

cosmetic

dentistry _ practice & science



Fachbeitrag

Mitarbeiter sind das wertvollste Kapital jeder Praxis

Spezial

Zahnarztpraxis mit eigener Orangerie

Event

Ästhetische Zahnmedizin möglichst minimalinvasiv





White Spots wirksam behandeln. Mit Icon vestibular.

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

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

Mehr Infos auf www.dmg-dental.com



Dr. Thomas Drechsler

Fachzahnarzt für Kieferorthopädie
Wiesbaden



Die Wertschöpfung der Zahnarztpraxis beginnt beim Team

Wir Zahnärzte sind Teampayer. Eine Praxis, sei sie mit allgemein Zahnärztlicher, kieferorthopädischer oder kieferchirurgischer Ausrichtung, wird von unseren Patienten immer „ganzheitlich“ betrachtet. Auch wenn die Zahnärztin oder der Zahnarzt durch Persönlichkeit, Kompetenz und Expertise den prägenden Charakter bestimmt, sollte die Rolle des gesamten Teams für den wirtschaftlichen Erfolg einer Praxis auf keinen Fall unterschätzt werden.

Es beginnt mit der Wertschöpfungskette bereits beim ersten Kontakt. Dies geschieht beim Erstbesuch meist immer noch telefonisch. Eine freundliche, angenehme, kompetente und vielleicht auch humorvolle Telefonstimme ist der ideale Door Opener für den ersten Termin. Aber auch bei zunehmend genutzten Onlineterminen verschafft sich nahezu jeder potenzielle Patient einen Überblick über die Praxis und ihr Personal auf der Website.

Bis wir Zahnärzte unserem Patienten das erste Mal in den Mund schauen, hat er durch den vorausgegangenen virtuellen, aber insbesondere persönlichen Kontakt zum Praxisteam bereits intensive Gesamteindrücke gewonnen, die erheblich mitverantwortlich sind, ob er sich aufgrund seines positiven Gefühls von Vertrauen und Professionalität in der Praxis für eine Behandlung entscheiden wird. Speziell in der Ästhetischen Zahnheilkunde, in der es nicht vorwiegend um schnelle Hilfe wie etwa bei schmerzhaften Notfällen geht, unterstützt das Personal durch Freundlichkeit, Kompetenz und gepflegtes Äußeres die Patientengewinnung und -bindung in besonde-

rem Maß. „Solche Zähne wie Ihre Prophylaxe-Mitarbeiterin hat, möchte ich auch gerne“, so oder ähnlich haben sich meine Patienten schon geäußert. Dass es dann leichter fällt, diese Patienten von den Möglichkeiten einer Zahnkorrektur beispielsweise mittels transparenter Aligner oder Veneers zu überzeugen, „liegt auf Zunge“. Dabei ist das Mittel der Delegation von gebührenrechtlich erlaubten Praxisleistungen an geschultes Fachpersonal ein ganz entscheidender Faktor zur signifikanten Wertschöpfung.

Insbesondere beim Angebot eines breiten Spektrums neuester Behandlungstechniken, wie digitaler Intraoral-scanner, 3D-Behandlungssimulationen, professioneller Prophylaxeeinheiten oder spezieller Bleaching-Verfahren, ist die konstruktive Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Praxisteam sowohl im Behandlungsablauf als auch im organisatorischen Bereich der Schlüssel zum messbaren wirtschaftlichen Erfolg bei gleichzeitig positiver Reputation.

Eine Zahnärztin oder ein Zahnarzt ist immer nur so gut wie das dazugehörige Personal. Daher sollten wir in dankenswerter Weise unsere Teams besonders wertschätzen, dann können wir aus dem Vollen unserer Praxisressourcen schöpfen.

Ihr Dr. Thomas Drechsler
Fachzahnarzt für Kieferorthopädie
Wiesbaden





Fachbeitrag 18



Praxisporträt 28



Event 40

Editorial

Die Wertschöpfung der Zahnarztpraxis beginnt beim Team 03
Dr. Thomas Drechsler

cosmetic dentistry

Mitarbeiter sind das wertvollste Kapital jeder Praxis 06
Dr. Michael Visse

Kunststoff im ästhetischen Bereich 10
Dr. Björn Dziedo

Langzeitstabile Ergebnisse in Funktion und Ästhetik 14
Dr. Johanna Herzog, Dr. Marcus Striegel

Die Welt der Zähne aus dem Blickwinkel der Moderne 18
Dr. Martin von Sontagh

In 15 Wochen zu einem neuen Lächeln 22
Dr. Antonino G. Secchi, DMD, MS

Spezial

Praxisporträt
Zahnarztpraxis mit eigener Orangerie 28

Praxismanagement
Ästhetische Zahnmedizin 34
Dipl.-Betriebsw. Hans-Gerd Hebinck

Praxisvideos: Patienteninformationen kompakt und vielfältig 38
Lothar Stobbe

Event

Ästhetische Zahnmedizin möglichst minimalinvasiv 40
Nadja Reichert

News 26

Produkte 44

Impressum 50

Klinischer Fall



„Mit dem Daring White Zahnaufhellungssystem ist es endlich möglich, die gleichen Ergebnisse zu erzielen wie mit der herkömmlichen Schienenbehandlung.

Keine mühsamen Abdrücke oder Anfertigung der Schienen mehr, der Patient kann seine Behandlung nach dem ersten Besuch in der Zahnarztpraxis beginnen“

Dr. Adrien Lavenant, Aix-en-Provence, Frankreich



Vorher



Nachher



NEU!

DaringWHITE™

Professional Teeth Whitening

Streifen zur professionellen Zahnaufhellung zuhause für Ihre Patienten.



DWK03 - Daring White Starter-Kit mit 3 Packungen (à 10 Tage) für Vollständige Aufhellungsbehandlungen

oder

DWK01 - Daring White Starter-Kit mit 6 Packungen (à 5 Tage) für Auffrischungs Aufhellungsbehandlungen

Preis: je € 210,00*

„Dank der einzigartigen Comfort-Fit-Technologie haften die Streifen ohne Gele oder Hüllen an den Zähnen und passen sich ihnen präzise an.“

Ihre Vorteile:



- 15 % Carbamid-Peroxid in der Aufhellungsfolie
- Tragedauer 1-2 Std. täglich für 5-10 Tage



- Ihre Patienten werden ihren Freunden das wunderschöne Lächeln zeigen, bei dem Sie geholfen haben und Sie weiterempfehlen



- Das Daring White-Lächeln kann kosmetische Fälle mit hohem Umsatzpotenzial eröffnen
- Verwenden Sie es vor kosmetischen Verfahren für ein ästhetisch ansprechendes Ergebnis
- Nur über den Zahnarzt erhältlich, der erste Streifen muss vom Zahnarzt platziert werden

Fragen Sie jetzt nach Ihrer kostenlosen Probe

Rufen Sie uns an: **02451 971 409**

Garrison

Tel.: +49 2451 971 409 • Fax: +49 2451 971 410
Dental Solutions info@garrisondental.net • www.daringwhite.com



ADGM719 CD

Mitarbeiter sind das wertvollste Kapital jeder Praxis

Dr. Michael Visse

Unsere Mitarbeiter tragen maßgeblich zum Erfolg der Praxis bei. Ohne diese wertvolle Ressource steht jeder Praxisinhaber auf mehr oder weniger verlorenem Posten. Essenziell wichtig ist es daher, das Personal und dessen Arbeit tagtäglich wertzuschätzen. Instinktiv wissen wir das alle. Und doch sind Theorie und Praxis oft zwei verschiedene Paar Schuhe. Es lohnt sich daher, sich zu dem Thema Mitarbeitermotivation und -förderung Gedanken zu machen.

Hauptziel soll und muss es sein, das gesamte Praxisteam weiterzuentwickeln. Diese Weiterentwicklung bietet sehr gute Chancen, schafft Selbstwertgefühl, Identifikation mit dem Arbeitsplatz und hilft, die Haltung gegenüber Neuem zu stärken. Mitarbeiter, die gefördert und qualifiziert werden, realisieren, dass sie Fähigkeiten und Kompetenzen besitzen. Dies macht sie stolz, steigert das Selbstvertrauen und sorgt so quasi automatisch für ein positives Klima in der Praxis, das sich auch auf den Patienten überträgt.

Durch Förderung und Motivation zum Flow-Zustand

In der Psychologie spricht man in diesem Zusammenhang von „Flow“ (Abb. 1). Damit ist das positive Gefühl gemeint, das sich beim Erlernen neuer Tätigkeiten einstellt. Wer sein Team in einen solchen Flow-Zustand bringen möchte, muss mit gutem Beispiel vorangehen, seine Mitarbeiter unterstützen und ihnen das Gefühl von Sicherheit geben. Als Chef



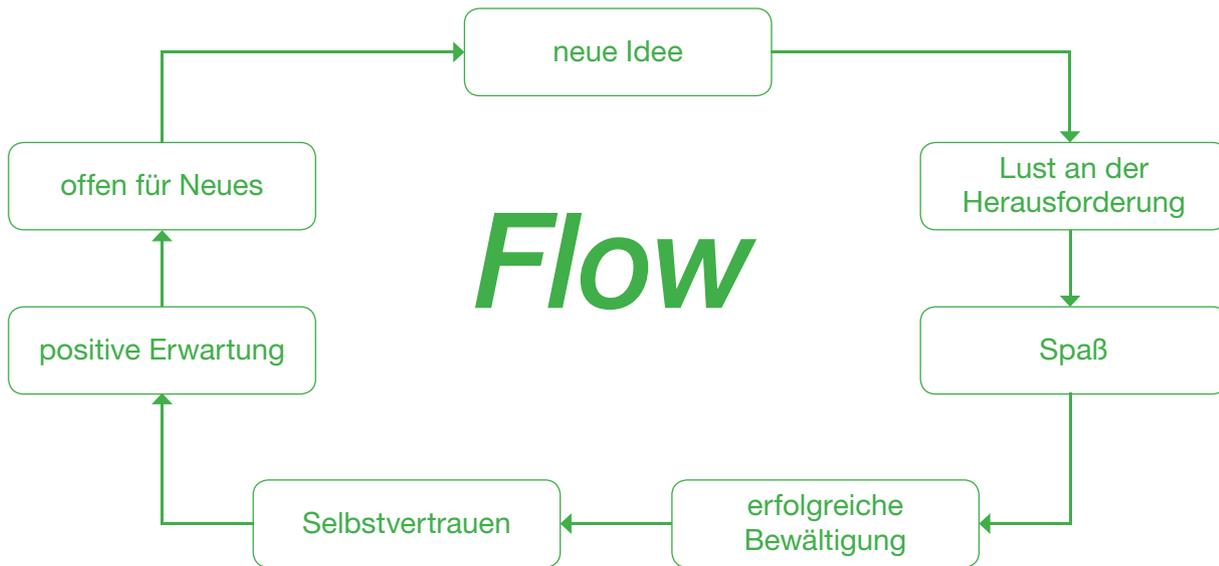


Abb. 1: Schematische Darstellung der Faktoren, die einen guten „Flow“ ausmachen.

© Dr. Michael Visse

haben wir eine Vorbildfunktion, unser Verhalten ist richtungsweisend für das Personal (Abb. 2). Somit gilt es:

- die Mitarbeiter zu loben
- die vorhandenen Talente der Mitarbeiter zu identifizieren
- den Mitarbeitern das Vertrauen in ihre eigenen Fähigkeiten zu vermitteln

Gemachte Erfahrungen hinterlassen Spuren im Gehirn unseres Praxisteam. Selbstverständlich sind solche Erfahrungen nicht immer positiv, dessen muss man sich bewusst sein. Die Verantwortung liegt darin, die Herausforderungen richtig zu gestalten. Dies ist extrem wichtig für:

- das positive Gefühl, das sich bei der erfolgreichen Bewältigung einer Aufgabe einstellt (Glückshormone)
- die Steigerung des persönlichen Selbstvertrauens

Erfolgslebnisse im Team stärken das eigene Selbstbild

Als Kopf bzw. Leader sind wir die Schlüsselfigur im gesamten Prozess. Wir sollten unseren Mitarbeitern Mut machen und selbst keine Angst haben. Wir müssen persönlich davon überzeugt sein, dass herausfordernde Arbeiten im Team geschafft werden können. Und nicht zuletzt sollten wir unser Team inspirieren und begeistern, denn wer begeistert ist, kann schneller lernen und sein Verhalten ändern. Kurzum: Betrachten Sie sich als Ideengeber, als strategischen Kopf und als zuverlässiger Partner Ihrer Mitarbeiter. So wird es gelingen, ambitionierte Ziele gemeinsam zu erreichen (Abb. 3).

Nicht ausdenken, sondern umsetzen

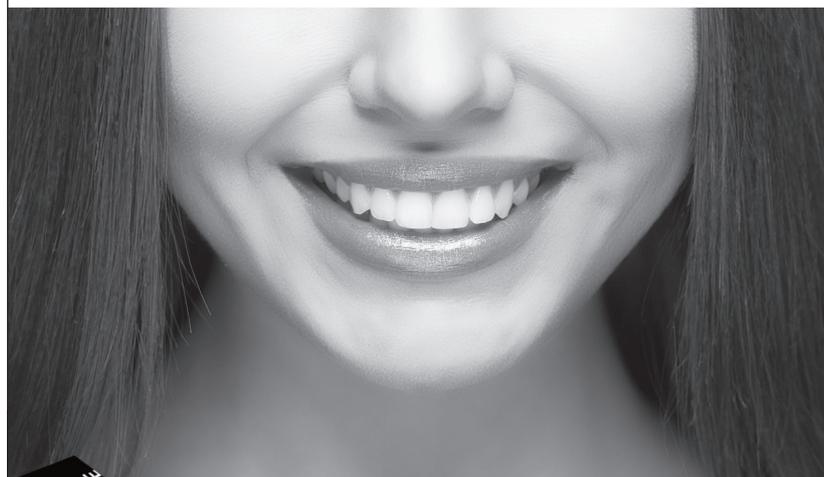
Es geht nicht darum, sich einen Plan auszudenken. Wichtig ist es, diesen Plan auch umzusetzen. Für den dauerhaften Erfolg ist Weiterentwicklung notwendig,

ANZEIGE

einfach die zähne aufhellen
ohne nebenwirkungen
ohne bleaching



- White ist ein professionelles Zahnaufhellungs-Gel
- Das schonendste Verfahren, seit es Zahnaufhellung gibt
- Keine Schmerzen – kein Peroxid
- Frei von Nebenwirkungen
- Bis zu 10 Farbstufen heller als vor der Aufhellung



White beauty & healthcare GmbH
info@einfach-weisse-zaehne.de
0521 546053-40

Ihre Mitarbeiter brauchen Ihre Unterstützung

1. Glaube an die Fähigkeit der Mitarbeiter

Stärkung des Selbstvertrauens

2. Aktive Schulung durch den Chef

Vorbild – leading by example

3. Herausfordernde Aufgaben

Gruppendynamik – Wir schaffen das ...

Abb. 2: Handlungsempfehlung für eine gute Mitarbeiterführung.

© Dr. Michael Visse



© Burkhard Mohr

sich das gesamte Team auf die Umsetzung neuer Herausforderungen freut. Die Belohnung für alle Beteiligten ist das gute Gefühl, das sich einstellt, wenn man etwas Neues geschaffen hat. Man ist stolz auf das Erreichte, freut sich aber auch auf die Umsetzung weiterer Projekte. Übrigens: Dieses Gefühl kann süchtig machen und treibt das Team fast automatisch zu weiteren Höchstleistungen.

Fazit

Leading bedeutet, Verantwortung zu übernehmen, seine Mitarbeiter zu unterstützen und ihnen das Gefühl von Sicherheit zu geben. Wenn wir unser Praxispersonal durch Änderung von Verhalten motivieren, schaffen wir neue Erfahrungsräume und ein neues Klima in unseren Praxen. Das Ergebnis ist verblüffend.

Abb. 3: Der Chef sollte sich immer für seine Mitarbeiter Zeit nehmen.

das wissen wir im Grunde alle. Viele Kolleginnen und Kollegen schieben diese jedoch vor sich her und denken: „Ich werde mich darum kümmern, sobald ich ...“ So verbleiben sie in ihrer bequemen Komfortzone und werden auf ein Flow-Erlebnis dauerhaft verzichten müssen.

Andere hingegen setzen innovative Ideen spielerisch um und erleben, dass neue Aufgaben Spaß machen und

Kontakt



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

Infos zum Autor



ANZEIGE

www.oemus-shop.de

AKTION*
SUMMER Sale

30%

30 % Rabatt auf alle Verlagsprodukte der OEMUS MEDIA AG. Gutscheincode: SOMMER30

* gültig bis 31.08.2019

Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

1./2. Mai 2020, Verona/Valpolicella (Italien)

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.giornate-veronesi.info

Programm Zahnärzte:

- Team-Workshops
- Übertragung Live-OP | 13.00 – 14.00 Uhr
- Table Clinics
- Wissenschaftliche Vorträge
Podium ① Implantologie
Podium ② Allgemeine ZHK

Programm Helferinnen:

- Team-Workshops
- Übertragung Live-OP | 13.00 – 14.00 Uhr
- Table Clinics
- Hygieneseminar/alternativ wiss. Vorträge

Workshops und Seminar:

Freitag, 10.00 – 12.00 Uhr

WS 1: Herstellung von autologem Knochen aus natürlichen Zähnen

WS 2: Grundlagen und Herstellung von PRF

Samstag, 09.00 – 16.00 Uhr

Seminar: Hygiene in der implantologisch-chirurgischen Praxis

Table Clinics:

- TC ① ACTEON
- TC ② Bicon
- TC ③ Champions-Implants
- TC ④ Kulzer
- TC ⑤ Schneider Dental
- TC ⑥ Schütz Dental
- TC ⑦ OMNIA
- TC ⑧ Sunstar Guidor
- TC ⑨ IWB Consulting
- TC ⑩ Thommen
- TC ⑪ mectron

Ablauf:

Freitag, 15.00 – 17.45 Uhr

1. Staffel, 15.00 – 15.45 Uhr

2. Staffel, 16.00 – 16.45 Uhr

3. Staffel, 17.00 – 17.45 Uhr

Bitte tragen Sie die Nummer der von Ihnen gewählten Table Clinics (TC) auf dem Anmeldeformular ein.

Referenten:

Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/DE, Prof. Dr. Thorsten M. Auschil/DE, Prof. Dr. Andrea Cicconetti/IT, apl. Prof. Dr. Christian Gernhardt/DE, Prof. Dr. Dr. Shahram Ghanaati/DE, Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz/DE, Prof. Dr. Mauro Labanca/IT, Prof. (Jiaoshou, Shandong University, China) Dr. Frank Liebaug/DE, Prof. Dr. Andrea Mombelli/CH, Dr. Armin Nedjat/DE, Prof. Dr. Georg-H. Nentwig/DE, Prof. Dr. Marcel Wainwright/DE u. v. a. m.

Rahmenprogramm:

Donnerstag, 18.00 – 19.30 Uhr

Weinseminar | Gebühr: 50,- € zzgl. 19% MwSt.

Freitag, ab 18.00 Uhr

Get-together | Für Teilnehmer in der Gebühr enthalten

Samstag, ab 20.00 Uhr

Dinnerparty | Für Teilnehmer in der Gebühr enthalten

Kongressgebühren:

Zahnarzt 595,- €

Zahnarzthelferin 275,- €

(inkl. Get-together und Dinnerparty, alle Preise zzgl. MwSt.)

www.villaquaranta.com

Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

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

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

Für die Veranstaltung **Giornate Veronesi** am 1. und 2. Mai 2020 in Verona/Valpolicella (IT) melde ich folgende Personen verbindlich an:

<input type="checkbox"/> Zahnarzt	① ___ ② ___ ③ ___	<input type="checkbox"/> Workshop 1	<input type="checkbox"/> Live-OP
<input type="checkbox"/> Zahnarzthelferin	(Bitte Nr. der Table Clinics eintragen)	<input type="checkbox"/> Workshop 2	<input type="checkbox"/> Podium ①
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit		Teilnahme	Table Clinics (max. 3)
		Workshops/Seminar	Programmpunkte
<input type="checkbox"/> Zahnarzt	① ___ ② ___ ③ ___	<input type="checkbox"/> Workshop 1	<input type="checkbox"/> Live-OP
<input type="checkbox"/> Zahnarzthelferin	(Bitte Nr. der Table Clinics eintragen)	<input type="checkbox"/> Workshop 2	<input type="checkbox"/> Podium ①
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit		Teilnahme	Table Clinics (max. 3)
		Workshops/Seminar	Programmpunkte

Abendveranstaltung (Samstag) Teilnehmer ___ Begleitpersonen ___ (Bitte ankreuzen und Personenzahl eintragen!)

Stempel

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

Datum, Unterschrift

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

Kunststoff im ästhetischen Bereich

Eine adäquate Alternative zu Keramik?

Dr. Björn Dziedo

Sind moderne Komposite in puncto Ästhetik, Langlebigkeit und Funktion den Keramiken ebenbürtig oder sogar überlegen? Können laborgefertigte Kunststoffveneers eine (bezahlbare) Alternative zu Keramikveneers sein? Keramiken – egal, ob geschichtet, gepresst, gefräst oder im Cut-back-Verfahren hergestellt – sind in Hinblick auf Ästhetik und Langlebigkeit sicherlich die beste Versorgungsmöglichkeit für den Patienten. Jedoch sind sie auch mit Abstand die teuerste. Somit bleibt oftmals nur die Kompositfüllung als bezahlbare Alternative.

Geschichtete Chairside-Kunststofffüllungen mit unterschiedlichen Körper- und Schneidmassen sowie eingebrachten Malfarben stehen sicherlich ästhetisch gesehen den Keramikveneers in nichts nach. Die Umsetzung

wird jedoch in den wenigsten Zahnarztpraxen so zelebriert. So stellt sich die Frage nach wirklich praktikablen Alternativen. Gerade bei mehreren Zähnen im Oberkieferfrontbereich ist ein ästhetisch hervorragendes



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

Abb. 1: Ausgangssituation. **Abb. 2:** Wax-up-Modell. **Abb. 3:** Situation nach dem Bleaching. **Abb. 4 und 5:** Präparationsschlüssel und PV-Tiefziehschiene. **Abb. 6:** Tiefenmarkierung mit Bleistift. (© Dr. Dr. Björn Dziedo)

Ergebnis mit reiner Chairside-Kompositsschichtung für den „Allround“-Zahnarzt schwierig. Im vorgestellten Fall wird ein Patient mit insgesamt sechs laborgefertigten Kunststoff-Frontzahnveneers versorgt. Dabei werden die Zähne 12/22 aufgrund insuffizienter großflächiger Kunststofffüllungen (Abb. 1) konventionell minimalinvasiv präpariert, die naturgesunden Zähne 13/23 erhalten Non-Prep Veneers.

Der Behandlungsablauf

Nach der professionellen Zahnreinigung wurden Situationsabformungen für die Herstellung eines diagnostischen Wax-up-Modells der Oberkieferfrontzähne (Abb. 2) genommen. Des Weiteren erfolgte die Messung der Ausgangsfarbe (A3) mit anschließendem Bleaching (Philips Zoom!, Philips; Abb. 3), bis die Wunschfarbe B1 (VITA Easyshade®, VITA Zahnfabrik) erreicht wurde.

Drei Tage später erfolgte die Besprechung des Wax-up-Modells. Über dieses wurde ein Präparationsschlüssel aus Silikon (Abb. 4) und eine Tiefziehschiene für die Provisorienherstellung (Abb. 5) gefertigt. Geplant war eine Kombination aus „Prep“-Veneers (Regio 12-22) und „No-Prep“-Veneers (Regio 13/23). Der Patient war mit dem Ästhetikvorschlag sehr zufrieden und wollte diesen umgesetzt haben. Mithilfe eines Tiefenanschlagbohrers

wurden 0,3mm tiefe Rillen präpariert und mit Bleistift markiert, um den Substanzabtrag zu kontrollieren (Abb. 6). Zum Gingivaschutz wurden 1er-Fäden gelegt (Ultrapak™, Ultradent Products), die alten Füllungen komplett entfernt und Unterschnitte mit Komposit (Gænia!® Universal Flo, A1, GC EUROPE) aufgefüllt. Anschließend wurden alle Kanten und Zahnoberflächen poliert. Mithilfe der Präparationsschlüssel können die Präparationstiefen überprüft werden (Abb. 7).

Anschließend erfolgt die Abformung im Doppelmischverfahren, in dem die Präparations- und Zahnfleischgrenzen perfekt abgebildet werden müssen. Das Provisorium wurde an den präparierten Zähnen 12-22 mithilfe der Tiefziehschiene hergestellt (Abb. 8). Zuvor wurde ein Tropfen-Bonding punktuell aufgetragen und zur besseren Befestigung des provisorischen Materials (Structur 2 SC A1, VOCO) gehärtet. Die Überschüsse wurden mit einem feinen Diamanten entfernt, die Interdentalpapillen zur Rezessionsvermeidung freigelegt und die Oberflächen poliert.

Nach drei Tagen lagen die laborgefertigten individuell geschichteten Kompositveneers (3M™ ESPE™ Sinfony™, 3M Deutschland) zum Einkleben bereit (Abb. 9). Mithilfe von transparenter Try-in Paste (PANAVIA™ V5 Try-in Paste, Kuraray) wurden sie einprobiert (Abb. 10 und 11).

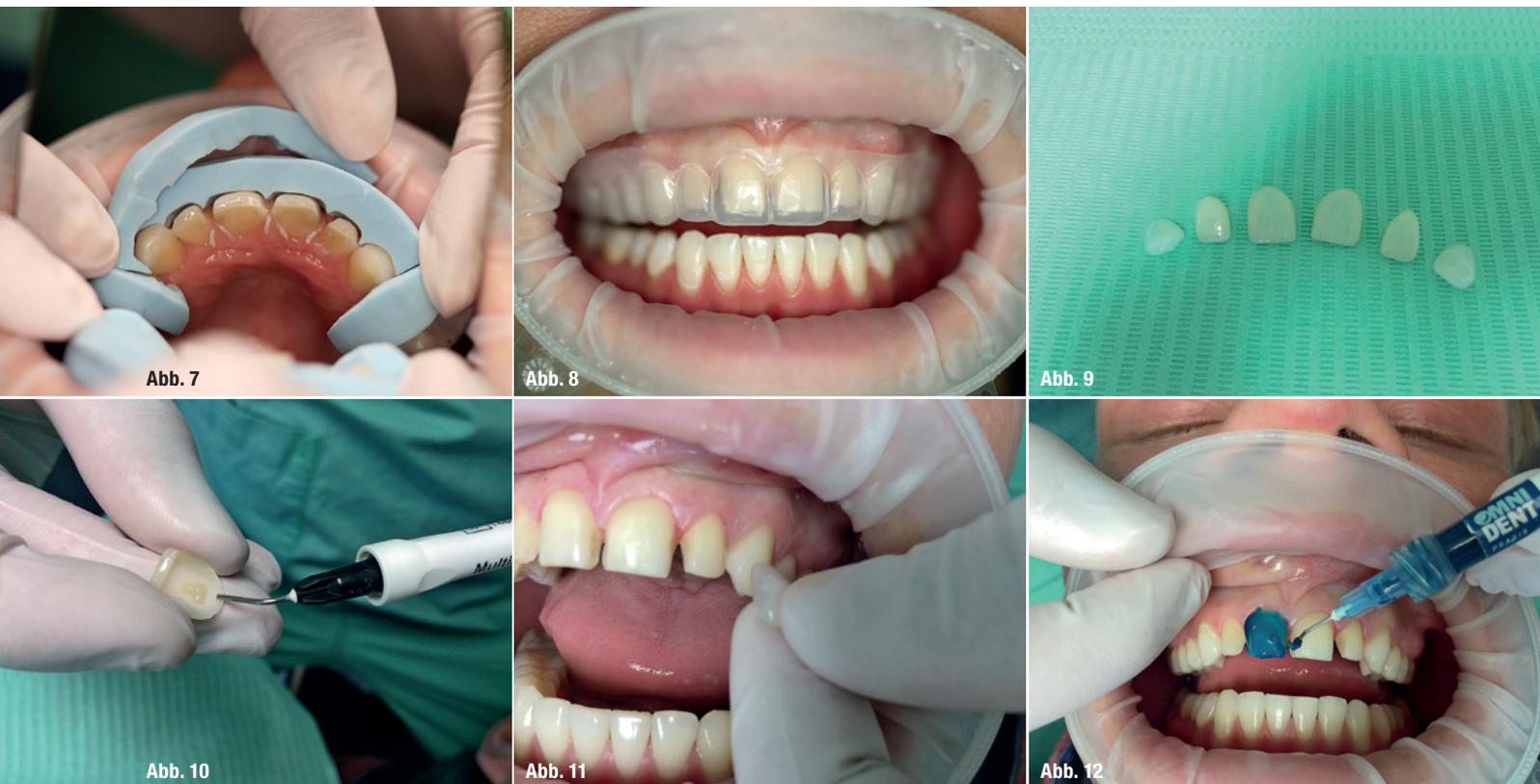


Abb. 7: Vestibuläre Reduktionskontrolle anhand des Präparationsschlüssels. **Abb. 8:** PV-Herstellung. **Abb. 9:** Die fertigen Kunststoffveneers. **Abb. 10 und 11:** Einprobe der Veneers mit der Try-in Paste. **Abb. 12:** Anätzen. (© Dr. Dr. Björn Dziedo)



Abb. 13 und 14: Bonden und vollständiges Aushärten. Abb. 15: Chipping inzisal an Zahn 13. (© Dr. Dr. Björn Dziedo)

Die Passung und Ästhetik waren sehr gut, und die Veneers wurden paarweise adhäsiv befestigt (PANAVIA™ V5 Try-in Paste, Kuraray; Abb. 12–14). Der Patient war vom Resultat begeistert. Gemäß unserem Behandlungsprotokoll bekam er eine Knirscherschiene für die Nacht.

Reparatur/Austausch gegen Keramikveneers

Sechs Monate nach dem Einkleben der Veneers scherte inzisal sowohl am Non-Prep Veneer 13 als auch am Präp-Veneer 11 ein Fragment ab (Abb. 15). In einem Zeitraum von zwei Jahren wurden weiterhin wiederholt frakturierte Bereiche der Veneers adhäsiv mit Kunststoff repariert. Nach mehrmaligen Reparieren entschieden wir uns, die Kunststoffveneers gegen e.max®-Veneers (Ivoclar Vivadent) zu ersetzen.

Seit dem Austausch vor mehr als zwölf Monaten gibt es keinerlei Probleme. Der Patient berichtet, dass sich die Keramikveneers im Vergleich zu den vorherigen Kunststoffveneers glatter und angenehmer anfühlen.

Diskussion

Je nach Indikation stehen dem Zahnarzt heutzutage eine Vielfalt an Werkstoffen für die Patientenversorgung zur Verfügung. Der Entwicklungstrend geht dabei eher weg von starren, sehr spröden Materialien wie Zirkon hin zu biomimetischen Materialien, die den biomechanischen Eigenschaften von Dentin und Schmelz ähneln.¹ Entscheidende Kenngrößen sind dabei Biegefestigkeit und Elastizitätsmodul (E-Modul). In Tabelle 1 wird ersichtlich, dass das biologische System Zahn zwar keine hohe Biegefestigkeit, aber in der Schmelz-Dentin-Verbundmatrix ein niedriges E-Modul besitzt. Werkstoffe mit niedrigem E-Modul reduzieren Spannungen im Bauteil und wirken der Fraktur entgegen.^{2,3} Letztendlich stellt sich die Frage, ob moderne Kunststoffmaterialien im Hinblick auf Ästhetik und Langlebigkeit den Keramiken ebenbürtig sind.

Wie beim Vergleich der Abbildungen 16a und b ersichtlich, stehen die Kompositveneers den Keramikveneers, zumindest initial nach Eingliederung, in puncto Ästhetik in nichts nach.



Abb. 16a und b: Ästhetik-Gegenüberstellung von Kompositveneers 13/23 (a) vs. Keramikveneers 13/23 (b). (© Dr. Dr. Björn Dziedo)

Gresnigt et al.⁵ konnten 2013 in einer Drei-Jahres-Studie keinen statistisch signifikanten Unterschied zwischen Keramik- und Kunststoffveneers ermitteln. Dennoch lag die Überlebensrate der Keramikveneers in einem Zeitraum von 36 Monaten bei 100 Prozent, die der Kunststoffveneers bei 87 Prozent. Kunststoffveneers weisen eine höhere Quote marginaler Defekte und Oberflächenrauigkeiten nach drei Jahren auf. Keramiken hingegen sind farbstabil, besitzen eine hervorragende permanente Oberflächentextur⁶ und haben im Vergleich zum Kunststoff eine höhere Endhärte.^{6,7}

Gründe für Misserfolge, unabhängig vom verwendeten Material, können unsachgemäßes adhäsives Befestigen, Frakturen, Chipping oder marginale Defekte sein.^{8,9}

Werkstoffelastizität und Biegezugfestigkeit⁴

Material	Biegefestigkeit in MPa	E-Modul in GPa
Restaurationswerkstoffe		
Feldspatkeramik VITABLOCKS® Mark II (VITA Zahnfabrik)	96–112	45
Leuzit-Silikat Empress® CAD (Ivoclar Vivadent)	160	62
Lithiumdisilikat e.max® CAD (Ivoclar Vivadent)	360	95
Zirkondioxidkeramik	1.100–1.200	257
Verbundkeramik		
GC CERASMART™ (GC EUROPE)	238	12
VITA ENAMIC® (VITA Zahnfabrik)	160	30
(Provisorien-)Polymere		
VITA CAD-Temp® (VITA Zahnfabrik)	80	2,8
Telio® CAD (Ivoclar Vivadent)	130	3,2
3M™ ESPE™ Sinfony™ (3M Deutschland)	105	3,1
Biomechanik		
Dentin	200–350	15
Schmelz	300–400	86

Letztendlich hängt der Erfolg der Restauration von der perfekten Kombination von Restaurationsmaterial und dem Befestigungsprozedere ab.¹⁰ Grund für die Kunststofffraktur im vorgestellten Fall ist sicher die exponierte Stelle inzisal am Eckzahn in Kombination mit der sehr dünnen Schichtstärke (ca. 0,3mm) des Materials. Bei exzentrischen Okklusionsbewegungskontakten wäre eine Materialschichtstärke des Kunststoffs von mindestens 1 mm sicher besser, um das Chipping-Risiko zu minimieren. Entweder entscheidet man sich für die härtere Keramikversorgung, die dünner gestaltet werden kann, oder man „opfert“ zur Platzschaffung gesunde Zahnhartsubstanz für die Kunststoffversorgung. Des Weiteren ist der adhäsive Verbund zwischen Zahn und Keramik mit 63MPa höher im Vergleich zu Zahn und Kunststoff mit 31MPa¹¹, was das Frakturrisiko und die Verlustrate von keramischen Veneers im Vergleich zu Kunststoff reduziert. Die Patientenzufriedenheit unmittelbar nach Behandlungsabschluss ist bei beiden Varianten gleich hoch. Nach zwei Jahren Tragedauer sind die Patienten jedoch mit keramischen Veneers signifikant zufriedener mit ihrem Erscheinungsbild.¹²

Fazit

Laborgefertigte Kunststoffveneers stehen den Keramikveneers in puncto Ästhetik in nichts nach. Jedoch belegen Studien die (noch) geringere Langlebigkeit. Der klinische Aufwand/Arbeitsablauf ist identisch. Einzig die Laborkosten sind etwas geringer. Keramikveneers sind aktuell den Kunststoffveneers klinisch überlegen und sollten bevorzugt verwendet werden.

Kontakt



Dr. med. dent. Björn Dziedo
 Fischerhüttenstraße 89
 14163 Berlin
 Tel.: 030 8138121
 info@zahnarzt-in-zehlendorf.com
 www.zahnarzt-in-zehlendorf.com

Infos zum Autor



Literatur



Langzeitstabile Ergebnisse in Funktion und Ästhetik

Dr. Johanna Herzog, Dr. Marcus Striegel

Funktionsgestörte Patienten mit stark abradieren Zähnen wieder zu rehabilitieren, ist oft schon eine Herausforderung an sich. Häufig werden sie verkannt und aufgrund ästhetischer Ergebnisse mangelhaft behandelt. Die dentale Rehabilitation – wenn sie denn gelungen ist – aber auch über lange Zeit stabil zu halten, ist ein bedeutender und wichtiger Faktor für die Genesung. Die so häufig auftretenden Beschwerden bei craniomandibulären Dysfunktionen (CMD), z. B. Kopf- oder Rückenschmerzen sowie andere skelettale Beschwerden, können bei nicht langzeitstabilen Versorgungen und Mangel an nötigem Recall bzw. Kontrolle des Kiefergelenks wiederkehren. Zudem ist eine funktionelle Vorbehandlung meist der Schlüssel zu einem langanhaltenden Erfolg. Dieser Beitrag schildert, wie dentale Rehabilitationen über mehrere Jahre erfolgreich betreut und aufrechterhalten werden können.

Einen Patienten über lange Zeit zu begleiten und durch regelmäßige Kontrollen den Überblick über den Krankheitsverlauf zu behalten, ist eine Herausforderung für jeden Arzt. Denn oftmals liegt der Schlüssel zum lang anhaltenden Therapieerfolg in der Konsequenz des Recalls, für dessen zuverlässiges Zustandekommen der Patient selbst verantwortlich ist. Vor allem funktionsgestörte Patienten benötigen häufig besondere Aufmerksamkeit. So legen die wenigsten nach erfolgreicher funktioneller und ästhetischer Rehabilitation die Gründe für ihr stark abradiertes Gebiss oder ihre Gewohnheiten ab.

Stressfaktoren, wie unter anderem der Berufsalltag oder sozialer sowie gesellschaftlicher Druck, lassen sich nicht einfach eliminieren und beeinflussen den Patienten auch nach erfolgreicher dentaler Genesung. Starker Bruxismus oder ein Pressen der Zähne bleiben auch dann nicht aus. Um eine wiederhergestellte Funktion stabil zu halten, können Schienen eingesetzt werden, die zugleich die Zahnhartsubstanz bzw. den Zahnersatz vor Abnutzung schützen. Die Aufgabe des Zahnarztes soll es dabei sein, den Fokus nicht nur auf ein zufriedenstellendes dentales Ergebnis zu legen, sondern auch auf dessen Langlebigkeit und funktionelle Stabilität.

Patientenfall

Ein 30-jähriger Patient stellte sich in unserer Praxis mit dem Wunsch einer schöneren Frontzahnästhetik vor. Nach erfolgter klinischer Inspektion und der Herstellung diagnostischer Röntgenbilder zeigten sich ein stark abradierter dentaler Zustand der gesamten Ober- und Unterkieferzähne sowie einige wenige kariöse Stellen.

Zur Dokumentation und Planung wurden daher ein CMD-Kurzbefund sowie ein Fotostatus erstellt, der auch die fehlende Front- und Eckzahnführung aufzeigte. Zudem wurde ein klinischer und kinematischer Funktionsbefund (mittels JMA-Registriersystem, zebri Medical) angefertigt, der eine Gruppenführung bei den Laterotrusionen der Mandibula zu beiden Seiten ergab.

Nach erfolgter Befragung des Patienten stellte sich heraus, dass sowohl der Genuss stark säurehaltiger Getränke als auch ein extrem ausgeprägter Bruxismus zu diesem abradierten Zahnstatus geführt hatten (Abb. 1). Die Erhebung eines Parodontalstatus ergab stellenweise eine leichte pathologische Gingivitis, jedoch keine Taschenbildung. Um die Planungsunterlagen zu vervollständigen, wurden Situationsmodelle aus Hartgips hergestellt. Nach umfassender Planung und Besprechung mit dem Patienten konnte mit der Behandlung begonnen werden. Hierzu wurde ihm mittels eines chairside angefertigten Mock-ups gezeigt, wie viel Zahnhartsubstanz bereits verloren gegangen war. Somit konnte die Compliance deutlich gestärkt und die Motivation zur Mitarbeit erhöht werden.

Zunächst wurden die wenigen kariösen Läsionen konservativ behandelt und eine professionelle Zahnreinigung durchgeführt. Gleichzeitig wurde für den Patienten eine mittels JMA-Registrierat (zebris Medical) individuell angefertigte Knirscherschiene hergestellt, die als Abrasionsschutz und zur Entspannung der Kaumuskulatur diente. Zusätzlich besuchte der Patient regelmäßig einen Physiotherapeuten, der dazu beitrug, die muskulären Fehlhaltungen zu verbessern. Nach erfolgreicher vier-



Abb. 1: Ausgangssituation im Oberkiefer. **Abb. 2a und b:** Präparation des Oberkiefers und fertiggestellte Teilkeramikronen. **Abb. 3a:** Verlaufskontrolle nach fünf Jahren. **Abb. 3b und c:** Verlaufskontrolle nach fünf Jahren und Laterotrusion. **Abb. 4a:** Verlaufskontrolle nach zwölf Jahren. (© Dr. Johanna Herzog)

monatiger Schienentherapie sowie regelmäßiger Kontrolltermine und der sich daraus zeigenden hohen Compliance konnte mit der weiteren Behandlung begonnen werden.

Zunächst wurden im Unterkieferseitenzahnbereich geformte CAD/CAM-Provisorien in Form von Table Tops eingesetzt, um funktionell die optimale Bisshöhe in zentrischer Position zu finden und festzulegen. Danach begann sextantenweise die prothetische Versorgung des Oberkiefers (Abb. 2a und b). Nach einer dreimonatigen Tragedauer der Kunststoff-Table-Tops und Absprache mit dem Patienten wurde der Unterkiefer ebenfalls substanzschonend präpariert und die einzelnen Keramikronen eingesetzt. Um die neuarbeitete zentrische Bisslage nicht zu verlieren, wurde der Unterkiefer ebenfalls in drei aufeinanderfolgenden Sitzungen präpariert und die Kronen eingesetzt.

Begonnen wurde dabei mit der Unterkieferfront. Nach der Abdrucknahme in Form einer Doppelmischabfor-

mung (Impregum™, 3M ESPE) wurden die Provisorien, welche mittels laborgefertigter Tiefziehschiene und Luxatemp (DMG) hergestellt wurden, eingesetzt. Die Einzelzahnkronen wurden im Labor aus IPS e.max® Press Keramik (Ivoclar Vivadent) vollanatomisch gepresst und anschließend bemalt. Nach der Einprobe mit Chlorhexidin-Gel erfolgte das Einsetzen adhäsiv und rein lichthärtend mit dem Syntac®-System und Tetric EvoFlow® der Farbe A1 (beide Ivoclar Vivadent).

Um einen funktionellen und ästhetischen Langzeiterfolg der prothetischen Restauration zu gewährleisten, wurde der Patient immer wieder über Essgewohnheiten aufgeklärt und seine Motivation dahingehend gesteigert. Zusätzlich wurde erneut eine Knirscherschiene angefertigt. Der Patient wurde daraufhin in ein engmaschiges Recallsystem von anfänglichen zwei- bis dreiwöchiger Kontrolle aufgenommen. Dieses konnte dann für mindestens ein Jahr auf einen dreimonatigen Recall ausgeweitet werden.

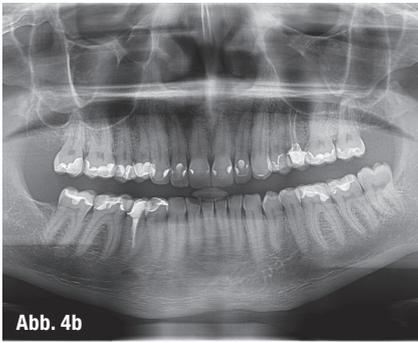


Abb. 4b



Abb. 4c



Abb. 4d



Abb. 5a

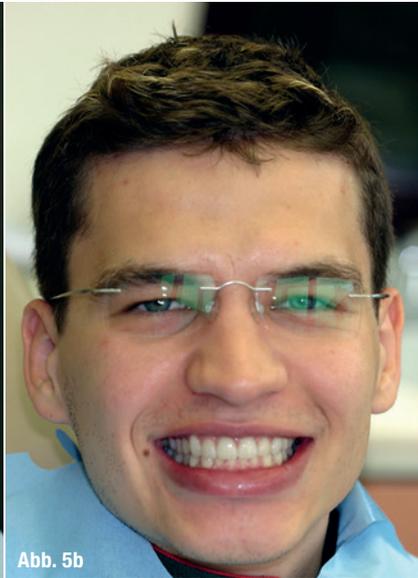


Abb. 5b

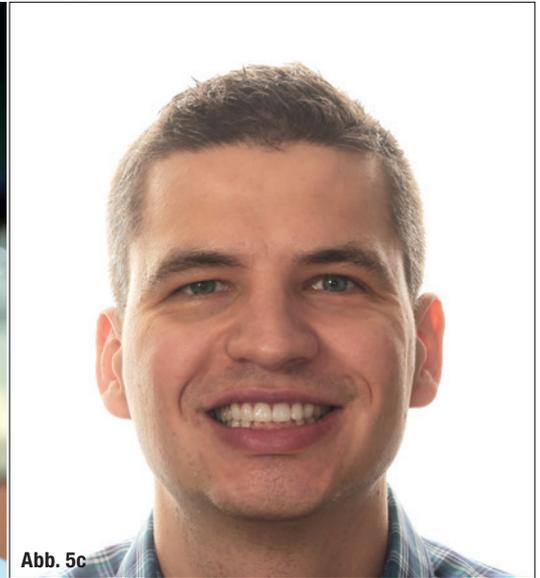


Abb. 5c

Abb. 4b: OPG nach zwölf Jahren. **Abb. 4c und d:** Verlaufskontrolle nach zwölf Jahren und Laterotrusion. **Abb. 5a–c:** Porträtbilder mit Follow-up nach fünf bzw. zwölf Jahren. (© Dr. Johanna Herzog)

Letztendlich sollte ein solch funktionsgestörter Patient nie von seinem halbjährigen Kontrollrhythmus abweichen. Die Bilder des oben beschriebenen Patientenfalls zeigen die Verlaufskontrolle eines Zeitraums von fünf (Abb. 3a–c) bis dato zwölf Jahren (4a–d). Die dentale Rehabilitation besteht auch nach diesem Zeitraum und sowohl Ästhetik als auch Funktion zeigen zufriedenstellende Ergebnisse (Abb. 5a–c). Der Patient trägt seine Schiene regelmäßig in der Nacht und verzichtet zudem weitestgehend auf säurehaltige Getränke.

Fazit

Um funktionell bedeutende Restaurationen für lange Zeit stabil zu halten, bedarf es zunächst einer umfangreichen Erstellung sowie einer akribischen Analyse und Auswertung der Planungsunterlagen. Aber auch nach geglückter prothetischer Rehabilitation benötigt der Patient eine intensive Betreuung. Neben einer klassisch konservativen Therapie mittels einer Knirscherschiene ist auch die Compliance des Patienten von sehr hoher Bedeutung für ein gutes lang anhaltendes Ergebnis. Zudem spielen auch die Regelmäßigkeit der professionellen Zahnreinigung und die häusliche Mundhygiene eine wichtige Rolle. Es ist somit Aufgabe des Zahnarztes, den Patienten dahingehend zu führen und seine Motivation zu erhöhen. So kann auch ein langfristiges, stabil funktionelles sowie ästhetisches Ergebnis gewährleistet werden.

Kontakt



Dr. Johanna Herzog
Ludwigsplatz 1 A
90403 Nürnberg
Tel.: 0911 241426
herzog@edelweiss-praxis.de
www.edelweiss-praxis.de



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

Infos zur Autorin
[Dr. Johanna Herzog]



Infos zum Autor
[Dr. Marcus Striegel]



Unterspritzungskurse

Für Einsteiger, Fortgeschrittene und Profis

Kursreihe – Anti-Aging mit Injektionen

Unterspritzungstechniken: Grundlagen, Live-Demonstrationen, Behandlung von Probanden



Online-Anmeldung/
Kursprogramm



www.unterspritzung.org

OEMUS MEDIA AG

Kursgebühr

Kursgebühr (beide Tage, inkl. Kursvideo als Link)

IGÄM-Mitglied 690,- € zzgl. MwSt.

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

Nichtmitglied 790,- € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale* 118,- € zzgl. MwSt.

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

Inhalte

1. Tag: Hyaluronsäure

- | Theoretische Grundlagen, praktische Übungen, Live-Behandlung der Probanden
- | Injektionstechniken am Hähnchenschenkel mit „unsteriler“ Hyaluronsäure

Unterstützt durch: Galderma, TEOXANE

2. Tag: Botulinumtoxin A

- | Theoretische Grundlagen, praktische Übungen, Live-Behandlung der Probanden
- | Lernerfolgskontrolle (Multiple Choice) und Übergabe der Zertifikate

Unterstützt durch: Galderma

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

Termine 2019 | 10.00 – 17.00 Uhr

20./21. September 2019 | Hamburg

04./05. Oktober 2019 | München

Veranstalter

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig

Tel.: +49 341 48474-308 | Fax: +49 341 48474-290

event@oemus-media.de | www.oemus.com

www.unterspritzung.org



In Kooperation mit

IGÄM – Internationale Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V.

Paulusstraße 1 | 40237 Düsseldorf

sekretariat@igaem.de | www.igaem.de



Dieser Kurs wird
unterstützt von



Faxantwort an +49 341 48474-290

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

Hamburg 20./21. September 2019

München 4./5. Oktober 2019

Titel, Name, Vorname

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

Datum, Unterschrift

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

Titel, Name, Vorname

Stempel

Die Welt der Zähne aus dem Blickwinkel der Moderne

Dr. Martin von Sontagh

Instagram, Facebook und Snapchat bewirken, dass Jugendliche nach dem perfekten Aussehen streben. Mit Filtern werden kleinere Makel entfernt und gekonnt mit diversen Werkzeugen der Smartphones retuschiert. Das Ziel unserer scheinbar makellosen Gesellschaft ist die optische Perfektion. Dazu zählt natürlich auch ein ästhetisches und natürliches Lächeln. Aus diesem Grund ist es heute umso wichtiger, minimal-invasiv mit der bleibenden Dentition umzugehen. Denn die Zahnschubstanz ist unser Hab und Gut und kann nicht wiederhergestellt werden.

Nicht nur die digitale Welt, sondern auch medizinische Gründe, wie insuffiziente Füllungen, Nichtanlagen der bleibenden Zähne sowie Schmelzdefekte, können das natürliche Lächeln beeinträchtigen und veranlassen den Patienten, den Weg zum Zahnarzt einzuschlagen. Besonders deshalb ist es umso wichtiger, den natürlichen Lebenszyklus des Zahns im Auge zu behalten. Heute angefertigte Restaurationen müssen im Laufe der Jahre eventuell erneuert oder durch neu entstandene Karies korrigiert bzw. ausgetauscht werden. Für den Behandler gilt, nur so viel Zahnhartsubstanz zu opfern, wie nötig ist.

Composite – ein optimaler Werkstoff

Composite stellt für diesen zahnmedizinischen Ansatz ein idealer Werkstoff dar, da er Raum für spätere Behandlungsmöglichkeiten offenlässt. Das modellierbare Material erfüllt auf jeder Linie die Ansprüche der heutigen modernen, flexiblen und schnelllebigen Zeit. Das Behandlungsspektrum ist breit und reicht von kleineren Korrekturen wie Farb- und Formveränderungen oder Zahnstellungen bis hin zu Komplettsanierungen mit Composite-Veneers oder Kronen. Alles ist möglich: Abdrücke, aufwendige Bissnahmen sowie Kiefergelenkrelationen, aber auch zeitintensive Provisorien, knifflige Farbnahmen, Einproben mit dem Techniker und schließlich das Einzementieren – all das müssen Praxisteam und der Patient in mehreren Terminen in Kauf nehmen. Dank der direkten Methode der Composite-Veneers entfallen all diese Sitzungen der konventionellen Keramikversorgung. Der Patient profitiert von neuen Restaurationen mit lediglich einem Termin, ohne dabei Einbußen auf jeglicher Ebene machen zu müssen. Im nachfolgend dokumentierten Fall sind nicht angelegte bleibende Zähne der Grund für die Behandlung.

Lückenschluss mit Composite-Veneers

Die 24-jährige Patientin suchte die Praxis auf, da sie mit ihrem Lächeln nicht mehr zufrieden war. De facto ließen die Nichtanlagen der Zähne 12, 13 und 22 sowie die Lücken ihr Lächeln kindlich erscheinen (Abb. 1 und 12). Angst vor großer Veränderung und Verlust natürlicher Zahnschubstanz standen bei ihr zu diesem Zeitpunkt im Vordergrund. Auch die Ungewissheit, wie es in zehn bis 15 Jahren um ihre Zähne stehen würde, sowie mögliche Schmerzen und unschöne Kronenränder waren ihre Hauptsorgen. Durch ein ausführliches Beratungsgespräch, Wax-up und direkt platziertes Mock-up im Mund wurde die Patientin in ihrer Entscheidung, ein neues Lächeln anfertigen zu lassen, bestärkt.

Mit dem Mock-up (Abb. 2) wurden sechs Composite-Veneers mit Lückenschluss simuliert. Auch der minimale Substanzverlust konnte ihr damit demonstriert werden. Aufgrund des Wax-ups war es ersichtlich, dass die Behandlung von einer Non-Präp bis minimalinvasiven Präparation erfolgen sollte (Abb. 3 und 4). Die Herausforderung bei diesem Fall war die Umarbeitung der Zähne 52 zu 12, 14 zu 13 sowie 23 zu 22 und 24 zu 23. Dabei musste der Zahn in seiner Morphologie neu durchdacht und konstruiert werden. Mithilfe des Mock-ups war ersichtlich, dass eine komplette Umstrukturierung der Zähne durch Composite möglich war – und dies, ganz ohne Zahnhartsubstanz opfern zu müssen.

Mock-up als Navigationshilfe

Am Behandlungstag wurde das Mock-up erneut im Mund platziert, um eine geführte Behandlung sicherzustellen. Nun wurde Zahn um Zahn durch das Mock-up geschliffen und jeder individuell aufgebaut. Es diente da-



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10



Abb. 11

Abb. 1: Ausgangssituation der Patientin. **Abb. 2:** Mock-up vor der Behandlung. **Abb. 3 und 4:** Simulation des Behandlungsergebnisses mithilfe des Wax-ups im Mund der Patientin. **Abb. 5:** Das Mock-up dient als Navigationshilfe beim Aufbau der Zähne. **Abb. 6:** Präparation des Schmelzes an Zahn 11. **Abb. 7 und 8:** Wiederherstellung der Zähne Schicht um Schicht. Im vorliegenden Fall kam die Dentinfarbe A2 zum Einsatz. **Abb. 9:** Damit die Zahnfarbe stärker zur Geltung kommt, wird eine weitere dünne transparente Schicht Composite aufgetragen. **Abb. 10:** Abschließend wird der Zahn mit der Schmelzmasse der Farbe A2 überzogen. **Abb. 11:** Ergebnis nach der Politur der Composite-Veneers. (© Dr. Martin von Sontagh)



Abb. 12



Abb. 13

Abb. 12: Ausgangssituation der Patientin. **Abb. 13–15:** Die Patientin ist mit dem Endergebnis sehr zufrieden. (© Dr. Martin von Sontagh)

bei als eine Art Navigationshilfe, um die Dimensionen und Formen der neuen Zähne einzuhalten (Abb. 5). Das an den jeweilig benachbarten Zähnen verbliebene Mock-up fungierte als Landkarte zur Orientierung der Zahnachsen, Dimensionen und Ausrichtung der neuen Zähne. Falls eine Verlängerung der Schneidekante geplant ist, kann ein palatinal angefertigter Silikonschlüssel das individuelle Schichten der transluzenten Schmelzkante erleichtern. Bei diesem Patientenfall wurden die Zähne nur minimal verlängert, das Hauptaugenmerk lag auf der Verbreiterung sowie einem Lückenschluss.

Schicht für Schicht zum Ergebnis

Bei Zahn 11 wurde der Schmelz nur minimal präpariert. Nach Anbringen der Matrize konnte er für 30 Sekunden konditioniert werden. Anschließend wurde das Primer- und Bonding-System von Ivoclar Vivadent in der Darreichungsform des VivaPens® verwendet (Abb. 6). Das Bonding wurde für 20 Sekunden in den Zahn einmassiert und zart verblasen. Nun härtete die erste Schicht mithilfe der Polymerisationslampe Bluephase® Style 20i (Ivoclar Vivadent) für zehn Sekunden aus. Damit der Zahn der Natur identisch scheint, ist ein Farbspiel mit verschiedenen Dentin-, Schmelz- und Effektfarben von Vorteil. Im vorliegenden Fall eignete sich das Composite-System IPS Empress® Direct (Ivoclar Vivadent). Schicht für Schicht wurde der Zahn in seiner Natürlichkeit wiederhergestellt. Mit einer Dentinmasse der Farbe A2 konnten

der Kern und die Mamelons modelliert und individualisiert werden (Abb. 7 und 8). Damit diese stärker zur Geltung kamen, wurde zudem eine dünne transparente Schicht des fließfähigen Composites Trans Opal (Ivoclar Vivadent) zwischen den Mamelons unabdingbar (Abb. 9).

Dieser Vorgang ist besonders bei jugendlichen Zähnen zu berücksichtigen. Sind die Mamelons hergestellt, kann der Zahn durch verschiedene Effektfarben zusätzlich charakterisiert werden. Mögliche Schmelzdefekte wie Kreideflecken oder Schmelzrisse, die den Zahn natürlicher erscheinen lassen, können ganz einfach in die Dentinmasse eingearbeitet werden. Abschließend wurde der Zahn mit der Schmelzmasse der Farbe A2 überzogen (Abb. 10). Ein gutes Hilfsmittel für das Glatzstreichen des Composites ist der OptraSculpt® Pad (Ivoclar Vivadent). Zudem findet die gesamte Behandlung mithilfe des OptraGate® (Ivoclar Vivadent) statt, der für das Praxisteam eine wesentliche Arbeitserleichterung darstellt.

Feintuning mit kleinen Helfern

Nachdem alle Zähne neu aufgebaut und die Konturen grob hergestellt waren, begann der Feinschliff. Dank feinkörnigen Diamantbohrern erhielt der neue Zahn die richtige Form und Lichtreflexion. Mit Sof-Lex-Scheiben und Gummipolierern konnten die Composite-Veneers auf Hochglanz poliert werden (Abb. 11). Das Ergebnis waren sechs Veneers, die sich natürlich in die Zahnreihe ein-



Abb. 14



Abb. 15

gliederten und keinesfalls von den natürlichen Zähnen unterschieden. In lediglich einer Therapiesitzung verschafften sie dieser jungen Frau ein neues Wohlbefinden. Ihr Lächeln hatte sich in nur wenigen Stunden Behandlung von einem kindlichen zu einem erwachsenen Auftreten verwandelt (Abb. 12–15). Die Patientin profitierte nun von neuen Zähnen, die funktionell und ästhetisch auf höchstem Niveau stehen. Aber der wohl größte Vorteil war die Erhaltung der natürlichen Zahnhartsubstanz unter den Composite-Veneers. Diese Behandlung wirkte sich in keinsten Weise auf den Lebenszyklus dieser Zähne aus.

Kontakt



Dr. Martin von Sontagh

Hofsteigstraße 136
6971 Hard, Österreich
Tel.: +43 5574 76035
info@zahnarzt-vonsontagh.at
www.zahnarzt-vonsontagh.at

Infos zum Autor



ANZEIGE

ZAHNÄRZTE LIEBEN ONLINE.

WWW.ZWP-ONLINE.INFO

ZWP ONLINE





© Dentsply Sirona

In 15 Wochen zu einem neuen Lächeln

Schientherapie mit SureSmile® Aligners

Dr. Antonino G. Secchi, DMD, MS

Mehr als nur unsichtbar, komplett digital, maximal flexibel. Das zeichnet die SureSmile® Aligners von Dentsply Sirona aus, die auf der diesjährigen Internationalen Dental-Schau vorgestellt wurden. Das Besondere dabei: Sie werden auf Basis einer digitalen Abformung sowie einer Röntgenaufnahme geplant und gefertigt. Dabei kommt die SureSmile® Ortho Software zum Einsatz, die zusätzlich Patientenfotos berücksichtigt. Auf diese Weise kann im digitalen Behandlungsplan das Lächeln optimal gestaltet werden. Dr. Antonino Secchi aus Devon (USA) zeigt anhand einer Kasuistik, wie sich ästhetische Patientenwünsche schnell und komfortabel erfüllen lassen.

Die Korrektur von Zahnfehlstellungen hat eine lange Geschichte, vom kieferorthopädischen Fachgebiet spricht man seit etwa 300 Jahren.¹ Die Behandlung durch Schienen lässt sich bis ins Jahr 1945 zurückverfolgen, als der Positioner für kleine Stellungskorrekturen nach der Band-

abnahme bei Multibandbehandlungen von Kesling auf den Markt gebracht wurde.^{2,3}

Die Clear Aligner-Therapie ist inzwischen zu einer beliebten kieferorthopädischen Behandlungsmethode gewor-

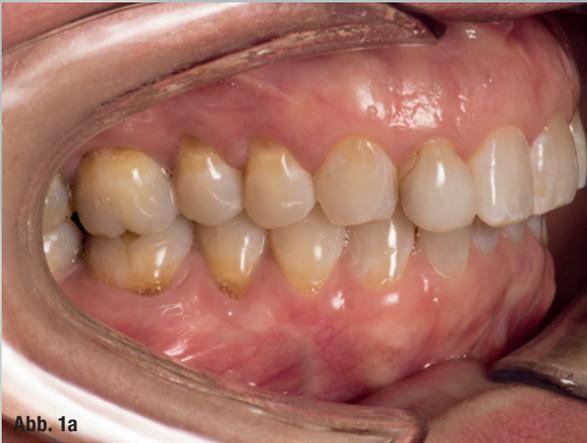


Abb. 1a und b: Intraorale Ansicht: Die Seitenzähne zeigen ein linguales Abkippen in Ober- und Unterkiefer. **Abb. 1c:** Extraorale Ansicht. **Abb. 2a und b:** Die okklusale Ansicht zeigt ebenfalls das linguale Abkippen der Seitenzähne. Im Unterkiefer trug die Patientin einen Retainer nach vorangegangener kieferorthopädischer Behandlung. (© Dr. Antonino Secchi, DMD, MS)



den – häufig als Ersatz für traditionelle festsitzende Zahnspangen.⁴ Die Methoden dafür wurden in diesem Jahrhundert weiterentwickelt. Heute sind digitale Konzepte weitverbreitet. Ein solches ist SureSmile®. Die Verknüpfung von Röntgendaten, virtuellem 3D-Modell und dem Patientenfoto ermöglicht hochästhetische und vor allem schnell erreichbare Ergebnisse. Behandler haben dabei die maximale Kontrolle über die Planung und können vollständig individuelle Ergebnisse erzielen. Einen solchen Fall schildert Dr. Antonino Secchi.

Kasuistik

Eine 45-jährige Patientin stellte sich in seiner Praxis vor. Sie klagte über nach innen kippende Molaren, die beim Lächeln den Eindruck erzeugten, sie hätte in diesem Bereich Zahnlücken (Abb. 1a–c). Die Patientin trug vor einigen Jahren bereits eine Zahnspange, zum Zeitpunkt der Konsultation verfügte sie über einen im Unterkiefer lingual befestigten Retainer, im Oberkiefer jedoch nicht (Abb. 2a und b). Über Schmerzen oder funktionelle Einschränkungen berichtete die Patientin nicht. Sie äußerte den Wunsch nach einer ästhetischen Lösung ihres Problems im Oberkiefer.

Die Behandlungsplanung wurde mit einer Röntgenaufnahme, intraoralen Fotos sowie einer digitalen Abformung des Gesamtkiefers mit der CEREC® Omnicam des inklusive Bissregistrierung begonnen (Abb. 3 und 4). Diese Daten wurden für die digitale Therapieplanung in die

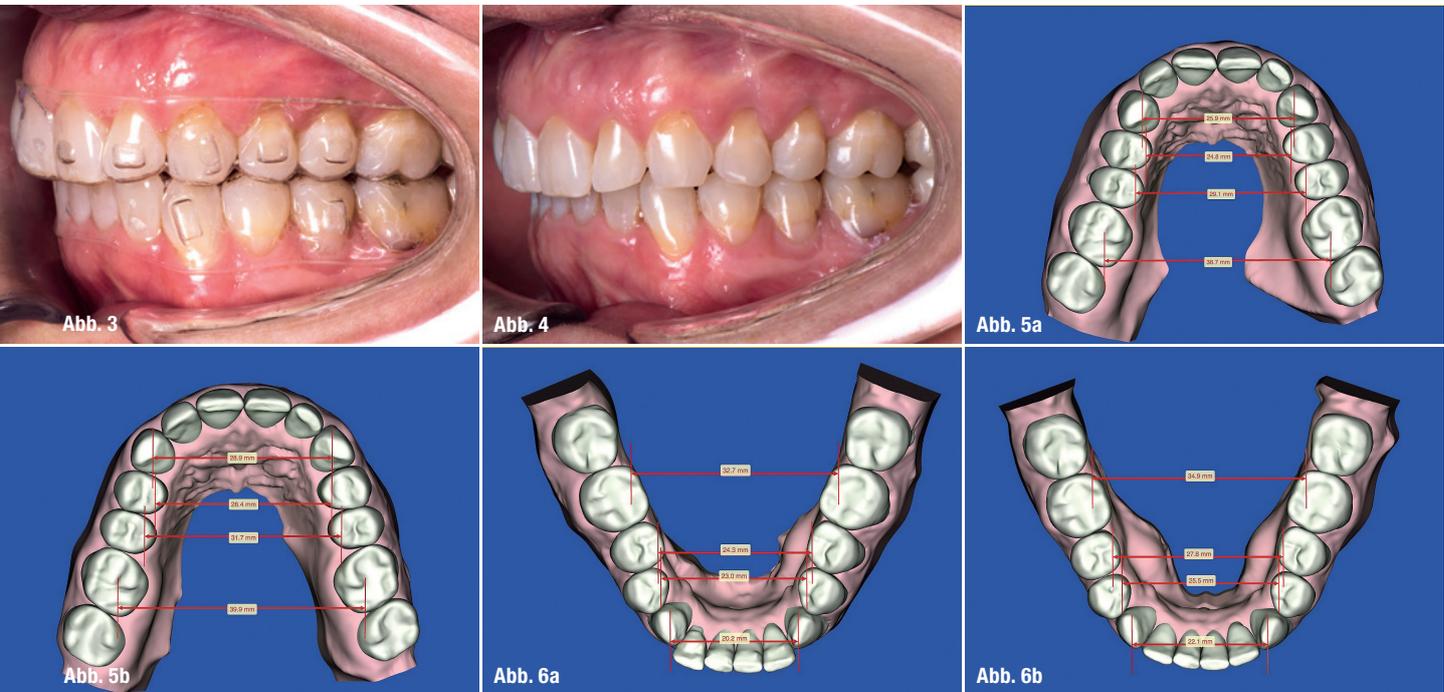


Abb. 3: Aligner inkl. Attachments in situ. **Abb. 4:** Finale intraorale Aufnahme. **Abb. 5a und b:** Oberkiefer vor (a) und nach der Behandlung (b) mit transversaler Messung. **Abb. 6a und b:** Unterkiefer vor (a) und nach der Behandlung (b) mit transversaler Messung. Unterkiefer. **Abb. 7:** Extraorale Ansicht. (© Dr. Antonino G. Secchi, DMD, MS)

SureSmile® Ortho Software geladen. Diese sah vor, die oberen und unteren Eckzähne sowie die Prämolaren und Molaren bukkolingual zu kippen, um sie zwischen 1,5 und 2 mm pro Seite aufzurichten. Nach Festlegung der einzelnen Stufen wurden 13 Schienen für den Oberkiefer und 15 Schienen für den Unterkiefer hergestellt. Diese sollte die Patientin täglich etwa 20 Stunden mit wöchentlichem Schienenwechsel tragen.

Die Abbildungen 5a bis 6b zeigen die Vorher-Nachher-Ansichten von Ober- und Unterkiefer mit den Messungen der Abstände zwischen Eckzähnen, Prämolaren und Molaren. Wichtig war hier, die Zahnbewegung nur in bukkolingualer Richtung auszurichten, die innerhalb der Grenzen des vorhandenen Alveolarknochens lagen. Die Behandlung selbst zeigte sich ereignislos, die Patientin berichtete von Schmerzfreiheit und war zufrieden mit dem nahezu unsichtbaren Erscheinungsbild der Aligner.

Fazit

Das Ergebnis überzeugte die Patientin (Abb.7): Nach nur 15 Wochen konnte das ästhetische Problem mit wöchentlich zu wechselnden Schienen gelöst werden. Die aktuelle Software SureSmile® Ortho 7.5 integriert intraorale Scandaten, z.B. von Primescan, und optional 3D-

Röntgendaten, was die Software sehr leistungsfähig, auch für die Behandlungsplanung komplexerer Fälle, macht.

Hinweis: Druck mit Genehmigung von Orthodontic Practice US March/April 2019, MedMark, LLC.

Kontakt



Dr. Antonino G. Secchi, DMD, MS
Devon Orthodontics
229 W Lancaster Avenue
Devon, PA 19333 (USA)

Dentsply Sirona Deutschland GmbH

Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Fon +49 6251 16-0
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen



Literatur

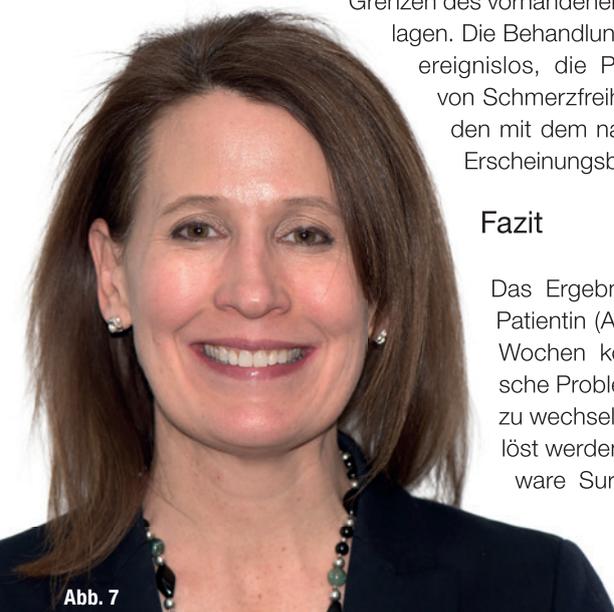
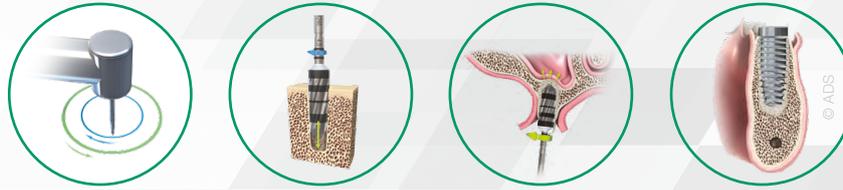


Abb. 7

Hydrodynamische Knochenpräparation kombiniert mit internem Sinuslift oder lateraler Augmentation



OEMUS MEDIA AG

Ein möglichst optimales Knochenangebot in Volumen und Qualität ist eine wesentliche Voraussetzung für die erfolgreiche Implantation. In dem dreistündigen Workshop wird die hydrodynamische Knochenpräparation mithilfe der Densah®-Bohrer-Technologie (Osseodensification) praktisch und theoretisch vermittelt sowie über geeignete und vorhersagbare laterale Augmentationskonzepte diskutiert. Darüber hinaus werden die Grundlagen für ein in der Praxis realisierbares biologisches Knochenmanagement dargelegt.

Die Densah®-Bohrer-Technologie stellt einen Paradigmenwechsel in der Implantat-Osteotomie dar. Die Densah®-Bohrer zeichnen sich durch ein patentiertes, nicht ab-

tragendes Nutendesign (vier oder mehr Nebenschneiden) aus, das bei Rückwärtslauf (800–1.500/min) eine Verdichtung des Knochens ermöglicht. Mit dieser revolutionären Technik, bekannt als Osseodensification, kann Knochen entlang der gesamten Länge der Osteotomie durch einen hydrodynamischen Prozess autotransplantiert werden, unterstützt durch ständiges Spülen. Dieses Verfahren verbessert die Knochendichte und sorgt damit für eine erhöhte Implantatstabilität. Darüber hinaus können die Densah®-Bohrer auch rechtsdrehend, also schneidend, angewandt werden. Sie sind klinisch vielseitig einsetzbar, zum Beispiel beim internen Sinuslift, bei der Sofortimplantation, der Kammerweiterung/-spreizung und der Guided Expansion.

Inhalte

- Erklärung des korrekten Verdichtungsprotokolls für jedes Implantatsystem
- Implantatbettoptimierung mit Densah®-Bohrer zur Erhöhung der Primärstabilität (z. B. bei der Sofortimplantation/-versorgung)
- Transkrestales Sinus-Autotransplantationsverfahren (ohne/mit Knochenersatzmaterial)
- Ein-/zweizeitige Ridge-Augmentation mit modernen Biomaterialien
- Geeignete Schnitt- und Nahttechniken

Workshopgebühr

Workshopgebühr
Tagungspauschale*

175,- € zzgl. MwSt.
39,- € zzgl. MwSt.

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

Veranstalter

American Dental Systems GmbH

Organisation/Anmeldung

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



Bitte geben Sie bei Ihrer Anmeldung die vollständige und korrekte Rechnungsanschrift an. Für die nachträgliche Änderung der Rechnungsanschrift fällt eine Servicegebühr in Höhe von 30,- € an.

Hydrodynamische Knochenpräparation kombiniert mit internem Sinuslift oder lateraler Augmentation

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

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

Für den Workshop **Hydrodynamische Knochenpräparation** kombiniert mit internem Sinuslift oder lateraler Augmentation melde ich folgende Personen verbindlich an:

Leipzig	13.09.2019 <input type="checkbox"/>	Trier	20.03.2020 <input type="checkbox"/>	Wiesbaden	30.10.2020 <input type="checkbox"/>
Wiesbaden	25.10.2019 <input type="checkbox"/>	Hamburg	18.09.2020 <input type="checkbox"/>	Berlin*	13.11.2020 <input type="checkbox"/>
Essen	08.11.2019 <input type="checkbox"/>	Konstanz*	25.09.2020 <input type="checkbox"/>		
Unna	14.02.2020 <input type="checkbox"/>	München	09.10.2020 <input type="checkbox"/>		

*Hinweis: Bis auf Konstanz (10.00 – 13.00 Uhr) und Berlin (09.00 – 12.00 Uhr) finden die Workshops von 15.00 – 18.00 Uhr statt.

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

Stempel

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

Datum, Unterschrift

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

Weiterbildung

Hygieneseminar 2019 – Jetzt neu mit E-Learning Tool



Die bundesweit angebotenen Hygienekurse mit Iris Wälter-Bergob/Meschede waren auch in 2018 sehr erfolgreich und meist ausgebucht. Interessenten für 2019 sollten sich daher rechtzeitig anmelden und profitieren von einigen Neuerungen. Aufgrund der höheren Anforderungen seitens der KZVen für den Sachkundenachweis erfährt die Kursreihe auch in 2019 ein umfassendes Update. Mit dem neuen E-Learning Tool kann vor dem Seminar auf Lerninhalte zugegriffen und durch gezieltes Online-Training die Basis für

die spätere Teilnahme am Kurs geschaffen werden. Der aktuelle 24-Stunden-Kurs bietet somit einen idealen Zugang zum neuesten Stand von Theorie und Praxis auf dem Gebiet der Praxishygiene und ist auch als Auffrischkurs geeignet. Es werden sowohl Kenntnisse und Fertigkeiten vermittelt als auch Verhaltensweisen entsprechend der neuen Verordnung über die Hygiene und Infektionsprävention in medizinischen Einrichtungen trainiert. Nach Absolvierung des Lehrgangs und E-Trainings zum/zur Hygienebeauftragten für die Zahnarztpraxis sollen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in der Lage sein, die Hygiene durch Maßnahmen zur Erkennung, Verhütung und Bekämpfung von nosokomialen Infektionen zu verbessern.

Die nächsten Termine sind:

- 13./14. September in Leipzig
- 20./21. September in Hamburg
- 05./06. Oktober in München

www.praxisteam-kurse.de

Anmeldung



Fortbildung

„Anti-Aging mit Injektionen“ in Hamburg und München

Seit 2005 bietet die OEMUS MEDIA AG u. a. in Kooperation mit der Internationalen Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V. (IGÄM) kombinierte Theorie- und Demonstrationen zum Thema „Unterspritzungstechniken“ an. Im Laufe der Jahre wurde das Kurskonzept immer wieder den veränderten Bedingungen angepasst und auf Wünsche der Teilnehmer reagiert. So konnten die Kurse immer effizienter gestaltet werden. Eigens für die Kursreihe erhält jeder Teilnehmer das Kursvideo als Link inkludiert in der

Kursgebühr. Die zweitägige Spezialisten-Kursreihe „Anti-Aging mit Injektionen“ (inkl. Lernerfolgskontrolle) findet an zentralen Standorten statt. An beiden Kurstagen werden theoretische wie auch praktische Grundlagen der modernen Faltenbehandlung im Gesicht vermittelt. Anamnese, Diagnostik und Techniken werden theoretisch nahegebracht und im Anschluss in praktischen Übungen geübt und umgesetzt. Hierfür werden die Teilnehmer in Gruppenübungen das jeweilige Gegenüber

untersuchen und die Möglichkeiten einer Unterspritzung einschätzen lernen. Injektionsübungen an Hähnchenschenkeln gehören ebenso dazu wie die Live-Demonstration der komplexen Unterspritzung von Probanden durch den Kursleiter. Die Teilnehmer haben nach Voranmeldung und in Rücksprache mit der Kursleitung die Möglichkeit, eigene Probanden zu diesem Kurs mitzubringen. Er endet mit einer Lernerfolgskontrolle und der Übergabe des Zertifikats.

20./21. September 2019 | Hamburg
04./05. Oktober 2019 | München

Referent | Dr. Andreas Britz/Hamburg

Unterspritzungskurse

Für Einsteiger, Fortgeschrittene und Profis

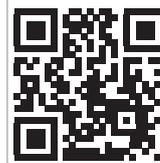
Kursreihe – Anti-Aging mit Injektionen
Unterspritzungstechniken: Grundlagen, Live-Demonstrationen, Behandlung von Probanden

Dieser Kurs wird unterstützt von

GALDERMA **TEOXANE**



Anmeldung



OEMUS MEDIA AG

Tel.: 0341 48474-308 · www.unterspritzung.org

Kongress

Esthetic Days – Zeit für die schönen Dinge

Am 6. und 7. September 2019 finden die ersten Esthetic Days in Baden-Baden statt. Der eineinhalbtägige Kongress wird von M:Consult und der Straumann Group Deutschland als Initiator veranstaltet. Über 30 hochkarätige Referenten stellen die fachlichen und unternehmerischen Möglichkeiten der Ästhetischen Zahnmedizin vor und geben einen Ausblick in die Zukunft. M:Consult und die Straumann Group erwarten für die Esthetic Days 2019 über 400 Teilnehmer aus Deutschland, der Schweiz und Österreich. In verschiedenen Fokus-Sessions werden Potenziale der Ästhetik in der Implantologie und Prothetik, Prävention und Regeneration sowie der Kieferorthopädie vorgestellt und diskutiert. Die Teilnehmer dürfen sich auf eine Kombination aus wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Themen freuen, die 12 CME-Punkte bringen. Ästhetische Lösungen entstehen im Zusammenspiel von Behandler und Zahnlabor. Daher werden auch Zahntechnik und digitaler Workflow Raum für Vorträge und Diskussionen erhalten. Zu einem besonderen Kongress gehört auch ein besonderes Ambiente: Das Kongresshaus bildet mit seiner Architektur den perfekten Rahmen für die spannenden Zukunftsthemen, und am Abend verleiht das Kurhaus den entsprechenden Glamour. Hochkarätig, ästhetisch und unvergesslich – denn es ist Zeit für die schönen Dinge. Anmeldungen sind unter www.estheticdays.dental möglich.



Quelle:
Straumann GmbH

5. Giornate Veronesi

Implantologie und moderne Zahnheilkunde in Valpolicella/Italien

Am 1. und 2. Mai 2020 findet mit den Giornate Veronesi – den Veroneser Tagen – zum fünften Mal ein Zahnmedizin-Event mit dem besonderen italienischen Flair statt. Veranstaltungsort ist das Kongress-Resort VILLA QUARANTA TOMMASI WINE HOTEL & SPA in Valpolicella. Neben dem Hauptpodium Implantologie gibt es erneut ein durchgängiges Programm Allgemeine Zahnheilkunde sowie ein Programm für die Zahnärztliche Assistenz. Zielgruppen sind Zahnärzte aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die Kongresssprache ist Deutsch (einzelne Vorträge in Englisch). Die wissenschaftliche Leitung obliegt Prof. Dr. Mauro Marincola/IT und Prof. Dr. Andrea Cicconetti/IT. Die Tagung startet am Freitagvormittag im Kongress-Resort mit zwei Team-Workshops. Mit der Übertragung einer Live-OP und Table Clinics wird die Tagung ab Freitagnachmittag sowie mit wissenschaftlichen Vorträgen am Samstag fortgesetzt. Für Referentengespräche und kollegialen Austausch geben neben dem Fachprogramm auch das Get-together am Freitag sowie die typisch italienische Dinnerparty am Samstag Gelegenheit. Da die Veranstaltung auf dem berühmten Weingut der Familie Tommasi stattfindet, können sich die Teilnehmer bereits am Donnerstagabend im Rahmen eines Weinseminars auch zum „Fachmann“ auf diesem Gebiet ausbilden lassen.



OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-308 • www.giornate-veronesi.info

Zahnarztpraxis mit eigener Orangerie

Zurück zum Ursprung und trotzdem modern und effizient – mit dieser Idee wurde die zahnärztliche Gemeinschaftspraxis Dr. Bayer & Kollegen in Landsberg am Lech modernisiert. Das Ergebnis: Eine stilvolle Praxis, welche nicht nur ihren Platz optimal nutzt, sondern den Patienten genug Möglichkeiten für Ruhe und Privatsphäre lässt. Dieses Konzept kommt nicht nur bei den Patienten gut an. Die Gemeinschaftspraxis erreichte damit auch einen Platz in den Top Ten beim ZWP Designpreis „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2018.



© Vadim Kreischner

Die zahnärztliche Gemeinschaftspraxis von Dr. Georg Bayer und seinen Kollegen Dr. Ingo Frank, Dr. Steffen Kistler, Dr. Frank Kistler, Priv.-Doz. Dr. Jörg Neugebauer und Dr. Alexandra Elbertzhagen, direkt am Lechwehr in Landsberg am Lech gelegen, sieht tagtäglich zahlreiche Patienten. Kein Wunder, bietet die Praxis doch ein breites Behandlungsspektrum von Implantologie über Parodontologie bis hin zu Ästhetischer Zahnheilkunde an. Wer heute in die Praxis kommt, findet nicht nur modern eingerichtete und technisch hervorragend ausgestattete Behandlungsräume vor, sondern auch viel Platz, um sich zurückzuziehen und zu entspannen. Denn die Gemeinschaftspraxis verfügt neben mehreren Behandlungsräumen auch über eine Orangerie mit Blick auf das Wehr. Dabei war das Gebäude zunächst nicht der idealste Platz für eine Zahnarztpraxis. „Unsere Praxis befindet sich in einem 100 Jahre alten Gebäude, das zunächst als Wohn-

raum und später als Dienststelle für die Post diente. Für eine moderne Zahnarztpraxis ist der Grundriss und somit die tragenden Wände nicht ideal“, erinnert sich Dr. Frank Kistler. „Somit war das Ziel unseres Umbaus, die Patientenströme in die einzelnen Behandlungszimmer besser zu lenken und die Funktionsbereiche sowie die Stauräume klar voneinander zu trennen. Ein besonderer Aspekt sollte dabei den Persönlichkeitsrechten der Patienten gewidmet sein, dass kein Patient einen anderen Patienten bei Behandlungsschritten beobachten kann und wir unsere Kapazitäten für die Behandlungszeit am Stuhl erhöhen konnten.“

Highlight: die eigene Orangerie

Zusammen mit dem Architekturbüro *architopia_®* um Christine Detering wurde ein Designkonzept erarbeitet,



© Dr. Bayer & Kollegen

das die vorhandenen Räume optimal ausnutzt. So entstand eine den Behandlungsräumen vorgeschaltete, durchgehende Funktionszone mit zusätzlichen Stauzonen und Arbeitsbereichen. Weitungen des Flurs entschärfen nun gleichzeitig frühere Engpässe in den Laufwegen. Um eine gemeinsame gestalterische Ebene mit dem Altbestand herzustellen, entstand die Idee vom inversen Stuck, der sich als Leitmotiv durch die gesamte Praxis zieht. Dafür wurden alte Stuckbestände invertiert und in die Wand integriert. Durch warmes Licht transformiert sich das Negativ in ein Positiv. Dazu vermitteln sandige Basistöne an den Wänden eine kraftvolle Ruhe, Wohlbefinden und Wärme, die nicht zuletzt die Orangerie zu einem besonderen Ort werden lassen. Einen frischen Gegenpart bilden farbige Glasflächen in Lechgrün, womit die Praxis ihrem Genius Loci trotz umfänglicher Modernisierung weiterhin erfrischend verbunden bleibt. „Mit dem neuen Look möchten wir die Verbindung zwischen der Tradition des Gebäudes und unserem Praxisleitbild mit einer innovativen und wissenschaftlich abgesicherten Zahnheilkunde repräsentieren. Einem modernen Auftreten soll mit diesem dezenten, aber dennoch hellen Erscheinungsbild somit Rechnung getragen werden“, erklärt Dr. Ingo Frank.

Aus diesem Erscheinungsbild hebt sich vor allem die praxiseigene Orangerie heraus. Diese ist ganz bewusst als Highlight entstanden. „Die Orangerie war und ist Bestandteil unserer Praxis“, erläutert Dr. Steffen Kistler. „Der Einbau der kleinen Warteinheiten mit Tisch sowie Sitzgelegenheiten ermöglicht dem Personal zum einen, die Patienten schnell aufzufinden. Zum anderen können die Patienten dort lesen, noch etwas arbeiten oder den herrlichen Ausblick auf das Lechwehr und die historische Stadt Landsberg am Lech genießen. Im Sommer öffnet auch unsere Terrasse, sodass wir ein sehr großes und gern in Anspruch genommenes Wartezimmer haben, in dem einige Patienten gern noch nach der Behandlung einige Zeit verweilen.“

Neben der Orangerie ziert auch ein Farbspiel die Wände der Praxis. Was augenscheinlich als künstlerisches Element der Stuckwände erscheint, erfüllt jedoch einen ganz praktischen Zweck. „In unserer Praxis werden Patienten kurz nach der Geburt bis ins hohe Lebensalter betreut. Dabei sind natürlich gerade die Patienten im fünften bis achten Lebensjahrzehnt am häufigsten in unserer Praxis. Dementsprechend möchten wir dieser Gruppe den Aufenthalt so angenehm und einfach wie möglich gestalten“, erklärt Dr. Steffen Kistler weiter. „Daher haben wir auf grelle, aufreizende Farben verzichtet und die klassischen Farben mit dezenten Hinweisen in großer Schrift platziert. So kann sich auch der ältere Patient leicht zurechtfinden und ist gerade bei der anstehenden Behandlung nicht noch mit Irrwegen oder Orientierungslosigkeit konfrontiert.“ Diese Verbindung aus optischen Reizen und praktischem Nutzen kommt bei

den Patienten sehr gut an. „Das neue Praxisdesign hat von vielen Patienten sehr großen Zuspruch erfahren, da sie die neuen freien Zugangswege zu den Praxiszimmern schätzen, da auch für einen Rollator und Patienten, die es eilig haben, genügend Platz im Gang ist“, sagt Dr. Alexandra Elbertzhagen.

Gemeinsam mehr erreichen

Aber nicht nur das Design zeichnet die Praxis aus. Seit fast 30 Jahren steht die gemeinschaftliche Zahnarztpraxis Dr. Bayer & Kollegen für höchste qualitative Arbeit und bietet alle Bereiche der Zahnmedizin an. Ein Konzept, das Geschichte hat. „Das Team ist über die letzten Jahrzehnte langsam und kontinuierlich gewachsen. So bestand zwischen Dr. Bayer und Priv.-Doz. Dr. Jörg Neugebauer schon eine Zusammenarbeit seit Anfang der 1990er-Jahre aufgrund der industriellen und universitären Kontakte“, beschreibt Dr. Steffen Kistler den Werdegang der Praxis. „Mein Bruder, Dr. Frank Kistler, ist auch schon seit über 20 Jahren dabei. Dann wurde Dr. Alexandra Elbertzhagen, später Priv.-Doz. Dr. Jörg Neugebauer und zuletzt Dr. Ingo Frank als Partner aufgenommen.“ Das Kollegium bildet sich ständig weiter. Dabei besuchen die Praxisinhaber nicht nur selbst viele Kongresse, sondern sind auch als Referenten tätig. Zudem werden in der Praxis regelmäßig Fortbildungsveranstaltungen organisiert. „Damit entsteht ein reger Austausch an Informationen, sodass die Patienten nach den aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen behandelt werden können“, betont Dr. Steffen Kistler.

Auch die reibungslose Organisation des Kollegiums ist das Ergebnis jahrelanger Zusammenarbeit. So wird jeder Patient einem Stammbehandler zugeordnet. „Damit ist gewährleistet, dass die spezifischen Therapieschritte, z. B. schwierige oralchirurgische Maßnahmen oder komplexe funktionelle Anpassungen, von demjenigen erbracht werden, der auf dem Teilgebiet der Zahnheilkunde über die meiste Erfahrung verfügt, aber der Patient immer seinen verantwortlichen Ansprechpartner für die Gesamtbehandlung im Auge hat“, so Dr. Steffen Kistler weiter. Neben der optimalen Patientenbetreuung bietet eine Gemeinschaftspraxis jedoch noch mehr Vorteile. Da Technik, Verfahren und Ausstattung heute immer anspruchsvoller werden, ist es für den einzelnen Behandler oft eine große Herausforderung, in allen zahnärztlichen Bereichen auf dem neusten Stand zu bleiben. Teilt man sich diese Verantwortung jedoch in einem Kollegium auf, kann sich jeder auf ein paar Gebiete spezialisieren und hier mit viel Expertise überzeugen. „Zum anderen können gerade Investitionen besser genutzt werden. So befinden sich heute in unserer Praxis neben 16 Behandlungszimmern auch drei Operationsmikroskope und zwei DVT-Geräte sowie drei Intraoralscanner für die digitale Abdrucknahme“, hebt Dr. Frank Kistler einen weiteren wichtigen Bestandteil der Zusammenarbeit mit seinen Kollegen hervor. „Die gesamte Behandlungskompetenz

für z.B. komplexe Implantatbehandlungen, umfangreicher Knochenaufbau, mikroskopische Wurzelspitzenresektionen u. v. m. steht ebenso den überweisenden Kolleginnen und Kollegen zur Verfügung.“

Es ist die enge Zusammenarbeit im Kollegium, das umfangreiche Behandlungsangebot sowie die Praxis selbst, die Dr. Georg Bayer und seinen Kollegen seit nunmehr fast 30 Jahren ein festes Patientenklientel sichert – traditionell und modern nach innen und außen.

Fallbericht

Therapie und kosteneffektive Versorgung parodontal geschädigter Zahnsysteme

Einsatz von CAD/CAM-gefrästen Hybridprothesen

Dr. Ingo Frank, Dr. Frank Kistler, Dr. Steffen Kistler, Priv.-Doz. Dr. Jörg Neugebauer

Einen Schwerpunkt in unserer Praxis stellt die Versorgung von Patienten im mittleren und höheren Alter dar,

die aufgrund von Parodontalerkrankungen oder umfangreichen prothetischen Versorgungen, die teilweise vor Jahrzehnten eingebracht wurden, eine zahnärztliche Therapie benötigen. Dabei sind die Patientenerwartungen von hohen ästhetischen und funktionellen Ansprüchen für eine optimale Versorgung geprägt.¹

Obwohl bei diesen Patienten oft schon eine fast totale Zahnlosigkeit vorliegt oder sich ankündigt, wird der Zahnersatz noch genutzt, um die Lagestabilisierung der Prothese zu ermöglichen. Für diese Art der Patienten ist eine sehr sorgfältige Therapieplanung notwendig, sodass in jeder Behandlungsphase die Funktionalität des Zahnersatzes so gut wie möglich gewährleistet ist. Hierfür hat sich aus dem All-on-4 Konzept z.B. auch das Smart-Fix-Konzept (Dentsply Sirona) entwickelt, um die letzten nicht mehr erhaltungsfähigen Zähne zu entfernen und eine kombinierte Sofortimplantation mit Sofortversorgung durchzuführen.²

Sofern eine Sofortversorgung aus anatomischen oder wirtschaftlichen Gründen nicht möglich ist, kann bei ausreichender Funktion der restlichen Verankerungselemente auf eine Sofortversorgung mit den damit einhergehenden Kosten verzichtet werden.³ Dies bedeutet, dass nicht alle extraktionswürdigen Zähne auf einmal entfernt werden. Um die Erhaltungswürdigkeit der Restbezah-



Abb. 1

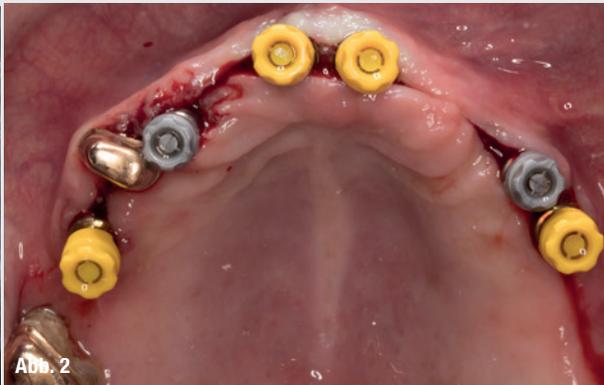


Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 1: Röntgenkontrolle nach Implantatinsertion (Xive® S, Dentsply Sirona) im Ober- und Unterkiefer mit selektivem Erhalt einzelner Teleskopzähne. **Abb. 2:** Effektiver Behandlungsablauf mit geschlossener Abdrucknahme bei der Freilegungsoperation (TransferCaps für Xive®). **Abb. 3:** Kontrolle der Stegversorgung drei Wochen nach Eingliederung mit simultaner Extraktion der verbliebenen Halteelemente. **Abb. 4:** Röntgenkontrolle der CAD/CAM-Hybridversorgung (Atlantis, Dentsply Sirona). (© Dr. Bayer & Kollegen)



Abb. 5



Abb. 6

Abb. 5: Eine zufriedene Patientin mit einer ästhetischen und funktionellen Rehabilitation mit abnehmbaren Stegprothesen. **Abb. 6:** Ästhetisches Endergebnis mit stabiler Unterstützung der perioralen Weichgewebe. (© Dr. Bayer & Kollegen)

nung abzuklären und das vorhandene Knochenangebot genau zu evaluieren, ist in zahlreichen Fällen eine 3D-Diagnostik sinnvoll.⁴ Mithilfe der 3D-Diagnostik kann das vorhandene Knochenangebot genau bestimmt werden, sodass ein Implantatsystem mit variablen Implantatkörpern eine optimale Ausnutzung des vorhandenen Knochenangebotes ermöglicht. Die genaue Planung erfordert nicht immer eine Umsetzung in einer Bohrschablone, da bei ausreichenden Platzverhältnissen und der angestrebten weiteren Versorgung mittels einer Stegprothese eine ideale zahnanaloge Positionierung nicht unbedingt erreicht werden muss.⁵

Die Implantate mit einer modernen Implantatoberfläche durch Mikrostrukturierung und Sandstrahlen erfordern heute keine langwierigen und vor allem keine unterschiedlichen Einheilzeiten im Ober- und Unterkiefer, sodass die weitere Behandlung mit der Freilegungsoperation bereits nach sechs bis acht Wochen erfolgen kann (Abb. 1).⁶ Gerade hierfür ist es dann möglich, bereits bei der Freilegungsoperation eine initiale Abdrucknahme durchzuführen (Abb. 2). Diese wird verwendet, um eine Verblockung vorzubereiten, mit der die Position der Implantataufbauten vom Zahntechniker festgelegt und dann noch einmal überprüft wird. Dies zeigt den weiteren Vorteil, dass der Behandlungsablauf ebenfalls in wenigen standardisierten Schritten erfolgen kann. Bei der Verblockung erfolgt bereits die Bissnahme, die implantatverschraubt durchgeführt wird. Dies ermöglicht eine sehr genaue Lagefindung von Ober- zu Unterkiefer, sodass bei der nächsten Sitzung eine Wachsaufstellung oder ein digitales Mock-up einprobiert werden kann. Bei der ästhetischen Einprobe wird nochmals die Position der Implantataufbauten kontrolliert, und es kann dann der Auftrag für die CAD/CAM-Herstellung der stegprothetischen Versorgung erstellt werden. Diese wird mit breit ausgedehnten Auflageflächen und Retentionselementen angefertigt, sodass eine absolute Lagefixierung der Tertiärstruktur ermöglicht wird. In der weiteren Abfolge wird das Steg-Gerüst dann anprobiert (Abb. 3 und 4) und erneut die Bisslage sowie das ästhetische Aussehen mit dem Patienten final abgestimmt, sodass in der nächsten Sitzung die prothetische Versorgung

eingegliedert und gegebenenfalls die zuletzt als Prothesenanker verbliebenen Zähne entfernt werden können.⁵

Diskussion

Durch die optimale Vorbereitung mittels 3D-Diagnostik im vereinheitlichten prothetischen und zahntechnischen Vorgehen ist der Behandlungsablauf gerade für komplexe Restaurationen mit sechs Implantaten im Ober- und vier Implantaten im Unterkiefer standardisiert, sodass wenige Sitzungen und vor allem eine kurze Behandlungszeit erforderlich wird.⁵ Dies erfüllt die Erwartungen der Patienten nach wenigen effektiven Behandlungssitzungen gerade dann, wenn diese noch im Berufsleben aktiv sind. Die Möglichkeiten, dass der Zahnersatz über eine Stegversorgung fixiert ist, erlaubt zum einen, die Anteile der vertikalen Atrophie durch zahntechnische Maßnahmen zu kompensieren, sodass keine umfangreichen Kieferkammrekonstruktionen notwendig werden. Zum anderen lassen sich diese Versorgungen vom Patienten leicht reinigen. Im patientenspezifischen Recall kann die verschraubte Versorgung leicht abgenommen und extrakorporal gereinigt werden, sodass die Langzeitergebnisse dieser Versorgungen nicht nur aus Sicht des Patienten, sondern auch anhand der klinischen Parameter, wie Weichgewebsgesundheit und Stabilität des periimplantären Knochenangebotes, sehr gut sind (Abb. 5 und 6).

Kontakt

Dr. Bayer & Kollegen

Zahnärztliche Gemeinschaftspraxis
Dr. Frank Kistler, Dr. Steffen Kistler,
Dr. Alexandra Elbertzhagen, Dr. Ingo Frank,
Priv.-Doz. Dr. Jörg Neugebauer
Von-Kühlmann-Straße 1
86899 Landsberg am Lech
Tel.: 08191 9476660
info@implantate-landsberg.de
www.implantate-landsberg.de

Literatur



KURSE 2019

Hygiene QM



· Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis

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

Dieser Kurs wird
unterstützt von:



· Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB)

Online-Anmeldung/
Kursprogramm



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

OEMUS MEDIA AG

© shutterstock.com/Maridav



SEMINAR A

Weiterbildung und Qualifizierung
Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis

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

NEU:
E-Learning
Tool

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

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

Seminarzeit: **Freitag 10.00 – 18.00 Uhr**
Samstag 09.00 – 18.00 Uhr



SEMINAR B

Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-
Beauftragten (QMB)

Referent: **Christoph Jäger/Stadthagen**

Seminarzeit: **09.00 – 17.00 Uhr**

Organisatorisches

SEMINAR A

Kursgebühr ZA (pro Kurs) inkl. Kursskript

305,- € zzgl. MwSt.

Kursgebühr ZAH (pro Kurs) inkl. Kursskript

260,- € zzgl. MwSt.

Teampreis

ZA+ZAH (pro Kurs) inkl. Kursskript

515,- € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale* (pro Kurs/Person)

118,- € zzgl. MwSt.

SEMINAR B

Kursgebühr (pro Kurs) inkl. Kursskript

135,- € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale* (pro Kurs)

59,- € zzgl. MwSt.



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

www.praxisteam-kurse.de

KURSE 2019 Hygiene, QM

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

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

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

Titel, Vorname, Name

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

Titel, Vorname, Name

Persönliche E-Mail (für E-Learning/Skript)

Online-Anmeldung unter: www.praxisteam-kurse.de

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

Datum, Unterschrift

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

Termine 2019

	Seminar A	Seminar B
Leipzig	13./14.09.2019 <input type="checkbox"/>	14.09.2019 <input type="checkbox"/>
Hamburg/Konstanz*	20./21.09.2019 <input type="checkbox"/>	*21.09.2019 <input type="checkbox"/>
München	04./05.10.2019 <input type="checkbox"/>	04.10.2019 <input type="checkbox"/>
Wiesbaden	25./26.10.2019 <input type="checkbox"/>	26.10.2019 <input type="checkbox"/>
München/Essen*	08./09.11.2019 <input type="checkbox"/>	*09.11.2019 <input type="checkbox"/>
Baden-Baden	06./07.12.2019 <input type="checkbox"/>	07.12.2019 <input type="checkbox"/>

Stempel



Ästhetische Zahnmedizin

Die Rolle des Praxisteam bei der Wertschöpfung

Dipl.-Betriebsw. Hans-Gerd Hebinck

In Ihrer Zahnarztpraxis liegt der Schwerpunkt auf der Ästhetischen Zahnmedizin, bei der höherwertige ästhetische Leistungen vom Patienten finanziert werden? In diesem Beitrag erfahren Sie, wie Sie Ihr Praxisteam so aufstellen, dass es zum wirtschaftlichen Erfolg der Praxis und zur Wertschöpfung beiträgt.

Als Wertschöpfungskette bezeichnet man die Abfolge aller Aktivitäten, die ein Unternehmen durchführt, um seine Produkte oder Dienstleistungen an den Kunden zu bringen. Dabei ist jede einzelne Aktivität an der gesamten Leistung beteiligt. Um die Rolle des Praxisteam bei der Wertschöpfung in der Ästhetischen Zahnmedizin zu beleuchten, schauen wir uns vier Bereiche an.

Behandlungsteam

Die Heilbehandlung wird durch den Einsatz von Personalressourcen erbracht. In der Ästhetischen Zahnmedizin

sind dies beispielsweise Implantate, hochwertiger Zahnersatz, Prophylaxe oder Bleaching. Jede Behandlung wird entsprechend ihrer Abrechnungsposition angesetzt und über die gesetzliche Krankenversicherung oder privat abgerechnet. Die Wertschöpfung ergibt sich aus der Differenz der zahnärztlichen Honorare zu den eingesetzten Personalressourcen in Form von kalkulierten Stundensätzen von Behandlern, Assistenzen oder Prophylaxe Kräften. Diese Dienstleistungen stellen den höchsten messbaren monetären Beitrag zum wirtschaftlichen Erfolg dar. Für eine hohe Produktivität ist das gute Zu-

„Kaufentscheidungen werden zu einem hohen Anteil blitzschnell aus dem Bauch heraus getroffen. In der Wissenschaft spricht man vom ‚Unbewussten‘, das in **maximal 300 Millisekunden** danach entscheidet, ob sich etwas gut oder schlecht anfühlt.“

sammenspiel des Praxisteam wichtig. Nur wenn sowohl Zimmer als auch Patienten gut vorbereitet sind und die Assistenz eingespielt zur Hand geht, sind reibungslose Abläufe möglich. Hinzu kommt der Empathiefaktor: Die Patienten vertrauen bei ihren Entscheidungen zu einem Therapieversuch auf das gute Gefühl, das sie den handelnden Personen entgegenbringen, natürlich vor allem der Zahnärztin oder dem Zahnarzt, aber auch dem Team.

Know-how

Aus- und Weiterbildungen der Behandler und des Teams zählen zum wichtigsten Know-how einer Praxis. Durch ihr spezifisches Wissen über effektive Abläufe, gute Materialien und sichere Technologien unterscheiden sich Zahnarztpraxen vom Wettbewerb. Diese Differenzierung ist besonders wichtig in der Ästhetischen Zahnmedizin, bei der es darum geht, private Leistungen zu verkaufen.

Managementtätigkeiten

Unterstützende Prozesse wie Termin-, Abrechnungs- und Personalmanagement sowie das Praxismarketing führen nicht direkt zu Abrechnungspositionen: Somit fehlt ihnen die in Form von Geld messbare Wertschöpfung. Indirekt ist der Einfluss der Managementtätigkeiten hoch. Aus ihnen ergibt sich, ob genügend Patienten vorhanden sind, ob diese viele Privatleistungen nachfragen, wie geschickt die Termine geplant sind oder ob in der Abrechnung das Optimum realisiert wird. Eine umfassende Prozesskostenrechnung, die Aufschluss gäbe, lohnt sich erst für größere mittelständische Unternehmen. Dennoch: Laufen diese Prozesse gut, bestimmt das den wirtschaftlichen Erfolg mit.

Praxisräume und Einrichtung

Die Praxisinfrastruktur einschließlich der Technologien erzielt beim Patienten Marketingeffekte, ähnlich wie die Empathie. Patienten sind kaum selber in der Lage, vorab die Qualität einer zahnärztlichen Behandlung zu beurteilen. Umso wichtiger ist, dass sie sich in den Praxisräumen wohlfühlen. Dies kann sie positiv bei ihren Entscheidungen für Therapieversuche einstimmen. So nutzt man äußere Kriterien, um Qualität in der Behandlung zu vermitteln. Fachleute sprechen von einem Qualitäts-

ersatzstoff (Surrogat). Moderne Räume und Einrichtungen, die zum Behandlungskonzept passen, erhalten einen nicht messbaren Marketingeffekt und führen wie das Know-how zu einer Differenzierung vom Wettbewerb.

Welche Strategien gibt es für die Zahnarztpraxis?

Liegt der Schwerpunkt der Praxis auf der Ästhetischen Zahnmedizin, bietet sich die Qualitätsstrategie an: Anders als die Kostenführerschaft, bei der es vor allem um den (möglichst niedrigen) Preis geht, setzt die Qualitätsstrategie auf die Differenzierung vom Wettbewerb. Durch eine klare Positionierung und ein stimmiges Marketing stellt sie die Vorteile einer höherwertigen Versorgung mit privaten Leistungen heraus. Auch beim Materialmanagement und der Vergabe von Zahnersatzaufträgen stehen dann primär Qualitätsaspekte, wie Haltbarkeit, Ästhetik sowie sichere und komfortable Abläufe, im Vordergrund. So gelingt es, sich im mittleren bis oberen Preissegment zu positionieren und zur Strategie passende Patienten anzuziehen.

Welchen Effekt hat die Marke und welchen Anteil das Praxisteam?

Eine starke Marke zeichnet sich dadurch aus, dass die Zielgruppe Vertrauen in den Anbieter und seine Angebote hat. Kaufentscheidungen werden zu einem hohen Anteil blitzschnell aus dem Bauch heraus getroffen. In der Wissenschaft spricht man vom „Unbewussten“, das in maximal 300 Millisekunden danach entscheidet, ob sich etwas gut oder schlecht anfühlt. Dabei greift es auf das emotionale Erfahrungsgedächtnis zurück, das Erfahrungen nach dem, was dem eigenen Leben zuträglich (= positiv) oder abträglich (= negativ) war, unterscheidet. Erst wenn unser Bauchgefühl zu keinem klaren Ergebnis kommt, schaltet sich der Verstand ein: Er wägt ab und bewertet dann, ob etwas richtig oder falsch ist. Dann wird beispielsweise dem Preis eine höhere Bedeutung zugewiesen. In der Ästhetischen Zahnmedizin sollte der Patient also von vornherein ein gutes Gefühl und Vertrauen haben. In der Zahnarztpraxis wird dieses Ver-

„Ein empathisches Praxisteam schafft Vertrauen, erzeugt einen Markeneffekt und verstärkt diesen. Patienten, die Vertrauen zur Zahnarztpraxis haben, **entscheiden sich eher** mit einem guten Bauchgefühl für höherwertige ästhetische Leistungen.“

trauen durch die handelnden Personen, das Praxismarketing sowie die Räume und Einrichtung geschaffen. In Gesundheitsberufen hat dabei den größten Effekt der persönliche Kontakt zwischen den Patienten und den Behandlern einschließlich des gesamten Praxisteams. Ein harmonisch funktionierendes, empathisches Praxisteam spielt eine wichtige Rolle, wenn es darum geht, die Wertschöpfung durch den Verkauf von höherwertigen Privatleistungen zu befördern.

Wie wird das Praxisteam für den positiven Einfluss auf die Wertschöpfung motiviert?

Personalentwicklung, gut auf alle Beteiligten abgestimmt, wirkt nachhaltig sowohl auf die Entwicklung des Teams als auch die einzelnen Personen. Zu Beginn ist ein Führungskräfte-Training sinnvoll, das Kompetenzen zur Mitarbeiterführung vermittelt. Bei größeren Praxen sollten

zudem Führungsstrukturen sowie die Abteilungszuordnung klar festgelegt werden, um effektiv zu kommunizieren. Durch Teambesprechungen fühlen sich alle einbezogen, sind gut informiert, kennen und akzeptieren die Praxisziele. Hier lassen sich Angebote in der Ästhetischen Zahnmedizin besprechen und ein einheitliches Verständnis darüber schaffen. Das spürt auch der Patient. So entstehen Empathie und Vertrauen.

Für die Entwicklung einzelner Teammitglieder bieten sich Mitarbeitergespräche an, bei denen Potenziale ausgelotet werden. Mit offen formulierten Fragen klärt die Führungskraft, was der einzelne braucht, um sich im Team wohlfühlen und motiviert zu sein. Hier einige Beispiele:

- In welchen Tätigkeiten sind Sie gut, wo sehen Sie mittel- bis langfristig Entwicklungspotenziale, wo benötigen Sie Unterstützung?



Fortbildung für Zahnärzte und Praxisteams
Dres. Schwenk, Striegel, Göttfert


Dr. Thomas Schwenk



Dr. Marcus Striegel



Dr. Florian Göttfert

- Wie ist Ihre Teamfähigkeit? Gibt es Spannungen/Konflikte im Team? Wie lässt sich unsere Zusammenarbeit verbessern?
- Wie zufrieden sind Sie mit Arbeitszeit, Betriebsklima, Arbeitsbedingungen?
- Wie ist Ihre Meinung zu Qualität und Abläufen? Welche Ideen für die Verbesserung der Patientenzufriedenheit haben Sie?
- Welche Aufgaben könnten Sie zukünftig übernehmen, um die Abläufe zu optimieren oder andere Bereiche zu entlasten?

Klären Sie, ob und wann sich der Mitarbeiter überfordert oder unterfordert fühlt. Dauerhafte Überforderung erzeugt Stress und Unzufriedenheit. Dauerhafte Unterforderung dagegen kann Langeweile, Gleichgültigkeit oder verminderte Konzentration bewirken. Überlegen Sie gemeinsam, wie mit Fortbildungen, praxisinternen Schulungen, Coachings oder Änderungen im Aufgabenbereich eine Balance zwischen den Fähigkeiten der Person und den Anforderungen an den Job erreicht wird.

Fazit und Empfehlung

Dem Praxisteam kommt bei der Wertschöpfung in der Ästhetischen Zahnmedizin eine hohe Bedeutung zu: Ein empathisches Praxisteam schafft Vertrauen, erzeugt einen Markeneffekt und verstärkt diesen. Patienten, die Vertrauen zur Zahnarztpraxis haben, entscheiden sich eher mit einem guten Bauchgefühl für höherwertige ästhetische Leistungen. So lässt sich die Strategie, in erster Linie auf Qualität (statt auf den möglichst niedrigen Preis) zu setzen, wirkungsvoll umsetzen. Für die Motivation des Praxisteams stehen zwei Werkzeuge bereit: Teamentwicklung der Gruppe und Mitarbeiterführung durch Einzelgespräche. Beide Maßnahmen sollten regelmäßig und kontinuierlich erfolgen.

Kontakt



**Dipl.-Betriebsw.
Hans-Gerd Hebinck**
Metzer Weg 13
59494 Soest
Tel.: 0172 2745444
info@hebinck-unternehmensberater.de
www.hebinck-unternehmensberater.de

Infos zum Autor



A Kurs

WHITE ASTHETICS UNDER YOUR CONTROL

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

A 2019 20./21.09.2019 Nürnberg

2 Tage Intensiv-Workshop (Theorie & Hands On)

Freitag 14.00 – 19.00 Uhr & Samstag 09.00 – 16.30 Uhr

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



B Kurs

RED ASTHETICS UNDER YOUR CONTROL

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

B 2019 11./12.10.2019 Nürnberg

2 Tage Intensiv-Workshop mit live Demo am Patienten

Freitag 14.00 – 19.00 Uhr & Samstag 09.00 – 16.30 Uhr

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



C Kurs

FUNCTION UNDER YOUR CONTROL

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

C 2019 08./09.11.2019 Nürnberg

2 Tage Intensiv-Workshop mit live Demo am Patienten

Freitag 14.00 – 19.00 Uhr & Samstag 09.00 – 16.30 Uhr

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



D Kurs

DIE 7 SÄULEN DES PRAXISERFOLGES

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

D 2020 08./09.05.2020 Nürnberg

2 Tage Intensiv-Workshop

Freitag 14.00 – 19.00 Uhr & Samstag 09.00 – 16.30 Uhr

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



Buchen Sie einen Kurs über: www.2nkurse.de
oder per Mail an: info@2n-kurse.de



Praxisvideos: Patienteninformationen kompakt und vielfältig

Lothar Stobbe

Die meisten Patienten beschaffen sich heute mannigfaltige Informationen zu ihrem Beschwerdebild, einer möglichen Diagnose sowie Therapieansätzen aus dem Internet. So kommen sie – durch „Dr. Google“ mehr oder weniger gut vorinformiert – in die Praxis. Auch wenn es zuweilen durchaus lästig sein kann: Ein informierter und aufgeklärter Patient hat auch Vorteile. Mit einem auf die aktuellen Bedürfnisse und Gewohnheiten im Internet angepassten Auftritt kann sich eine Praxis das Informationsbedürfnis von Patienten zunutze machen.

Noch vor einigen Jahren gaben sich Patienten damit zufrieden, auf Webseiten, die sie gezielt anklickten oder über Suchmaschinen fanden, längere Texte zu lesen. Der Anspruch, wie medizinische Informationen aufbereitet werden müssen, um eine hohe Aufmerksamkeit zu erzielen, hat sich jedoch im Laufe der Zeit drastisch geändert.

Die Entwicklung ging zunächst zu Seiten mit deutlich weniger Text und einem hohen Bildanteil, dann aber auch zu bewegten Bildern in Form von Videobeiträgen – Letzteres nicht zuletzt wesentlich durch soziale Medien wie Facebook und YouTube beeinflusst. Diese Videos unterliegen jedoch ebenfalls einer rasanten Entwicklung, die wiederum dem geänderten Verhalten der Verbraucher geschuldet ist.

Anpassung an das Informationsverhalten

Waren es im medizinischen Bereich anfangs tatsächlich kleine Filme mit 30- bis 60-minütiger Dauer, in denen umfangreiche Informationen zu Krankheitsbildern, möglichen Therapien etc. ausführlich erläutert wurden, so herrscht heute ein gänzlich anderer Trend vor. Auch wenn das Interesse der Internetnutzer an Videoclips im medizinischen Bereich ungebremst ist oder sogar zunimmt, so haben derart lange Videos heute keinerlei Chance mehr, ihre Inhalte effektiv zu vermitteln. Auswertungen bei

YouTube zeigen, dass die Aufmerksamkeitsdauer der Zuschauer heute selten länger als zwei Minuten anhält. Dies bedeutet, dass man die Thematik, die man vermitteln möchte, in ein Zeitfenster von rund zwei bis maximal drei Minuten bringen muss, was eine Herausforderung darstellt und vorab ein klares Konzept erfordert, dann aber sehr erfolgreich eingesetzt werden kann.

Randbedingungen

Erklärvideos lassen sich für alle Facharzttrichtungen zu ganz unterschiedlichen Themen erstellen. Einige Beispiele für den zahnmedizinischen Bereich sind Prophylaxe, Implantate, vollkeramische Versorgungen, CEREC, Ästhetik, CMD, Behandlung unter Lachgas bzw. Vollnarkose etc. Damit die Filmchen erfolgreich sind und den gewünschten Nutzen bringen, sollten einige Voraussetzungen erfüllt sein:

- Der Arzt oder die handelnde Person in der Praxis sollten zu sehen sein (keine Schauspieler).
- Die Länge des Videos sollte zwei bis maximal drei Minuten nicht überschreiten.
- Mehrfache Szenen- und Perspektivenwechsel sind einzubauen.
- Über den O-Ton des Erklärenden ist die Einblendung z. B. von Grafiken und Darstellungen sinnvoll.

Optimal ist die Produktion einer Serie von Erklärvideos der Praxis mit für Patienten relevanten Themen. Durch ein spezielles Intro soll ein Wiedererkennungswert erreicht werden.

Authentizität schafft Vertrauen

Bei der Produktion der Videos präferieren wir folgenden Aufbau: Zunächst wird der Arzt in Großaufnahme gezeigt und führt in das jeweilige Thema ein. Diagnose, Therapie etc. werden anschließend in verschiedenen Einstellungen erläutert. Hierdurch ergibt sich eine relativ schnelle Schnittfolge, die u. a. dazu beiträgt, das Interesse des Zuschauers für die gesamte Dauer des Films zu binden.

Dass die erklärende Person (in der Regel der Arzt, möglicherweise aber z. B. auch die Prophylaxeassistentin) von Besuchern der Praxis wiedererkannt wird, steigert die Authentizität und erhöht das Vertrauen und die Glaubwürdigkeit der Aussagen im Video. Entsprechende Inhalte und Sprechtexte werden im Vorfeld im Rahmen eines Projektgesprächs abgestimmt und im Rahmen des Drehbuchs optimiert. Die Erstellung der Clips besteht in der Regel aus mehreren Teilen: dem Dreh vor Ort in der Praxis und dem Schnitt, der Tonaufbereitung, Erstellung von kurzen Untertiteln sowie dem Rendern in verschiedene benötigte Videoformate. Untertitel sind wichtig, um die wesentlichen Aussagen auch visuell transportieren zu können. In den sozialen Medien, z. B. bei Facebook, werden Videos zuweilen ohne Ton angeschaut. Auch beim Einsatz im eigenen Praxis-TV ist der Ton oftmals ausgeschaltet (Abb. 1).

Statt eines einzelnen Erklärvideos ist es sinnvoll, solche kleinen Filme zu verschiedenen Indikationen bzw. Therapieformen, also quasi als Serie, zu produzieren. Ein einheitliches Intro mit variablem Titel und einem entsprechenden Jingle unterlegt (vergleichbar der Tonfolgen von Intel, Microsoft etc.), sorgt für einen visuellen sowie akustischen Wiedererkennungswert.

Da agenturseitig eine detaillierte Vorbereitung in Absprache mit der Praxis erfolgt und wenn möglich alles in den eigenen Räumlichkeiten vor Ort gedreht wird, ist die Erstellung der Videos für den Arzt mit einem durchaus überschaubaren Aufwand im Hinblick auf zeitliche und finanzielle Ressourcen möglich. Da es eigene Produktionen sind, bei denen keine Urheberrechte zu beachten sind, lassen sich die Clips problemlos für zahlreiche Medien nutzen. So können sie nicht nur auf der eigenen Webseite bei der entsprechenden Thematik für bewegte Bilder sorgen. Auch in den sozialen Medien (Facebook, Instagram, IGTV etc.) lassen sie sich effektiv nutzen, ebenso wie beim praxiseigenen YouTube-Chanel. Auch im Bereich des eigenen Wartezimmer-TV bieten die kleinen Clips eine gute Möglichkeit, Patienten während des Besuchs über das Leistungsspektrum der Praxis zu

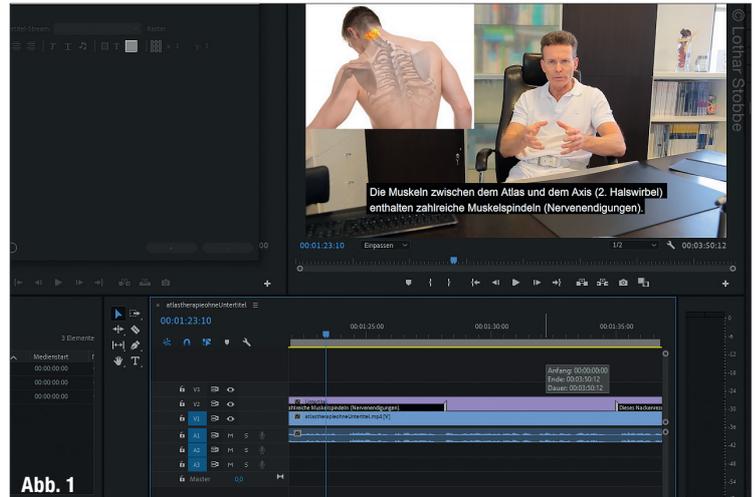


Abb. 1: Untertitel und Einblendungen, hier am Beispiel eines Videos, das auch in CMD-Netzwerken genutzt wird.

informieren und damit ggf. Bedarf zu wecken. Die Verwendung eigener Filme ist hier nicht nur effektiver, interessanter und authentischer als der Ankauf von Fremdbeiträgen, sondern mittelfristig zudem deutlich kostengünstiger.

Nicht zuletzt können die Filmchen auch bei eventuellen Patientenvorträgen sowie in der digitalen Kommunikation zur Information und Aufklärung zum Einsatz kommen, aber auch Zuweisern bzw. kooperierenden Praxen zur Verfügung gestellt werden, z. B. in einem CMD-Netzwerk.

Fazit

Für Praxen, die im Hinblick auf modernes Marketing und innovative Patientenkommunikation erfolgreiche Wege gehen wollen, sind informative Videoclips über kurz oder lang kaum mehr verzichtbar. Neben einem Imagefilm, den man bereits bei einigen Zahnmedizinern und Ärzten anderer Fachbereiche findet, sind kurze, knappe, aber präzise Erklärvideos zu einzelnen Themen eines der angesagtesten Medien der Zukunft. Neben einer genauen Planung und Konzeption sind dabei unbedingt auch die aktuellen Medien und Sehgewohnheiten zu berücksichtigen.

Kontakt



Lothar Stobbe

AVVM
Werbung & Marketing GmbH
Messingstraße 14b
58239 Schwerte
Tel.: 02304 750065
lothar.stobbe@avvm.de
www.avvm.de

Infos zum Autor





Abb. 1

Ästhetische Zahnmedizin möglichst minimalinvasiv

16. Jahrestagung der DGKZ in Düsseldorf

Nadja Reichert

Unter dem Motto „Aktuelle Trends in der Ästhetischen Zahnheilkunde“ lud die Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) am 17. und 18. Mai zu ihrer bereits 16. Jahrestagung ein. Im Hilton Hotel Düsseldorf wurden den Teilnehmern neben einem umfangreichen Vortragsprogramm auch Table Clinics und verschiedene Seminare geboten.

Kosmetische Zahnmedizin möglichst minimalinvasiv – dies war der Leitfaden, unter dem die DGKZ das hochkarätig besetzte Vortragsprogramm für ihre 16. Jahrestagung zusammenstellte. Bevor der Hauptkongress startete, wartete auf die Teilnehmer bereits im Pre-Con-

gress am Freitag ein kompaktes Angebot an Weiterbildungen. Da parallel auch der 1. Deutsche Präventionskongress der DGPZM sowie das 20. EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“/IMPLANTOLOGY START UP 2019 stattfand, gab es mehrere Semi-

nare sowie gleich elf verschiedene Table Clinics namhafter Firmen, in denen sich zu Themen wie z. B. „Minimalinvasive Implantologie durch die Verwendung von Kurzimplantaten“, „Neues Material und neuste Techniken in der Implantologie“, „CranioPlan® – 3D-kephalometrische Analyse zur Bestimmung der kranialen Symmetrie, Okklusionsebene und Inzisalpunkt“ oder „Guided Biofilm Therapy®“ informiert werden konnte.

Die Seminare deckten ein breites Themenspektrum vor allem für das Praxisteam ab. Iris Wälter-Bergob/Meschede bot eine Weiterbildung und Qualifizierung zur Hygienebeauftragten für die Zahnarztpraxis an, während im Kurs von Christoph Jäger/Stadthagen eine Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB) absolviert werden konnte. Viele Teilnehmer nahmen aber auch den neuen Kurs von Tobias Wilkomsfeld/Mühlheim an der Ruhr zum Thema Brandschutz und Notfallmanagement wahr. Mit dem Seminar Anti-Aging mit Injektionen von Dr. Andreas Britz/Hamburg wurde außerdem die Ästhetik abseits der Zahnmedizin betrachtet.

Von Keramikimplantat bis Alignertherapie

Der Hauptkongress am Samstag stand ganz im Zeichen von minimalinvasiven Verfahren. Die wissenschaftliche Leitung lag in den Händen von DGKZ-Präsident Professor Invitado Universität Sevilla Dr. Martin Jörgens/Düsseldorf. Die Vorträge gaben den Teilnehmern nicht nur einen Überblick zu aktuellen Trends der Kosmetischen Zahnmedizin, sondern zeigten vor allem auch anhand vieler Fallbeispiele, wie eine Behandlung mit wenig Aufwand für Patient und Zahnarzt durchgeführt werden kann.

Dr. Jens Voss/Leipzig gab zunächst einen Überblick zu minimalinvasiven Verfahren in der Frontzahnästhetik und ging dabei auf die Therapiemethode Bleaching sowie auf Komposit und Veneers ein. Prof. inv. Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht warf dagegen die Frage auf, ob es bei einer Versorgung von Zähnen wirklich immer eine Krone sein muss. Einen kleinen Blick über den Tellerrand warf dagegen der Vortrag von Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg. Sie erklärte, warum schmerzempfindliche Zähne nicht nur eine Herausforderung für die Ästhetische Zahnmedizin ist und wie mit Patienten, die unter empfindlichen Zähnen leiden, umgegangen werden kann.

Welche Vorteile sich in der Frontzahnästhetik mit einteiligen Keramikimplantaten auf Zirkondioxidbasis ergeben, veranschaulichte Prof. Dr. Michael Gahlert/München, während Dr. Martin Jaroch, M.Sc./Singen darauf einging, warum es für einen ästhetisch tätigen Zahnarzt wichtig ist, auch Kombinationsbehandlungen bei komplexen Patientenfällen durchzuführen. Er verdeutlichte dabei vor allem die Vorteile der kieferorthopädischen Maßnahmen für die Kosmetische Zahnmedizin.



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 1: Der Vorstand der DGKZ: (v.l.) Dr. Jens Voss, Präsident Professor Invitado Universität Sevilla Dr. Martin Jörgens und Prof. inv. Dr. Jürgen Wahlmann. **Abb. 2:** Dr. Andreas Britz (rechts) demonstrierte in seinem Kurs die Unterspritzung mithilfe von Injektionen. **Abb. 3:** Am Stand der Fa. Philips. **Abb. 4:** Blick auf die Table Clinics. (© OEMUS MEDIA AG)

Basierend auf seinen Table Clinics stellte Dipl.-Ing. Dipl.-Inform. Frank Hornung/Chemnitz die 3D-kephalometrische Analyse unter Berücksichtigung der Gleichgewichtsorgane und der Augen zur Bestimmung der kranialen Symmetrie anhand des CranioPlan®-Verfahrens vor.

Im abschließenden Vortragsblock widmete sich Priv.-Doz. Dr. Sven Rinke, M.Sc., M.Sc./Hanau/Göttingen der vollkeramischen Restauration, stellte dabei bewährte und



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9

Abb. 5: Am Stand der Fa. Dexcel Pharma. **Abb. 6:** Im Seminar Brandschutz und Notfallmanagement in der Zahnarztpraxis von Tobias Wilkomfeld konnten die Teilnehmer das Löschen von Bränden üben. **Abb. 7:** Blick in den Tagungssaal der 16. Jahrestagung der DGKZ. **Abb. 8:** Am Stand von HD Medical Solutions: (v. l.) Claus Dorn, Michael Ermerling und Dipl.-Ing. Dipl.-Inform. Frank Hornung. **Abb. 9:** Blick auf die Table Clinics. (© OEMUS MEDIA AG)

neue Ansätze gegenüber und ging auch auf Fehlerquellen sowie ihre Vermeidung ein. Prof. Dr. Thorsten M. Ausschill/Marburg zeigte dagegen, wie die moderne Rezessionsdeckung aussieht und wie Patienten mit freiliegenden Zahnhälsen bestmöglich versorgt werden können. Zuletzt stellten Dr. Arzu Tuna und Dr. Umut Baysal (beide Attendorf/Köln) die Alignertherapie der prothetischen Versorgungslösung gegenüber und betrachteten beide Verfahren unter dem Aspekt der minimalinvasiven Behandlung bei der Zahnkorrektur.

Dentalausstellung

Zusätzlich konnte in den Pausen über beide Kongresstage eine Dentalausstellung mit zahlreichen Firmen besucht werden, die über zahlreiche Produkte und deren Anwendung informierte. Auch in ihrer 16. Auflage konnte

die Jahrestagung der DGKZ einmal mehr ein umfangreiches und qualitativ hochwertiges Update für die Kosmetische Zahnmedizin bieten. Bereits jetzt kann man sich den Termin für das kommende Jahr vormerken: Dann findet der Kongress am 15. und 16. Mai in Marburg statt.

Kontakt

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



17. JAHRESTAGUNG DER DGKZ

15. und 16. Mai 2020
Congresszentrum VILA VITA Marburg

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.dgkz-jahrestagung.de



Thema:

Rot-weiße Ästhetik – State of the Art

Wissenschaftliche Leitung/ Kongressmoderation:

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



Veranstalter:

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

Faxantwort an +49 341 48474-290

Bitte senden Sie mir die Programminformation für die 17. JAHRESTAGUNG DER DGKZ zu.

Titel, Name, Vorname

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

Stempel

CD 3/19

CANDULOR

Zahnlinien im verjüngten Design

Zum Kern der CANDULOR AG zählt seit über 80 Jahren die Entwicklung und Herstellung künstlicher Zähne. Das Schweizer Unternehmen legt hierbei größten Wert auf das Entwicklungsfeedback aus der Innen- und der Außensicht. Speziell für die neue Generation der „jungen Älteren“ entstand eine lebendige Kollektion passend zu ihrem Selbstbewusstsein und agilen Anspruch. CANDULOR wird diesem mit den Zahnlinien PhysioSelect TCR & BonSelect TCR gerecht. Die PhysioSelect TCR Frontzähne aus bewährten attraktiven Formen wurden in einem verjüngten Design entwickelt, um 18 Oberkieferformen – grazil, markant und universell – sowie vier Unterkieferformen zu kreieren. Schichtung und Oberflächenstruktur unterstützen den jungen Auftritt. Sowohl die PhysioSelect Front- als BonSelect Seitenzähne werden aus dem beständigen TwinCrossedResin (TCR Material in der dritten Generation), einer modifizierten Polymethylmethacrylatvariante (PMMA) gefertigt. Das Polymer und die Matrix werden gleichmäßig miteinander vernetzt und zusätzlich vergütet. So wird während der Herstellung das vernetzte Polymer nochmals mit der Matrix verlinkt und verdichtet. Auf diese Weise erfüllt der Zahnwerkstoff hohe Anforderungen an Plaque- und Abrasionsbeständigkeit. Der PhysioSelect TCR Frontzahn ist seit April zusammen mit dem BonSelect TCR Seitenzahn erhältlich.



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

Garrison Dental Solutions

Komfortable Zahnaufhellung für die Praxis und zu Hause

Die Daring White™ professionellen Zahnaufhellungsstrips von Garrison Dental Solutions enthalten eine sichere Formulierung aus 15% Carbamidperoxid für wunderschöne Ergebnisse mit minimaler

Empfindlichkeit. Zahnärzte können mit den Stripes praktische Behandlungen am gleichen Tag anbieten. Dank der firmeneigenen fortschrittlichen Bleachingtechnologie bemerken Patienten nach fünf bis zehn Tagen eine sichtbare Aufhellung. Sie gaben zudem an, dass die fast unsichtbaren Stripes im Vergleich zu konventionellen Bleachingsystemen mit Schienen an Ort und Stelle bleiben und so Gespräche, Essen und den Konsum kalter Getränke ermöglichen, ohne zu verrutschen. Die firmeneigene Comfort-Fit™-Technologie sorgt dafür, dass die Streifen ohne Gele oder Schienen gut an den Zähnen haften und sich diesen optimal anpassen, da die aktiven Aufhellungswirkstoffe in den Streifen eingebettet sind. Zu den Vorteilen für Praxen gehören kürzere Behandlungszeiten gegenüber konventionellen Bleachingschienen, eine höhere Akzeptanz von Therapieplänen mit großem Umsatzpotenzial und ein verbessertes Selbstwertgefühl der Patienten. Die komplette Aufhellungsbehandlung umfasst ein Set von Stripes, die Verfärbungen aus vielen Jahren effektiv entfernen. Nach den ersten zehn Behandlungen kann der Patient zur Verfeinerung eine weitere Therapie mit fünf Stripes durchführen, wenn er das nächste Mal in die Praxis kommt.

Daring WHITE™
 Professional Teeth Whitening

Garrison
 Dental Solutions

Garrison Dental Solutions
Tel.: 02451 971-409 · www.garrisondental.com



DMG

Infiltrationstherapie mit erweiterten Möglichkeiten

Als mikroinvasive Behandlungsoption hat sich mittlerweile die Infiltrationstherapie mit DMGs Icon fest etabliert. Entwickelt wurde sie ursprünglich für die bohrerfreie Behandlung früher Approximalkaries. Die zusätzliche Möglichkeit, auch kariogene White Spots zu therapieren, wurde schon früh erkannt und durch Studien belegt.^{1,2} Auch milde bis moderate Fluorose ist nun als Anwendungsgebiet wissenschaftlich bestätigt.^{3,4} Ebenso hilft DMG Icon bei traumatisch und idiopathisch bedingten Läsionen. Außerdem wurde die Infiltrationsbehandlung in vielen Fällen auch bei Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH) schon erfolgreich durchgeführt. Die Bestätigung durch Studien steht hier noch aus. Außerdem wurden zusätzliche Optionen, wie vorbereitendes Sandstrahlen, weitere Ätzschritte oder die Kombination mit minimalem Kompositeinsatz neu in das Behandlungsprotokoll aufgenommen. Als Folge ist das Ätzgel „Icon-Etch“ jetzt als Refill auch einzeln verfügbar.



DMG • Tel.: 0800 3644262 (kostenfrei) • www.dmg-dental.com

COLTENE

Effektvolle Restaurationen

Das universell einsetzbare Hochleistungskomposit BRILLIANT EverGlow® des Dentalspezialisten COLTENE lässt sich durch gezielten Einsatz von MIRIS2-Effektfarben zusätzlich veredeln. Je nach Fall und Indikation können Restaurationen mit den vier Effektfarben Blue, White, White Opaque und Gold individuell charakterisiert werden. Erstmals wurde bei dem Nano-Hybrid-Komposit MIRIS2 das Konzept der „natürlichen Schichttechnik“ nach Dr. Didier Dietschi umgesetzt. Das abgestufte Spektrum erlaubt eine noch naturgetreuere Farbwiedergabe als mit herkömmlichen Konzepten. Die optischen Charakteristika des Schmelzes sind individuell verschieden und verändern sich in Abhängigkeit

vom Alter. Die vier fließfähigen MIRIS2-Effektfarben tragen dieser Entwicklung Rechnung und ermöglichen eine unübertroffene natürliche Ästhetik selbst bei anspruchsvollen Restaurationen. Sie lassen sich mit allen gängigen Hochleistungskompositen problemlos kombinieren. Die Aushärtung erfolgt direkt in der Kavität. Zudem gelten die Regeln der adhäsiven Befestigung mit abgestimmtem Bondingsystem sowie einer minimalinvasiven Präparation bei den Kompositen der neuesten Generation unverändert weiter.

Coltène/Whaledent GmbH + Co. KG
Tel.: 07345 805-0 • www.coltene.com



WHITE beauty & healthcare

Minimaler Aufwand mit maximalem Erfolg für weiße Zähne



Ohne aufwendige Behandlungen zu schönen, weißen Zähnen – das geht mit dem Whitening-System der WHITE beauty & healthcare GmbH aus Nienstädt heute in jeder Zahnarztpraxis. In nur dreimal sieben Minuten und etwas Vorbereitungszeit werden die Zähne der Patienten zwischen zwei und zehn Stufen heller. WHITE beauty & healthcare nennt dieses Verfahren deshalb auch Whitening.

„Wir haben viel Erfahrung in den Zahnarztpraxen gesammelt, die unser System nutzen, und können heute mit Stolz berichten, dass wir es geschafft haben, ein kostengünstiges und erfolgreiches Zahnaufhellungssystem auf den Markt zu bringen“, so Dirk Schötteldreier, Geschäftsführer von WHITE beauty & healthcare GmbH und praktizierender Zahnarzt. Denn auch die Materialkosten in der Zahnarztpraxis sind minimal. Mit 48 Euro inklusive Mehrwertsteuer pro Behandlung – ohne Abovertrag – liegt der Preis in einem für die Praxis sehr interessanten Rahmen. Damit jede Zahnärztin und jeder Zahnarzt den Erfolg des Zahnaufhellungssystems kennenlernen kann, bietet das Unternehmen an, eine kostenlose Probebehandlung in den Praxen interessierter Praktiker durchzuführen. „Unsere zertifizierten Außendienstmitarbeiter sind in der Lage, in der Zahnarztpraxis eine komplette Whitening-Behandlung durchzuführen“, so Uwe Gielen, Sales Manager Dental. Mit der Probebehandlung erleben Behandler und Praxisteam, wie schnell und auch effektiv Zähne therapiert werden. Die kostenlosen Probebehandlungen können telefonisch oder im Internet angefordert werden.

Das Whitening-System der
WHITE beauty & healthcare GmbH.

WHITE beauty & healthcare GmbH • Tel.: 0521 546053-40 • www.einfach-weiße-zaehne.de



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 1-4: Situation vor (Abb. 1 und 3) und nach (Abb. 2 und 4) der Anwendung von White.

JETZT MITGLIED WERDEN!

DGKZ E.V.

KOSTENLOSE MITGLIEDER-HOMEPAGE

Die Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. stellt allen aktiven Mitgliedern eine kostenlose individuelle Mitglieder-Homepage auf ihrer Webseite www.dgkz.com zur Verfügung, über die der Patient per Link mit der Praxishomepage verbunden wird.

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

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

KOSTENLOSE FACHZEITSCHRIFT

Lesen Sie kostenlos „cosmetic dentistry“ – die qualitativ außergewöhnliche Mitgliederzeitschrift informiert Sie über alle relevanten Themen der Kosmetischen Zahnmedizin. Auch als E-Paper mit Archivfunktion auf www.zwp-online.info verfügbar.

ERMÄBIGTE KONGRESSTEILNAHME

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

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

WWW.DGKZ.COM



Weitere Infos:

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



DGKZ
Deutsche Gesellschaft für
Kosmetische Zahnmedizin

MITGLIEDS ANTRAG

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

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

Präsident: Profesor Invitado University Sevilla Dr. Martin Jörgens
Generalsekretär: Jörg Warschat LL.M.

Name Vorname

Straße PLZ, Ort

Telefon Fax Geburtsdatum

E-Mail-Adresse

Kammer, KZV-Bereich

Besondere Fachgebiete oder Qualifikationen

Sprachkenntnisse in Wort und Schrift

EINFACHE BZW. PASSIVE MITGLIEDSCHAFT Jahresbeitrag 200,- €

Leistungen wie beschrieben

AKTIVE MITGLIEDSCHAFT Jahresbeitrag 300,- €

Leistungen wie beschrieben

zusätzlich: 1. personalisierte Mitgliedshomepage
2. Stimmrecht

Assistenten mit Nachweis erhalten 50 % Nachlass auf den Mitgliedsbeitrag

Studenten mit Nachweis erhalten eine kostenfreie Mitgliedschaft

FÖRDERNDE MITGLIEDSCHAFT (UNTERNEHMEN) Jahresbeitrag 500,- €

Gläubiger-Identifikationsnummer: DE67ZZZ00001208450

Mandatsreferenz: **wird separat mitgeteilt**

SEPA-LASTSCHRIFTMANDAT

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

Vorname, Name (Kontoinhaber)

Straße PLZ, Ort

IBAN _____ | _____ | _____ | _____ | _____ | _____

BIC _____ | _____ Kreditinstitut

Datum Unterschrift

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

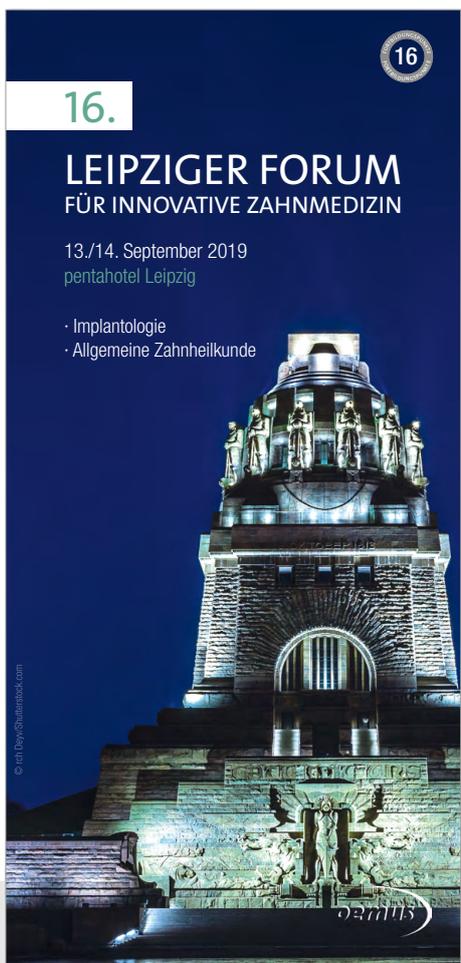
16. LEIPZIGER FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.leipziger-forum.info

13. und 14. September 2019
pentahotel Leipzig



Podien:

- Podium Implantologie
- Podium Allgemeine Zahnheilkunde

Wissenschaftliche Leitung:

Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc./Berlin
Prof. Dr. Dirk Ziebolz, M.Sc./Leipzig

Veranstalter:

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

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

Bitte senden Sie mir das Programm zum 16. LEIPZIGER FORUM
FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN zu.

Titel, Name, Vorname

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

Stempel

CD 3/19

Kongresse, Kurse und Symposien



16. Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin

13./14. September 2019
Veranstaltungsort: Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
www.leipziger-forum.info



Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r)

13./14. September 2019
Veranstaltungsort: Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
www.praxisteam-kurse.de



EUROSYMPOSIUM/ 14. Süddeutsche Implantologietage

20./21. September 2019
Veranstaltungsort: Konstanz
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
www.eurosymposium.de

Faxantwort an **0341 48474-290**

Bitte senden Sie mir die angekreuzten Veranstaltungsprogramme zu.

Titel, Name, Vorname

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

Praxisstempel/Laborstempel

cosmetic dentistry

practice & science

Impressum

Herausgeber:
Deutsche Gesellschaft für
Kosmetische Zahnmedizin e.V.

Verleger:
Torsten R. Oemus

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

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

Verlagsleitung:
Ingolf Döbbelcke
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

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

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

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

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

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

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

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

Abo-Service:
Andreas Grasse
Tel.: 0341 48474-315
grasse@oemus-media.de

Druck:
Löhnert Druck
Handelsstraße 12
04420 Markranstädt

www.cd-magazine.de



Erscheinungsweise/Bezugspreis:

cosmetic dentistry practice & science – Info der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. erscheint 4 x jährlich. Der Bezugspreis ist für Mitglieder über den Mitgliedsbeitrag in der DGKZ abgegolten. Einzelheft 10€ ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 44€ ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 14 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.

Verlags- und Urheberrecht:

Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlegers und Herausgebers unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Firmennamen, Warenbezeichnungen und dergleichen in dieser Zeitschrift berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen und Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichen- und Warenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten seien und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Gerichtsstand ist Leipzig.

ABOSERVICE

cosmetic dentistry

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de

Interdisziplinär und nah am Markt



Lesen Sie in der aktuellen Ausgabe folgende Themen:

Fachbeitrag
**Mitarbeiter sind das
wertvollste Kapital jeder Praxis**

Spezial
**Zahnarztpraxis mit
eigener Orangerie**

Event
**Ästhetische Zahnmedizin
möglichst minimalinvasiv**

Erscheinungsweise:
4 x jährlich

Faxantwort an +49 341 48474-290

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

Name, Vorname

Straße, PLZ, Ort

Telefon, E-Mail

Stempel

CD 3/19

Unterschrift

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

Entdecken Sie ein brillantes Lächeln.



**BRILLIANT
COMPONEER®**
DIRECT COMPOSITE VENEERING SYSTEM



Für ein brillantes Lächeln –
Dauerhaft. Zeitsparend. Erschwinglich.

info.de@coltene.com | +49 7345 805 0 | www.componeer.info

 **COLTENE**