunststoff, was auch rotierendes Polieren bezeichnet wird.

**Abb. 1:** Die Adaptation der Kelche an die Zahnoberfläche ist sehr gut, und die dünnen, noppenlosen Ränder der Kelche machen die Reinigung im Sulcusbereich angenehm. Das transparente Design der Einwegwinkelstücke wirkt hygienisch.



### Gute Adaptation und einfache Handhabung

Die Erfahrung hat gezeigt, dass mittels PWS häufig sehr harter klebriger Biofilm nicht ganz vollständig entfernt werden kann und meistens per rotierendem Polieren nachgebessert werden muss. Das rotierende Polieren ist also aus der Praxis niemals wegzudenken und als wichtige Ergänzung zu Pulverstrahlgeräten zu sehen. Unter anderem ermöglichen niedrigabrasive Politurpasten sowie weiche adaptierbare Prophy-Kelche und Bürsten eine minimalinvasive Behandlung. Für die Patienten, vor allem für jene mit dünner Gingiva, ist die Reinigung mit dem neuen Proxeo TWIST Cordless und den Prophy-Einwegwinkelstücken mit Kelch (W&H Deutschland) im Sulkus deutlich angenehmer, da die Ränder der Kelche schmaler sind. Die Adaptation der Polierkelche an die Zahnoberfläche, den Sulcusbereich, die Zahnzwischenräume und schwer erreichbare Areale ist sehr gut (Abb. 1 und 2).

Darüber hinaus sind die Prophy-Kelche sehr widerstandsfähig, stabil, fransen

nicht aus, und das Material weist eine konstant gute Qualität auf. Die Noppen an der Außenseite der Polierkelche vermindern das Wegspritzen der Paste (Abb. 2). Die zwei verschiedenen Härtegrade der Polierkelche erlauben es, auf die Bedingungen im jeweiligen Patientenfall einzugehen. Das transparente Design der Einwegwinkelstücke macht einen hygienischen Eindruck (Abb. 1 und 2). Eine minimalinvasive Behandlung wird ebenfalls durch optimale Umdrehungszahlen zwischen 1.250 und 2.500 Umdrehungen pro Minute (U/min) – wie etwa beim neuen Proxeo TWIST Cordless – erreicht. Die in der dentalen Ausbildung und der internationalen Literatur empfohlene optimale Drehzahl<sup>3</sup> für das rotierende Polieren von maximal 3.000 U/min wird vom Gerät automatisch eingehalten, was äußerst benutzerfreundlich ist und zusätzliche Steuerungsoptionen am Gerät überflüssig macht.

Die Steuerung des Proxeo TWIST Cordless ist ganz einfach mittels einer kabellosen Fußsteuerung und einem Knopf am Handstück möglich. Das Design ist einfach und passt ideal zu den Bedürfnissen des Prophylaxepolituralltags. Die Betriebsfunktionen werden über ein Ampelsystem gesteuert und sind spielend einfach zu verstehen. Auch um die Akkuleistung muss sich keine Sorgen gemacht werden, denn der Li-Ionen-Akku hält problemlos für acht bis zwölf Patienten. Der kabellose Fußanlasser verfügt über eine Akkulaufzeit von ca. zwei Monaten. Besonders hervorzuheben ist, dass die Bluetooth-Kommunikation zwischen Fußanlasser und Gerät schnell und einwandfrei funktioniert sowie dass keine anderen technischen Geräte und Instrumente in der Praxis gestört werden.

### Flexibilität und Benutzerfreundlichkeit dank kabellosem Design

Eine gute Politur bedarf etwa zehn Minuten. Ein geringes Gewicht und ein ergonomisches Design sind sehr wichtig für den Behandler und wirken sich letztendlich auch positiv auf das Politurergebnis am Patienten aus. Das neue Proxeo TWIST Cordless PL-40 H, welches zusammen mit Dentalhygienikerinnen entwickelt wurde,



Abb. 2

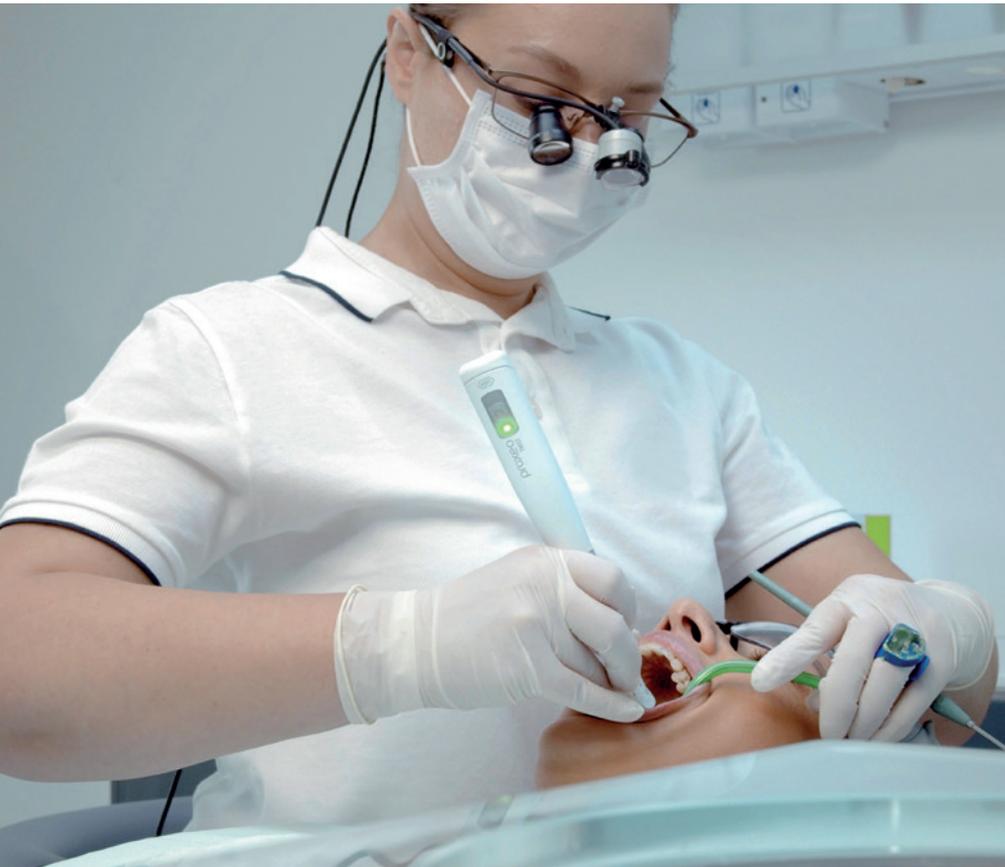


Abb. 3

**Abb. 2:** Die Kelche erreichen auch die Zahnzwischenräume, und die Noppen reinigen gleichzeitig benachbarte Zähne und vermindern außerdem das Wegspritzen der Paste. **Abb. 3:** Auch schwer zugängliche Bereiche wie Tuber, Line-Angle-Bereich oder Molaren werden gut erreicht.

liegt gut in der Hand und ist mit 110 Gramm nur halb so schwer wie ein Winkelstück mit Elektromotor. So werden Ermüdungserscheinungen des Handgelenks auf ein Minimum reduziert. Durch das kabellose

Handstück entfallen unangenehme Beanspruchungen und Belastungsschmerzen, welche normalerweise durch Zugbelastung eines Kabels entstehen (Abb. 4). Auch Ermüdungserscheinungen in der



**Abb. 4:** Das leichte, ergonomisch geformte Proxeo TWIST Cordless liegt gut in der Hand und ermöglicht Bewegungen ohne Zugbelastungen von Kabeln.

Schulter werden deutlich minimiert. Zudem ist die Schnur eines kabelgebundenen Handstücks erfahrungsgemäß häufig zu kurz und meistens im Weg zwischen Patient und Behandler.

Ein Zimmerwechsel ist mit dem neuen Proxeo TWIST Cordless ebenfalls kein Problem. Die flexible Drehbarkeit durch den Wegfall des Kabels und der kleine Kopf des Einwegwinkelstücks ermöglichen einen bequemen Zugang auch zu schwer zugänglichen Bereichen, wie z.B. dem Tuber, den Molaren oder dem Line-Angle-Bereich (Abb. 3). Dadurch haben sich die Politurergebnisse verbessert, und das Polieren macht zudem im Vergleich viel mehr Spaß. Auch die hygienischen Ansprüche zur Aufbereitung der Instrumente werden effizient und leicht erfüllt: Das Einwegwinkelstück kann einfach und schnell gewechselt sowie problemlos entsorgt werden. Das restliche Antriebshandstück kann durch Wischdesinfektion für den nächsten Einsatz schnell aufbereitet

werden. Die Handstückhülse kann bei Bedarf sterilisiert werden.

## Fazit

Mit dem Proxeo TWIST Cordless wurde im Langzeitprodukttest poliert, und es hat sich klar als Favorit herausgestellt. Das Handstück reduziert Ermüdungserscheinungen und Schmerzen beim Behandler, ermöglicht ein ortsunabhängiges, verlässliches Arbeiten, erfüllt alle Anforderungen an Hygiene und bietet auch zu schwer erreichbaren Regionen im Patientenmund gute Zugänglichkeit. Das kabellose Handstück ist jedem zu empfehlen, der in der Prophylaxe tätig ist und öfter poliert.

Fotos: © W&H

## Literatur:

1 Tonetti MS, Eickholz P, Loos BG, Papapanou P, van der Velden U, Armitage G, Bouchard P, Deinzer R,

## Über die Autorin

Monika Riedl ist leidenschaftliche Dentalhygienikerin und seit über zwölf Jahren mit viel Engagement wöchentlich etwa 30 Stunden für ein strahlendes Lächeln ihrer Patientinnen und Patienten im Einsatz. Die Spezialistin im Bereich der vorbeugenden Zahngesundheit, Parodontal- und Erhaltungstherapie hat eine leitende Funktion in einer Münchener Praxis und war beim Aufbau der Prophylaxeabteilung mit komplexem Parodontaltherapieschema ein maßgeblicher Bestandteil. Ebenso war sie an der Entwicklung von Prophylaxetrainings beteiligt und hielt diese bereits einige Male selbst ab. Deutschlandweit führte sie etwa 50 Vorträge als Referentin durch und wirkte am Dreh von etwa 35 Kurzfilmen zur Aufklärung über Mundgesundheit mit.

Dietrich T, Hughes F, Kocher T, Lang NP, Lopez R, Needleman I, Newton T, Nibali L, Pretzl B, Ramseier C, Sanz-Sanchez I, Schlagenhauf U, Suvan JE, Fabrikant E, Fundak A. Principles in prevention of periodontal diseases—Consensus report of group 1 of the 11th European workshop on periodontology on effective prevention of periodontal and peri-implant diseases. *J Clin Periodontol* 2015;42 (Suppl. 16):5–11.

2 Tonetti MS, Chapple ILC, Jepsen S, Sanz M. Primary and secondary prevention of periodontal and peri-implant diseases—Introduction to, and objectives of the 11th European workshop on periodontology consensus conference. *J Clin Periodontol* 2015;42 (Suppl. 16):1–4.

3 Rethman J. Polishing angles, cups and pastes. *Pract Hyg.* 1997;1:32–9. Retraction in: Madan C, Bains R, Bains VK. Tooth polishing: Relevance in present day periodontal practice. *J Indian Soc Periodontol* 2009;13:58–9.

## W&H DEUTSCHLAND GMBH

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

# „Qualität, die roggt.“

Stahlharte Materialien für höchste Langlebigkeit.



KV\_06\_18\_0320\_REVO © Copyright KaVo Dental GmbH.

Quality  
Made in  
Biberach

KaVo Instrumente sind Made in Biberach und überzeugen mit legendärer KaVo Qualität: Hochwertige Materialien und Beschichtungen, wie z. B. die Hartmetallführungsbuchse unserer MASTERmatic Instrumente oder die Plasmatec Beschichtung der MASTER Serie, sorgen für optimalen Behandlungskomfort.

Jetzt Ihr Wunsch-Instrument zu Top-Konditionen sichern:

[www.kavo.com/de-de/aktion](http://www.kavo.com/de-de/aktion)

KaVo Dental GmbH | Bismarckring 39 | 88400 Biberach | Deutschland  
[www.kavo.de](http://www.kavo.de)

**KAVO**  
Dental Excellence

**MATERIALIEN** // Mit zunehmender Vielfalt und Qualität dentaler Restaurationsmaterialien gehen steigende Ansprüche von Zahntechnikern, Zahnärzten und Patienten einher. Verstärkt äußern Anwender den Wunsch nach hochfesten und zugleich hochästhetischen Materialien. Wenngleich Lithiumdisilikat-Glaskeramik (LS<sub>2</sub>) bis heute ästhetische Maßstäbe setzt, wächst der Bedarf nach einem Werkstoff, der es in dieser Hinsicht mit LS<sub>2</sub> aufnehmen kann, aber auch den Belastungen weitspanniger vollaratomischer Restaurationen standhält.

## ZIRKONOXID NEU DEFINIERT

Sabrina Fretz/Schaan (Liechtenstein)

„Digital arbeitende Labore benötigen heute und in der Zukunft Lösungen, um den steigenden Ansprüchen in ihrer täglichen Arbeit gerecht zu werden oder

diese noch zu übertreffen“, erläutert Tobias Specht, Marketing Director Fixed Prosthetics bei Ivoclar Vivadent. „Gebraucht werden ästhetische, ein breites

Indikationsfeld abdeckende und gleichzeitig effiziente Materialien, die sich hervorragend in den Arbeitsablauf integrieren lassen.“

**Abb. 1:** Das neue IPS e.max ZirCAD Prime. **Abb. 2:** Monolithische Frontzahnbrücke im Durchlicht. **Abb. 3:** 5-gliedrige Oberkieferbrücke (11 – 16). **a)** Mit Cut-back. **b)** Final fertiggestellt mit IPS e.max Ceram. (© C. Wohlgenannt, Österreich)



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3a



Abb. 3b

# MinutenWipes Jumbo 50

## Innovation zur IDS

Bislang schien diese Herausforderung nicht zu bewältigen. Nun ist die Aufgabe gelöst. Die neue Zirkonoxid-Scheibe IPS e.max ZirCAD Prime wird beiden Ansprüchen gerecht: Sie ist höchstästhetisch und hochfest zugleich. Pünktlich zur IDS 2019 ergänzt sie das Zirkonoxid-Portfolio des erfolgreichen und weltweit meistverwendeten Vollkeramik-Systems IPS e.max. „Wir hatten das Ziel, die vorhandenen Limitationen von Zirkoniumoxid zu lösen und zusätzliche Kundenwünsche in nur einer Scheibe zu kombinieren“, erklärt Tobias Specht. „Mit IPS e.max ZirCAD Prime steht den Zahntechnikern nun eine Scheibe zur Verfügung, die alle Anforderungen an moderne vollkeramische Versorgungen erfüllt, und dies mit deutlich gesteigerter Effizienz im Laboralltag und gleichzeitig reduzierter Lagerhaltung.“

## Rohstoff-Kombination macht den Unterschied

Die Lösung dieser Herausforderung klingt im ersten Augenblick verblüffend einfach: „Wir haben zwei Zirkonoxid-Rohstoffe kombiniert“, verraten Marcel Schweiger, Director Inorganic Chemistry, und Dr. Jörg Reinshagen, Director R&D, aus der Forschung & Entwicklung von Ivoclar Vivadent und Wieland. Die Idee war, den hochfesten Rohstoff 3Y-TZP für den Dentinbereich mit dem hochtransluzenten Rohstoff 5Y-TZP für den Inzisalbereich zu kombinieren. Dies mit dem erklärten Ziel, die jeweiligen Materialeigenschaften maximal auszuschöpfen.

Doch ganz so leicht, wie es sich anhört, war die Entwicklung keineswegs. Die Entwickler warfen ihre jahrzehntelangen Erfahrungen in die sprichwörtliche Waagschale. Heraus kam neben einer innovativen Zirkonoxid-Scheibe auch eine völlig neue Prozesstechnologie: die Gradient Technology (GT).

## Gradient Technology (GT): das Herzstück

Die Gradient Technology ist das Herzstück von IPS e.max ZirCAD Prime. Sie vereint drei innovative Prozesstechnologien miteinander:

1. Eine ausgeklügelte Pulver-Konditionierung zur Anpassung der Sinterkinetik ermöglicht die optimale Kombination des hochfesten Zirkonoxids 3Y-TZP mit dem hochtransluzenten Zirkonoxid 5Y-TZP. Daraus resultiert ein einheitliches Schwindungsverhalten – und damit eine außerordentlich hohe Passgenauigkeit. Diese ist vor allem für weitspannige Restaurationen wichtig.
2. Die innovative Fülltechnologie liefert einen stufenlosen und schichtfreien Farb- und Transluzenzverlauf

## für eine schnelle streifenfreie Reinigung und Desinfektion von Oberflächen von Medizinprodukten

Aldehyd- und phenolfreie  
Schnelldesinfektion auf  
Basis einer Kombination  
aus Alkoholen, QAV  
und Alkylaminen

70 Tücher in  
„Cotton touch“  
Qualität



Bakterizid inkl. TBC, MRSA und  
geeignet zur Hospitalismusprophylaxe

Levurozid

Begrenzt viruzid PLUS

Wirkstofflösung - VAH/DGHM  
zertifiziert – Flächendesinfektion





## Vier Fragen an Carola Wohlgenannt

### Welche Erwartungen haben Sie generell an Zirkonoxid?

Zirkonoxid muss in erster Linie stabil sein. So stabil, dass man sowohl dünnwandig als auch weitspannig arbeiten kann. Zahnärzte wollen die Sicherheit, dass kein Bruch stattfindet. Zirkonoxid steht grundsätzlich für Stabilität. Wenn die Ästhetik dann auch noch passt, ist das der Idealfall.

### Sie haben eine 5-gliedrige Brücke mit der Cut-back-Technik verarbeitet. Was ist Ihr Fazit?

Es ist nur ein minimales Cut-back nötig, damit das Resultat sehr gut aussieht. Ich muss hier viel weniger verblenden als bei anderen Zirkonoxiden. Das macht meine Arbeit schneller und einfacher.

### Was war Ihr erster Eindruck beim Arbeiten mit IPS e.max ZirCAD Prime?

Das Material hat mich positiv überrascht. Sowohl bei der Verarbeitung als auch bei den Ergebnissen. Das wird jeder sehen, der damit arbeitet. Das ist tatsächlich so. Wie die Ästhetik sich dann im Mund bewährt, wird sich zeigen. Da habe ich aber keinerlei Bedenken.

### Was genau hat Sie daran konkret überrascht?

Mich hat der Verlauf der Transluzenz innerhalb des Materials – vom Dentin zur Schneide – überrascht, also der gelungene Übergang zwischen der hohen Transluzenz im Schneidebereich und der benötigten Opazität im Dentinbereich. Das ist genau der Punkt, wo ich sehr skeptisch war. Das habe ich bisher von Zirkon nicht erwartet.

innerhalb des Materials. Im Gegensatz zu sogenannten Multi-Zirkonoxid-Scheiben, die die Mehrfarbigkeit durch sichtbare Schichten erreichen, liefert IPS e.max ZirCAD Prime einen schichtfreien, stufenlosen Verlauf. Das ermöglicht die Herstellung von hochästhetischen Restaurationen mit einem schichtfreien Verlauf, wie der des natürlichen Zahnes.

3. Eine hochwertige Nachvergütung – mittels „Cold Isostatic Pressing (CIP)“ – führt zu einer verbesserten homogenen Gefügestruktur innerhalb des Materials. Daraus resultiert außerdem eine höhere Transluzenz, die das Resultat noch ästhetischer macht. Zudem eröffnen sehr schnelle Sinterzyklen von 2:26 Std. (für Einzelzahnkronen im Programmat S1 1600) ein enormes Potenzial zur deutlichen Steigerung der Effizienz und Reduktion der Durchlaufzeiten im Labor.

## Eine neue Ära für Zirkonoxid

Dank der innovativen Herstelltechnologie besitzt IPS e.max ZirCAD Prime alle Voraussetzungen, um die Zirkonoxid-An-

wendung im Labor zu revolutionieren, indem es hochästhetisch und hochfest zugleich ist. Es ist für alle Indikationen von der Einzelzahnkrone bis zur 14-gliedrigen Brücke geeignet und setzt hinsichtlich der Ästhetik neue Maßstäbe für Zirkonoxid. Dabei können alle Verarbeitungstechniken zum Einsatz kommen – von der monolithischen Herstellung über die Cut-back bis zur Verblendtechnik.

IPS e.max ZirCAD Prime löst mit nur einer Scheibe verschiedenste klinische Situationen. Es schafft hochklassige Ergebnisse und optimiert gleichzeitig die Wirtschaftlichkeit und Effizienz im Labor.

## Top-Baustein im IPS e.max-Materialsystem

„Das Ergebnis dieser Entwicklungsarbeit hat sogar unsere eigenen Erwartungen übertroffen“, schwärmen Marcel Schweiger und Dr. Jörg Reinshagen. „Das neue Material wird den hohen Qualitätsansprüchen der Marke IPS e.max vollauf gerecht. Es reiht sich hervorragend in das bewährte Materialsystem ein. Die Patienten

## Auf einen Blick: Das bringt die Scheibe dem Labor

- High-End-Ästhetik dank stufenlosem, schichtfreiem Farb- und Transluzenzverlauf sowie optimierter Transluzenz
- mittlere biaxiale Biegefestigkeit im Dentinbereich: 1.200 MPa
- Bruchzähigkeit im Dentinbereich:  $> 5 \text{ MPa} \cdot \text{m}^{1/2}$
- geeignet für sämtliche Indikationen – von Einzelzahnkronen bis zu 14-gliedrigen Brücken
- alle Verarbeitungstechniken (Mal-, Cut-back-, Verblend- und Infiltrationstechnik)
- Kompatibilität innerhalb des bewährten IPS e.max-Systems
- präzise Farbgebung
- schnelle Sinterzyklen (Einzelzahnkronen in 2:26 Std. im Programmat S1 1600)
- intelligentes Disc-Konzept für reproduzierbare ästhetische Resultate unabhängig der Scheibendicke
- verfügbar in 16 A-D- und 4 BL-Farben für alle Spannvorrichtungen mit  $\varnothing 98,5 \text{ mm}$

werden damit ein noch schöneres Lächeln erhalten.“

## „Einfach zu starken Ergebnissen“

Einige wenige Anwender hatten vorab das Privileg, das neue Zirkonoxid zu verarbeiten. Zu ihnen gehört Zahntechnikermeisterin Carola Wohlgenannt aus Dornbirn/Österreich. „Das Material hat mich positiv überrascht“, fasst sie ihren ersten Eindruck zusammen. „Bei uns im Labor ist es üblich, Zirkonoxid zu verblenden. IPS e.max ZirCAD Prime habe ich lediglich minimal akzentuiert, weil der Untergrund so gut ist. Mit einem leichten Cut-back und somit wenig Aufwand habe ich ein tolles Resultat erreicht.“

## IVOCLAR VIVADENT GMBH

Dr.-Adolf-Schneider-Straße 2  
73479 Ellwangen  
Tel.: 07961 889-0  
info@ivoclarvivadent.de  
www.ivoclarvivadent.de  
zircadprime.ipsemax.com

# Für eine exakte zahnärztliche Befundung:

## *EIZO RadiForce MX216-SB und MX216-HB*

Mit den Befundungsmonitoren RadiForce MX216-SB (Standard Brightness) und MX216-HB (High Brightness) baut EIZO sein Angebot an Monitoren für dentale Anwendungen weiter aus:

Die kalibrierte Helligkeit des MX216-SB beträgt  $240 \text{ cd/m}^2$ , was ihn nach der seit 2015 verbindlichen DIN-Norm 6868-157 für den Einsatz in dental-radiologischen Befundungsräumen (Raumklasse 5) qualifiziert. Die kalibrierte Helligkeit des MX216-HB beträgt sogar  $340 \text{ cd/m}^2$ . Daher eignet sich dieses High Brightness-Modell sowohl für die Nutzung in Befundungsräumen (Raumklasse 5) als auch in Behandlungszimmern (Raumklasse 6) und ist somit der perfekte Universal-Befunder für Zahnarztpraxen.

Beide 2-Megapixel-Farbmonitore überzeugen durch eine klare und kontrastreiche Bildwiedergabe mit DICOM®-GSDF-Leuchtdichtekennlinie, ab Werk kalibrierter Helligkeit und dem integrierten Sensor zur Qualitätssicherung. Sie verfügen mit Hybrid Gamma PXL über eine Funktion, die automatisch und pixelgenau zwischen Graustufen- und Farbbildern unterscheidet und so eine hybride Wiedergabe erzeugt. Dadurch wird jedes Pixel mit der optimalen Leuchtdichtekennlinie dargestellt. Dies sorgt für höchste Genauigkeit und Zuverlässigkeit, wenn Farb- und Monochromaufnahmen gleichzeitig angezeigt werden. Das ist von Vorteil, wenn beispielsweise Video- oder Fotoaufnahmen zeitgleich mit Röntgenaufnahmen betrachtet werden.

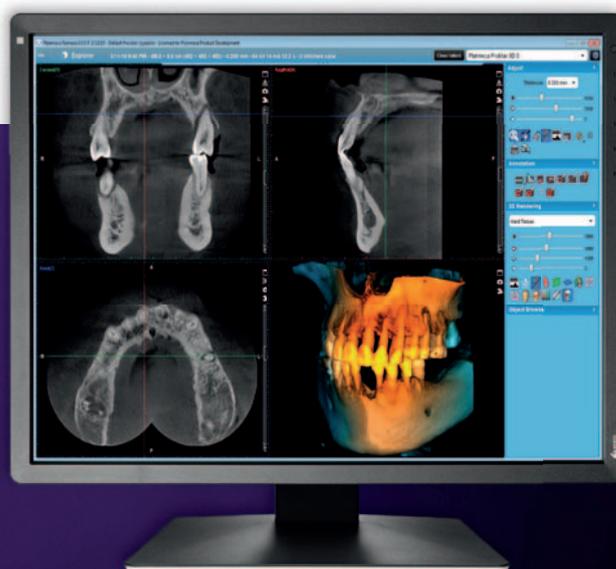
Die neuen EIZO Dental-Befundungsmonitore glänzen mit einem Feature zur Unschärfereduzierung. Dieses ermöglicht die Anzeige detaillierter Konturen, die sonst durch die Entspiegelung des Panels und von der großen Bildhelligkeit beeinträchtigt würde. Dadurch erfolgt die Bildwiedergabe stets mit maximaler Klarheit. Darüber hinaus sind MX216-SB und MX216-HB mit EIZOs Point-and-Focus-Funktion ausgestattet. Mit ihr kann der Anwender Bildbereiche ganz bequem per Maus und Tastatur auswählen und fokussieren. Umgebende Bildbereiche werden abgedunkelt und interessante Bildregionen so hervorgehoben, wodurch die Befundung erleichtert wird.

Design und Technologie bieten sowohl ergonomischen Komfort als auch einzigartige Bildpräzision für die Betrachtung dental-radiologischer Aufnahmen. Der im Monitorgehäuse integrierte Sensor zur präzisen Kalibrierung von Weißpunkt und Tonwertcharakteristik ermöglicht eine schnelle und einfache Qualitätssicherung. Im Alltagsbetrieb ruht der Sensor versteckt im Gehäuse-rahmen und fährt nur zur Messung auf die Anzeigefläche aus, ohne die Bildwiedergabe zu stören. Auch eine völlig eigenständige, automatisierte Selbstkalibrierung ist mit dem integrierten Sensor möglich. Diese spart Zeit und Wartungskosten.

Auf beide Modelle gewährt EIZO eine 5-Jahres-Garantie inklusive Vor-Ort-Austauschservice.



**EIZO RadiForce MX216-SB**



**EIZO RadiForce MX216-HB**

Mehr Informationen über  
EIZO Monitore für die Dental-Diagnostik  
unter: [www.eizo.de/dental](http://www.eizo.de/dental)

**FALLBERICHT** // In diesem Beitrag wird die Behandlung eines Patienten (53 Jahre) mit guter allgemeiner Gesundheit vorgestellt. Die Ausgangssituation in diesem Patientenfall zeigt eine durch Attrition (ausgeprägtes „anteriores Kaumuster“) verkürzte Oberkieferfrontbezahnung (Abb. 1b). Vorausgegangen war eine jahrelange Zahnarzt-abstinenz aufgrund schlechter Erfahrung beim damaligen Hauszahnarzt.

## OBERKIEFERFRONTVERSORGUNG MIT PRESSKERAMIK-VERNEERS

Dr. Sven Egger, M.Sc., M.Sc., Noémi Benedek Lauber / Basel (Schweiz)

Erstbesuch und Erhebung der allgemeinmedizinischen Anamnese am 28.7.2018. Es liegen keine Grunderkrankungen vor. Der Patient ist am 11.5.1965 geboren. Er ist starker Raucher und trinkt regelmäßig Alkohol, vorwiegend Rotwein.

### Zahnmedizinische Anamnese

Der letzte Zahnarztbesuch liegt mehr als zehn Jahre zurück. Aufgrund schlechter Erfahrungen (Weisheitszahnentfernung UK rechts) suchte der Patient seinen damali-

gen Hauszahnarzt nicht mehr auf. Er interessiert sich nun für eine Gesamtrestauration seiner Zähne sowie Veneers im Oberkieferfrontbereich. Er weist darauf hin, dass er sich zunehmend am Erscheinungsbild der „abgekauten“ und durch Nikotin stark verfärbten Frontzähne störe (Abb. 1a). Aufgrund seiner Tätigkeit als Profimusiker liegt ihm ein positiveres dentales Erscheinungsbild sehr am Herzen.

**Abb. 1a:** Ausgangssituation mit starken Verfärbungen. **Abb. 1b:** Regelmäßiger Gingivasaum in OK/UK mit parodontalen Defiziten im Interdentalbereich, die als „Schwarze Dreiecke“ imponieren.



Abb. 1a



Abb. 1b

### Einstellung des Patienten

Der Patient ist nach Aufklärung und eingehender Beratung an einer Gesamtbehandlung seines Kauorgans interessiert. Er legt Wert auf eine ästhetisch-funktionelle und dauerhafte Verbesserung seiner Situation und steht einer notwendigen umfangreichen ästhetisch-rekonstruktiven Rehabilitation aufgeschlossen gegenüber.

### Klinischer Befund

#### Funktionsstatus

Die manuelle und klinische Funktionsanalyse ließ auf eine parafunktionelle Aktivität schließen. Der Patient kaut laut eigener Aussage aufgrund Druckempfindlichkeit 46 vorwiegend im Frontzahnbereich. Zahn 25 ist kariös und völlig zerstört und der Zahn 26 über die Jahre in die Lücke nach mesial eingewandert/gekippt. Es



**Abb. 2:** Klinischer Befund – rote Ästhetik (Front 6-6). **Abb. 3:** Klinischer Befund – weiße Ästhetik (OK Aufbiss). **Abb. 4:** Klinischer Befund – Dentalstatus (UK-Aufbiss). **Abb. 5:** Klinischer Befund – Dentalstatus (Ausgangssituation). **Abb. 6a:** Das OPT zeigt starken horizontalen und vertikalen Knochenabbau im OK. **Abb. 6b und c:** Bissflügelaufnahmen. **Abb. 7 und 8:** Rechts/links Okklusion.

zeigen sich zudem Attritionen an den oberen Front- und Eckzähnen (vor allem rechte Seite 13, 12, 11) sowie Medio- und Laterotrusionsfacetten im Bereich der Prämolaren und Molaren. Rechts liegt eine Angle Klasse I-Verzahnung vor, links ist die Zahnreihe um eine PM nach mesial gewandert. Die Oberkieferfront ist attritionsbedingt asymmetrisch schräg nach rechts „abgekaut“. Die manuelle Führung ergab eine Abweichung in maximaler Interkuspidation (ohne Führung) und zentraler Kondylenposition (mit Führung). Keine Krepitationsgeräusche der Gelenke, unauffällige Öffnungs- und Schließbewegung, keine Druckdolenz bei Palpation.

### Rote Ästhetik

Im Ober- und Unterkiefer ist ein regelmäßiger Gingivasaum zu erkennen. Jedoch zeigen sich bedingt durch parodontale

Defizite vor allem im Bereich der Interdentalräume (Miller Klasse III) „schwarze Dreiecke“. Es liegt ein Biotyp mit dicker Gewebestärke vor (Abb. 1b).

Der Patient verfügt über eine schmal geformte Oberlippe. Die Lachlinie verläuft tief. Beim Lächeln zeigt sich eine leichte asymmetrische Lippenhaltung nach rechts, welche vom Patienten – angewöhnt – möglicherweise bewusst zum „Verstecken“ der verfärbten und abraderten Frontzähne (vor allem rechts) eingesetzt wird.

### Weißer Ästhetik

**Zahnlänge:** Die OK-Front empfindet der Patient als „unschön“ und „zu kurz“. Das entspannte Lächeln zeigt nur wenig oder kaum Zähne. Der Schneidekantenverlauf ist nach rechts asymmetrisch zur Konkavität der Unterlippe (berührungsinaktives Verhältnis).

**Zahnform:** Die durch den dicken Biotyp bedingte rechteckig imponierende Zahnform der Oberkieferfrontzähne erscheint dem Patienten harmonisch und soll bei der Neuversorgung beibehalten werden (Abb. 2).

### Dentalstatus

**Zahnform:** Es zeigen sich generell Attritionen im Ober- und Unterkiefereckzahnbereich. Die Inzisalkanten sind vorwiegend im Bereich der oberen mittleren sowie seitlichen Frontzähne und am rechten Eckzahn deutlich verkürzt. Die ursprüngliche anatomische Kauflächenstruktur in den Seitenzahnbereichen ist bis auf diverse Medio- und Laterotrusionsfacetten weitestgehend erhalten. (Abb. 3 und 4)

**Zahnfarbe:** Aufgrund der attritiv verkürzten Frontzähne und damit fehlender inzisaler Schmelzanteile sowie massiver Rotwein-



Abb. 9

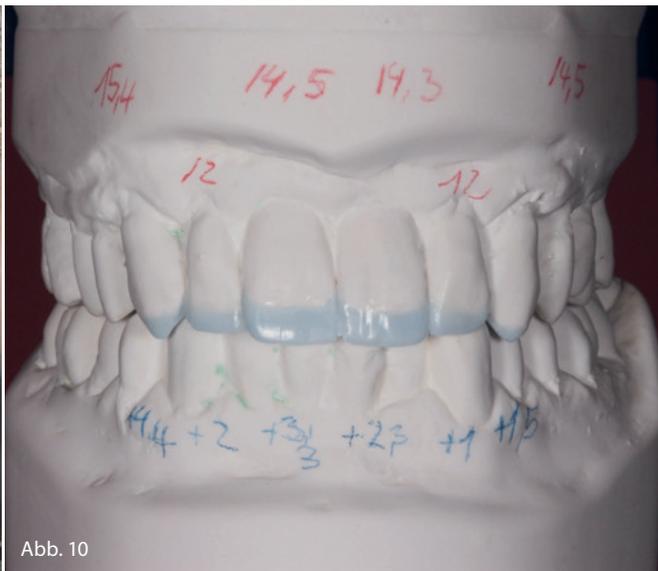


Abb. 10



Abb. 11a



Abb. 11b



Abb. 11c

Abb. 9: Clinometerregistrierung. Abb. 10: Funktionell-ästhetisches Wax-up. Abb. 11a–c: Visualisierung mittels Mock-up.

und Nikotinverfärbungen erscheint die Zahnfarbe insgesamt braun-gelblich (Abb. 5). Der Patient wünscht sich im Rahmen der Rehabilitation in dieser Frage eine merkliche Verbesserung.

## Zusammenfassung

Im OK erscheint der Zahnbogen ausreichend harmonisch. Der Overjet beträgt 2 mm, der Overbite 1 mm. Es zeigt sich hinsichtlich der Länge und Farbe der Zähne ein objektiv verbesserungswürdiger Zustand, der auf Wunsch des Patienten

im Rahmen einer umfassenden Rehabilitation erreicht werden soll. Das OPT zeigt keinen Anhalt auf nicht zahnverursachte Prozesse, jedoch einen starken horizontalen und vertikalen Knochenabbau im OK-Seitenzahnbereich (Abb. 6a).

## Diagnosen

- Retinierte Weisheitszähne 18, 28 und 38
- Leichte Parafunktion (anteriores Kaugemuster, aufgrund Vermeidungsbewe-

gungen wegen Empfindlichkeit Zahn 46), Schmelzverlust im oberen Frontzahnbereich, fehlende Führung bei Protrusion

- Störung der statischen und dynamischen Okklusion (Attrition 13/43 dadurch fehlende Eckzahnführung; Kippung 26, 27 in Lücke 25, dadurch posteriore Interferenzen in der Mediotrusion)
- Keine Druckdolenz der Muskulatur und des Kiefergelenks bei Palpation
- Gelegentliche leichte Kopfschmerzen
- Generalisierte chronische Parodontitis
- Parodontal/konservierend insuffizient versorgtes Erwachsenengebiss

## Intraoraler Fotostatus – Anfangsbefund

**Hinweis:** Aufnahmen der Lateral- und Okklusalanalysen wurden gespiegelt, um eine seitenrichtige Darstellung wiederzugeben.

- Abb. 1b: Front in Okklusion
- Abb. 2: Front 6-6
- Abb. 3 und 4: OK/UK Aufbiss
- Abb. 7 und 8: Rechts/links Okklusion

## Behandlungsablauf

- Behandlungssitzung: Prophylaxesitzung einschließlich Reevaluation und professioneller Zahnreinigung, Abformung OK/UK Alginat, Fotostatus
- Bestimmung der Idealwinkel der Zähne aus frontaler Sicht mit dem Clinometer nach Dr. Behrend (Amann Girrbach GmbH, Pforzheim) (Abb. 9), Wax-up (Abb. 10)
- Mock-up Oberkieferfront (Abb. 11a–c)
- BRUX CHECKER Folie zur Visualisierung (Klassifizierung) des Press- und Knirschverhaltens (Abb. 12)
- Schienenvorbehandlung in ZKP (ggf. Einschleifmaßnahmen IKP nach RKP nach Einschleifprotokoll, Eliminierung Hyperbalancen siehe BRUX CHECKER)
- Hygienephase für drei Monate
- Chirurgische Vorbehandlung: Exaktion Weisheitszähne 18, 28, 38 und 25
- Konservative Parodontaltherapie: geschlossene Kürettage OK/UK (offenes Vorgehen aufgrund hohen Nikotinkonsums kontraindiziert)



Abb. 12

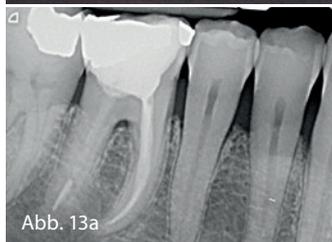


Abb. 13a

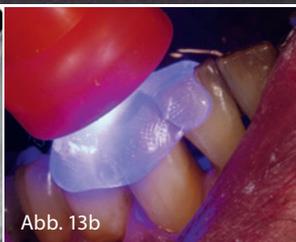


Abb. 13b



Abb. 14



Abb. 14a



Abb. 14b



Abb. 14c

**Abb.12:** BRUX CHECKER Folie. **Abb. 13a:** Endodontische Versorgung/Stiftaufbau 46. **Abb. 13b:** Kompositaufbau 43 mittels Silikonschlüssel. **Abb. 14:** Veneer-Präparation unter kontrolliertem Substanzabtrag mithilfe eines aufklappbaren Silikonschlüssels. **Abb. 14a:** Chairside Provisorium. **Abb. 14b:** Fertigestellte Veneerpräparation. **Abb. 14c:** Testveneers A1/A2.

- Konservierende Vorbehandlung: Endodontische Versorgung/Stiftaufbau 46 (Abb. 13a), keramische Teilkrone (46), Kompositfüllungen 16, 24, 26, 36, 43, 44, 45 und 47 (Abb. 13b)
- Präparation der Zähne im Oberkiefer in lokaler Anästhesie unter Zuhilfenahme einer Lupenbrille (4,5-fache Vergrößerung, Zeiss)
- Präparation 13–23 zur Aufnahme von Presskeramik-Veneers (Abb. 14); Einkürzen der stark verfärbten Inzisalkanten; kontrollierter Substanzabtrag mithilfe eines aufklappbaren Silikonschlüssels
- Condylographie, arbiträre Gesichtsbo- genübertragung (Abb. 15)
- Zweifache Abdrucknahme der präpa- rierten Zähne mittels Doppelfaden- technik: Einbringen eines ersten, ge- tränkten Fadens (Ultrapak 0, Ultradent Products), über welchen ein zweiter ge- tränkter Faden größeren Durchmessers gelegt wird (Ultrapak 1, Ultradent Pro- ducts). Wartezeit bis zur Abdrucknahme mit den gelegten Fäden etwa zehn Minuten; die Abdrucknahme erfolgt nach Entfernung des zuletzt gelegten Fadens (der zuerst gelegte Faden gerin- geren Durchmessers verbleibt im Sul- cus) mittels eines A-Silikons in Doppel- mischtechnik einzeitig: Umspritzung der präparierten Zähne mit dünnflie- ßendem Material (Express Ultra-Light Body, 3M) und Einbringen des schwer- fließenden Materials (Express Penta Putty, 3M) in einen Abdrucklöffel
- Kieferrelationsbestimmung in HIKP mit thermoplastischem Kunststoff (Bite Compound, GC)
- Gegenkieferabformung (UK) mit Algi- nat.
- Provisorische Versorgung der präparier- ten Zähne mittels Silikonschlüssel (via Wax-up angefertigt) und Protemp 3 Garant A1 (3M); Eingliederung der Chair- side-Provisorien nach Ausarbeitung und Kontrolle von Randpassgenauig- keit und Okklusion durch punktförmige



Abb. 15



Abb. 16



Abb. 17



Abb. 18a



Abb. 18b



Abb. 19



Abb. 20a



Abb. 20b

**Abb. 15:** Condylographie. **Abb. 16:** Einsetzen der Presskeramik. **Abb. 17:** In-Office-Bleaching UK-Front 33-43. **Abb. 18a und b:** Gesunde Weichgewebsverhältnisse nach abgeschlossener prothetischer Behandlung. **Abb. 19:** Lächeln nach Behandlungsabschluss. **Abb. 20a und b:** Etablierte Eckzahnführung.

Schmelzätzung mit 35%iger Phosphorsäure, Primern und Bonden mit Syntac Classic (Ivoclar Vivadent) (Abb. 14a)

- Testveneers („A1“, „A2“) (Abb. 14c)
- Eingliederung der definitiven Versorgung im OK (Abb. 16)
- In-Office-Bleaching der UK Front 33–43 (Opalescence Boost 35%, Ultradent Products) für 70 Minuten (Abb. 17)

## Funktionsstatus

Die manuelle und klinische Funktionsanalyse ergab keinen auffälligen Befund. Für die dynamische Okklusion wurde eine Front-Eckzahn-geschützte Variante programmiert. Die manuelle Führung ergab

weiterhin eine Abweichung in maximaler Interkuspitation (ohne Führung) und zentraler Kondylenposition (mit Führung). Es gibt keine Krepitationsgeräusche der Gelenke sowie unauffällige Öffnungs- und Schließbewegungen.

## Rote und weiße Ästhetik

Es zeigen sich stabile und gesunde Weichgewebsverhältnisse nach abgeschlossener prothetischer Behandlung (Abb. 18a). Die OK-Front empfindet der Patient nun als ausreichend „lang“, das entspannte Lächeln zeigt ca. 10mm der Frontzahnreihe (Abb. 19). Der Schneidekantenverlauf folgt der Konkavität der Unterlippe. Die recht-

eckige Zahnform wurde in die definitive Sanierung übernommen. Die Veneeroberflächen wurden mit horizontalen und vertikalen Texturen versehen und verhelfen den Restaurationen dadurch zu einem natürlichen und ansprechenden Erscheinungsbild.

## Dentalstatus

Die additiv an Oberkiefer- und Unterkieferfront aufgebaute Front-/Eckzahnführung genügt nun den funktionellen (laterale mediotrusive Bewegungen) und ästhetischen Ansprüchen (Abb. 20a und b).

Die ursprüngliche anatomische Kauflächenstruktur an 46 wurde durch die

# Top 5 Gründe für den CS 3600 Intraoralscanner



Abb. 21a

Abb. 21b

Abb. 21c

Abb. 21d

Abb. 21a–d: Schlussröntgen OPT, Rx 46 und Bite Wing links/rechts.

prothetische Sanierung wiederhergestellt. Durch das vorrangige Office-Bleaching konnte eine ansprechende Aufhellung der Unterkieferfront erreicht werden.

Die Auswahl der Zahnfarbe (VITA-Skala A2) erfolgte nach Absprache und auf Empfehlung des Behandlers eine Nuance heller als die natürliche Zahnfarbe.

## Ästhetikstatus

Im OK wurde die iatrogen verkürzte Oberkieferfront von 11 auf 14 mm mit den Presskeramik-Veneers „verlängert“. Der OK-Front-Überbiss wurde auf 3 mm festgelegt.

Es zeigt sich ein deutlich verbessertes Gesamtergebnis im Vergleich zwischen Ausgangs- und Abschlussituation (Abb. 19 und 22/Abb. 5 und Abb. 23).

## Literatur bei der Redaktion.

### DR. SVEN EGGER, M.SC., M.SC.

Spezialist für Ästhetik und Funktion in der Zahnmedizin (DGÄZ)  
Grünpahlgasse 8  
4001 Basel, Schweiz  
Tel.: +41 61 26183-33  
Fax: +41 61 26183-51  
DrSven-Egger@aesthetikart.ch  
www.aesthetikart.ch



Abb. 22



Abb. 23



**1** Schnell und einfach scannen



**2** Integration in Praxismanagement Software



**3** Präzise und genau



**4** Offene .STL und .PLY Daten



**5** Keine Lizenz-Kosten

**Jetzt anmelden:** Workshops & Hands-On Sessions auf der **DGDOA** vom 04.-05.10.2019 in Düsseldorf

Jetzt Demo anfragen:  
[go.carestreamdental.com/CS\\_3600](http://go.carestreamdental.com/CS_3600)

Sie haben Fragen?  
Kontaktieren Sie uns:  
[deutschland@csdental.com](mailto:deutschland@csdental.com)  
Tel: 0711-2090 8111



**ANWENDERBERICHT** // Ästhetische Ansprüche spielen heute eine immer wichtigere Rolle in der zahnmedizinischen Versorgung der Patienten. Besonders im Frontzahnbereich wird großer Wert auf ein natürliches Erscheinungsbild gelegt. Wie bei der Versorgung mit einer vollkeramischen Krone die Gestaltung von Farbe und Transluzenz erfolgreich gelingt, beschreibt der nachfolgende Beitrag unter Verwendung der VITA VM 9-Verblendkeramik.

## NATURNAHES, HOCHINDIVIDUELLES FARB- UND LICHTSPIEL

ZT Renato Carretti / Zürich und Dr. med. dent. Denis Schafroth / Dietikon



**Abb. 1:** Ausgangssituation – Um den Zahn 11 nachhaltig zu stabilisieren, wurde dieser für eine vollkeramische Krone präpariert.

Im vorliegenden Fall bestand die Herausforderung darin, die deutlich ausgeprägten individuellen Charakteristika der natürlichen Nachbarzähne in all ihren Facetten nachzubilden. Die einzelne Frontzahnkrone sollte sich am Ende ganz harmonisch in die ästhetische Zone einfügen. Um dies zu erreichen, mussten die ausgeprägten Zahncharakteristika mit VITA VM 9-Ver-

blendkeramik und VITA AKZENT Plus-Malfarben (VITA Zahnfabrik, Bad Säckingen, Deutschland) reproduziert werden. Zahntechniker Renato Carretti und Zahnarzt Dr. Denis Schafroth erläutern im Folgenden, wie sie bei der Versorgung des Patienten vorgegangen sind. Hierbei wird die hochindividuelle, farbliche Charakterisierung im Detail beschrieben.

### Ausgangssituation

Ein Pensionär wurde mit einer frakturierten Kompositfüllung an Zahn 11 vorstellig. Behandler und Patient entschieden sich dafür, den Zahn nachhaltig mit einer vollkeramischen Krone zu stabilisieren. Die natürlichen Zähne zeigten ein facettenreiches Farbspiel, bei dem weißliche Fluorosen und bräunliche Verfärbungen auffielen. Der anspruchsvolle Patient legte bei der Neuversorgung Wert auf ein natürliches Erscheinungsbild. Bei der Verblendung des geplanten Zirkondioxidgerüsts fiel die Wahl deswegen auf die nuancenreiche VITA VM 9-Verblendkeramik in Kombination mit den VITA AKZENT Plus-Malfarben. In einer ersten Sitzung wurde der Zahn präpariert, gescannt und provisorisch versorgt. Als Grundzahnfarbe wurde D3 ermittelt.

### Hochindividuelle Verblendung

Das Kronengerüst wurde aus supertransluzentem Zirkondioxid CAD/CAM-gestützt gefertigt, um so das Lichtspiel der Nachbarzähne bestmöglich nachbilden zu können. Die patientenindividuelle Verblendung wurde mit diversen VITA VM 9-Dentin- und -Effektmassen realisiert. Nach dem ersten Dentinbrand



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

**Abb. 2:** Die Grundzahnfarbe wurde mit der VITA classical A1–D4-Farbskala bestimmt. **Abb. 3:** Das Ergebnis nach dem ersten Dentinbrand bei der klinischen Einprobe. **Abb. 4:** In mehreren Schritten wurden die VITA AKZENT Plus-Malfarben aufgetragen und immer wieder mit einem Brand fixiert.

erfolgte die visuelle Kontrolle. Danach wurde die Krone in mehreren Teilschritten charakterisiert und die gebrannten Zwischenergebnisse, wurden direkt im Mund des Patienten überprüft.

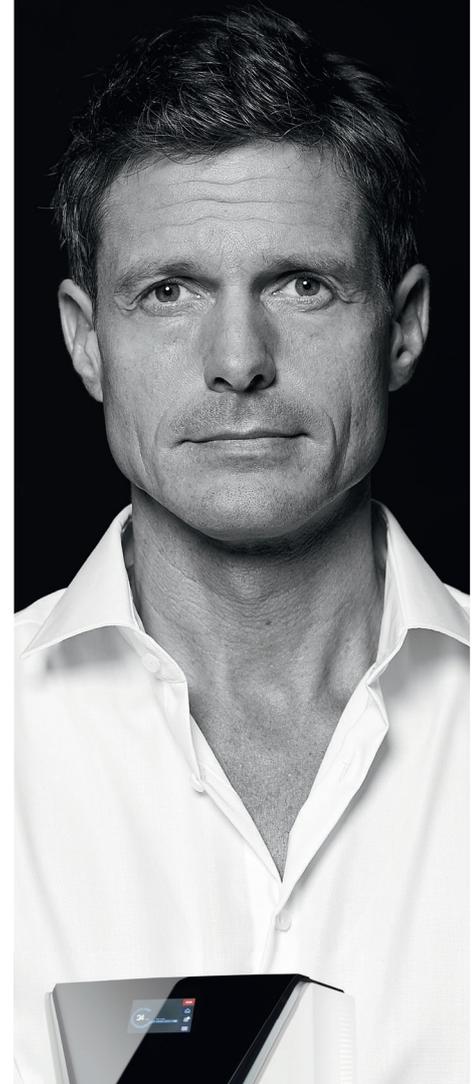
### Naturnahe Charakterisierung

Im Halsbereich wurde mit VITA AKZENT Plus CHROMA STAINS B eine gelbliche Farbsättigung erzielt. Zusätzlich wurde

Perfektion ist nicht alles.

Aber das Einzige,  
worauf es ankommt.

Vincent, Zahnarzt



Sie streben nach Perfektion? Wir auch. Die Z4 ist eine extrem schnelle und hochpräzise Fräs- und Schleifmaschine. Sie beeindruckt zusätzlich durch ihre intuitive Bedienung und lässt Ihnen völlige Freiheit in Bezug auf Indikationen, Materialien und Ihren bevorzugten Intraoralscanner. Erfahren Sie mehr: [vhf.de/Z4](http://vhf.de/Z4)



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8

**Abb. 5:** Die charakterisierte und ausgearbeitete Krone bei der klinischen Einprobe. **Abb. 6:** Nach der selbstadhäsiven Eingliederung der fertigen Krone zeigte sich ein harmonisches Gesamtbild. **Abb. 7:** Die Krone integrierte sich ästhetisch in die natürliche Restbeziehung. **Abb. 8:** Ergebnis – Die Detailansicht macht deutlich, wie natürlich die Nachbildung sich einfügt.

hier mit den VITA AKZENT Plus EFFECT STAINS 05 (orange) und 06 (rostrot) charakterisiert. Fluorosen wurden inzisal und im oberen zervikalen Drittel dezent mit cremefarbenem ES02 verstärkt. „Dem mittleren Kronenbereich habe ich mit CHROMA STAINS A Wärme gegeben. Die Malfarben sind intensiv und somit sowohl beim Farbauftrag wie auch im Ergebnis gut sichtbar“, erklärt Carretti. CHROMA STAINS B sorgten abschließend im Interdentalbereich für mehr Chromazität. Die Charakterisierungen wurden schrittweise von mehreren Fixierbränden begleitet. Der Status der optischen Integration wurde jeweils visuell am Patienten abgeglichen.

## Lebendige 3D-Farbwirkung

Damit die Farben von innen heraus wirken, wurde abschließend der Zentralbereich mit transparentem WINDOW und der Inzisalbereich wieder mit einer Wechselschichtung aus EE9 (bläulich-transluzent) und EE11 (gräulich-transluzent) überschichtet. Nach der Ausarbeitung mit einem feinen Diamanten und feinkörnigem Schleifpapier zeigte sich Carretti sehr zufrieden: „Für die Fertigstellung musste ich wirklich nur noch den Glasurbrand mit der Glasurmasse FINISHING AGENT machen und dann manuell mit Bimsstein aufpolieren!“ Die facettenreiche Restauration integrierte sich absolut harmonisch in die

ästhetische Zone. Der anspruchsvolle Patient zeigte sich mit dem hochästhetischen Ergebnis sehr zufrieden.

**VITA ZAHNFABRIK  
H. RAUTER GMBH & CO. KG**

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

# PLULINE & ICH



Alles für Praxis und Labor. Markenqualität zum fairen Preis.

[www.pluline.de](http://www.pluline.de)

**FACHHANDEL** // Am 20. und 21. Mai fanden in Münster die diesjährigen Fortbildungstage des Bundesverband Dentalhandel statt. Im Zentrum der zweitägigen Zusammenkunft von rund 125 Vertretern aus Industrie und Handel standen aktuelle Herausforderungen für die Branche sowie Wege, diesen mit frischem Denken zu begegnen.

## NEUES DENKEN MACHT FIT FÜR DIE ZUKUNFT – FORTBILDUNGSTAGE 2019

Frank Kaltofen/Leipzig



**Abb. 1:** BVD-Präsident Lutz Müller begrüßte die Anwesenden herzlich im westfälischen Münster.

In den modernen Tagungsräumlichkeiten des Hotel Mövenpick in Münster begrüßte BVD-Präsident Lutz Müller die angereisten Teilnehmer der Fortbildungstage. Seine einleitenden Ausführungen widmete er dem stetigen Wandel, in dem sich die Dentalbranche befinde und zeigte Beispiele dafür auf, wie dieser Wandlungsprozess durch den Fachhandel konstruktiv begleitet und erfolgreich mitgestaltet werde. So verwies er auf den branchen-

einheitlichen Artikelpass als erfolgreiches Projekt, das für alle Beteiligten Ressourcen und Zeit spare. Mehr als 40 Unternehmen der Dentalindustrie seien hierbei bereits beteiligt, was deutlich mache, dass die Standardisierung und Vereinfachung des Prozesses bei einer Artikelneuanlage gut angenommen werde. Als aktuelles Vorhaben stellte Müller ein neues Digital-Projekt vor: Das Präsidium des BVD habe auf Vorschlag des Vorstandes beschlos-

sen, ein Online-Zahnportal zu schaffen, das Handel, Industrie und Endverbraucher zusammenführe.

In seinem anschließenden Statement griff Dr. Peter Engel, Präsident der Bundeszahnärztekammer, ebenfalls das Thema Wandel im Dentalbereich auf: Besonders auf der diesjährigen Leitmesse IDS in Köln habe sich gezeigt, dass die Digitalisierung in vielen Fällen bereits in den Praxen und Laboren angekommen sei und immer kürzere Innovationszyklen mit sich bringe. Dies könne zu verbesserten Behandlungsergebnissen führen, berge allerdings auch Risiken für die informationelle Selbstbestimmung der Patienten und auch der Zahnärzte, so Engel.

Der BZÄK-Präsident nannte als weitere Herausforderung die Strukturveränderungen, mit denen eine Abkehr vom „Goldstandard“, der Einzelpraxis, verbunden sei; mit Blick auf die immer häufiger anzutreffenden zahnmedizinischen MVZ solle man die Beispiele in anderen europäischen Ländern als Warnung betrachten, bei denen die reine Profitmaximierung im Vordergrund stehe und der Patient zur „Melkkuh“ werde. Er habe allerdings auch Verständnis dafür, so Engel weiter, dass die Form der angestellten Beschäftigung den Bedürfnissen vor allem junger Zahnarztkollegen entgegenkomme, etwa wenn es um die Familienplanung und die Flexibilität der Arbeitszeit geht.



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

**Abb. 2:** Dr. Peter Engel, Präsident der BZÄK, verwies auf die immer kürzer werdenden Innovationszyklen in Zeiten der Digitalisierung. **Abb. 3:** Der scheidende Vizepräsident des BVD, Andreas Meldau, blickte auf die Arbeit des Verbandes in 2018/19 zurück. **Abb. 4:** Im Vortrag widmete sich der Gesundheitsökonom Jürgen Wasem der Beziehung zwischen freiberuflichem Zahnarzt und Fachhandel.

### „BVD goes digital“

Der scheidende BVD-Vizepräsident Andreas Meldau berichtete den Teilnehmern anschließend über den aktuellen Stand ausgewählter Verbandsprojekte und blickte auf die Arbeit des BVD in den zurückliegenden zwölf Monaten. Er bedankte sich für die konstruktive Arbeit der Projektgruppen. So sei etwa der Meilenstein Artikelpass nur durch viele helfende Hände erreicht worden, ebenso die nun fast fertige neue Website. Meldau stellte das neue strategische Motto „BVD goes digital“ vor. Das geplante Zahnportal des Verbandes werde dabei als Magnet für alle Interessen rund um das Gesundheitsthema Zahn fungieren und so letztendlich auch Vorteile für die gesamte Branche bringen, so Meldau.

Das Thema des strukturellen Wandels im zahnärztlichen Versorgungssystem griff Prof. Dr. Jürgen Wasem in seinem Vortrag auf: Der Volkswirt und Politikberater widmete sich darin vertieft der ökonomischen Perspektive auf die Beziehung des freiberuflichen Zahnarztes zum Fachhandel. Er stellte das Modell der Nutzenmaximierung vor, in dem für den Zahnarzt die Faktoren Einkommen, Arbeitszeit und Qualität eine Rolle spielten. Der ökonomisch agierende Zahnarzt werde dabei unter anderem beeinflusst durch das Vergütungssystem, also die Gebührenordnung, aber auch durch sich verändernde Strukturen der Versorgung, etwa durch Kettenbildungen von Z-MVZ.

Dies wiederum könne zu Veränderungen der Preise führen, und der entstehende Preisdruck für den Handel sei aus gesundheitsökonomischer Sicht ambivalent zu betrachten. Erhöhte Effizienz auf der einen, mögliche schlechtere Versorgungsqualität auf der anderen Seite. Abschließend betonte Prof. Wasem, dass der Dentalhandel von einer ausgewogenen Balance von zahnärztlichen Angebotsstrukturen profitiere.

### Wo gute Ideen heute und in Zukunft herkommen

Im Anschluss wurden die Absolventen des Zertifikatsstudiengangs Dental-Betriebswirt/-in vom BVD-Vorstand mit einer feierlichen Übergabe der Urkunden geehrt, womit die erste Hälfte des Eröffnungstages ihr Ende fand. Frisch gestärkt lauschten die Teilnehmer nach der Mittagspause dem Vortrag von Dr. Henning Beck. Der Biochemiker und Neurowissenschaftler erläuterte unterhaltsam und anschaulich die Vorteile, die das menschliche Gehirn im Vergleich zur viel beschworenen künstlichen Intelligenz vorzuweisen hat: Voller Schwächen und doch leistungsfähiger als jeder Supercomputer, sind die 80 Milliarden Nervenzellen im Gehirn in der Lage, Informationen in einen neuen Zusammenhang zu stellen – und so innovative Ideen zu entwickeln. Diese Ideen könne man nicht „messen“, so Beck, denn als

soziale Konstrukte entstünden sie dadurch, dass Menschen sich untereinander austauschen – darum könnten Computer keine Ideen schaffen; sie seien nur darauf ausgelegt, Regeln anzuwenden oder Gemeinsamkeiten zu erkennen.

Maschinen könnten also besser fehlerfrei sein als Menschen, nicht aber neue Denkmuster und Konzepte entwickeln. Doch im Wettbewerb – etwa mit anderen Marktteilnehmern – sei es gerade wichtig, so vermittelte der Neurowissenschaftler den Anwesenden, neue Ideen zu generieren, im Austausch mit den Ansichten anderer, auch mit den Kunden: Sich selbst überwinden, anders zu denken, erlaube uns, kreativ zu sein, neue Ideen zu generieren und damit potenziell den Wettbewerbern etwas voraus zu haben. Maschinen suchten nur nach Fehlerfreiheit, so Beck's Fazit, und nicht nach neuen Möglichkeiten – doch auf die komme es an, um erfolgreich zu sein.

### „Führung ist eine Dienstleistung“

Wie unser Denken unser Handeln prägt, zeigte auch der Vortrag von Regina Först: Unter dem Thema „Das Geheimnis guter Führung – Mensch gewinnt Mensch“ bildete dieser den Abschluss des inhaltreichen ersten Fortbildungstages. Die Unternehmensberaterin veranschaulichte dabei, wie wichtig das Zwischenmensch-



**Abb. 5:** Die Absolventen des Zertifikatsstudiengangs Dental-Betriebswirt/-in erhielten ihre Urkunden.

liche als Faktor ist, um professionell und kompetent Mitarbeiter zu motivieren.

Im Vergleich zu den schnellen Veränderungen der Arbeitswelt gehe der Wandel im Führungsstil bislang eher langsam voran, erklärte die ehemalige Personalchefin des Modeunternehmens H&M. Entscheidend sei dabei vor allem die Er-

kenntnis: Führung fange immer bei uns selbst an. Für die eigene Motivation – und die der Mitarbeiter – sei außerdem die Verbundenheit zur Firma, zum Projekt, von großer Bedeutung. Den Beschäftigten müsse dafür auch die Möglichkeit zur Gestaltung gegeben werden; auch Fehler müsse man als kompetente Führungs-

kraft zulassen. Nicht zuletzt sei auch die erlebte Wertschätzung der Mitarbeiter wichtig, um qualifiziertes Personal auf Dauer zu halten und zu Bestleistungen zu motivieren, betonte Regina Först.

Nach dem vielseitigen Input lud der BVD zum Ausklang des Tages in das Hotel-Restaurant Weissenburg, malerisch gelegen im münsterländischen Billerbeck. Die Teilnehmer nutzen den Abend in entspannter Atmosphäre zum regen Austausch über die Eindrücke des ersten Fortbildungstages.

**Abb. 6:** Der Neurowissenschaftler Henning Beck informierte unterhaltsam über die Unterschiede zwischen menschlichem Gehirn und künstlicher Intelligenz.



## Einfach digital (anders) denken

Das allgegenwärtige Zukunftsthema Digitalisierung wurde auch am zweiten Tag in Münster als Herausforderung und Chance gleichermaßen aufgegriffen: Der Onlinestrategie, Google-Academy-Trainer und Buchautor Christian Spancken gab den Zuhörern nützliche Tipps, wie sich auch im B2B-Geschäft die althergebrachten, analogen Handlungsmuster bewusst durchbrechen lassen. Der Wirtschaftsinformatiker berät mit seiner Agentur zahlreiche mittelständische Unternehmen und berichtete, Digitalisierung werde häufig als etwas gesehen, was das Bestehende kaputt mache. Gerade



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10

**Abb. 7:** Blick in den Tagungssaal. **Abb. 8:** Erfolgsfaktoren für die Personalführung waren Thema des Vortrages der Unternehmensberaterin Regina Först. **Abb. 9:** Marketingexperte Christian Spancken gab zahlreiche Tipps zum Thema Online-Business und Digitalisierung im B2B-Geschäft. **Abb. 10:** Bestsellerautor Thorsten Havener (links) erläuterte unter Mitwirkung des Publikums die Wirkungsweise von Mentalstrategien und nonverbaler Kommunikation.

erfolgreiche Unternehmen hätten umso mehr Angst vor diesem Risiko, da die „Fallhöhe“ für sie auch höher sei.

Spancken warf einleitend einen Blick auf die bereits erfolgreich umgesetzte Digitalisierung endkundenorientierter Branchen: Bücher, Bekleidung, Unterhaltungselektronik, inzwischen auch Möbel und Lebensmittel ließen sich schnell und einfach online kaufen. Je nach Geschäftsfeld habe sich dabei eine andere Strategie der Anbieterfirmen herausgebildet. Im B2B-Bereich sei die „Customer Journey“ – der Weg des Kunden also, bis er einen Kauf tätigt – zwar anders gestaltet und komplexer als bei einem Buch oder einem neuen Sofa, gab der Onlineexperte dabei zu bedenken. Lernen könne man aber dennoch von den anderen Branchen: Gewinnbringend sei es nicht mehr, bloß sein Produkt oder seinen Service anzubieten –

die Währung im Digitalzeitalter seien Daten, mit deren Hilfe man seine Kundenansprache optimiere. In vielen Branchen bezahlten daher die Hersteller die Online-Angebotsplattformen, um ihr Verständnis von den Bedürfnissen ihrer Kunden zu verbessern.

Spanckens Rat an Unternehmen in Zeiten der Digitalisierung fiel daher eindeutig aus: „Nicht auf die Plattformen schimpfen, sondern selbst eine bauen!“

### Der Überzeugte überzeugt am besten

Gekonnte Ansprache gegenüber dem Kunden war auch Thema bei Thorsten Havener, der für einen lehrreichen und unterhaltsamen Abschluss der Fortbildungstage sorgte. Der Experte für Körpersprache

und Mentalstrategien gab zahlreiche praktische Tipps für das Wahrnehmen unterbewusster Botschaften beim Gesprächspartner. Havener schulte dabei auf unterhaltsame Weise den Blick fürs Detail, erinnerte aber gleichzeitig daran: Der wahre Schlüssel, um andere von seiner Botschaft zu überzeugen, sei vor allem, selbst überzeugt zu sein – das gelte ebenso fürs Kundengespräch. Auch die Zuhörer wurden von ihm immer wieder einbezogen und fühlten sich anschließend nicht nur informiert, sondern auch gut unterhalten.

Die rund 125 begeisterten Teilnehmer der zweitägigen Veranstaltung haben nun Zeit, die präsentierten hilfreichen Tipps und neuen Eindrücke bis zu den nächsten Fortbildungstagen praktisch umzusetzen. Diese finden am 11. und 12. Mai 2020 im bayrischen Starnberg statt.

**ANWENDERBERICHT** // Der nachfolgende Fallbericht beschäftigt sich mit der prä- und postendodontischen Präparation eines Molaren zur vollständigen Restauration des Zahnes mittels einer adhäsiv befestigten Endo-Krone und stellt die einzelnen Behandlungsschritte dar.

## VON DER ENDODONTISCHEN ZUGANGSKAVITÄT BIS ZUR ENDO-KRONE – STEP-BY-STEP

Dr. Ernst M. Posch/Meckesheim

Es wurde eine Wurzelbehandlung an Zahn 26 durchgeführt und der Zahn abschließend mit einer Endo-Krone versehen.

Auf die einzelnen Schritte dieser endodontischen Behandlung soll hier nur kurz eingegangen werden.

In diesem Patientenfall war der Zahn 26 mit einem provisorischen Verschluss versehen (alio loco), welcher zunächst im ers-

**Abb. 1:** Primäre Zugangskavität. **Abb. 2:** Sekundäre Zugangskavität. **Abb. 3:** Einkürzen unter sich gehender Höckerareale. **Abb. 4:** Situation vor der Aufbereitung der Kanäle.

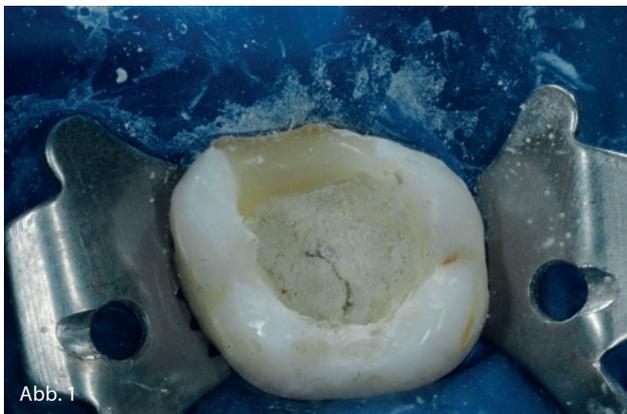


Abb. 1



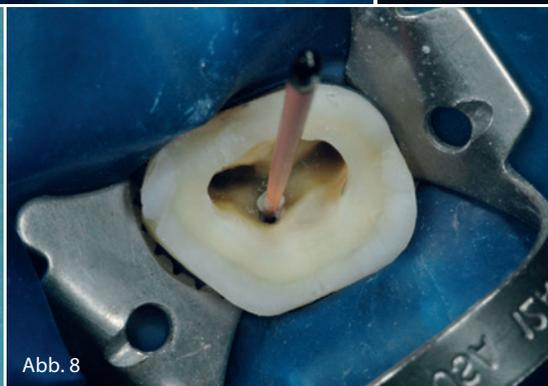
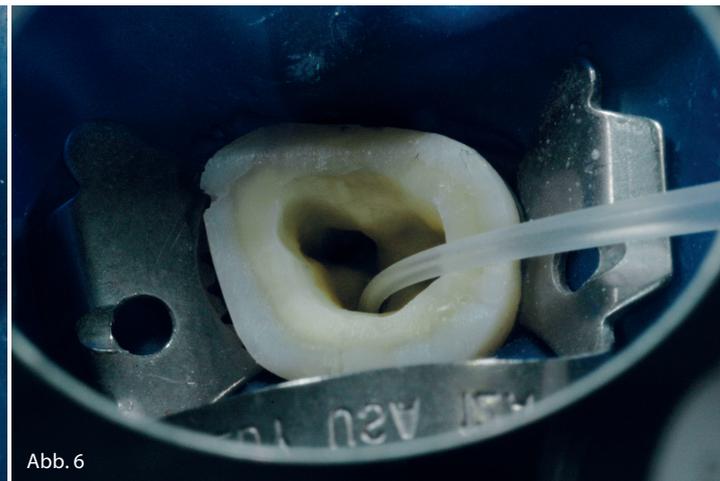
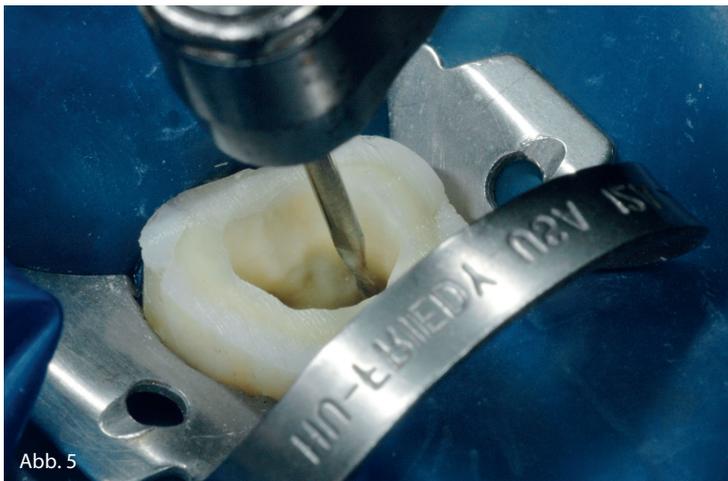
Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4



**Abb. 5:** Maschinelle Aufbereitung. **Abb. 6:** Obturation mit BC-Sealer. **Abb. 7:** Benetzte Guttapercha zur Obturation. **Abb. 8:** Distaler Kanal, obturiert. **Abb. 9:** Zustand nach Obturation. **Abb. 10:** BC-Sealer. **Abb. 11:** Total Fill Guttapercha.

ten Schritt entfernt wurde. Hier zeigt sich schon das Ausmaß der primären Zugangskavität mit unter sich gehenden Schmelzarealen, was uns zu der Planung veranlasste, den Zahn mittels einer Endo-Krone prothetisch wiederherzustellen (Abb. 1).

Der nachfolgende Schritt war wie bei jeder endodontischen Behandlung die Präparation der sekundären Zugangskavi-

tät (Abb. 2). Auf diese Weise ergibt sich bereits die angedeutete Grundform für die spätere Kastenpräparation zur Aufnahme der Endo-Krone.

Anschließend wurden alle unter sich gehenden Höckerareale eingekürzt bzw. ausgeblockt, um einer späteren Fraktur vorzubeugen (Abb. 3). Damit war die eigentliche präendodontische Arbeit be-

endet, es konnte nun mit der Aufbereitung der Kanäle begonnen werden (Abb. 4). In diesem Fall wurde mit dem System HyFlex von COLTENE gearbeitet.

Die Kanäle wurden im ersten Schritt mit dem Orifice Opener 25/12 eröffnet. Wie immer erfolgte zunächst die Erstellung eines Gleitpfades mit einer 010 Handfeile; danach wurde rotierend mit der Gleit-

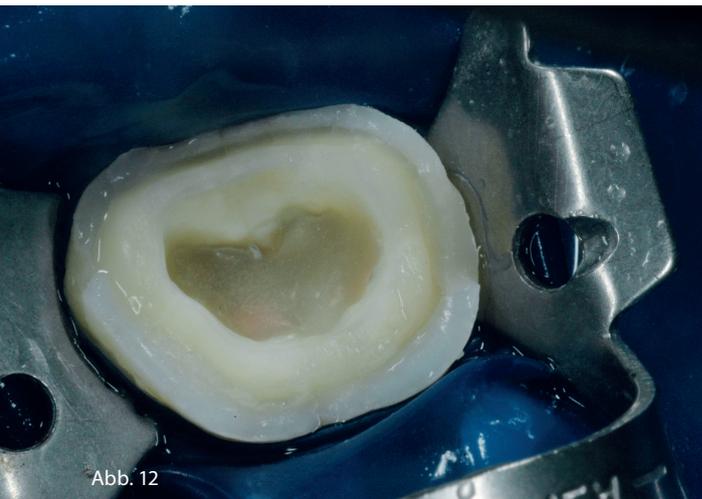


Abb. 12



Abb. 13



Abb. 14



Abb. 15

**Abb. 12:** Bakteriendichter Verschluss der Kanäleingänge und Präparation einer zirkulären Stufe. **Abb. 13:** Ätzen der Schmelzränder. **Abb. 14:** Endokrone von basal. **Abb. 15:** Krone adhäsiv befestigt.

pfadfeile 10/05 fortgefahren. Die weitere Sequenz setzt sich zusammen aus der Shaping Feile 20/05 gefolgt von der HyFlex OneFile 25. In diesem Fall wurde die Aufbereitung mit der 40/04 Finishing File abgeschlossen.

Gespült wurde gemäß Spülprotokoll mit NaOCl 6%. Zur Entfernung des Smearlayers erfolgte eine Spülung mit EDTA-Abschlusspülung, wiederum NaOCl. Nach Trocknung der Kanäle mit zum System gehörenden Papierspitzen konnten anschließend die Kanäle obturiert werden.

Die Obturation der Kanäle erfolgte mit dem biokeramischen BC-Sealer und den dazugehörigen BC-Guttapercha Points (Abb. 6–10). Dazu wurden die Kanäle bis zum apikalen Wurzeldrittel mit Sealer beschickt, unter Verwendung einer speziellen Kanüle. Danach wurde der mit Sealer

benetzte Guttapercha-Point (Abb. 11) auf Arbeitslänge eingebracht. Abschließend wurden die Kanäleingänge adhäsiv bakteriendicht verschlossen (Abb. 12).

Die eigentliche Präparation einer Endokrone besteht nun lediglich im sauberen Einkürzen der okklusalen Bereiche und deren Finieren sowie im Anlegen einer zirkulären Stufe im Schmelzbereich. Alternativ kann anstelle der Stufe auch eine Hohlkehle präpariert werden. Ob man komplett auf Stufe oder Hohlkehle verzichtet, wird gegensätzlich diskutiert und bleibt somit dem jeweiligen Behandler überlassen. Wir präparieren immer eine Stufe, um zusätzliche Adhäsion für die adhäsive Befestigung der Krone zu generieren.

Die Endo-Krone wurde von basal mit Keramik-Ätzgel und Silan konditioniert (Abb. 13 und 14) und adhäsiv mit Adhese

Universal und Variolink Esthetic DC eingesetzt, einem dualhärtenden Befestigungszement. Abbildung 15 zeigt den Abschluss der Behandlung und die Endokrone in situ.



**DR. ERNST  
M. POSCH**

Endoclin  
Zahnerhaltung  
Steingasse 7  
74909 Meckesheim

Tel.: 06226 99260-88

Fax: 06226 99260-77

info@endoclin.de

www.endoclin.de

# Praxis einfach online planen

Mit dem NWD Praxiskonfigurator

Wunschausstattung

komfortabel konfigurieren



2019-617-8688\_Stand: 24.04.2019



**HINTERGRUND** // Dem Begriff „Nachhaltigkeit“ begegnet man in Medien und Alltag immer häufiger. Der nachfolgende Beitrag klärt den Unterschied zwischen alltagssprachlicher und zukunftsbezogener Bedeutung des Begriffs und zeigt, dass Nachhaltigkeit für Patienten, Praxen und Produzenten auch als Kriterium für Mundpflegemittel immer wichtiger wird.

## MUNDPFLEGE MITTEL UND NACHHALTIGKEIT – DA TUT SICH WAS!

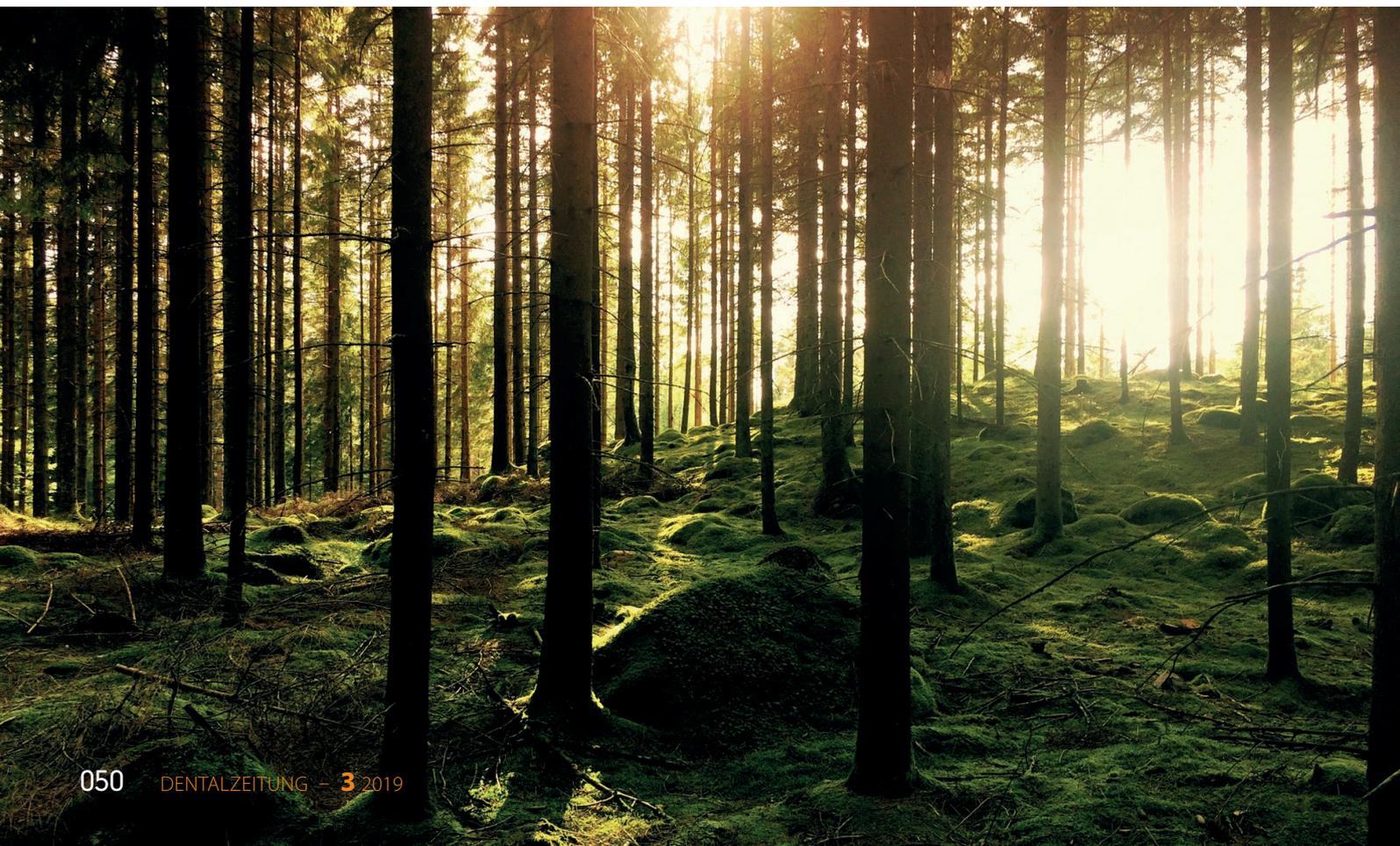
Dr. Ralf Seltmann/Hamburg

Umgangssprachlich ist mit dem Wort „nachhaltig“ meistens andauernd, langlebig oder intensiv gemeint. Ebenso werden Eindrücke oder Wirkungen so beschrieben, sogar von „nachhaltiger Zahnputztechnik“ war schon zu lesen. Um diese Bedeutungen ging es bis vor einigen Jahren auch überwiegend in deutschen Medien – diese Tendenz ist jedoch abnehmend.<sup>1</sup> Dafür hört man

inzwischen immer öfter von Nachhaltigkeit als Strategie.

Der Gedanke dahinter ist nicht neu. Grundlage ist dabei die Einsicht, dass natürliche Ressourcen limitiert sind und die Umwelt nur begrenzt regenerationsfähig ist. Im Prinzip geht es also darum, Entwicklungen so zu gestalten, dass sie den Bedürfnissen heutiger Generationen entsprechen, ohne die Möglichkeiten und

Bedürfnisse zukünftiger Generationen zu gefährden.<sup>2</sup> Dieser Leitgedanke verlangt nach verantwortungsbewusstem Handeln und Wirtschaften, ohne ökologische Systeme zu überlasten und so allen Menschen ein gutes Leben zu ermöglichen. Kurz gesagt: Nachhaltige Strategien sind Möglichkeiten, unseren globalen Herausforderungen in Umwelt und Gesellschaft zu begegnen.



## Zusätzliche Aspekte bei der Hilfsmittelauswahl

Wir wissen: Für eine gute Compliance und erfolgreiche Plaquekontrolle müssen alle Hilfsmittel hygienisch, sicher, haltbar und natürlich anwenderfreundlich und effektiv sein. Aber auch in diesem Bereich gewinnen die erwähnten Nachhaltigkeitsaspekte als Entscheidungskriterium immer mehr Beachtung. Auf was genau sollte man achten? Ein Qualitätsprodukt zeichnet sich durch eine längere Haltbarkeit aus und trägt damit zur Abfallreduzierung bei. Ein weiterer wichtiger Punkt: Die Produktionsstandorte. Sie sind entscheidend für Transportwege und die damit verbundenen Schadstoffemissionen, häufig aber auch für die Arbeitsbedingungen bei der Herstellung.

Zusätzliche Fragen, die man sich bei der Produktauswahl stellen kann: Was ist mit den Rohstoffen? Wird auf erneuerbare „grüne“ Energie gesetzt? Werden die Steuern dort gezahlt, wo gearbeitet wird und kommen so den Standorten zugute? Beteiligen sich Hersteller lokal an gemeinnützigen Projekten oder an Forschung und Ausbildung? Viele Aspekte können in Kaufentscheidungen oder Empfehlungen einfließen. So haben wir selbst die Möglichkeit, zu einer nachhaltigen Entwicklung beizutragen.

## Nachhaltigkeitsstrategien „Made in Sweden“

Oft ist es gar nicht einfach, all diese Informationen zu erhalten. Dennoch gibt es Unternehmen, die das Thema Nachhaltigkeit sehr transparent kommunizieren. Zum Beispiel TePe: Schon in der dritten Generation gehören gelebte soziale und ökologische Verantwortung bei den schwedischen Mundhygienespezialisten zur Unternehmenskultur. Der jährliche Nachhaltigkeitsbericht (CSR), welcher auf der Unternehmensseite veröffentlicht ist, zeigt, dass bewährte Traditionen und zukunftsweisende Konzepte bei den Schweden sehr gut zusammenpassen.<sup>3</sup>

Die Mundpflegeprodukte von TePe werden im südschwedischen Malmö entwickelt, designt und produziert. So kann das Unternehmen konstant hohe Standards gewährleisten und es werden weder Arbeits-, Umwelt- und Produktsicherheit

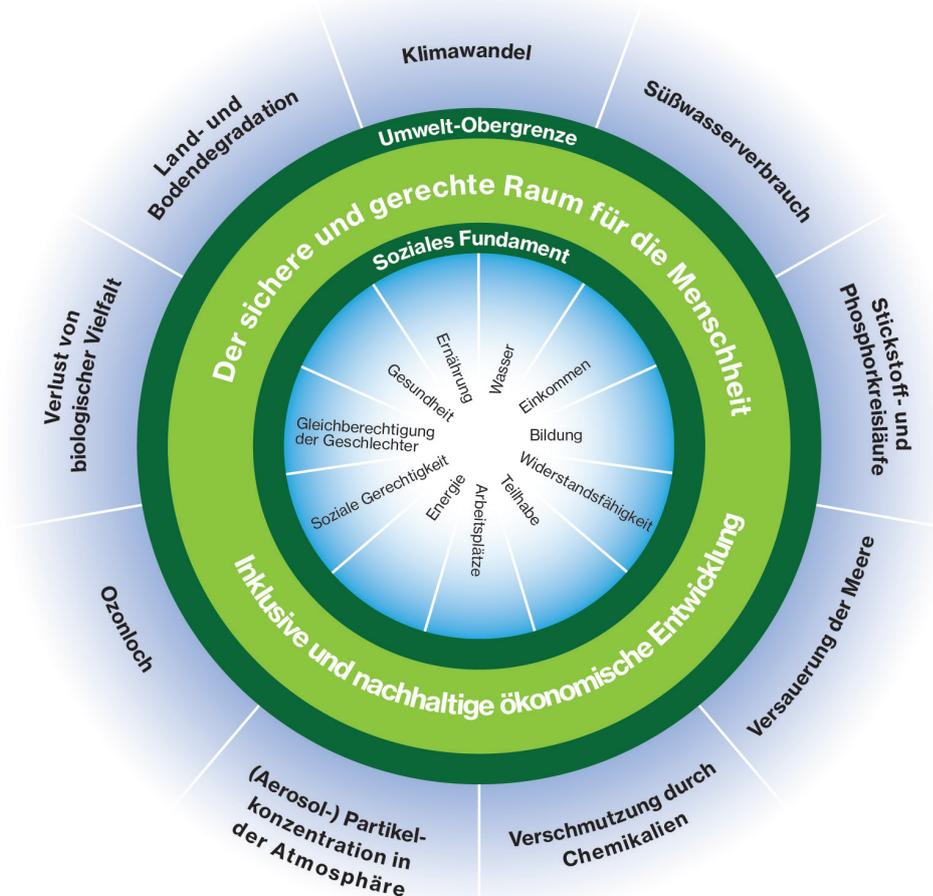


Abb. 2: Das integrierte („Donut“-)Modell der Nachhaltigkeit (Kate Raworth) beschreibt die soziale (sozio-ökonomische) Verantwortung und die ökologischen Grenzen als Rahmen nachhaltiger Entwicklung.

noch Hygienerichtlinien vernachlässigt. Entsprechend ist TePe nach Qualitäts- und Umweltstandards zertifiziert.

## Besonders wichtig: wirklich fortschrittliche Materialien

Im Zusammenhang mit Nachhaltigkeit stehen natürlich auch Materialien und Rohstoffe. Für Medizin- und Haushaltsprodukte sind Eigenschaften wie u.a. Hygiene oder Qualität besonders wichtig. Dies spricht für die Verwendung von Plastik als Material. Jedoch wird konventionelles Plastik noch immer überwiegend aus nicht erneuerbaren fossilen Rohstoffen (Erdöl) hergestellt. Plastikprodukte und deren Umwelteinflüsse werden viel diskutiert. Umweltfreundliche Alternativen sind gefragt – möglichst bei identischer Qualität und ohne höhere Kosten, geht es nach den meisten Verbrauchern. So sind

zum Beispiel Bio-Kunststoffe aus erneuerbaren bzw. nachwachsenden pflanzlichen Rohstoffen eine Möglichkeit, bei gleichen Produkteigenschaften, im Produktlebenszyklus erheblich zur Reduzierung von Treibhausgasemissionen beizutragen. Eine echte Alternative, denn praktisch bedeutet nachhaltige Entwicklung auch: „... mit Visionen, Fantasie und Kreativität die Zukunft zu gestalten und dabei auch Neues zu wagen und unbekannte Wege zu erkunden ...“<sup>4</sup>

## Literatur bei der Redaktion

### TEPE D-A-CH GMBH

Flughafenstraße 52  
22335 Hamburg  
Tel.: 040 570123-0  
Fax: 040 570 23-190  
kontakt@tepe.com  
www.tepe.com

**INTERVIEW** // Neue Rekorde in den Bereichen Umsatz und Besucherzahl auf der IDS. Neu vorgestellte Technologiekonzepte. Ein neuer Markenauftritt. Neue globale Expansionsziele – W&H blickt auf einen erfolgreichen Jahresstart zurück. Lutz Hiller (Mitglied des Vorstands der OEMUS MEDIA AG) sprach im Interview mit Bastian Diebald (VP Sales and Marketing, W&H-Gruppe) über zukünftige strategische Ausrichtungen, den Stellenwert von Servicekompetenz sowie den Transformationsprozess vom Hersteller zum Lösungsanbieter und erfuhr, welche Funktion Teamspirit bei all diesen Entwicklungen hat.

## „INNOVATIONSFÜHRER SEIN UND BLEIBEN – UNSER TÄGLICHER ANTRIEB UND LEISTUNGSVERSPRECHEN“

Lutz Hiller / Leipzig



Abb. 1

**Abb. 1:** Lutz Hiller (Mitglied des Vorstands der OEMUS MEDIA AG, links) nahm die IDS zum Anlass für ein Interview mit Bastian Diebald (VP Sales and Marketing, W&H-Gruppe).

**Herr Diebald, seit nunmehr drei Jahren sind Sie beruflich in der Dentalwelt zu Hause. Was sind die Momente und Meilensteine, auf die Sie gern zurückblicken?**

Ich lerne bei W&H jeden Tag Neues dazu. Meilensteine gibt es viele, aber am schönsten ist es die Freiheit zu haben, ein

Team aufzubauen, mit dem man jeden Tag gut zusammenarbeiten kann. Für mich ist es schön zu sehen, dass Strategien, die vor zwei bis drei Jahren definiert wurden, nun Früchte tragen und ich hoffe, dass das auch in der Dentalwelt spürbar ist.

**Bitte geben Sie uns einen Einblick in die aktuelle lokale und globale Unternehmensstrategie.**

Unsere Strategie war und ist es, Innovationsführer zu sein. Zusätzlich möchten wir unsere Erfahrungen und unser Know-how noch globaler einsetzen. Wir wollen die Nähe zu den Kunden und Partnern stärken und ihnen einen besseren regionalen und lokalen Support bieten.

**Die W&H-Gruppe entwickelt und produziert an Produktionsstandorten in Österreich, Italien sowie Schweden und verfügt über weltweite Tochterunternehmen. In welchen Märkten besteht aktuell das größte Wachstum? Gibt es in diesem Jahr weitere Expansionen?**

Wir werden auch dieses Jahr unsere Präsenz im Dentalsektor, aber auch im Medical-Segment weiter ausbauen. Dazu wollen wir verstärkt in die Regionen Asia Pacific (APAC) und Amerika investieren.

**An welchen Projekten wird aktuell konkret gearbeitet?**

Wie bereits erwähnt, wollen wir regional sowie lokal einen verbesserten Support leisten, damit unsere Vertriebsaktivitäten und Trainings unterstützen und unseren technischen Service stärken.



Abb. 2



Abb. 3

**Abb. 2:** Vom Hersteller zum Lösungsanbieter: Auf der IDS wurde das ioDent®-System als smarte Lösung für das Behandlungsmanagement vorgestellt. Durch die Vernetzung von Geräten mit dem Internet lassen sich Workflows in der Praxis optimiert abwickeln. **Abb. 3:** Wir-Gefühl, Leidenschaft für Markt und Branche sowie W&H-Teamgeist – Bastian Diebalds persönliches IDS-Highlight.

Aktuell konzentrieren wir uns auf den Rollout unserer Lösungsphilosophie. Das Spektrum reicht dabei vom ioDent®-System, der smarten Lösung für das Behandlungsmanagement, über die integrierbaren Lösungen für Behandlungseinheiten – Built-in Solutions, bis zum behandlungsunterstützenden Workflow NIWOP (No Implantology without Periodontology) sowie dem Hygienekreislauf.

**Welche Herausforderungen und Trends prägen Markt und Branche und wie positioniert sich W&H diesbezüglich?**

Der Preisdruck sowie der Trend zur Verlässlichkeit des Equipments werden immer stärker. Ich glaube, dass dies eine Herausforderung, aber auch eine Chance darstellt, die wir durch neue „Managed Services“ bedienen wollen.

**Die digitale Transformation ist auch für den Bereich Marketing & Sales kennzeichnend. Wie begegnen Sie diesen Entwicklungen? Vertrieb 4.0 – bereits ein Thema für W&H?**

Vertrieb 4.0 ist bei uns bereits gelebte Praxis und reicht von einer sehr starken Social-Media-Präsenz über E-Commerce bis hin zum voll digitalisierten Training und Pay-per-Use-Angeboten.

**Welche Rolle könnte künstliche Intelligenz im Marketing der Zukunft spielen?**

Ich sehe es persönlich als Vorteil, da ich nur noch das vorgeschlagen bekomme, was mich persönlich interessiert. Content-based-Marketing ist der Einstieg zur Artificial Intelligence (AI) im Marketing. Dies wird aufgrund von Big Data natürlich immer weiter verfeinert.

**Welchen Stellenwert hat Ihrer Meinung nach in diesem Zusammenhang Servicekompetenz? Wie sieht das Servicekonzept von W&H konkret aus?**

Service ist ein Hygienefaktor. Es muss professionell und schnell abgewickelt werden. Wir arbeiten je nach Region mit eigenem Service oder zertifiziertem Servicepartner. Alle unsere Partner müssen regelmäßig Updatetrainings durchlaufen, um dem Anwender den besten Service zu garantieren.

**Im Rahmen der IDS 2019 hat W&H mit dem Claim „Solutions for Dental Professionals“ geworben. Selbstverständnis, Leistungsversprechen oder beides? Wie kommt W&H diesem Anspruch nach?**

Wir fokussieren uns mehr und mehr auf das Lösungsgeschäft. Der Kunde von heute ist nicht mehr nur an einzelnen Pro-

dukten interessiert. Er hat ein Problem und sucht nach Unterstützung es zu lösen – genau hier kommen wir mit unserer langjährigen Applikationserfahrung ins Spiel, um die beste Lösung für den Kunden anbieten zu können.

**Bitte stellen Sie uns zuletzt Ihr persönliches IDS-Highlight kurz vor.**

Mein gesamtes Team – Sie werden es vielleicht bemerkt haben, welche Energie bei uns am Messestand vom Team ausgegangen ist. Wir arbeiten alle gemeinsam an unseren Zielen. Unser Messemotto war ganz einfach – jeder soll es genießen!

**Vielen Dank für diese Einblicke!**

**W&H DENTALWERK BÜRMOOS GMBH**

Ignaz-Glaser-Str. 53  
5111 Bürmoos, Österreich  
Tel.: +43 6274 6236-0  
Fax: +43 6274 6236-55  
office@wh.com  
www.wh.com

**VERANSTALTUNGSBERICHT** // Am 17. und 18. Mai lud die Deutsche Gesellschaft für Präventivzahnmedizin e.V. (DGPZM) zu ihrem 1. Deutschen Präventionskongress nach Düsseldorf ein. An zwei Tagen wurde Zahnärzten, ZFAs, ZMPs, ZMFs und DHs ein umfangreiches Update zum Thema Prävention für alle Altersklassen geboten.

## DEUTSCHER PRÄVENTIONSKONGRESS FEIERT IN DÜSSELDORF PREMIERE

Nadja Reichert/Leipzig



**Abb. 1:** Blick in den Tagungssaal des 1. Deutschen Präventionskongress in Düsseldorf.

Praxisrelevante wissenschaftliche Erkenntnisse dem Zahnarzt und seinem Team in einem regelmäßigen Turnus vermitteln – mit dieser Prämisse lud die DGPZM in diesem Jahr erstmals zu ihrem 1. Deutschen Präventionskongress ein. Mit einem umfangreichen und hochwertigen Vortragsprogramm, „Meet and Greet“ und Table Clinics wurde den Teilnehmern im Hilton Hotel Düsseldorf eine umfangreiche und vielfältige Fortbildung zum Thema Prävention geboten.

Unter der wissenschaftlichen Leitung von DGPZM-Präsident Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten widmete sich der zweitägige Kongress vor allem der Alterszahnmedizin, dem Biofilmmangement sowie der parodontalen Nachsorge.

Parallel fanden zudem die 16. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) und das 20. EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“/IMPLANTOLOGY START UP 2019 statt.

### Podien und Table Clinics

Der Freitag begann mit zwei verschiedenen Podien. Im Rahmen von drei Vorträgen widmete sich das erste der Seniorenzahnmedizin. Prof. Dr. Hans-Jürgen Heppner/Schwelm stellte den „geriatrischen Patient in der Zahnarztpraxis“ vor. Jun.-Prof. Dr. rer. medic. Margareta Halek/Witten ging dagegen auf das wichtige Thema Demenz ein und wie mit Menschen, die daran leiden, in der Praxis und bei der Behandlung umgegangen werden kann. Abschließend stellte Dr. Michael Weiss/Essen die „Organisation der aufsuchenden zahnärztlichen Betreuung von Menschen mit Pflegebedarf“ dar. Parallel zu diesen Vorträgen hatten die Teilnehmer in den beliebten Table Clinics die Möglichkeit, Fälle aus ihrer Praxis mit Referenten zu diskutieren und sich in drei Staffeln gezielt zu bestimmten Behandlungsmethoden zu informieren. Dipl.-Ing. Dipl.-Inform. Frank Hornung/Chemnitz widmete sich der Planung und Herstellung von Zahnersatz und Therapiehilfsmitteln auf Basis der CP®-Analyse und stellte dabei die CranioPlan® – 3D-kephalometrische Variante zur Bestimmung der kranialen Symmetrie, Okklusionsebene und des Inzisalpunkts vor. Annkathrin Dohle/Marburg hob dagegen die Vorteile der Guided Biofilm Therapy® (GBT®) hervor und ging dabei auf die Behandlung mit Air-Flow® und Piezon®-Technologie

ein. Dr. Gregor Gutsche/Koblenz informierte ausführlich über die Parodontitisprävention mithilfe des PerioChip®.

### Von Mundduschen bis Kariestests

Das Hauptvortragsprogramm am Samstag unter der Leitung von Prof. Dr. Zimmer deckte dann mit hochkarätig besetzten Vorträgen das Thema Prävention und Mundhygiene auf vielfältige Weise ab. Der DGPZM-Präsident selbst begann das Programm mit seinem Vortrag zum Thema Zahnbürsten und Mundspüllösungen. Im Anschluss widmete sich Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg dem Thema professionelles Biofilmmangement und ging dabei auf verschiedene Techniken und Instrumente ein. Prof. Dr. Cornelia Frese/Heidelberg beschäftigte sich dagegen mit der Frage, ob eine optimale Mundgesundheit bis ins hohe Alter möglich ist. Dr. Lutz Laurisch/Korschenbroich stellte verschiedene Tests zur Bestimmung des Karies- und Parodontitisrisikos sowie ihren Nutzen vor. Wie man die professionelle Prävention in der Praxis organisiert und welche Ergebnisse mit ihr erzielt werden können, zeigte Prof. Dr. Elmar Reich/Biberach an der Reiß in seinem Vortrag. Abschließend widmete sich Prof. Dr. Thorsten M. Ausschill/Marburg der parodontalen Nachsorge.

### Praktikerpreis und Dentalausstellung

Der Samstag diente aber nicht nur der Wissensvermittlung. Zusätzlich gab es für die Teilnehmer des Präventionskongresses die Möglichkeit, im „Meet and Greet“, veranstaltet von der Firma CP GABA, mit den Referenten persönlich ins Gespräch zu kommen.

Des Weiteren fand auch die Verleihung des Praktikerpreises der DGPZM 2019 unter der Leitung von Dr. Laurisch statt. Der Preis wurde für beispielhafte, präventionsorientierte Handlungskonzepte in der zahnärztlichen Praxis verliehen. Die Preisträger sind Dr. Nadine Strafela-Bastendorf sowie Dominik Niehues, M.Sc., Fachzahnarzt für Oralchirurgie, und dessen Assistenzarzt Dominic Jäger, M.Sc.



Abb. 2



Abb. 3

**Abb. 2:** Bei den Table Clinics hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, sich zu ganz speziellen Themen von Prophylaxe bis Implantologie zu informieren. **Abb. 3:** Die Preisträger des Praktikerpreises der DGPZM 2019: Dr. Nadine Strafela-Bastendorf (2. v.l.) und Dominic Jäger (l.). Überreicht wurde der Preis von Prof. Dr. Stefan Zimmer (r.), Prof. Dr. Cornelia Frese (2. v.r.) und Dr. Lutz Laurisch (Mitte).

Abgerundet wurden die beiden Kongresstage mit einer Dentalausstellung zahlreicher, namhafter Firmen der Branche. Hier wurden nicht nur Neuheiten vorgestellt, sondern auch Fragen zur Anwendung beantwortet sowie zum Einsatz bestimmter Produkte ausführlich beraten.

Die Premiere des Präventionskongresses war mehr als gelungen. Das große

positive Feedback der Teilnehmer bestätigte den Nutzen dieser Fortbildung und bestärkte darin, sie als jährlich stattfindendes Forum für ein Update zur Prävention zu etablieren. Der nächste Termin steht auch schon fest: Der 2. Deutsche Präventionskongress der DGPZM wird am 15. und 16. Mai 2020 in Marburg stattfinden.

**INTERVIEW //** Bereits die Römer haben seine Vorform für den Brückenbau zu schätzen gewusst: Als Voraussetzung für langlebige Restaurationen findet MTA (Mineral Trioxid Aggregat) auch in der Zahnheilkunde Verwendung. Neu auf dem Markt ist ein endodontischer MTA-Reparaturzement, der viele Optionen, das effiziente wie sichere Handling sowie Beständigkeit zu seinen herausragenden Materialeigenschaften zählt.

## „ALLES UNTER KONTROLLE“

Katja Mannteufel / Leipzig



**Abb. 1:** Dr. Carlos Spironelli Ramos, DDS, MS, PhD Endodontics und Senior Endodontic Clinical Advisor bei Ultradent Products, war mit seinem Team an der Entwicklung und Validierung von Endo-Eze™ MTAFlow™ von Anfang an beteiligt.

Das US-amerikanische Unternehmen Ultradent Products setzt mit Endo-Eze™ MTAFlow™ neue Maßstäbe in der Endodontie: So ist der vielseitige Reparaturzement für Pulpotomien, Pulpaüberkappungen, retrograde Wurzelfüllungen, Apexifikationen und den apikalen Verschluss verwendbar, zum Verschluss von Wurzelperforationen oder zur Reparatur von Wurzelresorptionen. Weiterhin besticht das Produkt durch ein sehr feinkör-

niges, bioaktives Pulver, das sich mit einem wasserhaltigen Gel in jede Konsistenz homogen mischen und präzise einbringen lässt sowie äußerst resistent gegen Auswascheffekte ist. Endodontie-Spezialist Dr. Carlos Spironelli Ramos, DDS, MS, PhD war mit seinem Team seit Anbeginn an der Entwicklung und Validierung von MTAFlow beteiligt. Der Senior Endodontic Clinical Advisor bei Ultradent Products verriet in einem Gespräch auf

der IDS, warum sich MTAFlow dem Zahnarzt anpasst und nicht umgekehrt.

### Herr Dr. Ramos, was unterscheidet MTAFlow von anderen MTA-Produkten?

Für die Zahnheilkunde wurde MTA im Jahr 1999 von Dr. Mahmoud Torabinejad an der Loma Linda University (USA) eingeführt. Damals war ich in einem Doktorandenprogramm, das eine MTA-Charge erhielt. Ein cooles Material. Das Problem war jedoch das Mischen und die Applikation. Und genau das macht unseren neuen MTAFlow so besonders: Ultradent Products verwendet Partikel von nur einem Mikrometer Größe. Die sind so fein, dass beim Öffnen der Flasche eine kleine Pulverwolke entsteht. Durch diese Mikro-partikel ist das Produkt sehr leicht und klümpchenfrei zu mischen. Das macht wirklich Spaß! Denn es bekommt dabei niemals diese sandige Konsistenz, die viele andere MTAs auf dem Markt zeigen. Außerdem können Sie damit – in dünner Konsistenz angemischt – sogar eine NaviTip™ 29ga-Spitze verwenden. Tatsächlich ist es das einzige Produkt auf dem Markt, das auf diese Weise funktioniert.

### Welche Intention verfolgt Ultradent Products mit MTAFlow?

Als wir dieses Produkt entwickelt haben, wollten wir dem Zahnarzt mehr Freiheit geben. Er kann den Reparaturzement nach seinen Bedürfnissen und je nach Indikation beliebig mischen. Er kann von

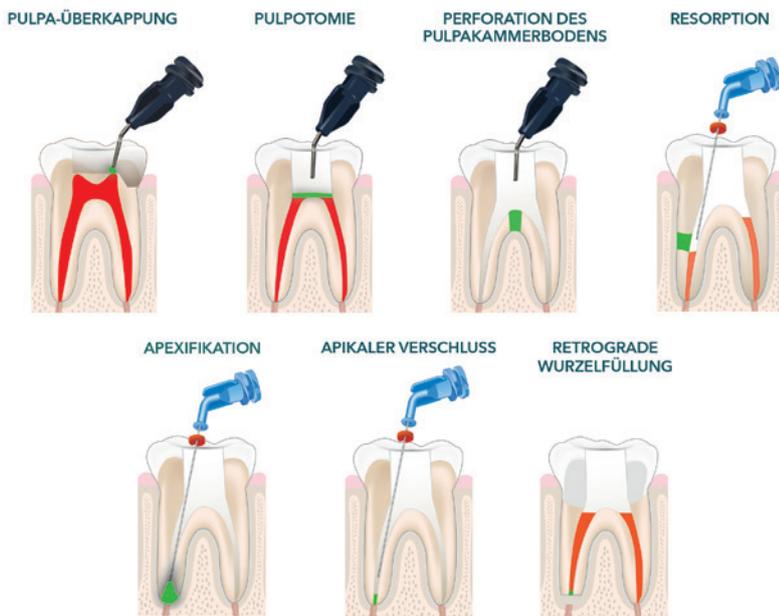


Abb. 2: Das Produkt eignet sich für den vielseitigen endodontischen Einsatz.

einer sehr dünnen Konsistenz zu einer sehr festen, kittartigen Konsistenz wechseln, ohne dass sich der Workflow wirklich ändert. Die Konsistenz bleibt glatt und geschmeidig, per Spritze und Tip wird der Zement direkt und präzise in den Wurzelkanal eingebracht. Mit MTAFlow hat der Zahnarzt alles unter Kontrolle und erhält den Reparaturzement in der Form, wie er ihn braucht.

**Welche Erfahrungen haben Sie persönlich mit MTAFlow in der Praxis gemacht?**

Ich wünschte, ich hätte dieses Material früher in meinem Leben gehabt! Die Bezeichnung „Reparaturzement“ trifft es im doppelten Sinne – nämlich auch, wenn man als Zahnarzt mal einen Fehler gemacht hat und etwas „reparieren“ muss. So etwas passiert! Die Präparation einer Zugangskavität ist nun einmal ein sehr

kompliziertes Verfahren. So kann es beispielsweise zu einer Perforation kommen und Sie müssen sich einen anderen Kanal suchen. Dann bringen Sie das Material einfach direkt dort ein, wo es gebraucht wird, und nach fünf Minuten Aushärungszeit können Sie MTAFlow weiterverarbeiten und die Behandlung abschließen. Wenn Sie so wollen, ist MTAFlow ein echter „Lebensretter“ nicht nur für die Patienten, sondern auch für mich.

**Wie ist MTAFlow in puncto Wirtschaftlichkeit und Effizienz zu bewerten?**

Bei anderen MTAs müssen Sie einen Spatel nehmen, das Material abschöpfen, dann zu dem kleinen Wurzelkanal gehen und das Material dort einbringen. Dank unseres Systems ist ein sparsames Arbeiten möglich, beim Anmischen und Einbringen geht kaum Material verloren. Unsere Packungen enthalten nur 2g MTAFlow-Pulver und 2ml MTAFlow-Gel, weil das Produkt extrem ergiebig ist. Man kann damit mehr als zehn Anwendungen durchführen. Und diese Kosteneffizienz ist ein sehr wichtiger Faktor.

**Was ist bei der Anwendung von MTAFlow zu beachten?**

Oft fragen mich Zahnärzte, ob Wasser benötigt wird, um das Material zu überdecken, oder ob sie nach dem Auftragen des Materials 24 Stunden warten müssen. Beides ist definitiv nicht der Fall! MTAFlow benötigt kein zusätzliches Wasser zum Aushärten, und fünf Minuten, nachdem Sie MTAFlow in die gewünschte Stelle eingebracht haben, können Sie bereits die endgültige Restauration auf dem Material erstellen. Mit der gebotenen Vorsicht sollten Anwender bei aller Einfachheit natürlich aber vorgehen: Der Reparaturzement sollte nicht in der Pulpakammer bleiben. Pulpaüberkappungen müssen mit einem fließenden Komposit überdeckt werden.

Herr Dr. Ramos, vielen Dank für das Gespräch.

Abb. 3: Endo-Eze™ MTAFlow™ erweitert seit Kurzem das Produktportfolio von Ultradent Products.



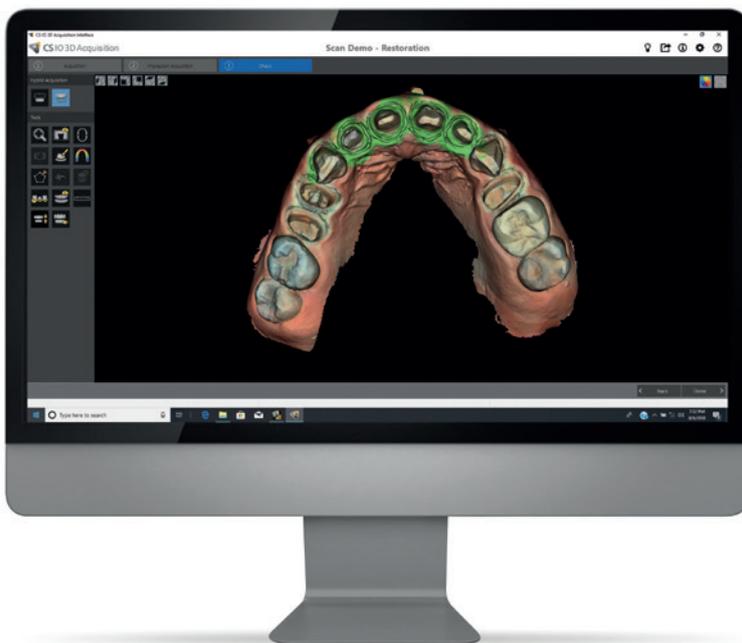
**ULTRADENT PRODUCTS GMBH**

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

**BILDGEBUNGSVERFAHREN** // Über 100 Jahre Kompetenz im Bereich Bildgebung sind die Stärke von Carestream Dental. Der Hersteller mit Röntgenkomplettportfolio ist bekannt dafür, die Praxisabläufe durch smarte Produkte zu optimieren – auch im Bereich CAD/CAM, zum Beispiel mit dem Intraoralscanner CS 3600.

## HÖHERE WERTSCHÖPFUNG IN DER PRAXIS DURCH DIGITALISIERUNG

Cyndia Hartke / Hamburg



**Abb. 1:** Die neue Software des CS 3600 erlaubt einen Hybrid-Scan-Workflow.

### CS 3600 jetzt mit neuer Software

Die neue Software zum CS 3600 hält nun noch mehr vielversprechende Besonderheiten bereit. So kommt es immer wieder vor, dass eine Präparationsgrenze sehr tief liegt oder dass es an der betreffenden Stelle stark blutet. Dadurch wird es mit jedem optischen System schwierig, dort eine perfekte Abformung zu erfassen. Mit dem neuen Hybrid-Scan-Workflow kann eine analoge Abformung mit dem digitalen Scan überlagert und so ein wesentlich präziseres Ergebnis erzielt werden. Musikliebhaber können während des Scanvorgangs ihre individuelle Musik abspielen lassen und kontrollieren so nebenbei die optimale Scanroutine. Diese und weitere Features, zum Beispiel zur Verlaufskontrolle bei Bruxismus, sowie eine nochmals verbesserte Scangeschwindigkeit runden das neue Softwarepaket zum CS 3600 ab.

Egal, ob für Zahnärzte, Kieferorthopäden oder Implantologen: Der Intraoralscanner CS 3600 bietet jedem Behandler die Möglichkeit, einzelne Zähne, Quadranten oder Zahnbögen entsprechend modernster Methoden zu scannen. Die Digitalisierung

mit dem CS 3600 läuft dabei besonders einfach und trotzdem hochpräzise ab – ohne vorgeschriebene Scanpfade oder Mindestabstände zum Objekt. Durch seine Highspeed-Technologie ist der Handscanner zudem besonders schnell.

### Implantatplanung einfach wie nie

Die Digitalisierung ermöglicht dem Behandler und seinem Team auch einen Höchstgrad an Vernetzung und Wert-

schöpfung in der Praxis. Mit dem Softwaremodul „Implantat-Assistent“ können Implantologen DVT-Bilder und den entsprechenden digitalen Abdruck, beispielsweise aus einem Intraoralscan, ziel führend miteinander verbinden: Die automatische Überlagerung der DVT-Daten mit den Oberflächendaten der Abformung im neuen Release des Implantat-Planungsassistenten erleichtert vor allem im Frontzahnbereich die ästhetische Prothetikplanung. Eine hilfreiche Neuerung im Modul: Geplante Fälle können nun per Knopfdruck mit der fertigen Planung zur Erstellung von Bohrschablonen an SMOP übergeben werden. Dasselbe gilt auch für die Übergaben an BlueSky Plan Bio.

### Smarte Produkte – smarte Software

Weitere Erleichterungen im Praxisalltag bringt auch CS Imaging: Die bisher einzige Imaging Software mit VDDS-Schnittstelle wird um eine Version reicher. In Version 8 können im Patientenbrowser auf einen Blick alle Aufnahmen angezeigt werden – egal, ob intraoral, DVT oder Abformung. Weitere nützliche Analyse-Tools wie Vorher-Nachher-Situation beispielsweise für Verlaufskontrollen, sind ebenfalls in der Software enthalten, etwa der einfache 3D-Viewer inklusive umfangreicher Implantat-Bibliothek und der Film-Composer zur Erstellung einfacher Berichte und Daten. Kieferorthopädische Nutzer werden sich freuen: Die automatisierte Durchzeichnung ist noch schneller geworden.

### Mehr als nur Röntgen

Auch durch Innovationen der neuesten DVT-Generation sparen Anwender nicht nur Zeit; dank cleverer Software, die Automation, Widererkennung, Intelligenz und Präzision vereint, wird auch jede Aufnahme ein Erfolg – und das bei minimaler Strahlenbelastung für den Patienten. Die modulare Bauweise bei Hard- und Software ermöglicht eine individuell auf den Praxisworkflow zugeschnittene Gerätekonfiguration. Zusätzlich punktet der CS 9600 mit geringerer Strahlendosis bei besonders hoher Detailgenauigkeit,



Abb. 2: Der CS 9600 punktet mit geringerer Strahlendosis bei besonders hoher Detailgenauigkeit.

ermöglicht durch das optionale 120kV-Modul. Assistenzsysteme übernehmen die Kontrolle der besten Patientenpositionierung. Verschieden wählbare Volumengrößen, von 4x4 bis zu 16x17 FOV, und eine automatisierte Metall-Artefakt-Reduzierung sind nur einige der neuen Funktionen.

Der CS 9600 kann auf Wunsch remote vom Carestream Dental Service überwacht werden. Mögliche Abweichungen von Standardwerten fallen dabei sofort auf und

können korrigiert werden, noch bevor das Gerät eine Fehlermeldung anzeigt.

### CARESTREAM DENTAL GERMANY GMBH

Hedelfinger Straße 60  
70327 Stuttgart

Tel.: 0711 93779121

Fax: 0711 5089817

deutschland@csdental.com

www.carestreamdental.com

**ANWENDERBERICHT** // Eine fertige Restauration in einer Sitzung – das ist ein wichtiger Grund, weshalb in unserer Praxis seit 24 Jahren mit dem CAD/CAM-System CEREC von Dentsply Sirona gearbeitet wird. In manchen Fällen wird dieses Verfahren allerdings erschwert, zum Beispiel dann, wenn der zu versorgende Zahn subgingival präpariert werden muss. Im nachfolgenden Anwenderbericht wird geschildert, wie mithilfe eines neuen Diodenlasers eine Patientin dennoch innerhalb einer Sitzung schnell und sicher versorgt werden konnte.

## LASERUNTERSTÜTZTE CEREC-CHAIRSIDE-BEHANDLUNG

Dr. Andreas Bindl / Zürich



**Abb. 1:** Präparierter Zahn 13 nach Laserbehandlung. **Abb. 2:** Präparierter Zahn 23 nach Laserbehandlung.

Eine moderne technische Ausstattung hilft dem Behandler ebenso wie dem Patienten. Deshalb setze ich neben digitalen Röntgengeräten schon lange das CAD/CAM-gestützte CEREC (Dentsply Sirona) ein. Das System ist wissenschaftlich sehr gut dokumentiert, die Materialblöcke von hoher Qualität und es gibt eine große Materialvielfalt für die unterschiedlichsten klinischen Indikationen. Ich nutze tatsächlich fast alle verfügbaren Werkstoffe:

Glaskeramiken, Feldspatkeramiken, Hybridkeramik, Zirkondioxid, Komposit und PMMA-Polymere. Meine Patienten schätzen die moderne Technologie ebenfalls – vor allem, weil hochwertige Restaurationen in nur einer Sitzung möglich sind.

Vor zwei Jahren habe ich die Ausstattung meiner allgemeinzahnärztlichen und implantologischen Praxis um den SiroLaser Blue erweitert. Ausschlaggebend war der Wunsch, ihn ergänzend in

der Rekonstruktiven Zahnmedizin, vor allem bei CEREC-Behandlungen, einzusetzen. Der Diodenlaser bietet mit einer blauen, einer infraroten und einer roten Diode drei verschiedene Wellenlängen und eröffnet mir somit ein breites Behandlungsspektrum. Zudem lässt er sich sehr leicht bedienen und hat eine hervorragende, gut dosierbare Schneidleistung. Ich verwende den Laser immer dann, wenn ein gezieltes, wenig invasives Vorgehen angezeigt ist – beispielsweise bei der Entfernung von Fibromen, bei einer Gingivektomie oder zur Dekontamination von Implantatoberflächen bei der Behandlung von Periimplantitis.

Zuletzt hat mich der SiroLaser bei einer restaurativen Versorgung unterstützt. Die Blutungsfreiheit ist für die adhäsive Befestigung einer Krone essenziell. Diese lässt sich mit dem Einsatz eines Lasers bei einer subgingivalen Präparation sehr gut erreichen. Andere Verfahren empfand ich als etwas umständlich. Mit Blick darauf war ich sicher, dass ich auf einen Weichgeweblaser nicht mehr verzichten wollte.

### Der Fall

Ein 67-jähriger Patient sollte an den Zähnen 13 und 23 mit je einer Krone versorgt werden, die ich mit CEREC fertigen wollte.

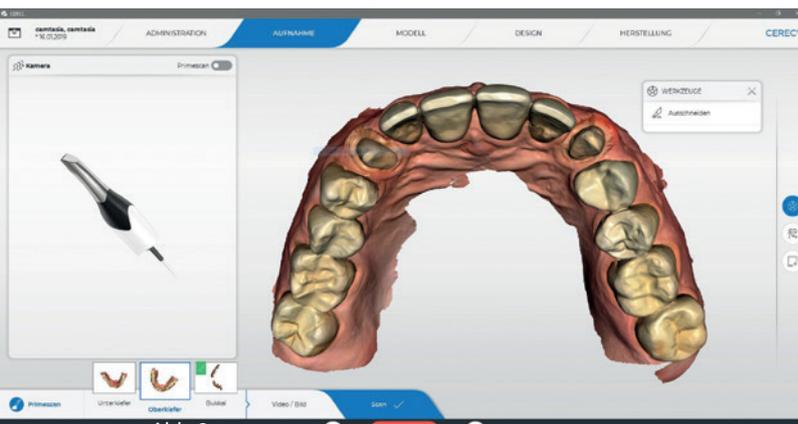


Abb. 3

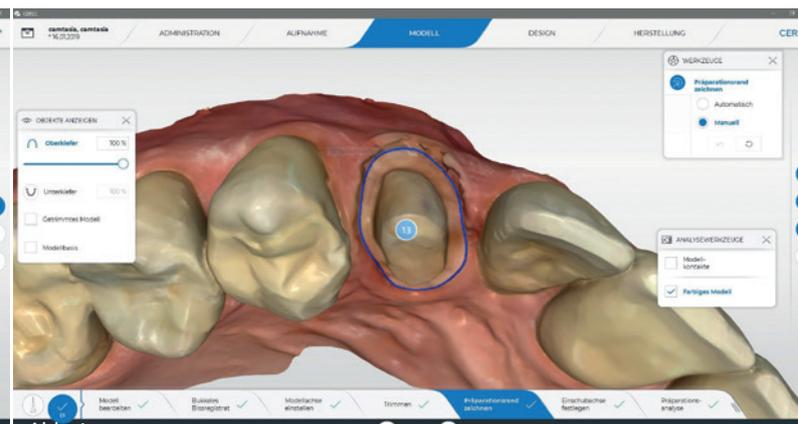


Abb. 4

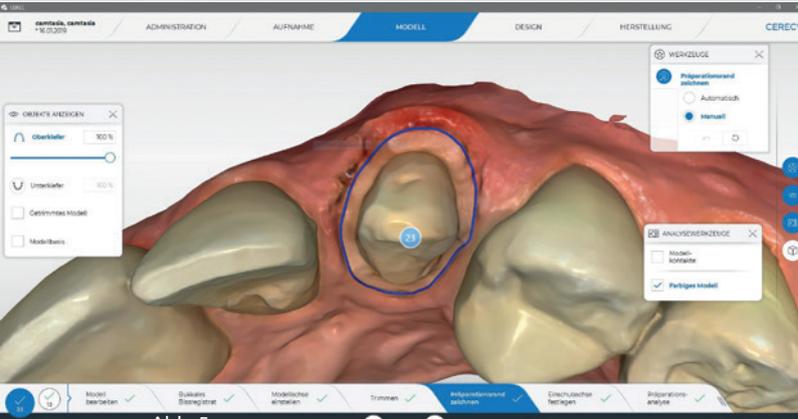


Abb. 5

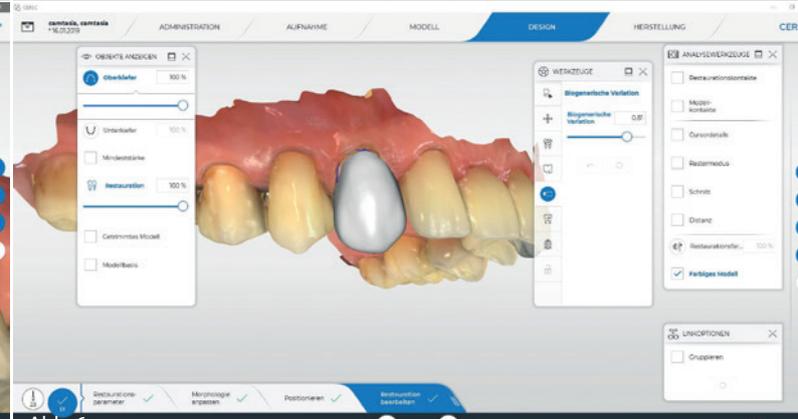


Abb. 6



Abb. 7a



Abb. 7b

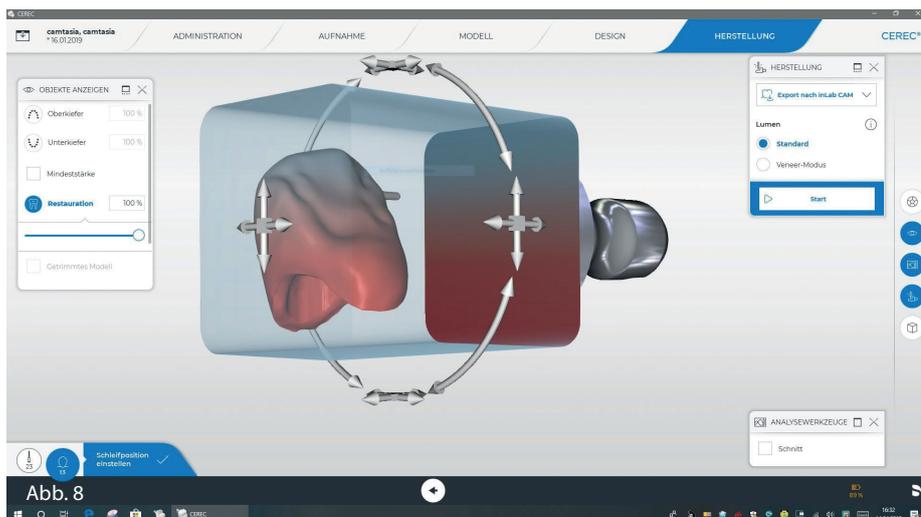
**Abb. 3:** Situation während der Aufnahme mit Primescan. **Abb. 4:** Automatisches Einzeichnen der Präparationsgrenze bei sichtbarer blutungsfreier Präparation 13. **Abb. 5:** Automatisches Einzeichnen der Präparationsgrenze bei sichtbarer blutungsfreier Präparation 23. **Abb. 6:** Anpassung der Feinmorphologie mithilfe der biogenetischen Variation. **Abb. 7a und b:** Mithilfe des virtuellen Artikulators kann die Morphologie während der Funktion geprüft werden, auf beiden Seiten konnte eine Eckzahnführung erzielt werden (13).

Diese Behandlung wurde aufgrund von Kariesläsionen und insuffizienten Füllungen notwendig. Nachdem ich den Zahn grob präpariert hatte, stellte sich heraus, dass der Präparationsrand an mehreren Stellen deutlich subgingival lag. Eine Sulkuserweiterung war notwendig. Früher habe ich mithilfe von Retraktionsfäden

die Präparationsgrenzen freigelegt – ein aufwendiges und diffiziles Verfahren. Heute kann ich die Gingivaanpassung und die Sulkuserweiterung schnell und einfach mit dem SiroLaser Blue durchführen.

Natürlich hatte ich mir auch in diesem Fall zum Ziel gesetzt, die Restauration in

einer Sitzung fertigzustellen. Unsere Patienten kennen es nicht anders und erwarten es daher bereits. Für die digitale Abformung und später zum adhäsiven Einsetzen der Restauration musste die Gingiva absolut blutungsfrei sein. Also verwendete ich den SiroLaser Blue, um schonend und gezielt Gingivaanteile zu



**Abb. 8:** Die Kronenkonstruktion wird in der Vorschau positioniert. **Abb. 9:** Anprobe CEREC-Krone an Zahn 13. **Abb. 10:** Einprobe CEREC-Krone an Zahn 23. **Abb. 11:** Kontrolle nach sechs Wochen, Krone an Zahn 13. **Abb. 12:** Kontrolle nach sechs Wochen, Krone an Zahn 23.

entfernen. Durch die tiefe Lage der Stufe und den Überhang des mesialen Nachbarzahn war es nicht ganz einfach, mit der Faserspitze des Lasers Zugang zum

avisierten Sulkusbereich zu bekommen. Dennoch gelang die Erweiterung erfolgreich, und ich konnte die digitale Abformung im Zuge der Erprobung mit Prime-

scan gleich im Anschluss durchführen. Der neue Intraoralscanner besticht dabei durch seine Genauigkeit, die Geschwindigkeit des Scans und die sehr einfache Handhabung. Dieser Prozess ist seit der Einführung der neuen CEREC-Software 4.6 und jetzt mit der aktuellen CEREC Software 5 nochmals deutlich einfacher geworden – das spart zusätzlich Zeit und bietet viel Komfort.

Bei der Planung der Restauration nutzte ich die Funktion „biogenerische Variation“, mit der ich die zur klinischen Situation passende Morphologie der Krone fand. Die Restauration stellte ich schließlich aus leuzitverstärkter Glaskeramik EmpressCAD Multi mit Farbverlauf (Ivoclar Vivadent) her. Mit dem ästhetisch ansprechenden Ergebnis war der Patient sehr zufrieden. Zur Überprüfung des Heilungsverlaufs kam der Patient sechs Wochen nach der Behandlung nochmals in meine Praxis.

## Fazit

Obwohl ich erst seit zwei Jahren mit dem SiroLaser Blue arbeite, ist er schon jetzt aus meinem Behandlungsalltag kaum mehr wegzudenken. Eingriffe am Weichgewebe sind minimalinvasiv und schonend, die Heilung verläuft meist narbenfrei. Zudem reagieren meine Patienten sehr positiv auf die moderne Technik und haben weniger postoperative Schmerzen. Dass der Laser und CEREC sich so gut ergänzen, ist noch eine recht neue, aber gute Erfahrung. Fast muss ich mich fragen, warum ich nicht schon früher auf die Lasertechnologie zurückgegriffen habe.

**PD DR. MED. DENT.  
ANDREAS BIND**

Attenhoferstrasse 8a  
8032 Zürich  
info@praxiszürichberg.ch  
www.praxiszürichberg.ch

**DENTSPLY SIRONA**

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

# Echte Erfahrungen

# aus der Praxis

Sie wollen in eine neue Technologie investieren? Erfahren Sie aus erster Hand, wie es ist, damit zu arbeiten: von Ihren Zahnarztkollegen, die ein Gerät oder eine Technologie bereits im Praxisalltag einsetzen. Denn sie sind die wahren Experten, wenn es um die Anwendung geht. Und sie teilen ihre Erfahrungen gerne: offen, glaubwürdig und praxisorientiert.

Lust auf einen Austausch?  
Wir vermitteln Ihnen den Kontakt zu Kollegen in Ihrer Nähe.

Denn ein Gespräch von Zahnarzt zu Zahnarzt liefert die beste Entscheidungsgrundlage.

**[vonzahnarztzuzahnarzt.de](https://www.vonzahnarztzuzahnarzt.de)**

 **HENRY SCHEIN®**  
DENTAL

  
**[vonzahnarztzuzahnarzt.de](https://www.vonzahnarztzuzahnarzt.de)**



**WASSERHYGIENE** // Auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2019 stellte Dürr Dental sein neues Wasseraufbereitungssystem Hygowater® vor. Es sorgt für eine rechtssichere Aufbereitung und folgt den Vorgaben der Trinkwasserverordnung sowie der AWMF Leitlinie 075-002 zur Wasserhygiene und der in der DIN EN 1717/DIN 1988-100 geforderten Sicherungseinrichtung „Freie Fallstrecke“. Hygieneexpertin Iris Wälter-Bergob aus Meschede schaute sich Hygowater® genauer an. Im Interview stellen sie und Marc Diederich, Head of Product Management Hygiene & Prevention bei Dürr Dental, das neue Wasseraufbereitungssystem vor.

## RECHTSSICHERE WASSERAUFBEREITUNG OHNE HANDHABUNG ODER ZUGABE VON CHEMIE

Nadja Reichert/Leipzig



Abb. 1



Abb. 2

**Abb. 1:** Hygieneexpertin Iris Wälter-Bergob konnte sich auf der diesjährigen IDS bereits einen ersten Eindruck von Hygowater® verschaffen. **Abb. 2:** Marc Diederich, Head of Product Management Hygiene & Prevention bei Dürr Dental.

Iris Wälter-Bergob gibt seit Jahren regelmäßig Kurse zur Weiterbildung und Qualifizierung zur Hygienebeauftragten. Dabei spielt natürlich auch das Thema Wasseraufbereitung eine entscheidende Rolle. Seit vielen Jahren kooperieren Iris Wälter-Bergob und Dürr Dental miteinander. In den Hygienefortbildungen der Expertin wird das neue Wasseraufbe-

ereitungssystem Hygowater® vom Unternehmen vorgestellt.

**Welchen ersten Eindruck haben Sie von Hygowater® erhalten?**

**Iris Wälter-Bergob:** Mein erster Eindruck war sehr positiv. Das Gerät ist optisch ansprechend und auch von den Kosten her für jede Praxis sehr gut vertretbar. Vor-

allem auch deshalb, da mehrere Einheiten an Hygowater® angeschlossen werden können.

**Wie unterstützt Hygowater® die Praxis?**

**Iris Wälter-Bergob:** Wasseraufbereitung ist ein großes Thema in Deutschland und der EU. Hier ist Hygowater® ein sehr guter Partner für die Praxis, besonders im Hinblick auf die Rechtssicherheit. Ein erster wichtiger Vorteil ist die Kalkreduktion, denn viele Praxen haben doch immer wieder Probleme mit ihren Einheiten aufgrund von Kalkablagerungen. Das Wasseraufbereitungssystem Hygowater® reduziert den Kalkgehalt auf null und ist daher schonend für die gesamte Behandlungseinheit. Damit senkt die Praxis auch die Folgekosten. Nicht jede Praxis kontrolliert einmal im Monat den Kalkgehalt ihres Wassers. Meist gibt es eine einmal jährlich stattfindende Probe, obwohl es für viele Praxen in bestimmten Gebieten von Vorteil wäre, wenn das Wasser regelmäßiger geprüft würde.

**Welche Vorteile bietet die neue Wasseraufbereitungseinheit?**

**Marc Diederich:** Neben der Entkalkung wird das Wasser auch enthärtet. Zudem werden der Biofilm und die vorhandenen Mikroorganismen durch eine anodische

Oxidation deutlich reduziert, sodass die Vorgabe der KRINKO (< 100 KbE/ml) am RKI aus dem Jahre 2006 eingehalten wird. Dies hat auch positive Auswirkungen auf die Materialverträglichkeit der Dentaleinheit und Instrumente. Auch das häufig auftretende Problem der Verkeimung der „freien Fallstrecke“ löst Hygowater® elegant durch eine regelmäßig stattfindende „Bypassdesinfektion“ der Fallstrecke. Speziell bei älteren Behandlungseinheiten kann mit der in unserem Wasseraufbereitungssystem integrierten freien Fallstrecke das Problem des Fehlens derselben einfach und kostengünstig gelöst werden. Denn freie Fallstrecken sind nach DIN EN 1717 Pflicht.

**Iris Wälter-Bergob:** Ein weiterer Vorteil ist auch, dass der Zahnarzt nach der Installation der Aufbereitungsanlage abgesichert ist. Einmal im Jahr ist, wie bei den meisten anderen Praxisgeräten auch, eine Wartung durchzuführen, aber ansonsten ist die Wasserreinigung ein Selbstläufer. Ganz wichtig ist es, bei Hygowater® auch hervorzuheben, dass die Aufbereitung ohne Zugabe von Chemie erfolgt. In den Zahnarztpraxen wird viel mit Chemie gearbeitet. Da ist es natürlich sehr sinnvoll, wenn ich an einigen Stellen darauf verzichten kann.

#### Wie reinigt Hygowater® das Wasser ohne die Zugabe von Chemie?

**Marc Diederich:** Die Einheit nutzt die chemischen Bestandteile des Wassers, das heißt, die darin vorhandenen Salze. In der Elektrolysekammer werden diese so aufbereitet, dass das Wasser eine desinfizierende Wirkung hat. In den vorgeschalteten Filtern findet ein Ionenaustausch statt, wodurch das Wasser eine optimale Qualität und Vorbereitung für die Desinfektion bekommt. Zwei weitere Filter in unterschiedlichen Größen entziehen dem Wasser alle Schwebstoffe.

#### Welche Schäden entstehen in der Praxis, wenn das Wasser hygienisch und rechtlich nicht den Normen entspricht?

**Iris Wälter-Bergob:** Wasserhygiene ist natürlich nicht die Kernkompetenz des Zahnarztes, aber er ist dafür verantwortlich, dass das Wasser in seinen Behandlungseinheiten sauber und keimfrei ist. Wenn eine Praxis keine Aufbereitungsanlage hat und dementsprechend nicht mit hygienisch einwandfreiem Wasser arbeiten kann, dann kann es ihr in Abhängigkeit der Werthöhe – wenn diese zum Beispiel über 100 KbE/ml steigt – passieren, dass sie stillgelegt wird. Oder zumindest das Zimmer, in dem die Einheit mit den kritischen Werten steht. Dies wiederum zieht Behandlungsausfälle nach sich, was wiederum finanzielle Einbußen für die Praxis bedeutet. Hinzu kommen dann auch Reparaturkosten und so weiter. All dem wird natürlich durch die Installation eines Aufbereitungssystems vorgebeugt.

Opalescence  
Tooth Whitening *go*



MY SMILE IS  
*Charming*

#MYSMILEISPOWERFUL

*Ecem*, aus Deutschland – Marketingspezialistin und Hobbyköchin – lächelt, wenn sie sich auf den Weg in ein neues Abenteuer begibt. Am liebsten dorthin, wo sie vorher noch nie war. Mit Opalescence Go® Zahnaufhellung kann sie ihre Zähne dann aufhellen, wann es ihr am besten passt:

- Praktisch und gebrauchsfertig
- Vorgefüllte Aufhellungsschienen für zu Hause
- 6% Wasserstoffperoxid

Ein strahlendes Lächeln hilft ihr, auf ihren Reisen neue Freunde zu finden. That's the power of a smile.

Erfahren Sie mehr über kosmetische Zahnaufhellung auf [opalescence.com/de](http://opalescence.com/de).



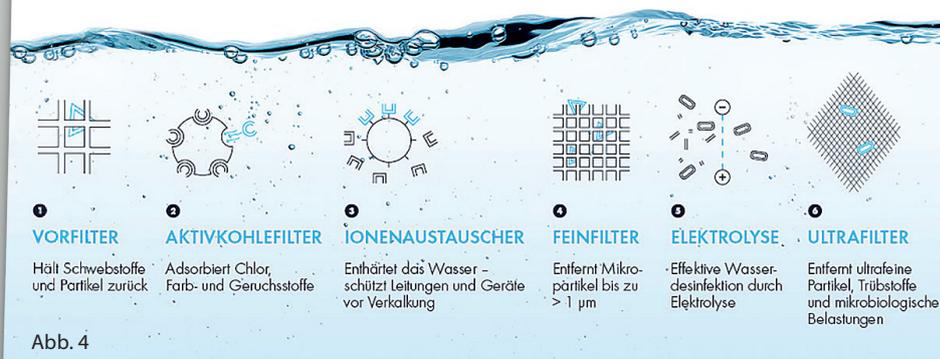
Ultradent Products Deutschland

[www.ultradent.com/de](http://www.ultradent.com/de)  
© 2019 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

**ULTRADENT**  
PRODUCTS, INC.



Abb. 3



← **Erfahren Sie mehr zu Hygowater® in der Fortbildungsreihe „Seminar zur Hygienebeauftragten“**

Infos auf [www.praxisteam-kurse.de](http://www.praxisteam-kurse.de)

**Abb. 3:** Das Wasseraufbereitungssystem Hygowater® entspricht allen gesetzlichen Mindestanforderungen. **Abb. 4:** Schematische Darstellung des Arbeitsprozesses von Hygowater®.

**Marc Diederich:** Denn sobald das Wasser in die Behandlungseinheit eindringt, ist der Zahnarzt der Verantwortliche. Wenn etwas passiert, gilt in diesem Fall die Beweislastumkehr. Das heißt, der Zahnarzt muss nachweisen, dass er die entsprechenden Schritte vorgenommen hat, um nach den Vorgaben der Trinkwasserverordnung, der AWMF Leitlinie zur Wasserhygiene 075-002 und der DIN EN 1717/ DIN EN 1988-100 zu arbeiten bzw. das Wasser nach diesen Vorgaben einzusetzen. Genau hierbei will Dürr Dental unterstützen und helfen.

**Insgesamt scheinen Sie mit dem Aufbereitungssystem sehr zufrieden zu sein. Werden Sie in Ihren Hygienekursen auf Hygowater® aufmerksam machen?**

**Iris Wälter-Bergob:** Auf jeden Fall, denn Dürr Dental unterstützt mich seit langer Zeit in meinen Kursen mit seinem gut abgestimmten Produktportfolio, zu dem jetzt auch Hygowater® zählt. Daher wird dieses System entsprechend im Rahmen meiner Seminare den Teilnehmern durch das Unternehmen vorgestellt. Das Thema

Wasserhygiene selbst ist natürlich immer ein wichtiger Bestandteil meiner Kurse, sodass dieser Bereich durch die Produktpräsentation noch einmal erweitert wird. Es ist sehr wichtig, dass ausführlich über Wasserhygiene gesprochen wird, denn viele wissen oft nicht, wie sie mit dem Thema umgehen sollen.

**Was raten Sie Zahnärzten hier als Hygieneexpertin?**

**Iris Wälter-Bergob:** Ganz wichtig ist, auf die Rechtssicherheit und die gesetzlichen Vorschriften zu achten, denn der Zahnarzt oder die Praxisleitung ist immer in der Beweislast und muss belegen, was getan wurde, um das Wasser sauber zu halten. Wenn etwas vorfällt und keine ausreichende Dokumentation vorhanden ist, hat dies immer negative Folgen. Eine Praxis ist rechtlich dazu verpflichtet, mindestens einmal im Jahr eine Wasserprobe zu nehmen und die Wasserqualität bei einem unabhängigen Labor prüfen zu lassen. Bei Praxisbegehungen werden zudem auch Wasserproben entnommen. Durch diese

Prüfung hat der Zahnarzt den Beleg, ob er sauberes Wasser anbietet.

**Frau Wälter-Bergob, Herr Diederich, vielen Dank für das Gespräch.**

Fotos: © Dürr Dental

## IRIS WÄLTER-BERGOB

IWB Consulting  
Hoppegarten 56  
59872 Meschede  
Tel.: 0174 3102996  
info@iwb-consulting.info

## DÜRR DENTAL SE

Höpfheimer Straße 17  
74321 Bietigheim-Bissingen  
Tel.: 07142 7050  
info@duerrdental.com  
www.duerrdental.com



**INTERVIEW //** Dr. Ingo Baresel führt seit 20 Jahren erfolgreich eine Zahnarztpraxis und ist Mitbegründer der Deutschen Gesellschaft für digitale orale Abformung (DGDOA). Bei der 5. Jahrestagung der DGDOA am 4. und 5. Oktober 2019 in Düsseldorf wird die vhf camufacture AG unter anderem die Z4 präsentieren – die innovative und vielseitige Dentalfräsmaschine für Same-Day-Dentistry-Anwendungen. Dr. Ingo Baresel berichtet im Interview über seine Erfahrungen mit dem Gerät.

## SAME-DAY-DENTISTRY DANK DIGITALEM WORKFLOW

Matthias Brehmke / Ammerbuch



Abb. 1: Dr. Ingo Baresel

**Sie haben die vhf Z4 intensiv getestet. Was sind die größten Vorteile der Fräsmaschine?**

Die Z4 ist eine Fräsmaschine, die eine sehr hohe Präzision bietet. Auch die Fräszeiten sind hier hervorzuheben, sodass auch Same-Day-Dentistry-Restaurationen möglich sind. Die Bedienung über das Touchfeld ist sehr einfach, intuitiv und bietet eine gute Übersicht.

**Warum passt die Z4 gut in den digitalen Workflow?**

Die Z4 passt perfekt in den digitalen Workflow, weil die Systeme wie Intraoralscanner, Designsoftware und Fräsmaschine passgenau aufeinander abge-

stimmt sind. Zahnärzte wollen sich nicht mit allen drei Komponenten separat beschäftigen und sie mühevoll verbinden, sie brauchen stimmig miteinander funktionierende Lösungen.

**Vielen Dank für diese Eindrücke!**

**VHF CAMFACTURE AG**

Lettenstraße 10  
72119 Ammerbuch  
Tel.: 07032 97097-000  
Fax: 07032 97097-900  
info@vhf.de  
www.vhf.de

**Herr Dr. Barasel, wieso wird die digitale Abformung an Bedeutung gewinnen?**

Zum einen liegt es an der hohen Genauigkeit, zum anderen führt diese Form der Abdrucknahme zu weniger Wiederholungen und Neuanfertigungen. Die Möglichkeit, prothetische Restaurationen an einem Tag erstellen zu können wird sicherlich viele Zahnärzte zum Umdenken bewegen. Der zusätzliche Nutzen liegt zum einen auf Seiten des Patienten, der nicht über längere Zeit mit provisorischen Lösungen leben muss. Auf Seiten der Zahnärzte liegt der Vorteil in der zusätzlichen Wertschöpfung durch das Erbringen der Laborleistung.

**Abb. 2: Die Fräsmaschine Z4 macht Same-Day-Dentistry-Restaurationen möglich.**



## GRÜNDLICHE UND SCHONENDE RUNDUM-REINIGUNG

Die Pulver-Wasser-Strahl-Technik gilt als Mittel der Wahl für die gründliche Plaqueentfernung. Allerdings ist der erzielte Effekt sehr stark vom eingesetzten Pulver abhängig. Manche Pulver sind zu abrasiv, andere bieten nicht die gewünschte Reinigungswirkung. Schonend und gründlich zugleich reinigt hingegen das glycinbasierte 3M Clinpro Glycine Prophy Powder. Seine Kompatibilität mit allen – selbst den neuesten – Pulverstrahlgeräten von EMS wurde offiziell bestätigt.

3M Clinpro Glycine Prophy Powder wurde als erstes Prophylaxepulver für die supra- und subgingivale Reinigung entwickelt. Das Geheimnis liegt in der geringen Abrasivität des Pulvers: Dieses besteht zu 99% aus der Aminosäure Glycin. Sicherergestellt wird die besonders sanfte Wirkung durch zwei Faktoren: die im Vergleich zu Natriumbicarbonat feinere Körnung (mittlere

Partikelgröße 20 bis 25 µm) und eine hohe Wasserlöslichkeit. So lässt sich das Pulver bedenkenlos auf supra- und subgingivalen Schmelz-, Dentin- und Wurzeloberflächen, Implantaten und kieferorthopädischen Apparaturen anwenden. Eine Reinigung kann auch mehrmals jährlich erfolgen, etwa im Rahmen der Parodontitis- oder Periimplantitistherapie.

Hinsichtlich der Keimreduktion in den Parodontaltaschen gilt die Pulver-Wasser-Strahl-Technik mit glycinbasiertem Pulver als effizienter und angenehmer als die Anwendung herkömmlicher Küretten und Scaler. Bei supra- und subgingivalem Einsatz des Pulvers werden so glatte Oberflächen erzielt, dass häufig auf die zusätzliche Behandlung mit Polierpaste verzichtet werden kann.



### 3M DEUTSCHLAND GMBH

ESPE Platz  
82229 Seefeld  
Tel.: 08152 7001-777  
Fax: 08152 7001-666  
info3mespe@mmm.com  
www.3M.de/OralCare

## ALLE VORTEILE MODERNER DESINFEKTION IN EINER PRODUKTLINIE



Desinfektions- und Reinigungsmittel in der Dentalbranche müssen besondere Anforderungen erfüllen. Müller-Omicron bietet ein komplett überarbeitetes Sortiment für eine wirkungsvolle, anwenderfreundliche und sichere Desinfektion. Dazu gehören u.a. alkoholische (Dentalrapid SD liquid) und alkoholfreie Präparate

(Dentalrapid soft SD liquid und pur) für die Flächen- und Wischdesinfektion sowie hochwirksame Lösungen für dentale Absauganlagen (Dentosuc daily ID pur), Hand- und rotierende Instrumente (Dentasept ID pur/ Dentodril ID liquid), Mundspülbecken (Dentotol MD liquid), Abformungen (Dentoprint MD pur und liquid) und Händedesinfektion (Dentoderm HD liquid und gel). Alle entsprechen den höchsten nationalen (VAH/RKI) und internationalen Standards (EN).

Der Fokus der Neuausrichtung lag im Bereich der Wischdesinfektion (Dentalrapid SD wipes). Diese umfasst nun acht verschiedene Tuchsysteme mit verbesserter Qualität, erweiterter Formatvielfalt und Vereinfachung bei Anwendung und Dokumentation. Die neuen praktischen Flowpacks bieten eine einfache Tuchentnahme, einen sicheren Wiederverschluss und nehmen wenig Platz in Anspruch. Mit dem Lift & Stick-Etiketten-

system bei den großen Tuchrollen gehört die umständliche Dokumentation der Vergangenheit an: Das spezielle Etikett wird von der Rollenverpackung abgezogen und auf den Dispenser platziert – so wird einfach und schnell eine einwandfreie Zuordnung realisiert und Anwendungssicherheit gewährleistet. Natürlich erfüllen alle Tuchtränksysteme den 4-Felder-Test (EN 16615) und sind VAH-gelistet.

Das Rundum-sorglos-Paket „360°-Desinfektion“ ist aktuell zu besonders günstigen Markteinführungspreisen im Fachhandel erhältlich.

### MÜLLER-OMICRON GMBH & CO. KG

Schlosserstraße 1  
51789 Lindlar  
Tel.: 02266 4742-0  
Fax: 02266 4742-23  
info@mueller-omicron.de  
www.mueller-omicron.de

## HOME-WHITENING – PRAXISPLUS MIT POTENZIAL

„My Smile is Powerful“ – im Rahmen einer neuen Kampagne sorgt Ultradent Products mit dem wohl schönsten Lächeln derzeit für Aufsehen. Die Protagonisten sind keine Models und stehen zu dem, was sie sind: authentisch und selbstbewusst! Ziel der Kampagne ist es, zu zeigen, welche Wirkung ein natürliches Lächeln haben kann und wie einfach sich kosmetische Zahnaufhellung in jeden Alltag integrieren lässt. Dabei werden Opalescence™ PF und Opalescence Go™ in den Fokus gerückt.

Opalescence Go ermöglicht Patienten die sichere und schnelle Zahnaufhellung für zu Hause – und Praxen die Chance für anhaltenden wirtschaftlichen Erfolg. Preiswert und effizient schenkt Opalescence Go Patienten strahlend weiße Zähne mit einem Mehrwert für beide Seiten. So kann Opalescence Go mit 6% Wasserstoffperoxid nach nur einer Sitzung im Be-

handlungsstuhl bequem auf dem heimischen Sofa angewendet werden; zeitliche und personelle Praxisressourcen entfallen. Dafür werden ganz einfach die gebrauchsfertigen UltraFit™ Trays getragen. Diese verbleiben an fünf bis zehn Tagen für jeweils 60 bis 90 Minuten auf den Zahnreihen. Bis zum gewünschten Ergebnis und genau dann, wann der Patient es möchte. Für viele ist Opalescence Go – erhältlich in den Geschmacksrichtungen Mint und Melone – daher der ideale Einstieg in die professionelle Zahnaufhellung und oftmals der Beginn einer langfristigen Patientenbindung und -compliance, damit das schönste Lächeln für immer bleibt. Eine clevere Entscheidung!



Das Patientenkit enthält Material für zehn Anwendungen.

Ab sofort gibt es Opalescence Go in einer neuen Verpackung und im praktischen Spendersystem: modern, ästhetisch und und jetzt auch mit einer Opalescence Whitening Toothpaste im Patientenkit.

### ULTRADENT PRODUCTS GMBH

Am Westhover Berg 30  
51149 Köln  
Tel.: 02203 3592-15  
Fax: 02203 3592-22  
infoDE@ultradent.com  
www.ultradent.com/de

## SAUBERKEIT UND FRISCHE BEGINNT BEREITS IM MUND



Der Traum, allein mit einer Mundspülung Karies und Parodontitis verhindern zu können, kann leider noch nicht erfüllt werden. Mit der Mundspüllösung Alprox von ALPRO MEDICAL lässt sich allerdings schon heute die Bildung von Plaque und Zahnstein vorbeugen und das Zahnfleisch stärken. Alprox dient zur täglichen Ergänzung bei der Zahnpflege, beseitigt unangenehmen Mundgeruch und bekämpft Mikroorganismen in der Mundhöhle, insbesondere Bakterien, die Zahnbeläge, Zahnfleischentzündungen und Mundgeruch verursachen. Die gebrauchsfertige alkoholfreie Mundspüllösung ist universell einsetzbar und somit sehr gut für die Anwendung in Mundspül- und Ultraschallgeräten geeignet. Dabei unterstützt Alprox den Heilungsprozess bei Gingivitis, Parodontitis und Stomatitis. Die Mundspüllösung ist frei von Chlorhexidin, somit ohne die häufig beschriebenen

Geschmacksveränderungen und Zahnverfärbungen. Auch während und nach der Zahnsteinentfernung oder Parodontitis-Behandlung unterstützt Alprox die Reinigung und Pflege der Zahnfleischtaschen und der gesamten Mundhöhle. Durch das feine Pfefferminzaroma sorgt die Mundspüllösung so ganz nebenbei auch für frischen Atem. Die universell einsetzbare, gebrauchsfertige Spüllösung ist in zwei Lieferformen erhältlich. Mit der beigelegten Alprox-Dosierkappe ist eine einfache und sichere Dosierung aus der 300 ml-Flasche und der 1L-Flasche möglich.

### ALPRO MEDICAL GMBH

Mooswiesenstraße 9  
78112 St. Georgen  
Tel.: 07725 9392-0  
Fax: 07725 9392-91  
info@alpro-medical.de  
www.alpro-medical.de

## SICHERE UND EFFIZIENTE SUBGINGIVALE PLAQUEENTFERNUNG

Auf Basis jahrzehntelanger Erfahrungen in der Strömungslehre, die in der Turbinenentwicklung gewonnen wurden, ist es NSK gelungen, eine sichere und höchst effiziente Spraydruckmethode zu entwickeln, welche die schnelle und präzise Entfernung von Biofilm im subgingivalen Bereich ermöglicht. Die Kombination aus der Perio-Mate Düse mit einer schlanken, flexiblen Kunststoffspitze macht die subgingivale Behandlung nicht nur sicherer, sondern bietet dazu auch eine außerordentliche Sicht und überragendes

Handling. Denn die Form der hygienischen Düsenspitze (Einmalprodukt) ist anwenderfreundlich und ermöglicht einfachen Zugang in die



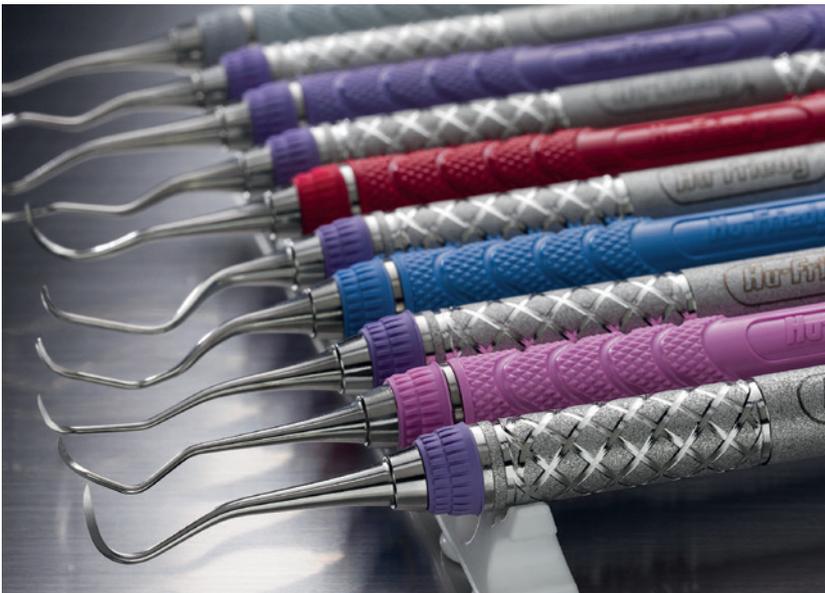
grazilen Zahnfleischtaschen und eine für den Patienten sowie auch für den Behandler komfortable Behandlung. Diese Eigenschaften machen den Perio-Mate zum Instrument der Wahl für die Behandlung von Parodontitis und Periimplantitis.

Zahnfleischtaschen und eine für den Patienten sowie auch für den Behandler komfortable Behandlung. Diese Eigenschaften machen den Perio-Mate zum Instrument der Wahl für die Behandlung von Parodontitis und Periimplantitis.

### NSK EUROPE GMBH

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

## LÄNGER ARBEITEN OHNE NACHSCHÄRFEN



Aufbauend auf jahrzehntelanger Erfahrung in der Herstellung von Dentalinstrumenten hat Hu-Friedy den innovativen EverEdge 2.0 entwickelt. Diese Edelstahllegierung zeichnet sich durch Langlebigkeit und eine überlegene Schärfe der Schneidekante aus. Da es sich nicht um eine Oberflächenbeschichtung handelt, können die Arbeitsenden an jeder Stelle nachgeschärft werden, was zur Verlängerung der Lebensdauer und letztlich zur Wertsteigerung der Instrumente führt.

Da wissenschaftliche Nachweise zur Bestätigung der Produktleistung von großer Bedeutung sind, hat Hu-Friedy ein unabhängiges Fremdlabor, CATRA, das auf Schneiden- und Klingentechnologie spezialisiert ist, beauftragt, eine detaillierte, wissenschaftliche Schärfeprüfung durchzuführen. Bei dieser unabhängigen Studie wurde der EverEdge 2.0-Scaler mit mehreren Mitbewerber-Scalern verglichen\*. Die Ergebnisse zeigen, dass der EverEdge 2.0-Scaler von Hu-Friedy in ungebrauchtem

Zustand um 72 Prozent schärfer ist als der nächstfolgende Mitbewerber-Scaler. Auch nach wiederholtem Gebrauch – d.h. nach 500 Instrumentenzügen – bleibt EverEdge 2.0 immer noch um 63 Prozent bzw. 56 Prozent schärfer als die nächstfolgenden Mitbewerber-Scalere. Anwender können also mit diesen schärferen Hu-Friedy-Scalern länger arbeiten ohne Nachschärfen zu müssen. Aufgrund der lang anhaltenden scharf bleibenden Schneidekanten lassen sich in kürzerer Zeit mehr Patienten behandeln, ohne dass dabei die Hände ermüden. Zahnärzte, Dentalhygienikerinnen sowie Patienten profitieren gleichermaßen von fortschrittlichen Scalern wie dem EverEdge 2.0.

\* Getestete Produkte: Hu-Friedy EverEdge 2.0 H7, American Eagle XP H6-7, PDT H6-7, LM EM/EN H6-7 und G M Hartzell H6-7.

### HU-FRIEDY MFG. CO., LLC. EUROPEAN HEADQUARTER

Lyoner Straße 9  
60528 Frankfurt am Main  
Tel.: 00800 483743-39  
Fax: 00800 483743-40  
info@hufriedy.eu  
www.hufriedy.de

## LANGE SCHARF, AUCH OHNE SCHLEIFEN

Instrumente für die professionelle Zahnreinigung und für die Parodontologiebehandlung müssen scharf sein: Das Biofilmmangement kann nur dann erfolgreich durchgeführt werden, wenn die Instrumente Beläge zuverlässig entfernen und die Wurzeloberfläche dabei schonend glätten. Neben der Schärfe ist die Formstabilität der Arbeitsspitzen ausschlaggebend für deren zuverlässige Funktion. Viele Instrumente müssen zum Erhalt ihrer Schärfe noch geschliffen werden. Das regelmäßig erforderliche Schleifen führt jedoch zu einem Form- und Effektivitätsverlust der Arbeitsspitzen. Der finnische Hersteller LM Dental löst dieses Problem mit seiner innovativen Instrumentenserie „Sharp Diamond“. Die Instrumente sind äußerst scharf, extrem hart und sehr leicht. Sharp Diamond Instrumente müssen auf-

grund ihrer einzigartigen Mikromembran-Beschichtung nicht geschliffen werden, sie bleiben während ihrer Einsatzzeit scharf. Aufgrund der hohen Beständigkeit und der Härte des Klingmetalls sind sie effizient und langlebig. Mit kontrolliertem Druck und verbesserter taktiler Sensitivität können weiche und harte Beläge zuverlässig und sicher entfernt werden. Das zeitintensive Schleifen der Instrumente entfällt, die präzise Form der Arbeitsspitzen bleibt daher auch nach längerer Benutzungsdauer erhalten. Zudem zeichnen sich LM Sharp Diamond Instrumente durch ergonomische Vorteile aus: Die ErgoSense Handgriffe ermöglichen ein ermüdungsfreies und entspann-



tes Arbeiten. Die Griffe sind farbkodiert und erleichtern so die Wahl des richtigen Instrumentes während der Behandlung.

### LOSER & CO GMBH

Benzstraße 1c  
51381 Leverkusen  
Tel.: 02171 706670  
Fax: 02171 706666  
info@loser.de  
www.loser.de

## RÖNTGENGERÄTE: WICHTIGE INFO ZU WINDOWS-UPDATES



Microsoft wird den Support von Windows 7 nächstes Jahr einstellen und bringt dadurch viele Anwender älterer VATECH-Geräte in die schwierige Entscheidungssituation, eventuell auf Windows 10 umstellen zu müssen.

Bei der Entwicklung und Inverkehrbringung der Röntgengeräte seit 2007 war Windows XP Stand der Technik. Seit 2007 hat Microsoft das Betriebssystem Windows durch neue Programmversionen und signifikante Programmupdates

stark verändert und bedauerlicherweise den technischen Support ihrerseits eingestellt. An diese schnellen und signifikanten Änderungen des Betriebssystems konnten die Entwickler der Röntgensysteme seinerzeit nicht denken, wodurch heute leider ein erhöhter Aufwand zum Update eines Röntgensystems, welches ursprünglich für Windows XP konzipiert wurde, entsteht.

Diese unangenehme und teure Erfahrung wird Anwendern der aktuellen Vatech-Ge-

räte erspart: Durch die Vereinfachung der Plattform der aktuellen 2D- und 3D-Röntgengeräte wird orangedental/VATECH in Zukunft die Geräte den jeweiligen Anforderungen entsprechend auf das jeweils aktuelle Betriebssystem updaten können. Der koreanische Hersteller bestätigt, dass zukünftige Updates ohne höheren finanziellen Aufwand ermöglicht werden.

Anwender älterer VATECH-Geräte, die unter Umständen nun vor der Entscheidung stehen, eine ältere Software updaten zu müssen, werden dazu aufgerufen, mit organgedental Kontakt aufzunehmen. Durch Rückkauf-Aktionen oder Sonderangebote werden dann individuelle Lösungen gesucht.

### ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG

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

## NEUER HYGIENE-RATGEBER



Neue, bislang unbekannte, Krankheitserreger tauchen auf, multiresistente Keime entstehen, die Gesetzeslage ändert sich – die Infektionsprävention stellt im hektischen Praxisalltag eine immer größere Herausforderung dar. Doch die Festlegung und Einhaltung der richtigen Maßnahmen bei der Praxishygiene ist notwendig, um eine Verbreitung von Krankheitserregern einzudämmen und den Schutz von Patienten und Praxispersonal zu gewährleisten. Aus diesem Grund hat die Firma SciCan, vor allem bekannt durch den Kassettenautoklav STATIM, den bereits 2011 herausgegebenen Hygiene-Ratgeber aktualisiert und ergänzt. Der kleine Leitfaden soll Ärzten und Praxisangestellten nun noch ausführlicher Hilfestellung bei der richtigen Instrumentenaufbereitung bieten. Auf Basis der aktuellen Gesetze, Richt-

linien und Empfehlungen werden die verschiedenen Aufbereitungsvarianten und -schritte für die jeweiligen Risikokategorien erläutert. Da SciCan selbst eine komplette Produktpalette zur Instrumentenaufbereitung anbietet, wird am Ende auch aufgezeigt, welche Möglichkeiten und Lösungen SciCan-Produkte hierfür bieten. Auch das oftmals leidige Thema der Validierung wird aufgegriffen. Ab sofort kann der SciCan Hygiene-Ratgeber kostenfrei per E-Mail ([marketing.eu@scican.com](mailto:marketing.eu@scican.com)) angefordert werden.

### SCICAN GMBH

Wangener Straße 78  
88299 Leutkirch  
Tel.: 07561 98343-0  
Fax: 07561 98343-699  
[info.eu@scican.com](mailto:info.eu@scican.com)  
[www.scican.com](http://www.scican.com)

## 3D-DRUCKMATERIAL MIT HOHER HALTBARKEIT UND ELASTIZITÄT

Wer mit den Zähnen knirscht, dem kann häufig mit einer Aufbisschiene geholfen werden. Sie sollte so oft wie möglich getragen werden und deshalb eine gewisse Haltbarkeit, am besten durch eine hohe Elastizität, haben. Genau das bringt das 3D-Druckmaterial V-Print splint von VOCO mit. Es eignet sich für therapeutische Schienen, Bleaching-Schienen sowie Hilfs- und Funktionsteile für die dentale Diagnostik. V-Print splint kann in folgenden Schichtstärken gedruckt werden: 50µm, 75µm und 100µm. Genauso wie V-Print SG und V-Print ortho ist V-Print splint sorgfältig auf die SolFlex-Drucker abgestimmt und erzielt somit optimale Druckergebnisse. Das Druckmaterial V-Print model beige ist ein lichterhärtender Kunststoff auf (Meth-) Acrylatbasis und zur additiven Fertigung präziser Bauteile des gesamten Modellspektrums in der Zahntechnik geeignet. Das Material ermöglicht eine optimale Sichtbarkeit der Präparationsgrenzen und verhindert ein Durchschimmern bei der Farbgebung von Restaurationen – speziell bei Stümpfen. V-Print model beige über-

zeugt mit einer glatten und kratzfesten Oberfläche. Das 3D-Druckmaterial V-Print SG ist ein Medizinprodukt der Klasse IIa, das für die additive Fertigung von Bohrschablonen entwickelt wurde. Durch die hohe Präzision kann die Implantierung genauer und planbarer durchgeführt werden. Für einen optimalen klinischen Einsatz kann V-Print SG für maximal fünf Minuten bei 134 Grad Celsius dampfsterilisiert werden, ohne dass die Passgenauigkeit beeinträchtigt wird. V-Print SG ist biokompatibel, geschmacksneutral und überzeugt in der Anwendung mit einer hohen Biegefestigkeit. Alle drei V-Print-Materialien eignen sich für DLP-Drucker mit einem UV-LED-Spektrum von 385 nm.



### VOCO GMBH

Anton-Flettner-Straße 1–3  
27472 Cuxhaven  
Tel.: 04721 719-0  
Fax: 04721 719-140  
[www.voco.dental](http://www.voco.dental)



# PLANUNGSTALENT

**PRAXIS IST GUT?  
THEORIE MACHT SIE NOCH BESSER.**

Auszubildende im Dentalhandel lernen einen attraktiven Beruf im Wachstumsmarkt Gesundheit. Mit dem E-Learning-Angebot des BVD kann man sein dentalfachspezifisches Wissen in viele Richtungen gezielt weiterentwickeln. Zum Beispiel mit einem Kurs zur „Einrichtung der zahnärztlichen Praxis“. So lernt auch ein junger Mensch schon, worauf es in Zukunft in der Praxis ankommt.

Eine starker Vorteil Ihres BVD.  
Mehr darüber hier: [bvdental.de](http://bvdental.de)

**DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.**



## FÜR DEN PROHYLAXE-WORKFLOW – ALLES AUS EINER HAND

Passgenau aufeinander abgestimmte Lösungen von KaVo Kerr machen die Prophylaxebehandlung noch einfacher und effizienter – und sind jetzt in einer gemeinsamen Prophy Box verfügbar. Herzstück dieses Paketes sind die neuen KaVo SMARTmatic Instrumente für die Prophylaxe mit dazu passenden Kerr Pro-Cups® zum spritzfreien Aufbringen der Kerr Cleanic® Polierpaste. Je nach bevorzugtem Polierkelchsystem kann zwischen dem KaVo SMARTmatic PROPHY S31, dem KaVo SMARTmatic PROPHY S33 und dem KaVo SMARTmatic S53 gewählt werden.

Auf die bereits bestehenden drei Prophy Boxen folgt jetzt die vierte: Die neueste Prophy Box kombiniert die innovativen Einweg-Polierer Kerr PerfectPearl™ mit dem passenden KaVo SMARTmatic Prophy S19 – zum Vorteilspreis in einer Box.

Entsprechend der Bauart des Kopfes umfasst jede Prophy Box neben dem KaVo SMARTmatic Instrument jeweils 30 Kerr Prophy Cups™ mit Snap-On, 30 Kerr Pro-Cups® Screw-In oder 30 Kerr Pro-Cups® mit Winkelstückschaft oder 144 Prophy Angles Standard Cup bei



der neuen Prophy Box SMARTmatic S19.

Bei allen Paketen sind jeweils weitere Materialien für die Prophylaxebehandlung inklusive: Zwei 100 ml-Tuben der Ein-Schritt-Propheypaste Kerr Cleanic, ein Kerr OptiView™ Standard Kit mit zwei komfortablen Lippen- und Wangenhaltern für ungestörte Sicht sowie insgesamt 12 Kerr Prophy-Clips – praktische, sterilisierbare Träger für Pasten aus Patronen und Tuben.

### KAVO DENTAL GMBH

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

## NEUE INTERDENTALBÜRSTEN MIT ABGEWINKELTEM, ERGONOMISCHEM GRIFF

Neu im Eigenmarkensortiment von Henry Schein sind ab sofort die Acclean® Interdentalbürsten zur einfachen und unkomplizierten Reinigung der Zahnzwischenräume, entwickelt von dem australischen Mundhygiene-Spezialisten Piksters™.



Das Besondere bei den Acclean® Interdentalbürsten: Ein leicht angewinkelter Griff erleichtert den Nutzern die Handhabung speziell im schwer zugänglichen Zahnfleischbereich der Molaren und Premolaren. Die Bürsten müssen nicht zurechtgebogen werden, der starke Draht minimiert zudem ungewolltes Verbiegen. Eine Kunststoffbeschichtung mindert das Verletzungsrisiko im Zahnfleisch. Durchsichtige Schutzdeckel auf jeder Interdentalbürste bieten unterwegs ein Plus an Hygiene und können bei Gebrauch als praktische Verlängerung auf den Griff aufgesteckt werden. Jede 35er-Packung enthält zusätzlich einen wiederverwendbaren Verlängerungsgriff, der die Anwendung zusätzlich vereinfacht.

Mit den neuen Acclean® Interdentalbürsten von Henry Schein können Praxen ihren Service rund um die häusliche Prophylaxe erweitern, und ihren Patienten ein durchdachtes Produkt in hoher Qualität bei gutem Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten.

### HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a  
63225 Langen  
Tel.: 06103 7575000  
Fax: 08000 404444  
info@henryschein.de  
www.henryschein.de

## INNOVATIONEN BIETEN EXZELLENT FESTIGKEIT UND ÄSTHETIK



SDI plant im Bereich Komposite für 2019 und darüber hinaus zahlreiche Produktinnovationen. An erster Stelle bei den Universalkompositen stehen zwei zentrale Marken: Luna, das universelle System mit VITA®-Farben, und Aura, das universelle System mit einzigartigen Farben. Mit Luna und Aura entsteht durch Innovation und Weiterentwicklung ein Komposit-Gesamtkonzept, das dem Bedarf von Zahnärzten und ihren Teams ideal gerecht wird. Das universelle Nanohybridkomposit Luna führen wir 2019 ein.

Luna bietet sich auf dem Komposit-Markt als äußerst verlässliches Material an, da es aufgrund exzellenter Festigkeit und Ästhetik für alle Front- und Seitenzahnfüllungen geeignet ist. Seine perfekte Kombination ästhetischer und mechanischer Eigenschaften verdankt Luna einem hybriden Füller. Die besondere Transluzenz von Luna, einer australischen Innovation, ermöglicht einen Chamäleon-Effekt, durch den sich die Füllungen farblich gut an die angrenzende Zahnschicht anpassen. Und das Zusammenspiel von Fluoreszenz und Opaleszenz verleiht Luna eine

unvergleichliche innere Brillanz. Die mechanischen Eigenschaften werden durch ein bewährtes Strontiumglas-Füllersystem optimiert. Luna verbindet eine überragende Druck- und Biegefestigkeit mit einem anwenderfreundlichen Handling, das nahtlose Übergänge im Randbereich und natürlich wirkende Füllungen erleichtert. Luna besteht aus 14 Universalfarben und fünf Spezialfarben (3 x Dentin, 1 x Inzisal und 1 x Bleach). Die Schmelzfarben sind wahlweise allein oder in Schichttechnik mit den Spezialfarben verwendbar. Luna ist ein sehr vielseitiges Komposit, das sich für die gesamte Dentition eignet und den ästhetischen Wünschen der Patienten entspricht.

### SDI GERMANY GMBH

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

## DIGITALE ABFORMUNG MIT AUSGEZEICHNETER GESTALTUNG

Starkes Design und nachhaltige Produkte – dieser Trend kristallisierte sich bei den diesjährigen Red Dot Awards Product Design heraus. Zu den Preisträgern gehört auch Primescan, der neue Intraoralscanner von Dentsply Sirona. „Wir freuen uns sehr über diese Ehrung, die wir als Würdigung unserer Bemühungen sehen, unseren Kunden in jeder Hinsicht hochwertige Produkte anzubieten“, sagt Dr. Alexander Völcker, Group Vice President CAD/CAM and Orthodontics bei Dentsply Sirona. „Primescan ist auch dank ihres Designs im gewohnten Praxisumfeld leicht zu handhaben, liefert verlässlich klinisch einwandfreie Ergebnisse und macht beim Einsatz einfach Spaß.“ Primescan verfügt über eine verbesserte Aufnahmetechnologie, mit der Scans in einer beeindruckenden Genauigkeit möglich sind. Primescan ist somit die eindrucksvolle

Antwort auf eine wichtige Anforderung in modernen Praxen.

Mit dem Red Dot Award werden seit über 60 Jahren Produkte, Designkonzepte und Kommunikationsdesigns prämiert. In diesem Jahr bewerteten die 39 Jurymitglieder – unabhängige Gestalter, Designprofessoren und Fachjournalisten – insgesamt 5.500 Produkte aus 55 Nationen. Wichtiges Kriterium für die Vergabe der begehrten Auszeichnung ist eine hohe Gestaltungsqualität.



reddot award 2019  
winner

### DENTSPLY SIRONA

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

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

## 00000

### Pluradent AG & Co KG

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

### Henry Schein Dental Deutschland GmbH

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

### Pluradent AG & Co KG

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

### Henry Schein Dental Deutschland GmbH

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

### Henry Schein Dental Deutschland GmbH

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

### NWD Gruppe – Nordwest Dental GmbH & Co. KG

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

### Pluradent AG & Co KG

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

### Henry Schein Dental Deutschland GmbH

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

### Bönig-Dental GmbH

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

### Pluradent AG & Co KG

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

## 10000

### NWD Gruppe – Nordwest Dental GmbH & Co. KG

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

### Henry Schein Dental Deutschland GmbH

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

### Pluradent AG & Co KG

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

### Gottschalk Dental GmbH

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

### Multident Dental GmbH

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

### Pluradent AG & Co KG

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

### Henry Schein Dental Deutschland GmbH

17491 Greifswald  
Tel.: 03834 855734  
Fax: 03834 855736  
E-Mail: info.greifswald@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

### Pluradent AG & Co KG

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

### Henry Schein Dental Deutschland GmbH

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

## 20000

### NWD Gruppe – Nordwest Dental GmbH & Co. KG

20097 Hamburg  
Tel.: 040 853331-0  
Fax: 040 853331-44  
E-Mail: hamburg@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

### Poulson-Dental GmbH

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

### Nordenta Handelsgesellschaft mbH (Versandhändler)

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

### Pluradent AG & Co KG

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

### Henry Schein Dental Deutschland GmbH

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

### Pluradent AG & Co KG

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

### Henry Schein Dental Deutschland GmbH

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

### Pluradent AG & Co KG

24944 Flensburg  
Tel.: 0461 903340  
Fax: 0461 98165  
E-Mail: flensburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

### NWD Gruppe – Nordwest Dental GmbH & Co. KG

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

### Multident Dental GmbH

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

### Pluradent AG & Co KG

26789 Leer  
Tel.: 0491 92998-0  
Fax: 0491 92998-50  
E-Mail: leer@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

### Abodent dent.-med. Großhandlung GmbH

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

### Pluradent AG & Co KG

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

### Henry Schein Dental Deutschland GmbH

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

## 30000

### Lohrmann Dental GmbH (Versandhändler)

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

### NETdental GmbH (Versandhändler)

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

### DEPPE DENTAL GMBH

30559 Hannover  
Tel.: 0511 95979-0  
Fax: 0511 591777  
E-Mail: info@deppe-dental.de  
Internet: www.deppe-dental.de

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## 40000

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## 50000

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

**NWD Gruppe –  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
50858 Köln  
Tel.: 02234 9589-0  
Fax: 02234 9589-203  
E-Mail: koeln@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

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

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

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

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

## 60000

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

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

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

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH  
Zentrale**  
63225 Langen  
Tel.: 06103 7575000  
Fax: 08000 400044  
E-Mail: info@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co KG**  
65189 Wiesbaden  
Tel.: 0611 3617-0  
Fax: 0611 3617-46  
E-Mail: wiesbaden@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

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

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

**NWD Gruppe –  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
66119 Saarbrücken  
Tel.: 0681 98831-0  
Fax: 0681 98831-936  
E-Mail: saarbruecken@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**NWD Gruppe –  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
67434 Neustadt a.d.W.  
Tel.: 06321 3940-0  
Fax: 06321 3940-91  
E-Mail: neustadt@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

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

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

## 70000

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## 80000

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

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

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

**NWD Gruppe –  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
83101 Rohrdorf  
Tel.: 08031 7228-0  
Fax: 08031 7228-100  
E-Mail: rohrdorf@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

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

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

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

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

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

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

## 90000

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

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

**NWD Gruppe –  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
94036 Passau  
Tel.: 0851 8866870  
Fax: 0851 89411  
E-Mail: passau@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

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

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

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

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

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
97070 Würzburg  
Tel.: 0931 35901-0  
Fax: 0931 35901-11  
E-Mail: info.wuerzburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

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

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

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

## VERLAG

### VERLAGSSITZ

OEMUS MEDIA AG  
Hollbeinstraße 29  
04229 Leipzig

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

### VERLEGER

Torsten R. Oemus 0341 48474-0 oemus@oemus-media.de

### VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbecke 0341 48474-0 doebbecke@oemus-media.de  
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner 0341 48474-0 isbaner@oemus-media.de  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller 0341 48474-0 hiller@oemus-media.de

### PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

### PRODUKTIONSLEITUNG

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

### ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de  
Bob Schliebe 0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

### VERTRIEB/ABONNEMENT

Andreas Grasse 0341 48474-315 grasse@oemus-media.de

### ART-DIRECTION/GRAFIK

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn 0341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de  
Stanley Baumgarten 0341 48474-130 s.baumgarten@oemus-media.de

## HERAUSGEBER & REDAKTION

### HERAUSGEBER

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

Erscheinungsweise Die DENTALZEITUNG erscheint 2019  
mit 6 Ausgaben + Nachlese zur IDS  
Es gilt die Preisliste Nr. 20 vom 1.1.2019

### BEIRAT

Roswitha Dersintzke, Michael Pötzel, Gunnar Fellmann, Lutz Müller, Thomas Simonis

### CHEFREDAKTION

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

### REDAKTION

Frank Kaltofen 0341 48474-152 f.kaltofen@oemus-media.de

Redaktionsanschrift siehe Verlagssitz

### KORREKTORAT

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

### DRUCK

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

### DRUCKAUFLAGE

35.000 Exemplare

### Bezugspreis:

Einzelheft 5,60 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 25,00 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. zzgl. 8,00 Euro Versandkosten (Abo beinhaltet 6 Ausgaben – ohne Sonderausgaben). Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 14 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.

### Verlags- und Urheberrecht:

Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlegers und Herausgebers unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete 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.

## TERMINZETTEL FÜR PATIENTEN MIT PRAKTISCHEN TIPPS



© proDente e.V.

Die individualisierbaren Terminblöcke enthalten acht verschiedene Tipps zur Mundgesundheit. Sie sind für Zahnarztpraxen und zahntechnische Innungsbetriebe kostenfrei bei der Initiative proDente erhältlich. „Unsere Terminblöcke werden von den Praxen sehr gut angenommen“, so Dirk Kropp, Geschäftsführer

der Initiative proDente e.V. „Die Neuaufgabe haben wir optisch aktualisiert sowie inhaltlich überarbeitet.“

Wer seinen nächsten Zahnarzttermin direkt in der Praxis vereinbart, erhält zusätzlich zu der Erinnerung einen von acht Tipps: So finden Patienten nun beispielsweise Bilder, wie sie Zahnseide korrekt

verwenden. Aber auch Hinweise zu Kosten, PZR und KAI stehen auf der Rückseite der Terminzettel. Auf der Vorderseite gibt es Platz für den Praxisstempel, sodass der Zahnarzt die Blöcke individualisieren kann. „Ein gutes Gimmick zur Patientenbindung“, findet Kropp. „Die Zettel erinnern an den nächsten Praxisbesuch und bieten gleichzeitig einen Mehrwert in Form von Tipps zur Mundgesundheit.“



### Kurzfilmwettbewerb 2019 startet

Der proDente Kurzfilmwettbewerb „Zähne gut – alles gut“ startet nun in die dritte Runde. Bis Ende August können Auszubildende, Studenten, Schüler und freie Filmkünstler Filme rund um „schöne und gesunde Zähne“ einreichen. Der Preis ist mit insgesamt 6.000 Euro für die ersten drei Plätze dotiert. Mehr Informationen und die Teilnahmebedingungen unter: [www.kurzfilmwettbewerb.prodente.de](http://www.kurzfilmwettbewerb.prodente.de)

### Kostenfrei bestellen

Zahnärzte und zahntechnische Innungsbetriebe erhalten kostenfrei 32 Terminblöcke auf den Fachbesuchseiten unter [www.prodente.de](http://www.prodente.de) oder über die Bestellhotline 01805 552255.

### PRODENTE E.V.

Dirk Kropp  
Aachener Straße 1053–1055  
50858 Köln  
Tel.: 0221 17099740  
[info@prodente.de](mailto:info@prodente.de)  
[www.prodente.de](http://www.prodente.de)

# DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.



## ABONNIEREN SIE JETZT!

**BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH UNTER:  
[WWW.OEMUS-SHOP.DE](http://WWW.OEMUS-SHOP.DE)**

DENTALZEITUNG • OEMUS MEDIA AG • OEMUS.COM • DENTALZEITUNG.COM

Praxis \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Ja, ich abonniere die **DENTALZEITUNG** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 33,- Euro inklusive gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

### OEMUS MEDIA AG

Abonnement-Service  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-315  
Fax: 0341 48474-290  
[grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)  
[www.oemus.com](http://www.oemus.com)

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift \_\_\_\_\_

DZ 3/19



# 2 in 1

## ULTRASCHALL x PULVERSTRAHL



### GIGAPAKET P4+

#### Varios Combi Pro

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

**1** **Varios Combi Pro Basisset**  
inkl. Ultraschall-Kit **1** und Prophy-Kit  
(supragingivales Pulverkit) **2**  
(REF Y1002843, 4.380€\*)

**+**  
**Varios Combi Pro Perio-Kit**  
Pulverstrahlkit für die subgingivale  
Anwendung (Handstück, Handstück-  
schlauch, Pulverkammer, Perio-Mate  
Powder, sterile Perio Nozzles)  
(REF Y1003042, 825€\*)

**+**  
**2. Varios Combi Pro Prophy-Kit**  
Zusätzliches Pulverstrahl-Kit (Handstück,  
Handstückschlauch, Pulverkammer)  
für die supragingivale Anwendung  
(REF Y1003771, 775€\*)

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

5.495€\*  
~~6.700€\*~~

Sparen Sie  
1.205€

Das neue Gesicht Ihrer Prophylaxe.

# Varios Combi Pro

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