



„All-on-4“-Technik

Durch eine verkürzte Behandlungs- und Rehabilitationszeit gelangt der Behandler schnell zu einem positiven Ergebnis. Von Dr. Leon Golestani und Dr. Gerald Jahl, Österreich. ▶ Seite 6ff



Esthetic Days

Am 6. und 7. September 2019 kamen 400 Teilnehmer aus der D-A-CH-Region zu den ersten, von der Straumann Group Deutschland initiierten Esthetic Days nach Baden-Baden. ▶ Seite 11



Lokalantibiotikum

Ligosan[®] Slow Release (Kulzer) ergänzt seit fast einer Dekade die konventionelle, nichtchirurgische Standardtherapie chronischer und aggressiver Parodontitis bei Erwachsenen. ▶ Seite 16

ANZEIGE

Transparentes Dichtsilikon für die Implantattechnik



Implanto Protect

R-dental Dentalerzeugnisse GmbH
T 040-30707073-0
F 0800-7336825 gebührenfrei
E info@r-dental.com
I www.r-dental.com

„Ärzte müssen mit der Zeit gehen“

GKV-Spitzenverband fordert flexiblere Praxisöffnungszeiten.

BERLIN – Angesichts von faktisch jährlichen Honoraranpassungen bei niedergelassenen Ärzten dürften gesetzlich Versicherte „zu Recht erwarten, dass sich die Öffnungszeiten der Praxen nach ihren Bedürfnissen richten“, kritisierte Stefanie Stoff-Ahnis, Vorstand beim GKV-Spitzenverband, im Gespräch mit dem Redaktionsnetzwerk Deutschland (RND). Viele Menschen griffen auf Online-Services zurück. Niedergelassene Ärzte in Deutschland hätten sich allerdings auf diese veränderte Lebenswirklichkeit bisher noch nicht eingestellt. „Die Ärzteschaft ist dringend gefordert, mit der Zeit zu gehen und über mehr Flexibilität und Koordination untereinander die Versorgung der Patienten zu verbessern.“ Im Zeitalter der Online-Kommunikation, so Stoff-Ahnis weiter, würden Versicherte erwarten, dass ihnen auch per Video-Sprechstunde geholfen werde. **DT**

Quelle:
GKV-Spitzenverband



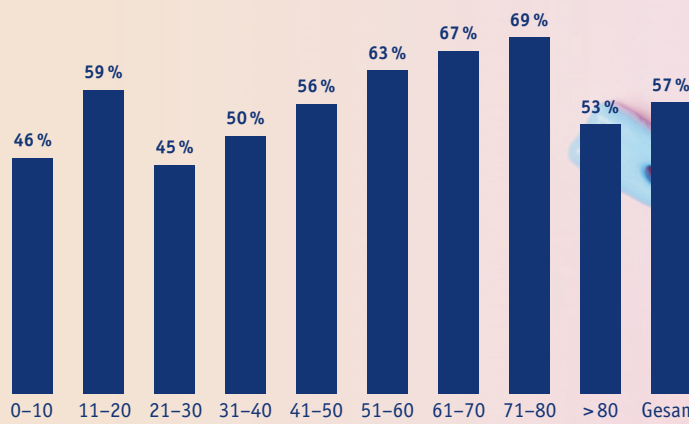
Stefanie Stoff-Ahnis (Vorstand)

Jedes zweite Kind geht nicht regelmäßig zum Zahnarzt

KKH: Zahnvorsorgeuntersuchung wird nur von 46 Prozent wahrgenommen.

HANNOVER – Regelmäßige Karieskontrolle ist für die Zahngesundheit immens wichtig – besonders bei Kindern. Doch laut Versichertendaten der KKH Kaufmännische Krankenkasse ist im vergangenen Jahr nicht einmal jedes zweite Kind im Alter bis zehn Jahren zur Vorsorge bei einem Zahnarzt gewesen. Darauf weist die KKH anlässlich des diesjährigen Tages der Zahngesundheit hin. Der Anteil der Kinder, bei denen mindestens eine Karieskontrolle durchgeführt wurde, lag bei nur 46 Prozent. Rund 74.000 KKH-versicherte Kinder nahmen demnach auf dem Zahnarztstuhl Platz. Doch auch im Erwachsenenalter sieht es mit der Kariesprophylaxe nicht viel besser aus: Die 21- bis 30-Jährigen gehen am seltensten zur jährlichen Zahnvorsorge. Ihr Anteil lag 2018 bei nur 44,8 Prozent. Erst mit der Generation der über 50-Jährigen steigt die Inanspruchnahme auf über 63 Prozent.

Inanspruchnahme der jährlichen Vorsorge beim Zahnarzt nach Altersgruppen Basis: KKH-Versichertendaten aus dem Jahr 2018



Im Vergleich zum Jahr 2012 sind die Zahlen gesunken – und das, obwohl immer mehr Aufklärungskampagnen stattfinden und Zahnärzte bereits Kitas besuchen, um Kinder und Eltern auf regelmäßiges Zähneputzen und Kontrollen beim Zahnarzt hinzuwei-

sen. Deshalb begrüßt die KKH, dass seit dem 1. Juli dieses Jahres ein erweiterter gesetzlicher Anspruch auf drei Früherkennungsuntersuchungen für Kinder zwischen dem 6. und 34. Lebensmonat besteht. Hoffentlich gehen dann mehr Eltern mit ihrem Nachwuchs

zur zahnärztlichen Kontrolle. Denn bereits im Baby- und Kleinkindalter wird der Grundstein für gesunde Zähne gelegt. **DT**

Quelle:
KKH Kaufmännische Krankenkasse

Zahnmedizin als relevanter Wirtschaftsfaktor

Die direkten Umsätze des zahnmedizinischen Systems betragen 21,4 Milliarden Euro.

BERLIN – Bei den vielen Wirtschaftszweigen (mit jeweiligen Wirtschaftsgruppen und -klassen) sind 21,4 Milliarden Euro immerhin fast ein Prozent der gesamten Bruttowertschöpfung in Deutschland! Über 70.000 Zahnärzte sind in Deutschland tätig, 391.000 Personen arbeiten in Praxen, Krankenhäusern oder öffentlichem Gesundheitsdienst, 848.000 Arbeitsplätze hängen (in)direkt von der zahnmedizinischen Versorgung ab. Aber als relevanten Wirtschaftsfaktor, der Arbeitsplätze schafft, nimmt man die Zahnmedizin offenbar nicht wahr. Nur so ist zu erklären, dass sich die politischen Entscheider mit Beharrlichkeit weigern, eine aktualisierte Vergütung aller zahnärztlichen Leistungen zu gewährleisten.

#11Pfennig

Seit 1988 liegt der GOZ-Punktwert für die Bewertung privat Zahn-

ärztlicher Leistungen unverändert bei 11 Pfennig. Nur um ein Gefühl für diesen Zeitraum zu bekommen: Es hat seitdem einen Mauerfall, eine Wiedervereinigung und eine neue Währung, neun Gesundheitsminister, fünf US-Präsidenten und sogar drei Päpste gegeben. Inflationsausgleich? Nein. Gerech geht anders.

Deshalb erinnert die Bundeszahnärztekammer die Entscheidungsträger fokussiert daran, dass Preise von 1988 nicht der Maßstab für die Preise von heute sein können. Im Mittelpunkt steht eine „11 Pfennig“-Münze, symbolisch für einen Punktwert, der aus der Zeit gefallen ist.

In den Zahnarztpraxen arbeiten hoch qualifizierte Menschen, die sich engagiert um ihre Patienten kümmern. Sie haben mehr verdient als eine Vergütung auf der Basis von 1988. **DT**

Quelle: BZÄK



ANZEIGE

Besuchen Sie uns bei den Herbstmessen und sichern Sie sich Ihre Sammeltasse!

BLUE SAFETY treffen Sie hier:
13.09. – 14.09. **Fachdental Leipzig**
11.10. – 12.10. **Fachdental Stuttgart**
18.10. – 19.10. **id München**
08.11. – 09.11. **id Frankfurt + DtZt**

MIT GEWINNSPIELEN AM STAND!
Gewinnen Sie mit etwas Glück ein iPhone oder iPad!



BLUE SAFETY
Die Wasserexperten



„Sie müssen den **Biofilm** in Ihren Wasser führenden Systemen **besiegen**.“

Wie Sie gleichzeitig **tausende Euro sparen** und **Rechtssicherheit gewinnen**, verraten wir Ihnen bei den **Herbstmessen**.“

Dieter Seemann
Leiter Verkauf und Mitglied der Geschäftsführung



BLUE SAFETY
Premium Partner
DEUTSCHER ZAHNÄRZTETAG
für den Bereich
Praxishygiene

Einfach vorab einen **Termin für Ihren Messebesuch** vereinbaren. Oder abseits des Trubels in Ihrer Praxis:

Fon **00800 88 55 22 88**
www.bluesafety.com/Messen

Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Produktinformation lesen.

TI: Keine Absenkung der Konnektorpauschale bis 2020

Erfolg der KZBV in Nachverhandlung zur Finanzierungsvereinbarung.

KÖLN – Einigung mit den Krankenkassen in einem wichtigen Detail der Finanzierung der Telemedizininfrastruktur (TI): Im Zuge einer Nachverhandlung der Finanzierungsvereinbarung zur TI ist es der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) gelungen, die vom GKV-Spitzenverband rück-

Eingang in die Vereinbarung gefunden hat“, sagte Dr. Karl-Georg Pochhammer, stellv. Vorsitzender des Vorstandes der KZBV.

Neue Pauschalen für den Konnektor, das stationäre Kartenterminal sowie den elektronischen Praxisausweis SMC-B gelten dann ab dem 1. Januar 2020. Komplexitätszu-

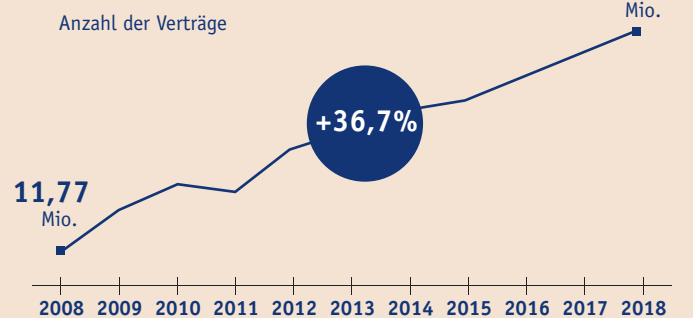
BERLIN – Die Zahl der privaten Zahnzusatzversicherungen ist 2018 deutlich gewachsen. Nach den vorläufigen Geschäftszahlen der privaten Krankenversicherung (PKV) nahm sie um etwa 343.000 Versicherungen (oder plus 2,2 Prozent) zu. Erstmals haben nun mehr als 16 Millionen Deutsche eine private Zahnzusatzversicherung.

Die Unternehmen der privaten Krankenversicherung bieten Zahnzusatzversicherungen sowohl auf individueller Grundlage als auch über Gruppentarife im Rahmen der betrieblichen Krankenversicherung an. Allein im vergangenen Jahrzehnt ist die Gesamtzahl all dieser Versicherungen um etwa fünf Millionen oder 37 Prozent angestiegen (von 11,77 Mio. im Jahr 2008). Zahntarife sind somit die popu-

Starker Zuwachs

Mehr als 16 Millionen Deutsche haben eine Zahnzusatzversicherung.

Zahnzusatzversicherung



lärsten privaten Zusatzversicherungen. Mit ihnen können gesetzlich Versicherte die begrenzten Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung insbesondere beim Zahnersatz aufstocken. Sie erhalten, nach Vorleistung der gesetzlichen Kasse,

je nach Tarif z. B. einen prozentualen Zuschuss zur Rechnung oder zu den verbleibenden Kosten. [DI](#)

Quelle:
Verband der Privaten
Krankenversicherung e.V.



Dr. Karl-Georg Pochhammer
Stellvertretender Vorsitzender
des Vorstandes

wirkend zum 1. Juli 2019 geforderte Absenkung der Ausstattungspauschale für den Konnektor abzuwenden. Bis zum Ende des Jahres werden die Ausstattungspauschalen somit nicht mehr verändert.

„Wir begrüßen die getroffene Änderungsvereinbarung ausdrücklich ... Für die Zahnarztpraxen besteht damit weiterhin Planungssicherheit hinsichtlich der TI-Ausstattung. Dass das Bestelldatum für die Höhe der Konnektorpauschale entscheidend sein soll, war bereits in den vergangenen Verhandlungen eine wichtige Forderung der KZBV, welche nun endlich

schläge für größere Praxen fallen weg, während zugleich die Pauschale für das stationäre eHealth-Kartenterminal erhöht wird. Zudem wurden Sonderregelungen unter anderem für Konnektoren vereinbart, die zwar vor dem 1. Oktober 2019 bestellt, jedoch nach dem 31. Dezember 2019 erstmalig genutzt werden. Alle Einzelheiten der Vereinbarung können der Anlage 11a zum Bundesmantelvertrag Zahnärzte (BMV-Z) entnommen werden, die auf der Website der KZBV in aktualisierter Fassung abrufbar ist. [DI](#)

Quelle: KZBV

Prof. Dr. Dr. Norbert Krämer gewählt

Neuer President-elect der International Association of Paediatric Dentistry (IAPD).

CANCUN – Vom 3. bis 7. Juli 2019 fand im mexikanischen Cancun der 27. Kongress der IAPD zum Thema „Where the past meets the future“ statt. Der Kongress war mit über 1.600 Teilnehmern eine der bedeutendsten Veranstaltungen zum Thema Kinderzahnheilkunde in den letzten Jahren. Gleichzeitig feierte die Gesellschaft ihr 50-jähriges Bestehen. Prof. Krämer von der Uni Gießen wurde dabei einstimmig zum neuen President-elect der IAPD

gewählt. Er war bereits die vergangenen zwei Jahre als Repräsentant der nationalen Kinderzahnheilkundengesellschaften im Board of Directors vertreten. Prof. Krämer ist der erste Deutsche und auch der erste ehemalige europäische Präsident (2008–2014 Präsident der European Academy of Paediatric Dentistry), der in dieses hohe Amt gewählt wurde. Die IAPD vertritt momentan 74 nationale Mitgliedergesellschaften und hat über 3.000 individuelle

Mitglieder. Sie gilt als bedeutendste globale Organisation auf dem Fachgebiet. Wichtige Veranstaltungen der IAPD in den nächsten beiden Jahren sind der 2nd Global Summit zum Thema Kariesmanagement vom 6. bis 8. November 2020 in Taipeh, Taiwan, sowie der 28. Biennial Kongress der IAPD, der vom 9. bis 12. Juni 2021 in Maastricht, Niederlande, stattfindet. [DI](#)

Quelle: IAPD



Der neu gewählte Präsident-elect der IAPD, Prof. Dr. Dr. Norbert Krämer (4. von rechts) bei der Vorstellung des neuen BOD bei der Closing Ceremony in Cancun.

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers)

Wir bitten um Verständnis, dass – aus Gründen der Lesbarkeit – auf eine durchgängige Nennung der männlichen und weiblichen Bezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf Männer und Frauen.

DENTAL TRIBUNE

IMPRESSUM

Verlag
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig, Deutschland

Tel.: +49 341 48474-0
Fax: +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de
www.oemus.com

Verleger
Torsten R. Oemus

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

Chefredaktion
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner (ji)
V.i.S.d.P.
isbaner@oemus-media.de

Redaktionsleitung
Majang Hartwig-Kramer (mhk)
m.hartwig-kramer@oemus-media.de

Anzeigenverkauf
Verkaufsleitung
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
hiller@oemus-media.de

Projektmanagement/Vertrieb
Nadine Naumann
n.naumann@oemus-media.de

Produktionsleitung
Gernot Meyer
meyer@oemus-media.de

Anzeigenposition
Lysann Reichardt
L.reichardt@oemus-media.de

Art Direction/Layout
Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn
a.jahn@oemus-media.de
Pia Krahl
p.krahl@oemus-media.de

Lektorat
Marion Herner
Ann-Katrin Paulick

WISSEN, WAS ZÄHLT
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt
Mitglied der Informations-
gemeinschaft zur Feststellung der
Verbreitung von Werbeträgern e.V.

Erscheinungsweise

Dental Tribune German Edition erscheint 2019 mit 8 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 9 vom 1.1.2019. Es gelten die AGB.

Druckerei

Dierichs Druck+Media GmbH, Frankfurter Str. 168, 34121 Kassel, Deutschland

Verlags- und Urheberrecht

Dental Tribune German Edition ist ein eigenständiges redaktionelles Publikationsorgan der OEMUS MEDIA AG. Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das 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 geht das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, welche der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Autor des 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. Gerichtsstand ist Leipzig.

Neuer DGZI-Präsident

Dr. Georg Bach folgt Prof. Dr. Herbert Deppe.

MÜNCHEN – Auf der Mitgliederversammlung der Deutschen Gesellschaft für zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) am 3. Oktober 2019 im Vorfeld des 49. Internationalen DGZI-Jahreskongresses in München wurde Dr. Georg Bach zum neuen DGZI-Präsidenten gewählt.

Dr. Georg Bach tritt damit die Nachfolge von Prof. Dr. Herbert Deppe an, der seit 2014 das Amt des DGZI-Präsidenten innehatte. Mit Dr. Bach folgt ein langjähriges und äußerst aktives DGZI-Mitglied auf den Posten des Präsidenten. Als erfahrenes Mitglied des DGZI-Vorstandes und in seiner Funktion als DGZI-Fortbildungsreferent ist der Freiburger Facharzt für Oralchirurgie,

Implantologie und Laserzahnheilkunde eine naheliegende Wahl für die Nachfolge von Prof. Deppe. Mit der Wahl Dr. Bachs zum DGZI-Präsidenten unterstreicht die älteste europäische Fachgesellschaft für

orale Implantologie einmal mehr ihr Selbstverständnis, eine Fachgesellschaft von Praktikern für Praktiker zu sein. [DI](#)

Quelle: DGZI



Dr. Georg Bach
Neuer DGZI-Präsident



PURE SIMPLICITY



NEW CHIROPRO

IMPLANTOLOGY
motor system

NEW CHIROPRO PLUS

IMPLANTOLOGY
motor system

ORAL SURGERY
motor system

Steuern Sie Ihren Implantologie- und Chirurgie-Motor mit einem einzigen Drehknopf. Die neuen Chiropro von Bien-Air Dental wurden komplett nach einer Philosophie konzipiert: **Schlichkeit!**

 **GO TO online shop**
bienair.com/eshop

FREE SHIPPING!

S W I S S  M A D E

60
years

Leipziger Minimalismus in Weiß

Der Sieger des ZWP Designpreises 2019 steht fest.



malismus in Weiß von Zahnarzt Dr. Niels Hoffmann aus der sächsischen Metropole Leipzig. Seine Praxis moderndentistry. ist die schönste Zahnarztpraxis Deutschlands 2019! Das Interior Design der Praxis ist stringent, klar und großzügig. Das Architektenteam von pd raumplan aus Köln hat es geschafft, die hell gestalteten Räumlichkeiten zurückhaltend und zugleich einladend wirken zu lassen und anhand aufgestellter Fotoleinwände einen besonderen Standortbezug zu dem architektonisch industriell verankerten Leipziger Westen herzustellen.

Alle Praxen der engeren Auswahl werden im ZWP *spezial* 9/19 einzeln vorgestellt. Zudem findet

sich im Heft, neben einer Vielzahl an Beiträgen, Tipps und Produkthinweisen rund um das Thema Praxiseinrichtung, eine Übersicht aller diesjährigen Designpreis-Teilnehmer.

Machen Sie 2020 mit!

Wenn auch Sie Interesse haben, uns Ihre Praxis zu zeigen – nichts leichter als das! Füllen Sie einfach die Bewerbungsunterlagen auf www.designpreis.org aus und senden Sie uns diese bis zum 1. Juli 2020 zu. Wir freuen uns auf Ihr außergewöhnliches Design! [DT](https://www.designpreis.org)

OEMUS MEDIA AG – designpreis.org

Seit 18 Jahren kürt die Zeitschrift ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis in ihrer ZWP *spezial*-Ausgabe die schönste Zahnarztpraxis Deutschlands. In diesem Jahr haben sich fast 60 Praxiseinrichtungen, Architekturbüros und Dentaldepots deutschlandweit beworben. Ihnen allen sei herzlich für die Teilnahme und sorgfältig aufbereiteten Bewerbungsunterlagen gedankt!

Elf Praxen, deren ausgewählte Form-, Farb- und Materialwahl treffsicher ins Auge fielen und so die Jury um Designer Ralf Hug (pmhLE) überzeugten, haben es 2019 in die engere Auswahl geschafft. Den kleinen, aber feinen Vorsprung erzielte am Ende der Mini-



Fluoridtabletten für Kinder im Test

Das sind laut Stiftung Warentest die besten Präparate.

Fluoride helfen wirksam, Karies vorzubeugen. Darüber sind sich Kinder- und Jugendärzte wie auch Zahnärzte einig. Fluoridtabletten, Fluoridzahncreme und Co. haben erheblich dazu beigetragen, dass sich die Zahngesundheit von Kindern und Jugendlichen seit einigen Jahren bundesweit verbessert.

Fluoridschutz unbestritten

Fluoride wirken und sind in der geringen Konzentration, in der sie normalerweise aufgenommen werden, nicht giftig.

Zahnmediziner und Kinderärzte sind jedoch uneins, wie Säuglinge und Kleinkinder am besten mit den kariesshemmenden Fluoriden versorgt werden sollen. Sind Fluoridtabletten oder aber fluoridierte Zahnpasten der beste vorbeugende Kariesschutz für Milchzähne?

Kinderärzte vs. Zahnärzte

Kinderärzte raten zu Fluoridtabletten, häufig in Kombination mit Vitamin D, um damit Karies

und Rachitis vorzubeugen. Sie lehnen Zahncreme für Kleinkinder ab, weil kleine Kinder den Schaum noch nicht richtig ausspucken können und so einen Großteil verschlucken.

Die Deutsche Gesellschaft für Kinder- und Jugendmedizin und die Deutsche Akademie für Kinder- und Jugendmedizin erklären zu Fluoridtabletten im Detail: In den ersten vier Lebensjahren und bereits vor Durchbruch des ersten Milchzahns beträgt die empfohlene Tagesdosis 0,25 mg Fluorid.

Zahnärzte hingegen raten von Fluoridtabletten für Kleinkinder ab. Sie empfehlen, schon ab dem ersten Zahn mit fluoridhaltigen Zahncremes zu putzen. Sie argumentieren für die Pasten, weil das Fluorid so zumindest während der Zeit des Putzens direkt am Zahn wirken kann. Es sei eindeutig bewiesen, dass Fluorid lokal am besten wirke, so die Deutsche Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde. Mit Tabletten sei ein gewisser Effekt nur zu erreichen, wenn sie

gelutscht würden. Das allerdings würden kleine Kinder in der Regel nicht schaffen.

Rezeptfreie Präparate getestet

Fluoridtabletten für Kinder: Stiftung Warentest hat neun rezeptfreie Präparate getestet, darunter auch welche mit unterschiedlichen Fluoridgehalten und Vitamin-D-Zusatz.

Das Ergebnis: Sechs Fluoridtabletten schneiden mit der Bestnote ab, drei dagegen fallen mit „mangelhaft“ durch. Die sechs „sehr guten“ Fluoridtabletten im Test versorgen Säuglinge und Kleinkinder ausreichend mit Fluorid und folgen in ihren Anwendungshinweisen und der Altersobergrenze (für Kinder bis zwei Jahre) den Ratschlägen der Kinderärzte in der Leitlinie. Dort wird zur täglichen Einnahme eines Fluoridsupplements „im Säuglings- und Kleinkindalter“ geraten. Vitamin D3 zur Rachitisprophylaxe empfehlen die Kinderärzte bis zum zweiten erlebten Frühlingsmonat.

Spätestens nach dem dritten Geburtstag ist es Zeit für den Wechsel zu einer fluoridhaltigen Zahncreme. Dann können die Kinder zuverlässig ausspucken. Drei Fluoridtabletten im Test sind aber für Kinder jenseits dieses Alters gedacht – das ist nicht mehr im Sinne der Leitlinie.

In den Beipackzetteln von drei Präparaten fehlt der Hinweis, dass Verbraucher zu den Fluoridtabletten keine fluoridierte Zahnpasta verwenden sollen. Der ist wichtig, weil Zahncreme mit Fluorid plus Fluoridtabletten zu viel Fluorid bedeutet, was unter anderem zu weißen Flecken auf den Zähnen führen kann.

In den Beipackzetteln steht zwar geschrieben, dass es nur eine orale Form der Fluoridgabe geben sollte. Bei der Aufzählung anderer Fluoridquellen aber fehlen ausge-rechnet die Zahncremes. [DT](https://www.stiftung-warentest.de)

Quelle: ÖKO-TEST

Achter belassen oder entfernen?

Aktualisierte S2k-Leitlinie „Operative Entfernung von Weisheitszähnen“.

Die nach den Regularien der Arbeitsgemeinschaft der Wissenschaftlichen Medizinischen Fachgesellschaften (AWMF) erstellte S2k-Leitlinie zu dem häufigen Eingriff der Weisheitszahnentfernung ist aktualisiert worden. Federführend durch die Deutsche Gesellschaft für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie und die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde wurde in Zusammenarbeit mit sieben weiteren beteiligten Fachgesellschaften und Institutionen eine evidenz- und konsensbasierte Grundlage für die häufige und wichtige Therapieentscheidung zwischen dem Belassen und dem Entfernen von Weisheitszähnen erarbeitet. Die aktualisierte Leitlinie und den Methodenreport finden Sie auf der Website der DGZMK. [DT](https://www.dgzmk.de)

Quelle: DGMKG, DGZMK

Patienten heilen vs. Gewinne erzielen

Giovanni Maio, Professor für Bioethik und Medizinethik an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg im Gespräch mit Majang Hartwig-Kramer, Redaktionsleitung *Dental Tribune D-A-CH*.

Der Medizinethiker gehört zu den prominenten Unterstützern des vor Kurzem im *stern* veröffentlichten Ärzte-Appells, der die Ökonomisierung des Gesundheitswesens thematisiert.

Dental Tribune: Herr Prof. Maio, Ärzte sollen und wollen Patienten helfen und Krankheiten heilen. Mit ihrer Arbeit soll aber vermehrt auch Gewinn erzielt werden. Wie geht das zusammen?

Prof. Dr. Giovanni Maio: Das geht gar nicht zusammen. Genau

erwirtschaften hat, sondern es ist ein Ort der Daseinsvorsorge, und als solcher hat das Krankenhaus die Aufgabe, einen Bedarf zu decken und nicht Geschäfte zu machen.

Überspitzt gefragt: Bekommt der Kranke im jetzigen System eine „Gewinnerwartung“ zugeschrieben? Sind Krebspatienten im System willkommen als ein einfacher Armbruch?

Das ist das Fatale an der Einführung der Fallpauschalen, dass damit jeder Patient einen Preis erhält, und

nomischen Gehalt ihrer Handlungen. Das darf aus meiner Sicht schlichtweg nicht sein.

Gibt es ein Menschenrecht auf Gesundheitsfürsorge?

Aber natürlich! Jeder Patient darf berechtigterweise von der Medizin erwarten, dass sie ihm das zur Verfügung stellt, was er als hilfsbedürftiger Mensch braucht. Niemand bekommt heutzutage einen notwendigen Eingriff vorenthalten, aber es erfolgt unbemerkt eine psychosoziale Rationierung, indem den



„Unsere Politiker haben nicht verstanden, dass sie ein komplett falsches Gesundheitssystem aufgebaut haben.“

das ist das Problem. Man hat entschieden, die Medizin nach betriebswirtschaftlichen Kriterien zu steuern, aber das ist nicht richtig, denn auf diese Weise werden die Ärzte automatisch in einen Zielkonflikt gesteuert, der sich im Zweifelsfall gegen den sozialen Gehalt der Medizin wendet. Die Ärzte werden in eine moralische Dissonanz hineinmanövriert, weil sie bei jedem Patienten überlegen müssen, ob sie mehr der Erlösoptimierung oder der Deckung des Bedarfs folgen sollen. Die Politiker haben einfach nicht verstanden, dass das Krankenhaus kein Wirtschaftsunternehmen ist, das klug zu investieren und Erlöse zu

wenn die Ärzte von ihren Geschäftsführern ständig ihre Erlöszahlen vorgelegt bekommen und nur diese ausschlaggebend sind, dann lernen sie automatisch, ihre Patienten nicht nach deren Bedarf, sondern nach deren Erlöserwartung zu klassifizieren. Das ist eine grundlegende Abkehr vom Sozialen. Die Ärzte, das belegen viele Studien, versuchen dennoch, ihren Patienten so gerecht wie nur möglich zu werden, aber das System bestraft sie, wenn sie sich zu sehr um ihre Patienten kümmern. Das ist das Widersinnige daran, dass das gegenwärtige System einfach falsche Anreize setzt, Anreize, die mit dem genuin medizinischen Gehalt ärztlichen Handelns nichts mehr zu tun haben, sondern allein mit dem öko-

Ärzten und auch den Pflegenden immer mehr Zeit weggenommen wird. Der Betrieb muss laufen, und je schneller er läuft, desto besser, denkt man in einer durchökonomisierten Medizin. Und das ist grundlegend falsch. Je schneller der Betrieb läuft, desto mehr geht das zulasten der Patienten und zulasten der Arbeitszufriedenheit der Heilberufe. Es darf in den Krankenhäusern nicht einfach eine betriebliche Logik verhängt werden, sondern wir brauchen eine Sorgelogik, und die Sorgelogik sagt, dass man sich um jeden einzelnen Patienten kümmern muss, wenn man ihm wirklich helfen will. Das ist eben etwas anderes als eine fließbandartige Durchschleusung.

Braucht es aus Ihrer, der Sicht eines Medizinethikers, ein völlig neues Gesundheitssystem?

Aber ja, das brauchen wir. Unsere Politiker haben nicht verstanden, dass sie ein komplett falsches Gesundheitssystem aufgebaut haben, in dem es immer mehr um Profit geht und nicht um die Versorgung von Hilfsbedürftigen. Ich halte das für verantwortungslos und auch für ideologisch, denn wir unterwerfen das Soziale auf diese Weise der ökonomischen Logik, und das führt unweigerlich zum Abbau des Sozialen. Deswegen muss man der Medizin die Freiheit zurückgeben, sich nach rein medizinischen Kriterien auszurichten. Man muss in die Professionalität der Heilberufe investieren und nicht in eine Kultur der stromlinienförmigen industriellen Abfertigung.

In der *stern*-Titelgeschichte (Ausgabe 37/2019) fordern 215 Ärzte eine grundlegende Reform des Krankenhauswesens, darunter auch Giovanni Maio, Professor für Bioethik und Medizinethik. Hinter dem Appell stehen auch ärztliche Berufsverbände und Fachgesellschaften, wie etwa die Deutsche Gesellschaft für Innere Medizin e.V. (DGIM).

Die Diskussion erreichte auch die Politik.



„Die Ärzte werden in eine moralische Dissonanz hineinmanövriert, ...“

Vielen Dank für das Gespräch!

[dentisratio]

Der Wert Ihrer Arbeit

Unser Angebot für Ihre Praxis:

smart ZMV®

Mit einer intelligenten Abrechnungs- und Verwaltungslösung schafft [dentisratio] Freiräume in Ihrer Zahnarztpraxis.

Coaching und Fortbildung

Mit [dentisratio] bleiben Sie aktuell in den Themen

- ▶ Abrechnung und Praxisorganisation
- ▶ Personalplanung und Zeitmanagement
- ▶ Teambuilding und Praxiskultur

Betriebswirtschaftliche Beratung

Sie treffen strategische Entscheidungen, [dentisratio] berät und begleitet Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg.

Digitalisierung der Zahnarztpraxis

[dentisratio] erarbeitet Ihr Konzept für eine zukunftssichere Transformation von der Karteikarte zum digitalen Praxissystem.

[dentisratio]

Abrechnungs- und Verwaltungsdienstleistungen für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde

dentisratio GmbH
Großbeerenstr. 179
14482 Potsdam

Tel. 0331 979 216 0
Fax 0331 979 216 69

info@dentisratio.de
www.dentisratio.de

„All-on-4“[®] – feste Zähne an nur einem Tag

Praktikable Option für (bald) zahnlose Patienten – aktueller Fallbericht mit OP.

Von Dr. Leon Golestani B.Sc., BA, Kufstein, und DDr. Gerald Jahl, Eggenburg, beide Österreich.

Neues Lebensgefühl bei einem sanierungsbedürftigen Kiefer nach nur einer Behandlung? In der heutigen oralchirurgischen Medizin zwar nichts Neues, aber nach wie vor ein heißes Eisen. Das Implantat-Kompetenzzentrum in Eggenburg (Niederösterreich) beschäftigt sich vor allem mit Patienten, die den Wunsch nach einer schnellen und Erfolg versprechenden Therapie äußern und für das festsitzende Konzept einer Full-Arch-Behandlung infrage kommen. Im folgenden Fall wird beschrieben, wieso ein 44 Jahre junger Patient sich bewusst gegen eine herausnehmbare Lösung und für einen festen Zahnersatz entschieden hat.

Vier gewinnt

Wenn zwei Implantate eine dreigliedrige Brücke tragen, wie können dann vier Implantate jemals die ganzen Lasten einer ganzen Prothese aufnehmen? Die Antwort liegt in der Biomechanik, wie diese Implantate strategisch platziert werden und in weiterer Folge mit einem speziellen prothetischen Design gekoppelt sind. Die „All-on-4“-Technik hat sich aus der ursprünglichen Arbeit von Brånemark und Kollegen im Jahr 1977 entwickelt, bei der vier bis sechs vertikale Implantate verwendet wurden, die im posterioren Segment eines zahnlosen Ober- und Unterkiefers freitragend platziert wurden. Die zusätzliche Angulation^{1,2} distaler Implantate bietet zahlreiche biomechanische und klinische Vorteile für festsitzende Restaurationen mit weniger invasiven Techniken im Vergleich zu augmentierten Verfahren mit herkömmlichen komplett axialen Implantaten. Die Angulation distaler Implantate in einer Position von 30 bis 45 Grad relativ zur Okklusions Ebene ermöglicht eine prothetische Versorgung von zehn bis zwölf Zähnen pro Kiefer.¹⁰

Biomechanische Vorteile des „All-on-4“-Designs

- Implantate folgen einer dichten Knochenstruktur.
- Durch eine axiale Kippung können längere Implantate gesetzt werden.
- Die Neigung verbessert den A-P (anterior-posterior) Spread (Cantilever length = AP spread x 2.5).

- Verkürzter Kragarm reduziert prothetische Frakturen/Instabilitäten.
- Marginale Knochenhöhe wird mit einer starren Prothese beibehalten.
- Schräge Implantate haben eine ähnliche Erfolgsrate wie herkömmliche Implantate, wenn sie miteinander verbunden werden.

Das „All-on-4“-Behandlungskonzept inklusive Sofortversorgung wurde erstmalig von Prof. Dr. Paulo Maló (Lissabon) entwickelt, um die Nutzung des verfügbaren Restknochens in einem atrophischen und/oder zahnlosen Kiefer zu maximieren, eine sofortige Funktion zu ermöglichen und regenerative Verfahren zu vermeiden, die die Behandlungskosten und die Morbidität des Patienten sowie die mit diesen Verfahren verbundenen Komplikationen erhöhen.¹ Die beiden anterioren Implantate werden axial gesetzt, während die beiden posterioren Implantate abgewinkelt platziert werden und Knochenaufbau vermieden wird.^{2,3} Sofortbelastungsverfahren für zahnlose Kiefer sind sowohl bei Behandlern als auch bei Patienten beliebt und mittlerweile sehr oft verwendet.^{5,6} Hohe Überlebensraten und eine geringe Rate von Komplikationen verdeutlichen eine positive Vorhersagbarkeit.^{7,8}

Therapieentscheidung

„Die Herausforderung besteht heute nicht mehr darin, die Funktionalität zu beweisen, sondern einfache und kostengünstige Schemata zu entwickeln ...“

Im hier beschriebenen Fall war ein 44-jähriger männlicher Patient vorstellig, der mit austherapierten Zähnen und dem Wunsch nach festen Zähnen zum normalen Beißen einen Spezialisten aufsuchte. Von anderen Behandlern wurden vorab unterschiedliche Therapiepläne vorgestellt. Unter anderem wurden konventionelle implantologische Lösungsvorschläge mit dem monatelangen Tragen einer schleimhautgetragenen Totalprothese oder einer herausnehmbaren prothetischen Versorgung wie zum Beispiel einer Teleskopprothese auf drei Zähnen (13, 17 und 23) vorgeschlagen, was für diesen Patienten vor allem



Abb. 1: Klinische Ausgangssituation, frontal. Abb. 2: Klinische Ausgangssituation Oberkiefer. Abb. 3: OPG der Ausgangssituation.

wegen seines Alters nicht infrage kam. Anfänglich einigte man sich auf eine festsitzende Versorgung im Unterkiefer auf vier Implantaten. Nach einem Jahr fixen Zahnersatzes im Unterkiefer und großer Zufriedenheit wurde der Wunsch laut, dieses Behandlungsschema für den Oberkiefer fortzusetzen. Ausführliche intra- und extraorale Befunde wurden erhoben und aufgrund der desolaten Zustände der einzelnen Zähne im Oberkiefer (Z. n. WSR) inklusive inflammatorischer persistierender Herde und Lockerungsgrade aufgrund von Parodontitis Stadium III (CAL > 5 mm) und Grad B (d. h. parodontale Destruktion durch Biofilm, der durch schlechte Zugänglichkeit nicht regelgerecht entfernt werden kann) entschied man sich in weiterer Folge für eine Serienextraktion der Zähne des Oberkiefers, außer des Zahns 17 (da dieser erhaltungswürdig und zur Bestimmung der vertikalen Bisslage nützlich war), und einer anschließenden festen Versorgung auf vier Implantaten.

Im Vorfeld wurde ein dreidimensionales Röntgen (DVT) angefertigt, und die quantitative und qualitative Evaluierung des Knochenangebotes zeigten ausreichend ortsständigen Knochen zwischen

beiden Vorderwänden der Kieferhöhlen und eine ausreichend breite Basis der Maxilla, die eine Knochenglättung erlaubten. Bei der präoperativen Planung wurde mit dem Techniker ein Mock-up anhand des Hart- und Weichteildefektes hergestellt, die Anzahl der zu ersetzenden Zähne bestimmt – um die Lage der Implantate vorherzusagen und um eine OP-Tiefziehschiene herzustellen.

Auf allen Vieren „bohren“

Bei der Serienextraktion Oberkiefer zeigten sich klinisch neben bukkalen und apikalen Dehiszenzen aufgrund mehrerer Läsionen (Abb. 4) auch zum Teil Ankylosierungen. Eine atraumatische Entfernung der Zähne ist hierbei für einen späteren Behandlungserfolg entscheidend. Zahn 17 kam aufgrund der positiven Erhaltungswürdigkeit für eine Extraktion nicht infrage. Dadurch verblieb die zufriedenstellende alte Bisshöhe und es wurde auch eine Entlastung für das spätere Provisorium sichergestellt.

Nach der Serienextraktion und Entfernung eines Wurzelrestes wurde mithilfe eines am Kamm verlaufenden mid-crestalen Schnittes zwischen den beiden ersten Mo-

laren das Weichgewebe per Mukoperiostlappen vom Knochen freigelegt. Apikal entzündete Bereiche wurden auskurettiert und anschließend der Alveolarfortsatz auf der Höhe der zu setzenden Implantate mit Luer geglättet. Die daraus gewonnenen Knochenspäne wurden mittels Knochenmühle für eventuell spätere lokale Augmentationen vorbereitet. Kenntnisse über anatomische Strukturen sind hierbei essenziell und notwendig, um die Implantate korrekt zu platzieren. Die operative Freilegung sollte soweit kranial erfolgen, um eine Beurteilung der Lage der Kieferhöhlen zu ermöglichen. Tipp: Das Er tasten mit einem Instrument oder einem vorsichtigen oberflächlichen Anfräsen der Kompakta ermöglicht die Feststellung, wo die anteriore Kieferhöhlenwand lokalisiert ist. Ist diese Analyse aufgrund einer fehlenden Routine oder einer dichten Knochenstruktur nicht möglich, empfehlen Studien¹¹ eine minimalinvasive laterale Öffnung des Sinus maxillaris, um die anteriore Wand zu ertasten und diese mit einem Marker vestibulär einzuzeichnen. Die genaue Position der vordersten Maxillariswand ist wichtig, da so die hintersten Implantate so weit wie möglich distal und nach mesial

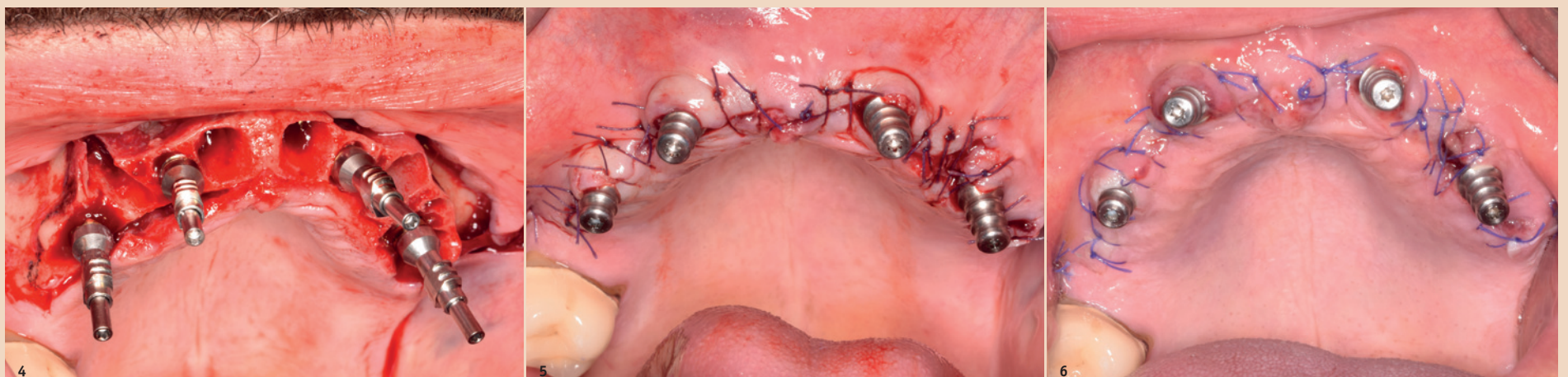


Abb. 4: Bukkale Dehiszenz an Zahn 13 – vor offener Abformung. Abb. 5: Postoperativ – vor der geschlossenen Abformung. Abb. 6: 18 Stunden postoperativ.

PERIOPLUS⁺

**RICHTIG RUND –
MIT RICHTIG ECKEN
UND KANTEN.**

Und die zeigt Perio Plus+ Bakterien
und zwar mit natürlicher Power:
CITROX[®], extrahiert aus der Bitterorange,
kombiniert mit Chlorhexidin.



**FREUEN SIE SICH
über die Compliance,
die Perio Plus+
ermöglicht – mit
CITROX[®] und CHX.**





Abb. 7: Postoperatives Panorama. Abb. 8: Nach Einsetzen des Provisoriums. Abb. 9: Provisorium 18 Stunden post OP. Abb. 10: Provisorischer Oberkiefer-Zahnkranz 18 Stunden post OP. Abb. 11: Patient zeigt sich zufrieden.

anguliert gesetzt werden können, um gleichzeitig eine größere Implantatlänge und die mechanische Stabilität in dieser kortikalen Region zu maximieren.

Als nächstes wurden mithilfe einer „OP-Schablone“ aus einer einfachen 2mm dicken Tiefziehfolie für eine optimale Ausrichtung vier Implantate mit einem Durchschnittdrehmoment von 35Ncm inseriert. Empfohlen wird für den posterioren Bereich mindestens 4,3mm und für den anterioren 3,5mm Implantatdurchmesser mit einer notwendigen Primärstabilität zwischen 35 und 45Ncm für eine Sofortversorgung.¹² Für die erste Abformung wurden die Abformpfosten befestigt und die korrekten Implantatachsen kontrolliert.

Einschlusskriterien für „All-on-4“

- keine schweren parafunktionalen Habits.
- Normale Mundöffnung (40 mm)
- Zahnloser Oberkiefer mit einer minimalen Knochenbreite von 5 mm und minimaler Knochenhöhe von 10 mm innerhalb der Prämaxilla.

- Zahnloser Unterkiefer mit einer minimalen Knochenbreite von 5 mm und einem Minimum an Knochenhöhe von 8 mm innerhalb des Intraforamen-Bereichs.
- Mindestens 10 mm Implantatlänge für die Maxilla.
- Neigung des Implantates maximal 45 Grad, um die Kragweite zu reduzieren.
- Bei posterior geneigten Implantaten sollte das distale Schraubenzugangsloch an der Kaufläche des ersten Molaren, zweiten Prämolaren oder ersten Prämolaren geplant werden.
- Zehn bis zwölf Zähne als festsitzende Prothese mit maximal ein bis zwei freistehenden Zähnen in der Endprothese möglich.
- Bei Fällen mit gleichzeitiger Extraktion sollten die Alveolen gut gereinigt und die Implantate zwischen den Extraktionsstellen gesetzt werden.

Im Anschluss wurden die Multi-Unit Abutments jeweils distal mit einer 30°- und mesial 0°-Winkelung mit den Implantaten befestigt. Mit den Multi-Unit Abutments können Angulationen ausgeglichen werden

und ermöglichen eine einfache Anbringung der Abformpfosten. Sie erlauben einen Schraubkanal im späteren Zahnersatz in korrekter Ausrichtung. Abgeformt wurde jeweils offen vor (inkl. Bissregistrat) und nach dem Verschluss des Operationsgebietes mit einer geschlossenen Abformung.

Das Ende: Naht

Vor Verschluss des Operationsgebietes wurde darauf geachtet, dass ausreichend keratinisiertes Weichgewebe für die spätere Versorgung vorhanden ist und keine nennenswerten Spannungen an der umliegenden beweglichen Schleimhaut bestehen. Nach 18 Stunden kam der Patient zur ersten Wundkontrolle: „Ich hatte weder während noch nach der OP Schmerzen. Am Abend aß ich eine Suppe und in der Nacht habe ich durchgeschlafen...“

Die ersten Nähte wurden aufgrund der schnellen Regeneration entfernt und der Patient hatte keine postoperativen Beschwerden. Ein provisorischer Zahnkranz aus gefrästem PMMA (Polymethylmethacrylat) wurde eingesetzt und die

Okklusion angepasst. DDr. Gerald Jahl, der den Fall begleitete, riet eine Tragedauer des Provisoriums zwischen drei und vier Monaten bis zur endgültigen Versorgung und empfahl dem Patienten weichere Kost, um eine komplette Verknöcherung zu gewährleisten. Gegebenenfalls können bis zur definitiven Versorgung Korrekturen vorgenommen und der Biss immer wieder angepasst werden.

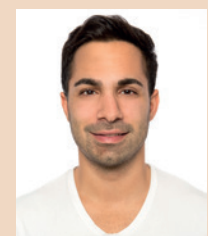
Fazit

Die komplette beschriebene Behandlung erfolgte am 10. September 2019 analog, sprich ohne Navigationsschablone und in lokaler Betäubung. Eine vorgefertigte Schablone erlaubt keinen Spielraum und verhindert eine gewisse Flexibilität, sich an neuen Gegebenheiten anzupassen, z. B. eine neue erforderliche Implantatbohrung aufgrund weichen Knochens, der in der Diagnostik nicht erkannt wurde, oder unerwartete größere Defekte nach Extraktion. Grundsätzlich zeigen mehrere Studien verschiedener unabhängiger Autoren, dass die „All-on-4“-Technik aufgrund der Biomechanik ähnliche Erfolgsraten

aufweist wie die gut untersuchten traditionellen vertikalen Implantate. Das „All-on-4“ kann eine praktikable Option sein, die der Arzt seinen zahnlosen Patienten anbieten kann, die auch bei geplanten Extraktionsfällen eine Full-Arch-Rehabilitation anstreben. Atrophische Kiefer, die normalerweise vor der Implantatinserion ein traditionelles Knochentransplantat erfordern würden, erhöhen Behandlungszeit, Kosten und Morbidität im Zusammenhang mit diesen Transplantationsverfahren. Darüber hinaus ermöglicht eine verkürzte Behandlungsdauer und somit ein schnelles Erlangen an Funktion und Lebensqualität ein positives Ergebnis für den Patienten. **DT**



Kontakt



Dr. Leon Golestani B.Sc., BA
 Maximilianstraße 17
 6330 Kufstein
 Österreich
 Tel.: +43 5372 62206
 leon.golestani@gmail.com



DDr. Gerald Jahl
 Hauptplatz 20
 3730 Eggenburg
 Österreich
 Tel.: +43 2984 20013
 willkommen@implantat.or.at

ANZEIGE

WERDEN SIE AUTOR

Dental Tribune German Edition und D-A-CH Edition

Wir sind interessiert an:

- Fundierten Fachbeiträgen
- Praxisnahen Anwenderberichten
- Veranstaltungsinformationen

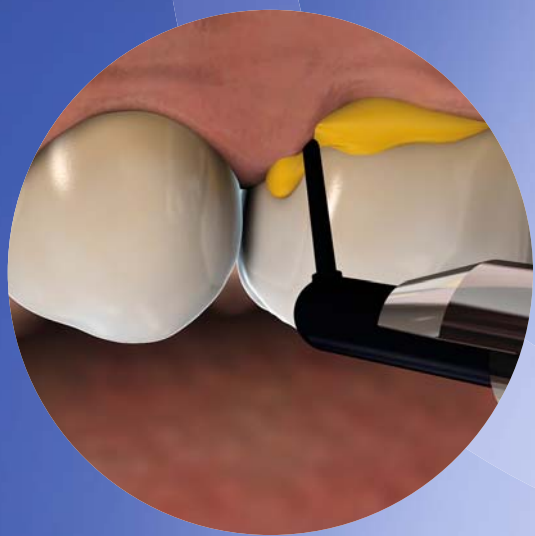
Kontaktieren Sie:

Majang Hartwig-Kramer
 m.hartwig-kramer@oemus-media.de
 Tel.: +49 341 48474-113

www.oemus.com

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-0 · info@oemus-media.de



Ligosan® Slow Release Der Taschen-Minimierer.

Das Lokalantibiotikum für die Parodontitis-Therapie von heute.

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

Jetzt kostenlos Beratungsunterlagen für das Patientengespräch anfordern auf kulzer.de/ligosanunterlagen.

Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2019 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

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

Kinder mit Karies haben später erhöhtes Herzinfarkttrisiko

Finnische Studie belegt Bedeutung der zahnärztlichen Behandlung.

HELSINKI – In einer Studie, die über mehrere Jahrzehnte lief, beobachteten Forscher 755 Kinder auf orale Infektionen und die im Erwachsenenalter auftretenden Risikofaktoren für Herzinfarkt und Schlaganfall. Ihre Ergebnisse präsentierten sie im *JAMA Network Open*.

1980 begann die Studie der finnischen Forscher mit 755 Kindern, die im Schnitt acht Jahre alt waren. Sie wurden auf die vier Parameter Zahnfleischbluten, vorhandene Karies, Füllungen und Zahnfleischtaschen untersucht. 33 von den Testpersonen hatten keinerlei Anzeichen für eine orale Infektion, 17 Prozent wiesen zwei der Parameter, 38 Prozent drei Parameter und 34 Prozent alle vier Parameter auf.

Im Laufe der Jahre wurde immer wieder ein kardiovaskuläres Risikoprofil – bestehend aus Blutdruck-, BMI-, Glukose- und Cholesterin-

werten – erstellt. Am Ende der Studie konnten die Forscher einen Zusammenhang zwischen einer oralen Infektion im Kindesalter und einem erhöhten Risiko für kardiovaskuläre Erkrankungen im Erwachsenenalter feststellen. Bei Probanden, bei denen nur ein Parameter bei der zu Beginn durchgeführten dentalen Untersuchung dokumentiert wurde, war das Risiko bereits um 87 Prozent erhöht, eine subklinische Arteriosklerose zu entwickeln. Wurden eingangs alle vier Parameter festgestellt, war das Risiko sogar um 95 Prozent erhöht.

Mit ihren Studienergebnissen möchten die Forscher dringend darauf hinweisen, wie wichtig nicht nur eine gute Mundhygiene von Anfang an ist, sondern auch die Bedeutung der zahnärztlichen Behandlung bei Kindern betonen. [DT](#)

Quelle: ZWP online

Schwangerschaft: Vitamin-D-Zugabe stärkt Kinderzähne

Laut Studie sinkt Wahrscheinlichkeit von Schmelzdefekten um knapp 50 Prozent.

KOPENHAGEN – Einer aktuellen Studie zufolge sind bisherige Empfehlungen zur Vitamin-D-Aufnahme in der Schwangerschaft deutlich zu niedrig angesetzt. Die Ergebnisse legen nahe, dass sich mit einer höheren Dosierung Schmelzdefekte bei Kindern vorbeugen lassen.

Die Ursachen gehäuft auftretender Zahnschmelzdefekte im Milch- und Sekundärgebiss von Kindern sind noch immer nicht geklärt. Theorien gibt es zwar viele, aber fundierte Belege blieben bisher aus. Die Konsequenz: Das Thema Prävention befindet sich bis dato eher auf einem Testlevel.

Mit den Ergebnissen einer dänischen Studie könnte sich das nun ändern. Forscher der Universität Kopenhagen untersuchten in einer Doppelblindstudie, an der 623 schwangere Frauen teilnahmen, wie sich eine erhöhte Zugabe von Vitamin D während der Schwangerschaft auf die spätere Zahngesundheit der Kinder auswirkt – mit positivem Ergebnis.

Die Frauen wurden hierfür randomisiert in zwei Gruppen eingeteilt. Eine Gruppe sollte ab der 24. Schwangerschaftswoche neben der täglich empfohlenen Menge von 400 Einheiten Vitamin D zusätzlich 2.400 Einheiten einnehmen. Die zweite Gruppe erhielt ebenfalls zwei Tabletten: 400 Einheiten Vitamin D und ein Placebo.

Sechs Jahre später wurden die Kinder der Frauen zahnärztlich untersucht. Wie die Frauen hatten auch die Zahnärzte keine Kenntnis darüber, wer Placebos oder Nahrungsergänzungsmittel erhalten hatte. Die Forscher stellten fest, dass mit einer erhöhten Vitamin-D-Dosierung eine um knapp 50 Prozent geringere Wahrscheinlichkeit von Schmelzdefekten einherging.

Die Ergebnisse der Studie wurden jetzt im Fachmagazin *JAMA Pediatrics* veröffentlicht. [DT](#)

Quelle: ZWP online



Mundspülung mindert positive Wirkung nach dem Sport

Studie: Blutdruck senkte sich in deutlich geringerem Ausmaß.

PLYMOUTH – Antibakterielle Mundspülungen rücken nicht nur schlechten Bakterien zu Leibe. Sie schädigen auch die „guten Helfer“ – die wiederum Einfluss auf den Blutdruck haben. Diese neuen Erkenntnisse wurden von einem Forscherteam der University of Plymouth und dem Center of Genomic Regulation in der Fachzeitschrift *Free Radical Biology and Medicine* präsentiert.

Im Rahmen eines Experimentes mit 23 Probanden konnte nachgewiesen werden, dass die Anwendung einer antibakteriellen Mundspülung den Effekt, die Senkung des Blutdrucks, stark vermindert. Studienteilnehmer mussten nach einer intensiven Sporteinheit den Mund mit einer regulären Spüllösung ausspülen, während ein anderer Teil den Mund lediglich mit einem Placebo-Wasser mit Minzgeschmack spülte. Vor bzw. nach der



Trainingseinheit wurden den Teilnehmern Blut- und Speichelproben abgenommen sowie Blutdruck gemessen. Während sich bei den „Placebo-Mundspülern“ der Blutdruck um 5,2 mmHg senkte, konnte bei den Probanden mit der antibakteriellen Mundspüllösung ein um lediglich 2,0 mmHg verminderter

Blutdruck nachgewiesen werden. Darüber hinaus blieb der Blutdruck der Placebo-Gruppe auch wenige Stunden später noch niedrig, wohingegen keinerlei Blutdruckminderung bei der anderen Gruppe mehr messbar war. [DT](#)

Quelle: ZWP online

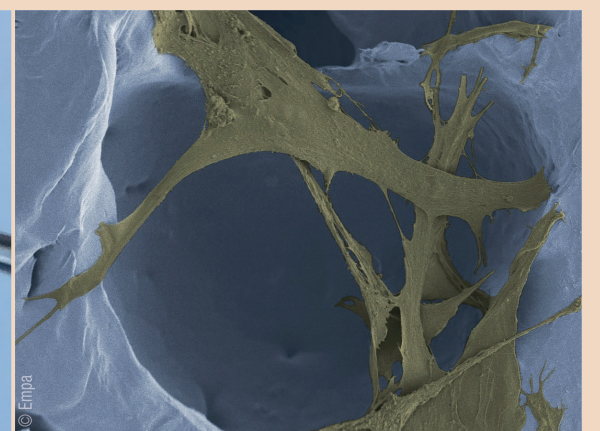
Schaumstoff für Wundheilung entwickelt

Biologisches Polymergerüst soll unterstützend in den Heilungsprozess eingreifen.

DÜBENDORF – Eine Narbe am Ellbogen, die bei jeder Bewegung spannt, oder ein Fuß, an dem sich eine Wunde einfach nicht schließen will – schlecht heilende Verletzungen sind eine verbreitete Ursache von gesundheitlichen Einschränkungen. Und obwohl Millionen von Menschen in ihrem Alltag betroffen

Mit „Scaravoid“ greift das Empa-Team mit einem bereits für die medizinische Anwendung zugelassenen biologischen Polymergerüst gleich an mehreren Stellen unterstützend in den Heilungsvorgang ein. In einem Hochdruckreaktor wird das Polymer mittels superkritischem Kohlendioxid (CO₂) aufge-

Curcumin. Das Pulver der Kurkumawurzel, gelber Ingwer genannt, ist als pharmakologische Komponente wegen seiner entzündungshemmenden Eigenschaften interessant. Die Empa-Forscher versetzten Zellkulturen mit Curcumin und fanden heraus, dass die Produktion von Biomarkern, die typischerweise



sind, ist der komplexe Prozess der Wundheilung noch nicht vollständig verstanden oder gar steuerbar. Forschende der Eidgenössischen Materialprüfungs- und Forschungsanstalt (Empa), Schweiz, haben daher einen Schaumstoff entwickelt, der in Hautwunden platziert wird und den natürlichen Heilungsprozess optimiert. Mit dem Projekt „Scaravoid“ haben Markus Rottmar und sein Team im „Biointerfaces“-Labor der Empa einen Schritt in eine neue Richtung gewagt. „Traditionelle Behandlungen zielen auf einzelne Faktoren der Wundheilung, etwa die Sauerstoffversorgung oder die Feuchtigkeitsregulation, ab und erzeugen lediglich eine unzureichende Gewebeantwort“, erklärt Rottmar. Innerhalb von „Scaravoid“, das von der Stiftung Gebert RUF gefördert wird, soll der Heilungsprozess indes umfassender verstanden und unterstützt werden.

schäumt, wobei die Porengröße mithilfe von Druck und Temperatur fein gesteuert werden kann. Einmal in eine Verletzung platziert, soll das Polymergerüst mit seiner Arbeit beginnen: Einwandernden Zellen bietet es mit seiner offenporigen Architektur ein geeignetes Gerüst, um sich anzusiedeln. Da der Schaumstoff bioabbaubar ist, gestalten die Zellen die angebotene Polymerstruktur nach ihren Bedürfnissen um und bilden ein neues, funktionstüchtiges Gewebe aus.

Natürliche Balance stärken

Damit es dabei jedoch nicht zu unerwünschter Narbenbildung kommt, ist das Polymergerüst mit einer bioaktiven Substanz ausgerüstet, die die Narbenbildung hemmen soll. Hier haben sich die Forscher in der Natur bedient und einen Stoff verwendet, den wir eher aus der Küche kennen als aus dem Spital:

in Narben vorkommen, deutlich hinunterreguliert wird.

Ins Gerüst des Schaumstoffs eingebunden ist Curcumin, das nach und nach freigesetzt wird. Es steuert das Verhalten und die Funktion der Zellen, die in das Gerüst einwandern, und soll so die natürliche Balance der Wundheilung unterstützen. Was derzeit in Labortests in Form von kleinen Polymer-scheiben analysiert wird, soll in der klinischen Anwendung in Form von größeren Polymermembranen eingesetzt werden. Die Membranen können dann vom Arzt passend zugeschnitten und im Wundbett platziert werden. Vor allem bei schwerwiegenden Verletzungen, etwa nach Verkehrsunfällen oder starken Verbrennungen, sollen die Membranen die Wundheilung optimieren. [DT](#)

Quelle: Empa

Ästhetische Zahnmedizin interdisziplinär

Gelungene Premiere der Esthetic Days in Baden-Baden.

BADEN-BADEN – Am 6. und 7. September 2019 fanden die ersten, von der Straumann Group Deutschland initiierten Esthetic Days statt. 400 Teilnehmer aus Deutschland, der Schweiz und Österreich reisten zu dieser zweitägigen Fortbildung an. In verschiedenen Fokussessions wurden Potenziale der Ästhetik in der Implantologie und Prothetik, Prävention und Regeneration sowie der Kieferorthopädie vorgestellt. Zudem wurden auch betriebswirtschaftliche Aspekte für eine erfolgreiche Praxisführung diskutiert.

Ästhetische Zahnmedizin hat viele Gesichter

Schöne Zähne sind heute ein Muss, stehen sie doch für Vitalität und Erfolg. Aufgrund der steigenden Patientenwünsche hat sich die Ästhetische Zahnmedizin inzwischen weit über Bleaching und Veneers hinaus weiterentwickelt. Zusammenarbeit heißt heute das Stichwort. „Wir wollen eine inspirierende Plattform in einem besonderen Umfeld schaffen und alle dentalen Fachbereiche zusammenbringen: die Generalisten, die Spezialisten, aber auch die Zahn-techniker“, hatte Manuela Gallus, Mitglied der Geschäftsleitung

den die Esthetic Days gerecht, denn der Kongress bot verschiedene Fokussessions an, die sich einzelnen Disziplinen widmeten.

Ein wichtiger Pfeiler der Ästhetischen Zahnmedizin ist die Implantologie. Aber welche Implantate sind die besten? Welche Methodik wendet man an? Wie gestaltet der Zahnarzt die Behandlung möglichst minimalinvasiv? Am ersten Kongresstag wurden diese Fragen im Rahmen einer eigenen Vortragsreihe beantwortet. Bei der Session „Implantologie und Prothetik“, geleitet von Prof. Dr. Kai-Hendrik Bormann, stand zunächst das Thema Keramikimplantate im Fokus. Prof. Dr. Michael Gahlert und Dr. Stefan Röhling gingen auf die ästhetischen Versorgungsmöglichkeiten dieses Materials ein. Zudem widmete sich diese Session speziell dem Thema Sofortimplantation. Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle stellte diese Behandlungsform als ganzheitliches Praxiskonzept vor, während a.o. Univ. Prof. Dr. Gabor Tepper analysierte, was bei einer Sofortimplantation für eine zahnärztliche Praxis sinnvoll und möglich ist. Dr. Joachim Beck-Mußotter widmete sich dagegen dem immer stärker aufkommenden

„Aufgrund der steigenden Patientenwünsche hat sich die Ästhetische Zahnmedizin inzwischen weit über Bleaching und Veneers hinaus weiterentwickelt.“

Straumann Group Deutschland, im Vorfeld des Kongresses die Intention der Esthetic Days formuliert. Von Kieferorthopädie bis Parodontologie spielen immer mehr Therapiemethoden zusammen, um dem Patienten am Ende ein wirklich schönes Lächeln zu schenken. Genau dieser Zusammenarbeit wur-

Patientenwunsch einer Therapie in nur einer Sitzung.

Da die Kieferorthopädie in den letzten Jahren ihren Weg als fester Teil in die Ästhetische Zahnmedizin gefunden hat, boten die Esthetic Days auch eine eigene Session für diese Disziplin an. Hier standen vor allem die Aligner-



Abb. 2: Marco Gadola gab als scheidender CEO der Straumann Group einen Blick in die Zukunft zahnmedizinischer Trends, die über die Implantologie hinausreichen. Seine Stichworte waren u.a. Digitalisierung, Intraoralscanner sowie kosmetische Zahnreihenkorrekturen mittels transparenter kieferorthopädischer Schienen.



Abb. 1: Blick in die Dentalausstellung.

therapie, der digitale Workflow und allgemeine Möglichkeiten und Grenzen der Behandlungsmöglichkeiten durch KFO im Fokus.

Da für jede ästhetische Behandlung allerdings ein gesundes Gebiss nötig ist, wurde auch dem Thema Prävention und Regeneration eine eigene Vortragsreihe gewidmet. Sessionleiter Prof. Dr. h.c. Adrian Kasaj zeigte z.B. auf, welche Chancen die moderne nichtchirurgische Parodontitistherapie birgt. Zudem wurden Themen wie parodontales Weichgewebsmanagement in der ästhetischen Zone, Hartgewebsaugmentation, gesteuerte Schmelzregeneration sowie die Prävention als ganzheitliches Praxiskonzept besprochen.

Kein ästhetisch tätiger Zahnarzt kommt allerdings ohne einen guten Zahntechniker aus. Deshalb sprach der Kongress auch diese Berufsgruppe an. In dieser Fokussession ging es vor allem um die Möglichkeiten digitalen Arbeitens. So beschäftigte sich etwa ZTM Hans Eisenmann mit der Frage, was der 3D-Druck heute leisten kann. Sessionleiter ZTM Fabian Zinser zeigte dagegen Chancen und Möglichkeiten des Arbeitens mit moderner Software auf. Dem Thema Behandlungsplanung, vor allem unter typgerechten, ästhetischen und funktionellen Gesichtspunkten, widmeten sich ZTM Otto Prandtner und ZTM Björn Czappa.

Implantologie und Prothetik als ästhetische Disziplinen

Da Implantate für die Rekonstruktion eines schönen Lächelns eine zentrale Rolle spielen, widmete sich der zweite Kongresstag speziell noch einmal der Implantatprothetik und verschiedenen Materialien. Priv.-Doz. Dr. Julia Wittneben stellte zunächst in ihrem Einstiegs-

vortrag „Moderne Trends in der Implantatprothetik unter wissenschaftlichen Gesichtspunkten“ vor. Speziell dem Bereich der Frontzahnästhetik widmeten sich dann Priv.-Doz. Dr. Arndt Happe und ZTM Vincent Fehmer. Sie gingen dabei vor allem darauf ein, wie Patienten für ästhetische Frontzahnversorgungen gewonnen werden können.

Vertieft wurde das Thema Implantate auch in den folgenden

Fokussessions „Digitale Chirurgie“, unter der Leitung von Dr. Bergen Park, und „Digitale Prothetik“, geleitet von Dr. Kay Vietor. So zeigte Dr. Kristian Kniha verschiedene Risiken, z.B. Mukositis, um Zirkondioxid- und Titanimplantate. Welche ästhetischen Potenziale dagegen Implantate auf Zirkoniumdioxidbasis haben, erläuterten Prof. Dr. Dr. Heinz Kniha und ZTM Thomas Lassen. Dabei legten



Abb. 3: Manuela Gallus, Mitglied der Geschäftsleitung Straumann Group Deutschland.



Abb. 4: Blick in das Plenum des Forums Markt & Strategie, worin neben produktbezogenen Informationen auch unternehmerische Aspekte der Praxisausrichtung zur Sprache kamen. – Abb. 5: Automobilhersteller Aston Martin war Sponsor und Partner der Abendveranstaltung der Esthetic Days am Freitag. – Abb. 6: Holger Haderer, der „Noch“-Geschäftsführer Straumann Group Deutschland, eröffnete am Donnerstagabend das Get-together des Forums Markt & Strategie, welches im Vorfeld der Esthetic Days in Baden-Baden stattfand. – Abb. 7: Die Chairmen der Fokussessions am Freitag: ZTM Fabian Zinser, Prof. Dr. Dr. h.c. Adrian Kasaj, Woo-Ttum Bittner und Prof. Dr. Kai-Hendrik Bormann (v.l. n.r.).

sie verschiedene klinische Beispiele vor und gingen auch auf digitale Arbeitsabläufe in der Praxis ein.

Neben konkreten Behandlungsmethoden lenkte der zweite Kongresstag den Blick auch noch einmal auf digitale Technologien und ganzheitliche Praxiskonzepte. Kann man dem Patienten zu einem schönen Lächeln in nur einer Sitzung verhelfen? Dieser Frage gingen Dr. Nicolai Böhme und ZTM Sebastian Schuldes in ihrem Vortrag nach, während Carsten Schlüter das Konzept einer auf Ästhetische Zahnmedizin ausgerichteten Praxis vorstellte.

Liebe zur Schönheit auch abseits der Zahnmedizin

Die Esthetic Days der Straumann Group Deutschland boten ihren Teilnehmern reichlich Gesprächsstoff. Aber nicht nur die Pausen mit der Dentalausstellung luden zum kollegialen Austausch ein. Der Kongress widmete sich dem Thema Ästhetik nämlich nicht nur unter zahnmedizinischen Aspekten. Straumann konnte sich einen starken Partner für das

„Die Ästhetische Zahnmedizin vereint viele Behandlungsmöglichkeiten, und es lohnt sich für jeden Zahnarzt, sich interdisziplinär aufzustellen.“

Rahmenprogramm sichern: Aston Martin. Der namhafte Hersteller von Luxuswagen sorgte für das ganz besondere Ambiente: Auf der Abendveranstaltung „THE NIGHT“ durften die Teilnehmer nicht nur ein stilvolles Abendessen genießen, sondern auch ein abwechslungsreiches, musikalisches Programm. Daneben lud Aston Martin am Samstag zudem zu einer Vorführung einiger Modelle ein. Unter dem Motto „Aston Martin – for the love of beautiful“ konnten sich die Teilnehmer einmal ganz nah von der Qualität der Wagen überzeugen.

Mit dem umfangreichen Vortragsprogramm, vor allem aber der Fokussessions zu den verschiedenen zahnmedizinischen Disziplinen, konnte die Straumann Group Deutschland eine innovative Fortbildungsveranstaltung bieten, die gezeigt hat, dass Ästhetische Zahnmedizin inzwischen viele Behandlungsmöglichkeiten vereint und es sich für einen Zahnarzt lohnt, sich interdisziplinär aufzustellen. **DT**

Autorin: Nadja Reichert



ANZEIGE

Aktuelle Trends in der Implantologie
**IMPLANTOLOGIEFORUM
BERLIN 2019**



ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.implantologieforum.berlin

Faxantwort an
+49 341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zum
IMPLANTOLOGIEFORUM BERLIN 2019 zu.

Titel, Name, Vorname

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

Stempel

15. November 2019
Maritim proArte Hotel Berlin

Holbeinstraße 29 • 04229 Leipzig • Deutschland • Tel.: +49 341 48474-308 • event@oemus-media.de

Erfolgreiche Fortsetzung: 2. Zukunftskongress der DGZI

350 Teilnehmer kamen am 4. und 5. Oktober 2019 zum Event in die bayrische Hauptstadt.

MÜNCHEN – Am 4. und 5. Oktober 2019 fand in München unter dem Leitthema „Perio-Implantology: Implants, Bone & Tissue – Wo stehen wir und wo geht die Reise hin?“ der 2. Zukunftskongress für die zahnärztliche Implantologie der DGZI statt. Insgesamt waren 350 Teilnehmer vor Ort, von denen 250 Zahnärzte waren sowie 100 Zahnärztliche Fachangestellte.

Interaktives Kongresskonzept

Basierend auf dem im letzten Jahr erstmals und sehr erfolgreich umgesetzten interaktiven Kongresskonzept wurde der Blick erneut auf die Zukunft dieser innovativen Disziplin gerichtet. Konkret bedeutet das, dass die Zersplitterung des Kongresses in diverse Podien, Workshops und Nebenprogramme aufgehoben und das Profil des Kongresses als eine Veranstaltung für den Praktiker geschärft worden ist. Mit der Teilung in einen sogenannten Industrietag am Freitag mit Strategievorträgen, Übertragungen von Live-Operationen (CAMLOG Live-OP: „Praktikabler, digitaler Workflow in der Zahnarztpraxis – Vom Initialscan zur fertigen Implantatkronen“ mit Dr. Conrad Kühnöl; Straumann Live-Tutorial „fast. four.fixed.final – Feste Dritte Zähne an einem Tag“ mit Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle) und Table Clinics sowie in einen reinen Wissenschaftstag am Samstag wurde dem Informationsbedürfnis vor allem des niedergelassenen Implantologen noch besser Rechnung getragen. Die Industrie erhielt über die Table Clinics und ein Ausstellungs-konzept, das auch räumlich inte-



VISIONS IN IMPLANTOLOGY

2. ZUKUNFTSKONGRESS FÜR DIE ZAHNÄRZTLICHE IMPLANTOLOGIE



graler Bestandteil des Programms war, eine größere Bedeutung.

Moderne Tools wie das Zukunftspodium, innovative Präsentationstechniken, eine internetbasierte Digitale Poster-Präsentation oder auch interaktive Lösungen stärkten das Profil des Kongresses, besonders in Richtung Kongressmesse. Diesem Ziel diente auch ein spezielles Catering-Konzept mit Flying-Service. Die Brüche zwischen Vortragsprogramm, Live-OPs und Table Clinics wurden so zunehmend aufgelöst. Teilnehmer, Referenten und Industrie erhielten so deutlich mehr Raum zur Kommunikation.

Praxisnahe Fortbildung

Ziel des Kongresses war es, erstklassige praxisnahe Fortbildung auf höchstem Niveau zu bieten und eine Brücke zu schlagen von neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen aus dem universitären Bereich über die Vorstellung von Innovationen aus den Reihen der Industrie bis hin zu deren Umsetzung in der täglichen Praxis. Die DGZI konnte mit dem neuen Kongresskonzept im Hinblick auf den 2020 bevorstehenden 50. Jahrestag ihrer Gründung einmal mehr ihre Bedeutung und Anziehungskraft unter Beweis stellen.

Jetzt schon vormerken:

Der 3. Zukunftskongress für die zahnärztliche Implantologie findet am 6. und 7. November 2020 unter dem Thema „Visions in Implantology, 50 Years – From single Implant to digital Workflow“ in Bremen statt. [DT](#)

Quelle:
ZWP online



16

50 Years – From single Implant to digital Workflow

VISIONS IN IMPLANTOLOGY

3. ZUKUNFTSKONGRESS FÜR DIE ZAHNÄRZTLICHE IMPLANTOLOGIE

6./7. November 2020
Maritim Hotel Bremen

DGZI
50
JAHRE

Referent | Prof. Dr. Frank Palm/Konstanz

UPDATE

Implantologische Chirurgie

Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs

Dieser Kurs wird unterstützt von:



Online-Anmeldung
Kursprogramm



www.implantologische-chirurgie.de

Kursinhalte

Theorie

Weichgewebeaugmentation

Schnittführung im ästhetischen Bereich, Bindegewebs-Transplantate mittels Envelope-Technik | Unterschiedliche Lappentechniken zur Abstützung des periimplantären Gewebes (Rollappen etc.) | Bedeutung der orofazialen Muskulatur in der ästhetischen Zone

Knochenaugmentation

Diagnostische Möglichkeiten von Knochendefekten | Behandlungsalgorithmen zur Rekonstruktion knöcherner Defekte | Indirekter Sinuslift (Summers-Technik) | Externer Sinuslift (Tatum-Technik) | Knochenersatzmaterialien | Membrantechniken | Augmentation mittels J-graft (retromolarer Knochenblock) | Rekonstruktion hoch-atropher Kiefer mit Beckeninnenschaukelaugmentationen | Erhalt der Strukturen mit der Socket und Ridge Preservation mit neuen chirurgischen Techniken und neuen Materialien

Praxis (Live- bzw. Videodemonstration)

Im Kurs werden die verschiedenen Techniken anhand unterschiedlicher Modelle und am Tierpräparat gezeigt

Mittels eines Sinusliftmodells werden der externe Sinuslift und der indirekte Sinuslift demonstriert | An einem Schädelmodell wird ein retromolarer Knochenblock entnommen, der dann mittels Zug-schraubenosteosynthese auf einen präformierten Defekt im Unterkiefer fixiert wird | An einem Tierkiefer wird ein Bindegewebs-transplantat gehoben und dann mit Envelope-Technik zur Abstützung des Bindegewebes fixiert | An einem Tierkiefer wird live demonstriert, wie die orofaziale Muskulatur in der ästhetischen Zone präpariert wird

Kursgebühr

Kursgebühr (inkl. Kursvideo als Link) 195,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale* 39,- € zzgl. MwSt.

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

Faxantwort an +49 341 48474-290

Hiermit melde ich folgende Personen zum Seminar **UPDATE** Implantologische Chirurgie verbindlich an:

- Baden-Baden** 06. Dezember 2019 (14.00 – 18.00 Uhr)
- Trier** 20. März 2020 (14.00 – 18.00 Uhr)
- Marburg** 15. Mai 2020 (09.00 – 13.00 Uhr)

- Leipzig** 18. September 2020 (14.00 – 18.00 Uhr)
- Konstanz** 25. September 2020 (09.00 – 13.00 Uhr)

Titel, Vorname, Name

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

Datum, Unterschrift

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

Titel, Vorname, Name

Stempel



Ass. jur. Nadine Gilberg, Abteilungsleitung Recht & Forderungsmanagement, PVS dental.

Die zahnärztliche Abrechnung hält für Zahnärzte viele Herausforderungen bereit. Nadine Gilberg, PVS dental, informiert, wie das Unternehmen Zahnärzte bei der Abrechnung unterstützt.

Frau Gilberg, die papierlose Praxis wird als Zukunftsmodell gepriesen. Wie stehen Sie dazu?

Nadine Gilberg: Die Digitalisierung ist Fluch und Segen zugleich. Aus meiner Erfahrung ist es für Zahnärzte im Praxisalltag sehr hilfreich, rein digital zu arbeiten. Wenn dann aber z. B. das digitale

Terminbuch nicht funktioniert, ist die Praxis lahmgelegt.

Ist die digitale Praxis dennoch ein zukunftsfähiges Konzept?

Ich empfinde es als sehr wichtig und für die Zahnarztpraxen effizient, digital zu arbeiten – aber nur unter der Voraussetzung, dass es rechtssicher ist. Das bedeutet u. a., dass die Dokumentation ordnungsgemäß geführt und vollständig sein muss. Dazu gehört auch, dass die Patienten alle notwendigen Formulare unterschreiben müssen – dabei handelt es sich zum Beispiel um die Kostenaufklärung bei Eigenanteilen oder um das Einverständnis, dass ihre Daten an uns weitergegeben werden. Wenn diese Unterschriften digital geleistet wurden, müssen sie strengen gesetzlichen Vorgaben entsprechen und sind dann durch die Digitalisierung gut geschützt. Das ist vorteilhaft, da die geleisteten Unterschriften so fälschungssicher sind.

Wie kann die PVS dental Zahnmediziner dabei unterstützen?

Da Gerichte beim Thema Datenschutz besonders streng sind,

stellen wir unseren Kunden u. a. eine gesetzeskonforme Einverständniserklärung zur Datenweitergabe kostenlos zur Verfügung, auch jederzeit zum Download auf unserer Homepage. Dazu noch eine Patienteninformation, die aus Praxissicht erläutert, warum es sinnvoll ist, dass der Arzt mit uns zusammenarbeitet.

Gibt es weitere Möglichkeiten, Zahnärzte in Abrechnungsfragen zu entlasten?

„Da aufgrund der DSGVO immer mehr Unterschriften geleistet werden müssen, rate ich Praxen dringend, auf die Vollständigkeit zu achten. Zahnärzte müssen das zur Routine machen – auch wenn es im Praxisalltag schwierig zu implementieren ist.“

Aus meiner Sicht ist unser Portal PVS dialog für den Kunden entlastend und nutzbringend. Neben einer effizienten Zusendung der Abrechnungsdaten kann der Kunde sich auch Statistiken ziehen und

Verbesserungspotenziale für die eigene Praxis identifizieren. Dazu zählt auch ein Fachbereichsvergleich. PVS dialog ist unser Mittel der Wahl in der Kommunikation mit dem Zahnarzt, da die Datensicherheit zu jeder Zeit gegeben ist – und das ist in unserem Bereich ein wichtiges Thema. Deshalb ist mein Tipp an Zahnärzte, online zu gehen.

Mit PVS dialog ist es für Zahnärzte also einfacher, die Übersicht zu behalten?


Genau, unsere Kunden können auf einen Blick sehen, ob es noch offene Forderungen gibt und wie hoch sie sind. Das ist v. a. für den Überblick über die Ratenzahlungen interessant – über PVS dialog kann

man nämlich verfolgen, wie sich die Forderung entwickelt.

Warum bietet die PVS dental Ratenzahlungen an?

Die PVS dental will das gute Arzt-Patienten-Verhältnis unbedingt erhalten. Dazu gehört auch, dass wir nicht gleich alle Register ziehen und ein Klageverfahren einleiten. Wenn ein Patient nicht zahlen kann, suchen wir den persönlichen Kontakt und geben ihm durch eine Ratenzahlung die Möglichkeit, sich seinen finanziellen Mitteln entsprechend mit der Forderung auseinanderzusetzen.

Teil Ihres Konzeptes ist auch, Ihr Wissen weiterzugeben.

Genau, beispielsweise führen wir Seminare zum Thema „Lückenlose Dokumentation“ durch. Dort können Sie auch mich antreffen! 

PVS dental GmbH
Tel.: +49 6431 2858050
www.pvs-dental.de

Infos zum Unternehmen



Mit Hygiene-Technologie-Konzept Tausende Euro sparen

Zahnzentrum Emsland: „Dank SAFEWATER haben wir die Reparaturen mehr als halbiert.“

Seit vier Jahren setzt Zahnarzt Dr. Jan Martin Ebling in seinem Zahnzentrum Emsland auf das SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept von BLUE SAFETY. Für ihn ist Wasserhygiene fester Bestandteil eines erfolgreichen Qualitätsmanagements. Dass sich mit dem richtigen Konzept gleichzeitig der Reparaturaufwand minimieren und jährlich Tausende Euro einsparen lassen, zeigen seine Langzeiterfahrungen.

Schlechte Wasserproben und verstopfte Schläuche beeinträchtigen Praxisbetrieb

Den Auslöser für Ebling, sich intensiver mit Wasserhygiene auseinanderzusetzen, lieferte 2015 das Qualitätsmanagement der Praxis. Das hatte sich das Kompetenzzentrum an der holländischen Grenze zuvor von der DEKRA nach den neusten Richtlinien der ISO 9001:2015 zertifizieren lassen.



Zahnarzt Dr. Jan Martin Ebling schwört auf SAFEWATER.



„Wir haben regelmäßig Wasserproben genommen, doch die Ergebnisse waren nicht optimal. Weder die genaue Befolgung der Herstellerempfehlungen noch die Intensiventkeimungen durch das Depot stellten uns zufrieden“, erzählt der Zahnmediziner.

Über die Dentalmedien wurde Ebling auf BLUE SAFETY aufmerksam. Nach intensiver Beratung und technischer Bestandsaufnahme war die Entscheidung schnell getroffen: Das Konzept entsprach dem Wunsch der Praxis, Wasserhygiene zu delegieren und das Qualitätsmanagement sicher zu bespielen.

Die Wasserexperten passten ihr System an die Gegebenheiten vor Ort an und installierten bei laufendem Praxisbetrieb. Unter Berücksichtigung technischer und

mikrobiologischer Faktoren justierten die Münsteraner immer wieder nach. So lange bis die Wirksamkeit mithilfe des individuell für das Zahnzentrum entwickelten Spülplans gewährleistet war.

All-inclusive-Service sichert Wirksamkeit und entlastet gesamtes Praxisteam

Längst ist die Nutzung von SAFEWATER Routine. Jährliche Wartungen durch unternehmenseigene Servicetechniker und akkreditierte Probenahmen belegen die hygienisch einwandfreie Wasserqualität gemäß den Vorgaben des Robert Koch-Instituts – für garantierte Rechtssicherheit.

„Dank SAFEWATER ist ein Themengebiet aus dem gesamten Hygienekomplex erfolgreich delegiert und läuft professionell ab. Bei

uns hält eine Mitarbeiterin zentral den Kontakt zu den Wasserexperten. Ich bekomme davon gar nichts mehr mit und habe den Kopf frei“, sagt der Unternehmer.

Auch seinen Patienten gegenüber habe er ein gutes Gefühl und ein ganz anderes Selbstbewusstsein während der Behandlung, denn er wisse, es könne nichts passieren: „Diese Sicherheit transportiert man in der Ausstrahlung des gesamten Teams.“


„Am Ende kostet mich SAFEWATER gar nichts“

SAFEWATER zahlt sich auch finanziell für das Zahnzentrum mit sechs Einheiten zwischen Meppen und Lingen aus. Während in den vier Jahren vor der Installation durchschnittlich 28 Reparaturen an Handstücken und Turbinen pro

Jahr anfielen, waren es in den vier Jahren mit SAFEWATER nur noch zwölf. Der Aufwand wurde damit mehr als halbiert. Das schont die Nerven und spart bares Geld. Ebling überschlägt: jährlich etwa 10.000 Euro.

„Das kann kein Zufall sein. Neben den Reparaturkosten spare ich jede Menge Chemikalien. Und wenn ich das gegeneinander aufwiege, kostet mich SAFEWATER am Ende gar nichts. Das System hat sich längst im Praxisalltag amortisiert“, freut sich der Anwender. Gleichzeitig schützt der monatliche Festpreis vor unerwarteten Kostenfallen.

Kostenlosen Beratungstermin vereinbaren

Jetzt unter 00800 88552288 oder www.bluesafety.com/Termin Ihre persönliche kostenfreie Sprechstunde Wasserhygiene vereinbaren und mehr erfahren. Oder einfach auf den Fachmessen in München oder Frankfurt am Main am Stand der Wasserexperten vorbeischaun. 

Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformation lesen.

BLUE SAFETY GmbH
Tel.: 00800 88552288
www.bluesafety.com

Infos zum Unternehmen



Der neue Dreh- und Angelpunkt

Neue Implantologie- und Chirurgie-Motoren von Bien-Air.



Mit dem Ziel der Vereinfachung von Implantatinsetzungen sowie oralchirurgischen Eingriffen hat das Schweizer Dentalunternehmen Bien-Air Dental die neuen Implantologie- und Chirurgie-Motoren Chiropro und Chiropro PLUS vorgestellt. Die Steuerung erfolgt mithilfe eines einzigen Drehknopfs: Anhand einer Drehbewegung navigiert der Nutzer durch die Menüs, zur einfacheren Wartung lässt sich dieser leicht entfernen und sterilisieren. Dank dieser prägnanten Schnittstelle zeigen der Chiropro sowie der Chiropro PLUS die wichtigsten Informationen auf einen Blick: Art der zu verwendenden Instrumente, Drehzahl und -moment, Fördermenge der Spülflüssigkeit und Drehrichtung. Während der neue Chiropro im

Wesentlichen dem Implantatsetzen gewidmet ist, ermöglicht der Chiropro PLUS sowohl die Durchführung von implantologischen als auch oralchirurgischen Eingriffen. Vorprogrammierte Behandlungsabläufe und die Möglichkeit, die Einstellungen je nach den Besonderheiten des Patienten zu ändern, erleichtern ebenfalls die Bedienung der neuen Implantologie- und Chirurgie-Motoren.

So einfach haben Behandler den Dreh raus. [DT](#)

**Bien-Air
Deutschland GmbH**
Tel.: +49 761 45574-0
www.bienair.com

Infos zum Unternehmen



Intelligente Abrechnungs- und Verwaltungslösungen

smart ZMV – dentisratio GmbH betreut Zahnarztpraxen in allen KZV-Bereichen.



Von der Einzelbehandlerpraxis bis hin zu ganzen Zahnkliniken – um allen Kundenwünschen auf höchstem Niveau und zu jeder Zeit gerecht werden zu können, hat das Dienstleistungsunternehmen für zahnärztliche Abrechnung und Verwaltung expandiert: Die dentisratio GmbH baut kontinuierlich die Mitarbeiterzahl aus, um das umfangreiche Dienstleistungsangebot entsprechend der großen Nachfrage zu bedienen.

Die Büros in Potsdam und Hamburg sorgen für Kundennähe, ausgewiesene Fachkompetenz und direkte Ansprechpartner. Das sind die Markenzeichen des Unternehmens. Die Vorteile für die Kunden liegen auf der Hand: keine zeitaufwendige Mitarbeitersuche, keine Probleme mit Urlaub, Krankheit, Schwangerschaft. Der Kunde kann

sicher sein, jederzeit einen kompetenten Ansprechpartner zu erreichen, denn es sind prinzipiell immer mehrere Kollegen in seine Betreuung involviert.

Großes Angebotsspektrum

Mit dem Angebot der smart ZMV werden sowohl kleine Praxen als auch große Praxisgemeinschaften mit unterschiedlichsten Abrechnungsmodalitäten betreut. Das Angebotsspektrum reicht von der vollständigen Übernahme der Abrechnungsabwicklung und aller Verwaltungsaufgaben inkl. Korrespondenz mit Versicherungen und Erstattungsstellen bis hin zur Systempflege der Praxissoftware und dem Controlling zur Sicherstellung, dass keine erbrachten Leistungen verloren gehen. Das Team smart ZMV arbeitet mit allen gän-

gigen Praxissystemen und passt sich den Erfordernissen der Praxen an.

Auch bei wirtschaftlichen Fragen, wie Neuanschaffungen von kostspieligen Geräten, kann die dentisratio GmbH anhand der authentischen Praxiszahlen Auskunft darüber geben, wie sich solche Investitionen für die Praxis rechnen.

Ihre Wünsche, gleich, ob das komplette Auslagern aller Verwaltungsaufgaben oder die Unterstützung und Beratung Ihrer mit der Abrechnung in der Praxis betrauten Mitarbeiter sind umsetzbar. Und Sie haben wieder mehr Zeit für Ihre eigentliche zahnärztliche Arbeit. [DT](#)

dentisratio GmbH

Tel.: +49 331 979216-0
www.dentisratio.de

Formstabile Matrizenbänder

Garrison stellt Composit-Tight® 3D Fusion™ Firm vor.



eZ-Place™ ermöglicht, dass die Firm Matrizenbänder mit einer Dicke von nur 0,038 mm eine vorkonturierte Form beibehalten, um die exzellenten engen Approximalkontakte und die ideale Anatomie zu gewährleisten, für die das Composit-Tight® 3D Fusion™ System bekannt ist. Fusion Firm Bänder können in Situationen platziert werden, die mit anderen Bändern nicht möglich sind. Konservative Präparationen mit verbleibendem Kontakt, Überstände an den Präparationsgrenzen und andere Herausforderungen werden sie nicht länger beeinträchtigen.

Composit-Tight® 3D Fusion™ Firm Matrizenbänder sind in Sets mit allen Größen, individuellen Nachfüllpackungen und ausgewählten Teilmatrixsystemkits von Garrison Dental Solutions erhältlich. [DT](#)

Garrison Dental Solutions, seit 1997 der führende Hersteller von Teilmatrixsystemen, freut sich, die neueste Ergänzung des beliebten Composit-Tight® 3D Fusion™ Teilmatrixsystems, Fusion Firm Matrizenbänder mit eZ-Place™-Technologie, vorzustellen.

„Typische bleitote Teilmatrixbänder lassen sich bei der Platzierung für Kompositrestaurationen der Klasse II sehr leicht verformen. Die eZ-Place™-Technologie, die für die Fusion Firm Bänder verwendet wird, besteht aus speziell verarbeiteten Edelstahl und einem firmeneigenen Matrizenformungsprozess, um Teilmatrixbänder herzustellen, die einer Verformung um fast 70 Prozent besser widerstehen als herkömmliche Bänder“, so Jason Phillips, Marketingdirektor von Garrison.

**Garrison
Dental Solutions**

Tel.: +49 2451 971409
www.garrisondental.com

Infos zum Unternehmen



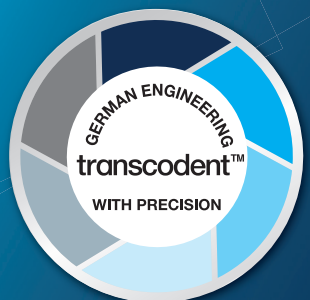
ANZEIGE

transcodent™
Needles, cannulas, primary packaging and application systems for dental use



id infotage dental

Besuchen Sie uns:
ID Infotage in München
Halle B6 / Stand Nr. A17



transcodent™ with precision

Highly specialized dental products for patient comfort and safety. Used in a modern dental practice, with patients demanding first class and state-of-the-art dental treatment.

Today's dental professionals have many more options to ensure the comfort and safety of their patients.

www.sulzer.com/transcodent

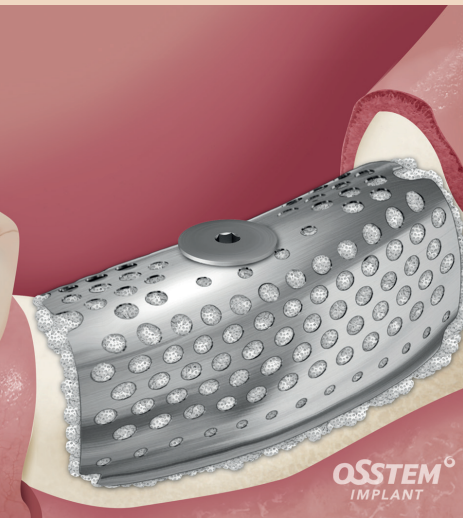


SULZER

**Dental Advisor
Preferred Product**
Transcodent Painless
Injection Needles

Einfache und effiziente Knochenregeneration mit 3D-vorgeformtem Titan-Mesh

OssBuilder ermöglicht schnelle und einfach geführte Knochenregeneration.



Titan ist wegen seiner guten Duktilität und exzellenten Biokompatibilität das am häufigsten für Zahnimplantate verwendete Edelmetall. Aufgrund seiner schwierigen Handhabung und des hohen Expositionsrisikos wurde Titan allerdings selten im Bereich der geführten Knochenregeneration verwendet. Seit 2012 bietet Osstem mit dem vorgeformten Titan-Mesh OssBuilder (vorher: SmartBuilder) hierfür eine Lösung.

Leichte und weniger invasive Platzierung

OssBuilder kann direkt mit dem Implantat verbunden werden,

ohne dass die Membran zusätzlich fixiert werden muss. Ein als Brücke zwischen Implantat und OssBuilder fungierender Anker wird zunächst mit dem Implantat verbunden und die finale Fixierung erfolgt durch das Verbinden einer Einheil- oder Abdeckkappe auf dem OssBuilder nach dessen Platzierung. Mit OssBuilder werden kürzere Behandlungszeiten und ein einfacheres Weich- und Hartgewebemanagement möglich.

Verschiedene Optionen von 3D-vorgeformten Membranen

Das optimierte vorgeformte Design wurde mit Blick auf die am

häufigsten in der Praxis vorkommenden Fälle entwickelt und erlaubt ein einfaches Handling. So kann OssBuilder ohne zusätzliches Biegen oder Trimmen direkt im Patienten eingesetzt werden. Erhältlich sind verschiedene Optionen und Größen, die je nach dem zu behandelnden Knochendefekt ausgewählt werden können.

Vorhersehbare Ergebnisse mit ausgezeichneter Erhaltung des Knochenvolumens

Durch die hohe Stärke des OssBuilder Titan-Meshes wird Knochenvolumen vor äußeren Einflüssen geschützt und somit effektiv erhalten.

Laut Dr. Marco Tallarico, einem erfahrenen Behandler, der OssBuilder bereits seit mehreren Jahren einsetzt, „schafft die Verwendung von OssBuilder bei der Implantatinserktion den notwendigen Raum für die Augmentation von alveolären Knochendefekten, was zu einer guten Knochenstabilität, einer Weichgewebsqualität sowie einem vorhersehbaren Erfolg der Implantation und der prothetischen Versorgung führt“.

Osstem Implant
Tel.: +49 6196 7775500
www.osstem.de

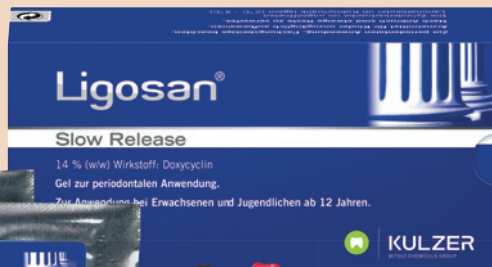


Einfach. Bewährt. Gut.

Lokalantibiotikum zur ergänzenden Paro-Therapie.

Ligosan® Slow Release ist seit fast einem Jahrzehnt eine feste Größe in der Parodontitistherapie: Das Lokalantibiotikum von Kulzer ergänzt die konventionelle, nicht-chirurgische Standardtherapie chronischer und aggressiver Parodontitis bei Erwachsenen ab einer Taschentiefe von fünf Millimetern.

Dafür wird der Wirkstoff Doxycyclin als Gel in 14-prozentiger Konzentration über einen handelsüblichen Applikator einmalig und direkt im Fundus der jeweiligen Parodontaltasche platziert. Gelüberschüsse werden ganz einfach am Gingivarand mit einem feuchten Wattepellet entfernt.



reduziert, ebenso wird ein höherer Attachmentlevel-Gewinn erzielt.² Die Ergebnisse wurden durch eine breit angelegte Anwendungsbeobachtung im niedergelassenen Bereich bestätigt.³

Das leichte und unkomplizierte Handling, die schonende wie effektive Therapie und die bestätigte Wirksamkeit wissen nicht nur Anwender, sondern auch Patienten zu schätzen. So schafft die erwiesenermaßen erfolgreiche, sanfte und schmerzarme Parodontitistherapie mit Ligosan Slow Release Zufriedenheit

und Vertrauen in die Praxis und hilft damit, langfristig die Adhärenz zu steigern.

Interessenten können kostenlos Informationen anfordern unter: www.kulzer.de/ligosanunterlagen

Hinweis: Ligosan® Slow Release ist in der Schweiz nicht zugelassen.

Kulzer GmbH

Tel.: 0800 43723368
www.kulzer.de/ligosan



In der Parodontaltasche gibt Ligosan Slow Release zuverlässig den Wirkstoff über mindestens zwölf Tage in ausreichend hoher Konzentration frei und hemmt somit das Bakterienwachstum. Das Gel selbst muss nicht entfernt werden und baut sich zu Milch- und Glukolsäure ab. Dabei ist die systemische Belastung für den Patienten gering.¹

Der Anwendungserfolg und die klinische Wirksamkeit sind in zahlreichen Studien bewiesen. Anders als mit alleinigem Scaling and Root Planing (SRP) sind die Taschentiefen mit Ligosan Slow Release nach sechs Monaten stärker

Neuer Standard für gefräste Schienen

CLEAR FLEX ist die neue thermoplastische Fräsrunde für CAD/CAM-gefertigte Aufbisschienen von primotec.

Bei dem CLEAR FLEX-Material handelt es sich um einen transparenten PMMA-Kunststoff mit Thermo-Effekt. Dieser Effekt bewirkt, dass sich die gefräste Schiene bei Erwärmung automatisch der Zahnsituation des Patienten anpasst, ohne aber dabei ihre Oberflächenhärte zu verlieren. Erreicht wird dieser Thermo-Effekt, indem die gefräste PREMIOtemp CLEAR FLEX Schiene vor der Eingliederung in 40 bis 50°C warmem Wasser vortemperiert wird. So feinjustiert sie sich beim Einsetzen im Mund des Patienten quasi von selbst. Das Ergebnis ist eine gefräste Aufbisschiene, die sich optimal und vollkommen spannungsfrei der Zahnreihe anpasst, die okklusale Kontaktpunkte und Führungsflächen durch ihre Oberflächenhärte aber trotzdem erhält.

Nichts drückt, nichts spannt

Besonders angenehm für den Patienten ist die hohe Transparenz des Materials, die dazu führt, dass die Schiene im Mund nahezu unsichtbar wird. Darüber hinaus ist es angenehm für den Behandler und das Labor, dass PREMIOtemp CLEAR FLEX durch den beschriebenen Thermo-Effekt moderate Ungenauigkeiten bei der Abdrucknahme kompensieren kann. Damit ist das Material auch für Intraoralscans über den gesamten Zahnbogen (zwei Quadranten) bestens geeignet.

Vorteil für alle Beteiligten ist die stark erhöhte Bruchsicherheit der gefrästen Schienen durch die thermische Flexibilität und den Memory-Effekt des PREMIOtemp CLEAR FLEX Materials. Dadurch gehören gebrochene Schienen und deren oftmals kostenlose Neuanfertigung weitgehend der Vergangenheit an. So wird die Wirtschaftlichkeit und Präzision gefräster Aufbisschienen erheblich gesteigert.

primotec – Joachim Mosch e.K.
Tel.: +49 6172 99770-0
www.primogroup.de



Abb. 1: Gefräste PREMIOtemp CLEAR FLEX Schiene. Zustand direkt nach dem Verschleifen der Haltestifte, unpoliert. Das Material hat eine gewisse Grundflexibilität, die die Schiene im normalen Gebrauch sehr bruchsicher macht. – **Abb. 2:** Nach Erwärmung lässt sich die Aufbisschiene aufgrund des Thermo-Effekts sogar stark verformen, ohne zu brechen. – **Abb. 3:** Wenn die Schiene im verformten Zustand gehalten wird und abkühlt, behält sie die veränderte Form ein Stück weit bei. – **Abb. 4:** Die Schiene kann jedoch wieder ganz einfach in ihre Ausgangsform zurückgebracht werden, indem man sie in 40 bis 50 °C warmes Wasser legt und damit wieder sehr flexibel macht (Thermo-Effekt). – **Abb. 5:** Nach ca. 30 Sekunden hat die Schiene wieder ihre ursprüngliche Form (Memory-Effekt), die sich im noch warmen Zustand optimal und vollkommen spannungsfrei der Zahnreihe anpasst. Die okklusale Kontaktpunkte und Führungsflächen bleiben durch die grundsätzliche Oberflächenhärte des Materials immer erhalten. – **Abb. 6:** Die Kombination aus Thermo-Effekt (Flexibilisierung durch Wärmezufuhr) und Memory-Effekt („Erinnerung“ an die gefräste Urform) führt also dazu, dass sich die Schiene sehr passgenau und spannungsfrei auf das Modell bzw. in den Mund setzen lässt. – **Abb. 7:** Die PREMIOtemp CLEAR FLEX Schiene im Patientenmund. Spannungsfreier Tragekomfort und präzise Passung durch Thermo-Effekt. **Abb. 8:** Hohe Transparenz der Aufbisschiene für nahezu unsichtbares Tragen. – **Abb. 9:** Nichts drückt, nichts spannt – die gefräste PREMIOtemp CLEAR FLEX Schiene ist einfach nur besonders angenehm zu tragen.

ANZEIGE

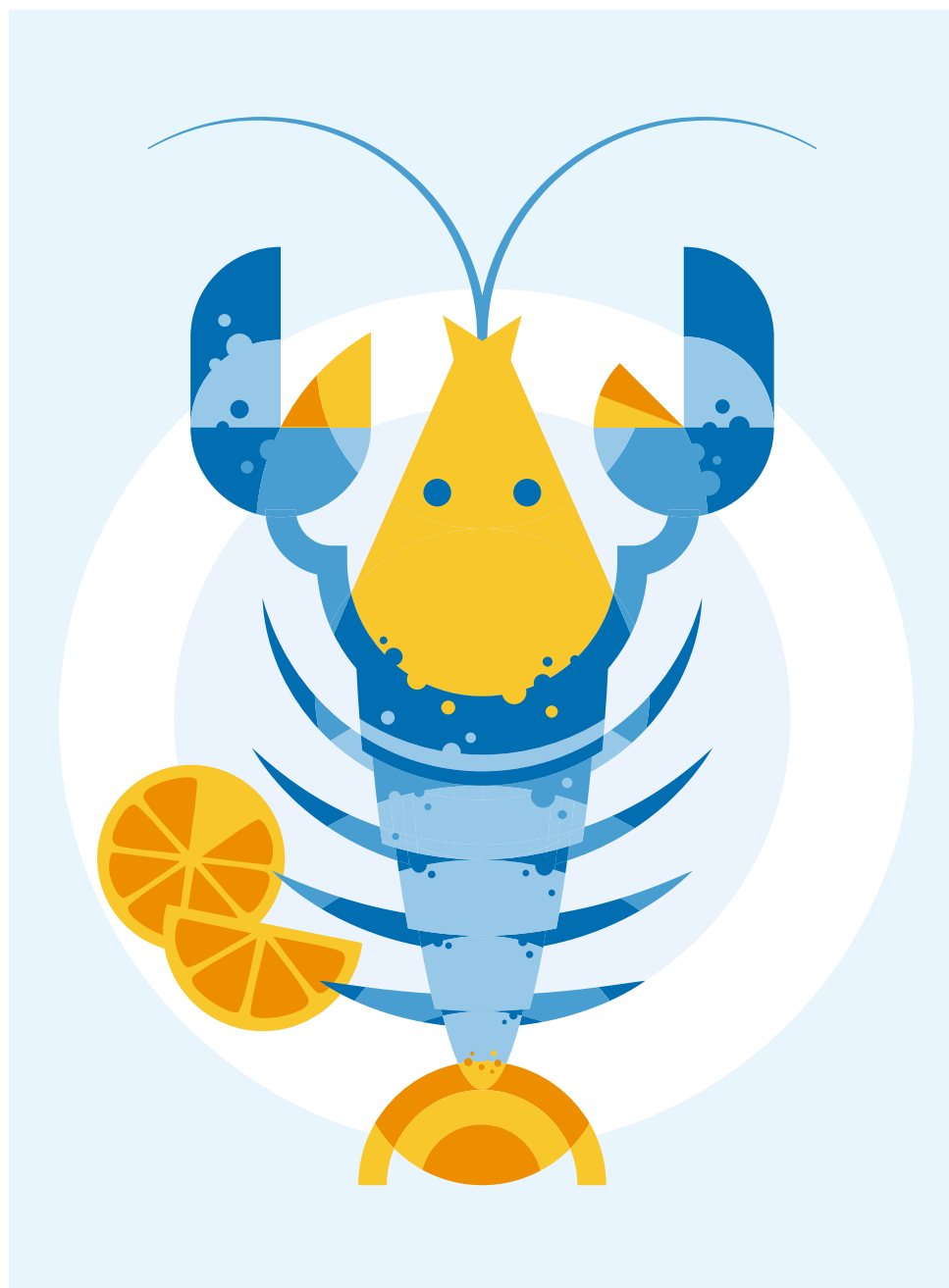
ZAHNÄRZTE LIEBEN ONLINE.

WWW.ZWP-ONLINE.INFO



OEUMS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig, Deutschland
Tel.: +49 341 48474-0 · info@oemus-media.de



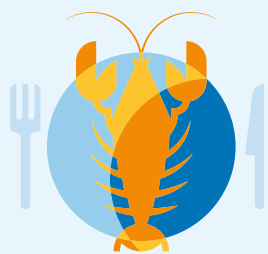
Finden Sie drei Fehler und gewinnen* Sie ein Hummer-Dinner!

Wir finden täglich viele Fehler. Denn PVS dental bietet die genaueste Rechnungsprüfung auf dem deutschen Markt. Genau genommen bei 97 von 100 PVS dental Neukunden identifizieren unsere Spezialisten Verbesserungspotenziale in der zahnärztlichen Privatliquidation. Machen Sie also nicht nur mit bei unserem außergewöhnlichen Gewinnspiel, sondern sprechen Sie auch mit uns über Ihre Abrechnungsprozesse.

Mehr unter: www.pvs-dental.de

Genau darum:  **PVS dental**

Zu gewinnen*



**1 Hummer-Dinner
für zwei**



**1 mal Abheben
im Flugsimulator**



**1 Designer-
Kuckucksuhr**

**Fehler gefunden?
Besuchen Sie uns vom
18. - 19. Oktober auf der
Fachdental München!**

Sie finden uns in Halle B6 Stand F40.
Oder nehmen Sie auf
www.pvs-dental.de/hummer.html
am Gewinnspiel teil.

*Die Gewinner werden schriftlich/telefonisch benachrichtigt. Eine Barauszahlung ist nicht möglich. Teilnahme bis 31.12.2019, Mitarbeiter von PVS dental und deren Angehörige dürfen an der Verlosung nicht teilnehmen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Know-how für ein strahlendes Lächeln

Effiziente Produktentwicklung bei Sulzer dank der Zusammenarbeit von Zahnärzten und Produktentwicklern im „Dental Competence Center“.



Abb. 1: Dr. Simon Prieß, Darmstadt, ist Teilnehmer des Opinion Leader Programmes.

Sulzer bietet fortschrittliche Applikationslösungen für Zwei-Komponenten-Mischanwendungen auf dem Dentalmarkt – für Abformmaterialien, Materialien für provisorische Kronen und Brücken, Zemente, Bleaching-Produkte und vieles mehr.

Ergonomisches, einhändiges Applizieren

Sulzer kennt die Bedürfnisse des Markts genau, erforscht und entwickelt neue Lösungen für Zahnärzte und testet diese vor der Markteinführung sorgfältig. Mixpac™-Systeme sind ergonomisch designt und

können einhändig genutzt werden. Sie ermöglichen eine präzise, hochwertige und reproduzierbare Mischung von Zwei-Komponenten-Materialien und sorgen so für langlebige klinische Ergebnisse und ein strahlendes Lächeln beim Zahnarzt und seinen Patienten.

Wissensaustausch mit Spezialisten

Der Austausch von Know-how mit Endanwendern ist einer der wichtigsten Einflussfaktoren für den Innovationsprozess und eine erfolgreiche Entwicklung. Sulzer lädt regelmäßig wichtige Meinungsbildner aus dem Dentalbereich, die dem sogenannten Opinion Leader Programm von Sulzer angehören, zum Wissenstransfer ein. Unter den Teilnehmern sind Spezialisten aus verschiedenen Fachbereichen wie Implantologie, Digitale, Präventive, Restaurative und Ästhetische Zahnheilkunde, Kiefer- und Gesichtschirurgie. Die Zusammenarbeit mit diesen Zahnärzten läuft bereits seit vier Jahren, und beide Seiten profitieren davon: Sulzer erfährt die Bedürfnisse der Zahnärzte aus erster Hand, konkret mit welchen Schwierigkeiten und Herausforderungen sie im Praxisalltag im Hinblick auf Produkte zu kämpfen haben. So haben die Opinion Leader einen großen Einfluss auf die Produktentwicklung. Die Zahnärzte profitieren von der umfangreichen Expertise von Sulzer und erfahren, welche Produkte sie bei ihrer täglichen Arbeit unterstützen können.

„Das ganze Vorhaben begann mit nur zwei Zahnärzten in der Schweiz, inzwischen verfügen wir über ein großes Netzwerk von Zahnärzten aus Europa, Asien, Nord- und Südamerika. Sie fühlen sich verstanden und teilen ihr Wissen und ihre Ideen gerne mit uns. Sie unterstützen uns beispielsweise mit Vorträgen für Kunden und führen Umfragen und Marktanalysen mit Zahnärzten zu bestimmten Themen durch. Außerdem leiten sie, zusammen mit uns, auch Workshops an Dentalmessen, um den Messebesuchern die Anwendung der Mixpac™-Produkte näherzubringen“, erläutert Massimo De Martis, Leiter Produktmanagement und Opinion Leader Management bei Sulzer. Bei Innovationsworkshops haben die Teilnehmer die Gelegenheit, sich über Trends in verschiedenen Bereichen auszutauschen. Bei einem Rundgang durch die Konstruktion und Fertigung von Sulzer im schweizerischen Haag erfahren die Zahnärzte, wie ihre täglichen Werkzeuge entwickelt und produziert werden.

Systemansatz für Verpackungslösungen

Ein wesentliches Merkmal des Produktportfolios von Sulzer ist der Systemansatz. Jedes System besteht aus einer Kartusche, einer Mischkanüle, einem Intraoral-Tip und einem Dispenser, die ideal zusammenarbeiten. Bei einem Applikationsworkshop können die Teilnehmer einige Produkte testen, um deren Vorteile zu erfahren

(Abb. 2). Ziel des Workshops ist es, Know-how auszutauschen, andere Perspektiven kennenzulernen und voneinander zu profitieren.

Dr. Simon Prieß, Zahnarzt aus der Nähe von Darmstadt, kommentiert: „Ich freue mich auf die interessante und nutzbringende Partnerschaft bei der Arbeit an zukünftigen Projekten im Rahmen des Opinion Leader Programms. Ich bringe gern mein Wissen und meine Erfahrung in die Entwicklung von Ideen und Produkten ein.“

Dental Business Unit bei Sulzer das Produktmanagement und das Opinion Leader Management zu einem „Dental Competence Center“ zusammengeführt. Die Informationen der Opinion Leader werden dadurch direkt in die Projekte des Produktmanagement-Teams einfließen und umgekehrt. Dies spart Zeit durch die Reduktion von Schnittstellen und verhindert Informationsverlust. Gleichzeitig dient dieses Konzept als Ideengenerator für neue Geschäftsfelder in der Dentalbranche. **DT**



Abb. 2: Schulungsvortrag eines der brasilianischen Opinion Leaders während einer Dentalmesse in Brasilien.

Das neue Dental Competence Center

In unserer sich immer schneller entwickelnden Welt ist eine effiziente Produktentwicklung das A und O. Aus diesem Grund hat die

Sulzer Mixpac AG
Tel.: +41 81 41470000
www.sulzer.com/de-ch/germany

Einkauf – schnell, flexibel, direkt

Zhermack: mit neuem Webshop zu hoher Kundenzufriedenheit.

Unter dem Motto „Alles für Ihren Praxis- und Laboralltag“ präsentiert Zhermack als einer der führenden nationalen Anbieter von Verbrauchsmaterialien für Zahnarztpraxen und Dentallabore ab sofort einen neuen Webshop. Bereits seit fast einem Jahr ist das Unternehmen online und ermöglicht Kunden eine bequeme Online-Bestellung. Mit dem neuen Shop erhöht Zhermack seine Erreichbarkeit und trägt nachhaltig zur Kundenzufriedenheit bei. Die Vorteile des Webshops liegen klar auf der Hand: Neben einem Rabatt von zwei Prozent

beim Online-Kauf, zeigt sich im Webshop die ganze Produktvielfalt mit aktuellen Einträgen. Bei Bestellungen bis 16 Uhr erfolgt der Versand noch am selben Tag. Auch Jahresmengen können nach Rücksprache vereinbart werden. Zudem ist die Registrierung einfach und die Bestellung spart Zeit und Geld. Der Webshop kann unter shop.zhermack.de aufgerufen werden. **DT**

Zhermack GmbH Deutschland

Tel.: +49 5443 2033-0
www.zhermack.com

Zhermack Dental Gutschein-Code: **SHOP10**

Über 1.000 Produkte durchsuchen...

Alles für Ihren Praxis- und Laboralltag

Von einem der führenden Direktvertreiber in der Dentalbranche

10% Rabatt* auf Ihre Online-Bestellung unter shop.zhermack.de

Wo arbeiten Sie?

*Sondercode, Code kann nicht gleichzeitig mit anderen Aktionen oder Rabatten. Gültig bis 31.12.2019

Starker Endo-Anbieter jetzt auch in Deutschland

Hersteller des SAF-Systems ReDent NOVA zieht nach Berlin.

Die pulsierende Med-Tech-Szene in Berlin hat ein weiteres Mitglied: ReDent NOVA GmbH & Co. KG, ursprünglich in Israel angesiedelt, ist das Unternehmen hinter dem SAF-System. Bis heute ist es das einzige multifunktionale Endodontiesystem, das 3D-Aufbereitung des Wurzelkanals unter gleichzeitiger Spülung und Schallaktivierung der Spüllösung ermöglicht. Somit kann SAF sowohl als unabhängiges Endodontiesystem als auch in Kombination mit anderen endodontischen Techniken eingesetzt werden.

Zeev Schreiber, CEO des Unternehmens, sagt zum kürzlich durchgeführten Umzug nach Berlin: „Der Hauptsitz wurde in Berlin-Moabit nahe den Bundesministerien und des Berliner Hauptbahnhofs angesiedelt. Von Anfang an wurden die Self-Adjusting Files in Deutschland produziert. In wenigen Monaten wird der Service für den deutschen und den gesamten europäischen Markt ebenfalls vom Berliner Hauptsitz aus durchgeführt.“ Dr. Alon Amit, ReDent NOVA's Director of Marketing and Education, ergänzt: „Schon seit der

Markteinführung des SAF-Systems waren der europäischen und speziell auch der deutschen Markt die Hauptzielgruppen des Unternehmens. Nach der kürzlich erfolgten Akquisition von ReDent NOVA durch einen deutschen Investor war der Umzug nach Berlin die natürliche Konsequenz.“ ReDent NOVA ist es sehr wichtig, näher an seiner Hauptzielgruppe zu sein. „Wir können dadurch flexibler liefern und schnelleren Service anbieten“, fährt Dr. Amit fort, „es ist uns nunmehr möglich, Qualitätskontrolle zu gewährleisten und somit die Zufriedenheit unserer treuen Kunden besonders in Deutschland, aber auch in Europa zu gewährleisten.“



Die Wahl Berlin war einfach. „Die Hauptstadt Deutschlands ist international. Einerseits traditionell in der deutschen Industrie verankert, andererseits innovativ und dynamisch. Wir sind

sicher, dass der Umzug einen Wendepunkt für ReDent NOVA darstellt.“

Angetrieben durch die neuen Besitzverhältnisse investiert ReDent NOVA nun große Mühen in die Verbesserung der gesamten Produktlinie. Das beinhaltet die Vereinfachung des Anwenderprotokolls, die Entwicklung neuer benutzerfreundlicherer Geräte und Vereinfachung des Geräteunterhalts. Zudem bearbeitet das Unternehmen auch den ökonomischen Aspekt des Systems, um es für den Zahnarzt kostengünstiger zu machen. „In wenigen Monaten werden alle Produktmodifikationen ausgeführt sein und danach als Basis für unser zukünftiges Wachstum dienen. Wir freuen uns darauf, dem Markt diese Innovationen anbieten zu können“, fasst Dr. Amit zusammen. **DT**

ReDent NOVA GmbH & Co. KG

Tel.: +49 30 84430096
www.redentnova.de

Gelungenes Praxismarketing braucht mehr als eine Website

Patienten und Praxisinhaber ersparen sich durch spezielle Online-Tools und Funktionen erheblichen Aufwand.

Die Wichtigkeit einer eigenen Website im digitalen Zeitalter haben viele Zahnarztpraxen bereits erkannt. Häufig ist ihnen jedoch nicht bewusst, dass es damit noch nicht getan ist.

Damit Sie Ihre Praxis optimal im Internet positionieren, ist eine Vielzahl an Marketingmaßnahmen einzuleiten. Denn: Die Konkurrenz wächst. Immer mehr Zahnarztpraxen und selbstständige Zahnärzte kämpfen um neue Patienten und stetiges Wachstum. Dabei hat derjenige die Nase vorn, der dort gefunden wird, wo potenzielle Patienten nach ihm suchen – auf der ersten Seite der Google-Suchergebnisse.

Auffindbarkeit durch Suchmaschinenoptimierung erhöhen

Diese erste Seite der Suchergebnisse erreichen Sie durch gezielte Suchmaschinenoptimierung. Dazu gehören sämtliche Maßnahmen, die Ihre Positionierung bei Google und anderen Suchmaschinen verbessern. Eine der wohl wichtigsten Schritte der Suchmaschinenoptimierung ist das sogenannte Linkbuilding. Dabei geht es darum, Verlinkungen von anderen, hoch autorisierten Websites auf Ihre Seite zu erhalten. Diese Backlinks werden von den Suchmaschinen als Qualitätsmerkmal und Empfehlung Ihrer Inhalte wahrgenommen.

Beim Linkbuilding sollten zahlreiche Kanäle berücksichtigt werden. Darunter fallen neben großen Branchenportalen und Verzeichnissen auch Jobportale, Bewertungen und Testberichte. Eines sollten jedoch alle Linkbuildingkanäle ge-

meinsam haben: Qualität und Relevanz. Ein Backlink von einer autoritätsschwachen oder irrelevanten Seite kann Ihrer Platzierung in der Suchmaschine nämlich sogar schaden.

Rundum stimmiges Webdesign

Die Suchmaschinen legen großen Wert auf User Signals. Darunter sind Signale zu verstehen, die die Zufriedenheit eines Website-Besuchers anzeigen – so wie beispielsweise die Aufenthaltsdauer. Um diese Zufriedenheit zu erhöhen, sollten Sie bei der Optimierung Ihrer Website auf ein ansprechendes Webdesign achten. Dies beginnt bei der Erstellung eines Corporate Designs, das zu den Werten Ihrer Praxis passt und gleichzeitig potenzielle Patienten anspricht. Das Corporate Design und die Verwendung von Fotos und Videos sind jedoch nur die halbe Miete. Auch eine optisch ansprechende Website bringt Sie nicht weiter, wenn sie nicht nutzbar ist. Deshalb sollten Sie neben optischen Kriterien Wert auf die Ladegeschwindigkeit und die Usability (Nutzerfreundlichkeit) Ihrer Website legen.

Kleine Tools mit großer Wirkung

Um die Nutzerfreundlichkeit zu erhöhen, gibt es speziell für die Websites von Zahnarztpraxen Tools und Funktionen, die nicht nur Ihren Patienten, sondern auch Ihnen erheblichen Aufwand ersparen. Besonders beliebt ist die Online-Terminvergabe. Doch auch ein Online-Anamnesebogen kann

Ihren Papierverbrauch und Ihre Verwaltungsarbeit reduzieren, sodass Sie sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

„Um die Nutzerfreundlichkeit von Online-Marketing-Initiativen zu erhöhen, gibt es speziell für die Websites von Zahnarztpraxen Tools und Funktionen, die nicht nur Patienten, sondern auch Praxisinhabern erheblichen Aufwand ersparen.“

Der Leitfaden für ganzheitliches Praxismarketing

Um Ihnen die Konzentration auf Ihre Hauptaufgaben als Zahnarzt zu erleichtern, ist es Ihnen möglich, alle Methoden eines ganzheitlichen Praxismarketingkonzepts bequem im E-Book- oder Printformat nachzulesen. Das Handbuch *Marketing mit Erfolg* –



© master1305 – stock.adobe.com

Erfolgreiches Praxismarketing für Zahnärzte erläutert die in diesem Artikel angerissenen Punkte ausführlicher und gibt Ihnen zusätzlich Aufschluss über die Themen Markenbildung, Content-Erstellung und viele weitere. [DT](#)

ONMA Online Marketing GmbH
Tel.: +49 511 62668500
www.onma.de

ANZEIGE

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.giornate-veronesi.info

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

Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde



Wissenschaftliche Leitung: Prof. Dr. Andrea Cicconetti/Rom (IT), Prof. Dr. Mauro Marincola/Rom (IT)

Transparentes Dichtsilikon für die Implantattechnik

Niedrigviskos und selbsthärtend: Implanto Protect von R-dental.



Für den langfristigen Erfolg bei implantologischen Versorgungen kommt der sicheren Abdichtung der verschraubten Implantat-Abutment-Verbindungen eine entscheidende Rolle zu.

Das niedrigviskose und selbsthärtende Dichtsilikon Implanto Protect ermöglicht eine sichere Abdichtung von Hohlräumen und Gewindegängen bei zwei- und mehrteilig verschraubten Implantat-Abutment-Verbindungen, bei Kronen und Brücken sowie Teleskoparbeiten auf Abutments, Implantaten und Stegkombinationen. Zudem können im Rahmen der

Implantatprothetik Schrauben zuverlässig abgesichert werden. Implanto Protect überzeugt durch eine einfache Handhabung, kurze Aushärtungszeit sowie ein chemisch und biologisch inertes Verhalten. Überschüssig appliziertes Material kann leicht entfernt werden. Implanto Protect ist erhältlich in einer 5 ml-Doppelkammer-spritze mit Zubehör. [DT](#)

R-dental
Dentalerzeugnisse GmbH
Tel.: +49 40 3070703-0
www.r-dental.com

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

Bitte senden Sie mir das Programm zu den GIORNATE VERONESI zu.

Titel, Name, Vorname

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

Stempel

DTG 7/19

minilus Werkstatt

Reparatur von Hand- und Winkelstücken



- Zu Festpreisen* mit Original-Ersatzteilen – ohne KVA
- Sichere Verpackung und Abholung durch Kurier
- Repariertes Instrument binnen drei Werktagen** zurück
- Gewährleistung auf die Reparatur

Jetzt
beauftragen:
[minilu.de/
werkstatt](https://minilu.de/werkstatt)

* gilt nicht für Totalschäden

** ab Eingang in der Werkstatt

10

minilu.de

seit **10 Jahren** mini Preise



Dentale Biomaterialien

Auswahl oder Klassiker – Straumanns Portfolio meistert viele Herausforderungen. Von Daniel Recher, Vice President, Head Biomaterials bei Straumann Group, Basel, Schweiz. ▶ Seite 22f



ImpAct Züri Austria

Die DGOI veranstaltet im März 2020 zum 15. Mal ihr Wintersymposium Züri am Arlberg, nun unter dem neuen Namen ImpAct Züri Austria. Thema: Biologie in der Implantologie. ▶ Seite 26



2D- und 3D-Bildgebung

Mit dem zur IDS 2019 vorgestellten DVT PreXion3D EXPLORER geht das japanische Unternehmen auf Deutschland-Tour. Der Showroom Rüsselsheim bietet zusätzliche Einblicke. ▶ Seite 27

Teilbezahnte Patienten: Neuer Behandlungspfad der FDI vorgelegt

ADA FDI World Dental Congress in San Francisco empfiehlt ein kollaboratives Versorgungskontinuum.

GENF – Der Weltverband der Zahnärzte hat auf seinem Kongress in San Francisco seine neuesten Informationen zur Behandlung und Betreuung von Patienten mit teilweisem Zahnverlust veröffentlicht.

Anstatt mit zunehmendem Alter alle Zähne zu verlieren, behalten immer mehr Patienten in zahnärztlicher Behandlung auch im hohen Alter noch eigene Zähne. Dies hat zum Aufkommen einer relativ neuen zahnärztlichen Patientengruppe geführt: teilbezahnte Patienten. Diese Patienten haben einen oder mehrere fehlende Zähne, die entweder von Geburt an fehlen oder aufgrund von Krankheiten, Traumata oder Operationen extrahiert wurden.

Die FDI hat eine Reihe von Instrumenten auf den Markt gebracht, um dieser Patientengruppe einen individuellen, umfassenden Ansatz für Behandlung und Pflege zu bieten. Dazu gehören auch das Whitepaper Collaborative Care Conti-



num: The 3Cs pathway for partially dentate patients sowie Richtlinien für Fachkräfte im Bereich Mundgesundheit, die die Kommunikation zwischen Patient und Behandler unterstützen sowie Rat-

schläge zur Behandlung teilbezahnter Patienten geben.

Selbst ein teilweiser Zahnverlust wirkt sich auf viele Aspekte des Lebens aus und kann den Genuss bestimmter Lebensmittel ein-

schränken, das Selbstvertrauen schwächen, zu sozialer Isolation führen und die Beziehungen zu anderen Menschen beeinflussen. „Unsere Arbeit konzentriert sich auf einen personalisierten Ansatz zur

Behandlung teilbezahnter Patienten“, so FDI-Präsidentin Dr. Kathryn Kell. „Wir wissen, dass eine gute Kommunikation zwischen Patient und Arzt nicht nur mit einer erhöhten Patientenzufriedenheit, sondern auch mit einer besseren Therapietreue in Verbindung steht.“

Die Versorgung eines teilbezahnten Patienten folgt einem dreistufigen Prozess, der als Collaborative Care Continuum (kollaboratives Versorgungskontinuum) oder 3C-Pfad bezeichnet wird. Dieser beinhaltet:

- eine Vorbehandlungs- und Bewertungsphase,
- eine Behandlungsphase und
- eine Nachbehandlungs- und Langzeitbehandlungsphase.

Mundgesundheitsexperten sollten jeder dieser drei Phasen den gleichen Stellenwert beimessen und ihren Behandlungs- und Pflegeplan entlang dieses Kontinuums organisieren. [m](#)

Quelle: FDI

Hygiene, Kompetenz & Vertrauen

Nach diesen Kriterien wählen Patienten ihren Zahnarzt aus.

WINCHESTER – Eine ästhetisch anspruchsvolle Praxiseinrichtung oder eine moderne Website sind durchaus nice to have – aber ausschlaggebend für die Zahnarztwahl? Sicher nicht. Womit Zahnärzte Patienten wirklich für sich gewinnen und dauerhaft halten können, verrät eine aktuelle Umfrage.

Das englische Unternehmen Simplyhealth Professionals nimmt jährlich in Augenschein, wie es um die Zufriedenheit und Bedürfnisse von Patienten bestellt ist, und veröffentlicht die Umfrageergebnisse im *Consumer Oral Health Survey*.

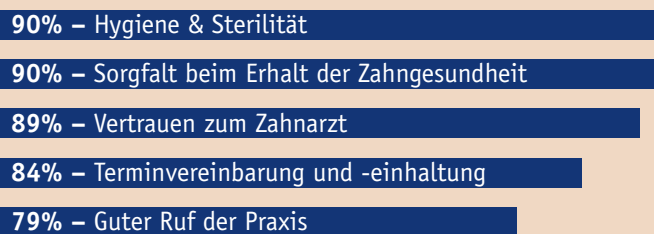
Laut Studie ist es Patienten am wichtigsten, dass sie sich auf Hygiene und Sterilität in der Zahnarztpraxis verlassen können. Daneben ist für sie entscheidend, dass der Zahnarzt für die Gesundheit ihrer Zähne und ihres Zahnfleisches Sorge trägt. Beide Kriterien wurden von 90 Prozent der Befragten angeführt. 89 Prozent der Patienten müssen ihrem Zahnarzt

zudem vertrauen können, und 88 Prozent erwarten von ihm, dass Behandlungen auch verständlich erklärt werden.

Großen Wert legen Patienten darüber hinaus auf den Kundenservice sowie eine schnelle Behandlung im Notfall. Die Terminvereinbarung und -einhaltung ist ebenfalls ein großes Thema (84 Prozent). Auf den folgenden Positionen stehen Kriterien wie eine praktische Lage, Aufklärung zur Aufrechterhaltung der Mundgesundheit und das Preis-Leistungs-Verhältnis. Auch dem guten Ruf bzw. einer Empfehlung der Praxis würden 79 Prozent der Befragten folgen.

Für Patienten noch längst nicht auf der Prioritätenliste, aber im Vergleich zu den Vorjahren im Vormarsch, sind kosmetische Behandlungen. Gut ein Drittel wünscht sich Angebote dieser Art in der Zahnarztpraxis. [m](#)

Quelle: ZWP online



Welttag der Patientensicherheit

Erstmals machte die WHO am 17. September auf das Thema global aufmerksam.

KOPENHAGEN (rm) – Jedes Jahr werden Millionen von Patienten durch unsichere Gesundheitsversorgung weltweit geschädigt. Allein in Ländern mit niedrigem und mittlerem Einkommen sterben jährlich 2,6 Millionen Menschen. Die meisten dieser Todesfälle sind vermeidbar. Die persönlichen, sozialen und wirtschaftlichen Auswirkungen von Patientenschäden führen zu Verlusten von Billionen US-Dollar weltweit. Die Weltgesundheitsorganisation (WHO) konzentrierte sich nun auf das Thema Patientensicherheit und startete am ersten Welttag der Patientensicherheit am 17. September eine globale Solidaritätskampagne für Patienten.

Fünf Tote pro Minute

„Während der Gesundheitsversorgung sollte niemand geschädigt werden. Und dennoch sterben weltweit mindestens fünf Patienten pro Minute an den Folgen unsicherer Behandlung“, sagte Dr. Tedros Adhanom Ghebreyesus, Generaldirektor der WHO. „Wir brauchen eine Patientensicherheitskultur, die die Partnerschaft mit Patienten, die Anzeigenerstattung und das Lernen aus Fehlern fördert und ein schuldzuweisungsfreies Umfeld schafft, in dem die Mitarbeiter des Gesund-

heitswesens befähigt und geschult werden, Fehler zu reduzieren.“

Auch finanzielle Entlastung möglich

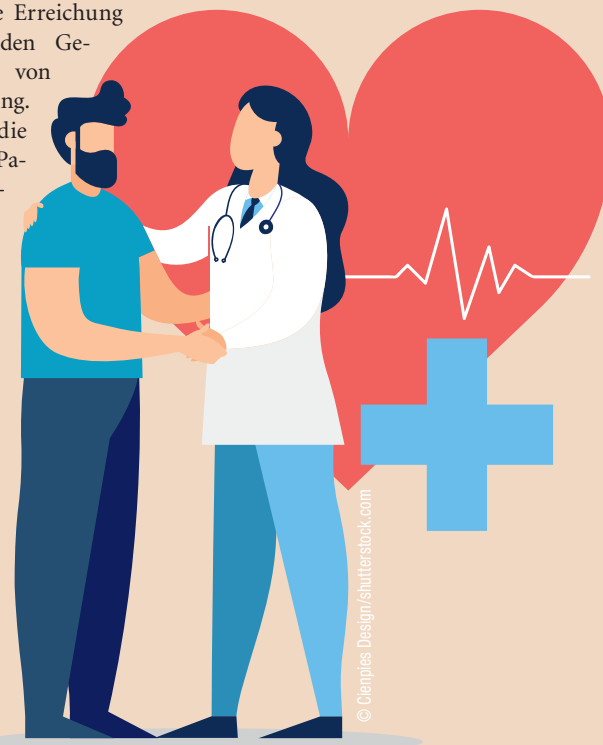
Die WHO rief Länder und Partner auf der ganzen Welt zu dringenden Maßnahmen auf, um den Schaden von Patienten im Gesundheitswesen zu verringern. Die Patientensicherheit und die Qualität der Behandlungen sind für die Erbringung wirksamer Gesundheitsdienste und die Erreichung einer flächendeckenden Gesundheitsversorgung von wesentlicher Bedeutung.

Investitionen in die Verbesserung der Patientensicherheit können zudem zu erheblichen finanziellen Einsparungen führen. Die Kosten für die Prävention sind weitaus geringer als die für die Behandlung aufgrund von Schäden. Beispielsweise führten gezielte Sicherheitsverbesserungen allein in den USA zwischen 2010 und 2015 zu geschätzten Einsparungen in Höhe

von 28 Mrd. USD in Medicare-Krankenhäusern.

Eine stärkere Einbeziehung der Patienten ist laut WHO der Schlüssel zu einer sichereren Versorgung. Dadurch könne die Schadensbelastung um bis zu 15 Prozent reduziert werden, wodurch jedes Jahr Milliarden von Dollar eingespart werden könnten. [m](#)

Quelle: WHO



Auswahl oder Klassiker – eine andere Sicht auf dentale Biomaterialien

Paradigmenwechsel? Von Daniel Recher, Vice President, Head Biomaterials bei Straumann Group, Basel, Schweiz.

Haben Sie einen Lieblings-Sneaker? Einen Schuh, den Sie bequem eintragen haben, der Ihnen gefällt, der zu allen möglichen Gelegenheiten passt, so einen richtigen Klassiker?

Die Biomaterialien in der dentalen Implantologie wurden viele Jahre von genau so einem Klassiker dominiert: einem Produkt, das zu so mancher Indikation passt, eines an welches wir uns gewöhnt haben, das wir kennen und schätzen. Die Idee, nun einen ganzen Schuhschrank voller Alternativen anzubieten, scheint deshalb auf den ersten Blick unnötig, ja verwirrend. Brauchen wir tatsächlich so viele Optionen? Warum sollten wir uns an etwas Neues gewöhnen, wenn das Bewährte doch funktioniert? Eine durchaus berechtigte Frage, und ein globaler Marktführer in der Implantologie muss sie beantworten können, gerade wenn er selbst ebenfalls auf bewährte Klas-



siker setzt. Oder konkreter: Weshalb sollte Ihnen die wissenschaftlich auf Langzeitergebnisse fokus-

sierte Firma Straumann etwas anderes empfehlen als genau jenes Granulat, das auch unseren An-

ANZEIGE

DGOI WIR FÜR DICH
NEXT TO YOU
DEUTSCHE GESELLSCHAFT
FÜR ORALE IMPLANTOLOGIE

IMPACT
ZÜRS AUSTRIA

25.-29. März 2020

Robinson Club Alpenrose
Zürs am Arlberg

EXKLUSIVE
CLUB-ANMIETUNG

GIPFELTHEMA:
BIOLOGIE IN DER IMPLANTOLOGIE

DISKUTIEREN & REFLEKTIEREN
WORKSHOPS & HANDS-ON
SKISPAß RUND UM DEN ARLBERG
DGOI FAMILY & FRIENDS

Programm und Anmeldung unter: www.zuers.dgoi.info



forderungen an unser gesamtes Produktportfolio entspricht?

Ich möchte Ihnen keinen Sneaker ausreden, im Gegenteil, auch ich bin ein Fan jenes Klassikers und daran ändert auch kein neuer Arbeitgeber etwas. Wir arbeiten alle im Bereich Gesundheit, da können weder Sie als Zahnärzte noch wir als Industrie uns unüberlegte Wechsel leisten. Aber ich möchte Ihnen ein paar Gedanken mitgeben, die mich selbst zu einem Paradigmenwechsel geführt haben.

Herausforderungen meistert man mit passendem Outfit

Bei aller Begeisterung für unsere Lieblingsschuhe: Würden Sie damit in den Alpen wandern gehen? Oder Ski fahren? Einen Tango tanzen? Würden Sie damit eine Ballett-Pirouette drehen oder durch den Regen spazieren? Um Herausforderungen zu meistern, brauchen wir das richtige Outfit. Deshalb haben wir bei Straumann für Sie ein Portfolio an Biomaterialien zusammengestellt, welches Ihnen bei jedem Wetter und jeder Herausforderung optimal zur Seite steht. Dabei geht es nicht um einen Bauchladen an Optionen, sondern um Materialien mit der richtigen Passform. Wir bieten deshalb ausgewählte Spezialisten aus allen Kategorien an: je nach Indikation unsere synthetischen, bovinen und humanen Produkte sowie innovative, patientenindividuelle Lösungen und natürlich die Geheimwaffe der Regeneration: Emdogain®.

Natürlich regenerieren mit Allografts

Humane Materialien kannte ich selbst kaum, ich hatte meine Vorbehalte wie Sie vielleicht vor

vielen Jahren gegenüber bovinen Produkten. Doch wie bei Letzteren verfolgen sorgfältige Auswahl, rigide Kontrollprozesse und Verarbeitung auf höchstem Niveau das Ziel, Sicherheit und Zuverlässigkeit zu gewährleisten. Und die Resultate dieser Materialien beeindrucken, sie sprechen eine eindeutige Sprache. Dies erklärt nicht nur, warum Allografts seit Jahrzehnten den amerikanischen Markt dominieren, sondern auch warum sie in den letzten Jahren beispielsweise im konservativen deutschen Markt die am stärksten wachsende Produktgruppe der Biomaterialien sind. Die Geschwindigkeit, aber vor allem die Qualität und Natürlichkeit augmentierter Bereiche ist vergleichbar mit jener des Eigenknochens. Es fühlt sich im Idealfall ebenso an, blutet und sieht aus, als hätte es nie einen Defekt gegeben.

Synthetik: Wissenschaft und Innovation

Im Bereich der Synthetik macht uns niemand etwas vor. Unser Bone Ceramic gehört heute zu den weltweit bestdokumentierten Materialien und erfreut sich etwa bei Sinuslifts hoher Beliebtheit. Und mit immer rasanteren Fortschritten in der Materialforschung erwarten wir gerade in diesem Bereich spannende Innovationen, die wir Ihnen natürlich nicht vorenthalten werden.

Bovin: neu auch Straumann XenoGraft

Bovine «Sneaker» haben wir gleich zwei für Sie im Angebot: den neu auch in der Schweiz und Deutschland verfügbaren Allrounder Straumann XenoGraft, der ähnlich dem Marktführer ungesintert produziert wird. Er glänzt durch hervorragendes Handling und begeistert seit vielen Jahren unsere amerikanischen und europäischen Kunden mit gewohntem touch & feel. Und wir bieten Ihnen den

ausdauernden Klassiker cerabone, dessen Hochtemperatur-Reinigung (Sintering) zu hoher Festigkeit und Schutzfunktion für schnell resorbierende Augmentate führt. Was unsere Produzenten angeht, machen wir keine Kompromisse: mit beiden verbindet uns eine jahrelange Partnerschaft, beide gehö-

ren seit vielen Jahren zu den weltweit führenden Anbietern ihrer Produktgruppen.

Membrane: den gordischen Knoten gelöst

Augmentate brauchen zuverlässige Deckung durch Membrane, doch gerade hier macht das richtige

Material den Unterschied, und wir scheinen gefangen zwischen dem Wunsch nach längerer Barrierefunktion einerseits und der Kompromittierung des Weichgewebes andererseits: Wir haben gelernt, dass Standzeit mit Wundheilung negativ korreliert. Doch dies gilt nur für chemisch quervernetzte Produkte. Der Trick ist das richtige Rohmaterial, nämlich das ausdauernde Pericardium statt dem klassischen Peritoneum. Damit wird der gordische Knoten zerschlagen und die Barrierefunktion signifikant erhöht, ohne Kompromisse bei der Wundheilung machen zu müssen. Für mich ein klares Plus für unsere Jason-Membran im Vergleich zu viel zu schnell resorbierenden alternativen Materialien.

Klassiker Emdogain nun auch nichtchirurgisch und für Wundheilung

Unser Emdogain muss ich Ihnen nicht lange vorstellen. Seit den 1990er-Jahren gilt es bei Akademie und Praxis als herausragendes Produkt zur parodontalen Regene-

ration. Dazu kommen die außergewöhnlichen Wundheilungseffekte, die uns dazu veranlasst haben, das Produkt auch für die Implantologie und größere chirurgische Eingriffe zuzulassen. Mit großem Erfolg, denn gerade bei größeren Eingriffen schätzen Anwender und Patienten die verbesserte, schnellere und weniger schmerzhaft Wundheilung im Vergleich zu einer Behandlung ohne Emdogain. Sozusagen das „Comfort Plus“-Paket für Ihre Patienten.

Seit März dieses Jahres ist die Emdogain-Familie um einen Sprössling reicher: unser Emdogain FL für nichtchirurgische Anwendungen. Bei Parodontaldefekten bis zu 9 mm empfehlen unsere Anwender Emdogain FL nach der Wurzelreinigung, um Taschen effektiv zu verringern. Dies vermag nicht in allen Fällen den Gang zum Chirurgen zu verhindern, aber es ermöglicht im Idealfall ein minimal-invasives Behandeln oder Vorbehandeln, um die Unannehmlichkeiten für Patienten zu minimieren und natürliche Zähne zu erhalten. [DT](#)



Kontakt



Daniel Recher

Institut Straumann AG
Peter Merian-Weg 12
4002 Basel, Schweiz
Tel.: +41 61 9651111
www.straumann.com

„Gute“ Gene – „schlechte“ Gene

Studie belegt: Parodontitis ist zum Teil erblich.

Bekannt ist, dass mangelnde Mundhygiene, Rauchen oder auch Stoffwechselerkrankungen wie Diabetes mellitus Risikofaktoren für Parodontitis darstellen. Aktuelle Forschungen belegen nun, dass auch genetische Faktoren keine unwesentliche Rolle spielen.

Daten von 50.000 Personen herangezogen

Dies geht aus einer kürzlich im *Journal of Dental Research* veröffentlichten Studie hervor. Um die bisher noch ungeklärte Frage der Vererbbarkeit der Zahnfleisch-erkrankung zu klären, hatte ein internationales Forscherteam 23 relevante Untersuchungen zwischen 1969 und 2018 identifiziert: sechs familienbasierte, 13 Zwillingssowie vier genomweite Assoziationsstudien (kurz: GWAS). Auf diese Weise konnten in der Metaanalyse Daten von mehr als 50.000 Personen herangezogen werden.

Die Forscher fanden heraus, dass die Varianz des Merkmals Parodontitis bis zu einem Drittel auf vererbte Faktoren zurückzuführen ist. Die Auswertung der

Zwillingstudien ergab eine Heritabilität von 0,38. Selbst durch Ausschluss der befragungsbasierten Studien – also nur auf Basis klinischer Untersuchungen – veränderte sich der Wert der Vererbbarkeit kaum und lag bei 0,34. Die Familienstudien wiesen eine Heritabilität von 0,15 auf.

Die Ergebnisse der genomweiten Assoziationsstudien waren stark divergent in Abhängigkeit zum Schweregrad der Parodontitis. Bei moderaten Formen ließ sich die Vererbbarkeit nicht nachweisen, bei schwerer Parodontitis lag sie hingegen bei 0,24. Zudem ermittelten die Forscher einen Zusammenhang zwischen Rauchen und erhöhter Vererbbarkeit in den GWAS. Die Autoren lassen zwei Interpretationsmöglichkeiten zu: Zum einen kann die Parodontitis als Konsequenz der genetischen Disposition und des Umwelteinflusses (Rauchen) verstanden werden, zum anderen halten die Forscher eine gleichzeitige Veranlagung zur Suchtneigung für möglich. [DT](#)

Quelle: ZWP online



© Yakobchuk Olena – stock.adobe.com

ANZEIGE

COMPUTERUNTERSTÜTZTE
3D-KIEFERRELATIONS-
BESTIMMUNG

ÄSTHETIK

Baltic Denture System

INNERE
BALANCE

CranioPlan® Harmonizer

DIE FORM FOLGT
DER FUNKTION

HDX16
CBCT

Für alle Indikationen im
digitalen dentalen Workflow

Infomaterial auf Anfrage

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

MEDICAL SOLUTIONS GMBH
adding intelligence to medical devices

CranioPlan®

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

PLANEN SIE SCHON ODER ARTIKULIEREN SIE NOCH

Schablonengeführte Sofortimplantation nahe der Kieferhöhle

Dr. med. dent. Anke Andree, Berlin, beschreibt die Handhabung eines neuartigen Implantologie- und Chirurgie-Motors, der eine atraumatische Versorgung bei nur einem chirurgischen Eingriff ermöglicht.

Infos zum Unternehmen



Eine Sofortimplantation zum Ersatz eines Prämolaren im Oberkiefer stellt eine ästhetisch und funktionell sichere, zahnsubstanzschonende Therapiealternative zur herkömmlichen Brückenversorgung dar. Im Rahmen der dentalen Rehabilitation ist so ein maximaler Erhalt von Knochen- und Weichgewebe unter Schonung der Nachbarzähne möglich – und dies bei nur einem Eingriff, welcher nahezu schmerzlos und ohne Schwellung in der Wundheilung verläuft. Der zeitliche Rahmen für diese Therapie umfasst abhängig von der Primärstabilität des Implantates circa acht bis zwölf Wochen.

Im vorliegenden Fall wird ein Wurzelrest 15 in direktem Kontakt zur Kieferhöhle in Form einer vollschablonengeführten Sofortimplantation mit einem neuen Implantologie- und Chirurgiesystem (Chipro PLUS, Bien-Air) versorgt.

Patientenfall

Die 42-jährige Patientin wurde mit einem tief zerstörten Wurzelrest 15 (Abb. 1) und nicht behandlungsbedürftigen vitalen Nachbarzähnen überwiesen. Eine erneute Versorgung des Wurzelrestes mit einem Stiftaufbau erschien nicht mehr möglich. Durch bereits positive Erfahrungen der Patientin mit Implantatversorgungen im Unterkiefer kam für sie keine alternative Behandlungsmethode in Betracht. Allerdings wurde eine möglichst schnelle und schmerzfreie Versorgung gewünscht, da die Patientin eine starke ästhetische Beeinträchtigung durch die Zahnücke empfand und zusätzlich eine ausgeprägte Angst vor zahnärztlichen Eingriffen hatte.

Für die Planung der Implantation lag ein aktuelles Röntgenbild (Abb. 2) sowie eine ältere digitale Volumentomografie vor (Abb. 3), welche ausreichende Informationen über das zu erwartende Knochenangebot sowie den Abstand zur Kieferhöhle lieferte. Zusätzlich erfolgten ein Oberkiefer- und Unterkieferabdruck sowie eine Bissnahme. Nach Überführung dieser Abdrücke und der Bissnahme in virtuelle Modelle konnte der vorliegende DICOM-Datensatz in einer Implantatplanungssoftware (Implant Studio®, 3Shape) überlagert werden. Nach virtueller Zahnaufstellung und Planung des Implantates (Abb. 4a und b) für eine okklusal verschraubbare Krone wurde eine Bohrschablone im 3D-Druckverfahren hergestellt, mit der geplanten Bohrhülse versehen und anschließend sterilisiert (sechs Minuten bei 134 Grad). Durch die klinische Voruntersuchung mittels Parodontalsonde und Abtasten der Schleimhaut konnte ein eventuell bestehender knöcherner Defekt der vestibulären Knochenlamelle weitestgehend ausgeschlossen werden. Dennoch kann eine Beschädigung dieser Knochenwand jederzeit im Rahmen der Entfernung des Wurzelrestes auftreten und sollte im Aufklärungsgespräch Erwähnung finden.

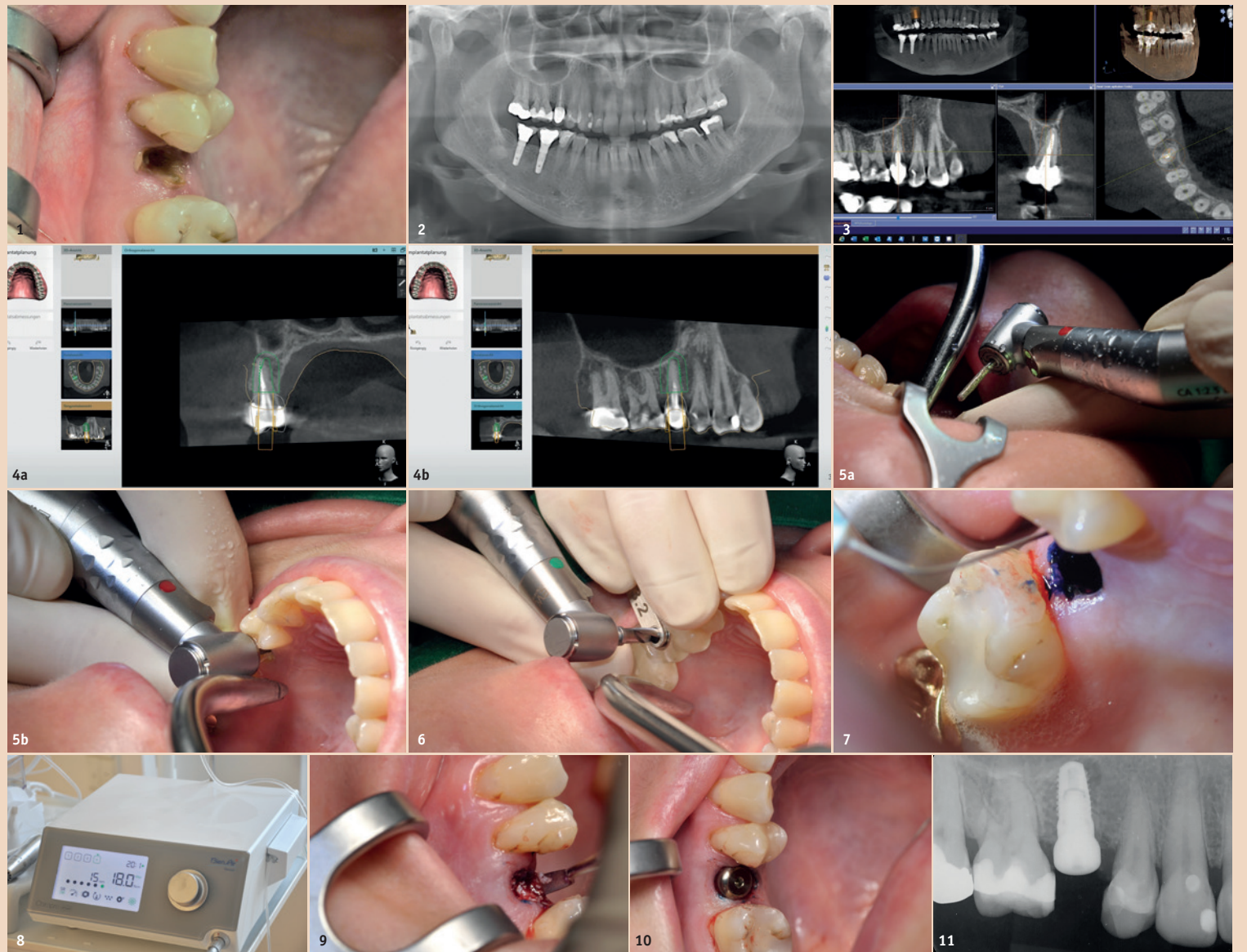


Abb. 1: Ausgangssituation. – Abb. 2: Orthopantomogramm. – Abb. 3: Digitale Volumentomografie. – Abb. 4a und b: Digitale Implantatplanung (Implant Studio®, 3Shape). – Abb. 5a und b: Entfernung von Wurzelfüllmaterial mit einem Chirurgiewinkelstück (CA 1:2,5 L Micro-Series, Bien-Air) – Abb. 6: Schablonengeführte Implantatbett-Aufbereitung. – Abb. 7: Photodynamische Therapie (HELBO®, bredent medical GmbH & Co. KG) nach Entfernung der Wurzel. – Abb. 8: Anzeige des aufgebrachtten Drehmomentes bei Implantatinserktion. – Abb. 9: Auffüllen der Spalräume zur Alveolenwand mit xenogenem Knochenersatzmaterial. – Abb. 10: Durch Gingivaformer verschlossenes Implantat direkt nach der OP. – Abb. 11: Zahnfilm post-OP.

Zum geplanten Eingriff in Lokalanästhesie erfolgte eine präoperative Antibiotikaprophylaxe mit Clindamycin 600mg (eine Stunde vorher) und eine Mundspülung mit Chlorhexidindigluconat (0,2%ig). Der Wurzelrest wurde unter Anwendung eines Winkelstücks (CA 1:2,5 L Micro-Series, Bien-Air) mit einem Diamanten auf Gingivaneiveau geglättet und die Reste von Wurzelfüllmaterial aus dem Wurzelkanal entfernt (Abb. 5a und b).

Im Anschluss erfolgte die Implantatbett-Aufbereitung schablonengeführt durch den Wurzelrest mit einem Chirurgiewinkelstück (CA 20:1 L Micro Series, Bien-Air) bis zu einem Durchmesser von 3,2mm. Die Entfernung des Wurzelrestes wird dadurch stark vereinfacht, und das Implantatbett ist für die spätere Implantation sicher und ohne Abweichungen vorbereitet (Abb. 6).

Nach Reinigung der Alveole von apikalem Granulationsgewebe und einer Kontrolle sowie Höhenbestimmung der knöchernen Begrenzung wurde eine Desinfektion der Alveole durch photodynamische Therapie (HELBO®, bredent medical GmbH & Co. KG) vorgenommen (Abb. 7) und eine abschließende Formbohrung für die geplante Implantatinserktion durchgeführt.

Das Einbringen des Implantates (Screwline promote plus, D:4,3; L:9mm, CAMLOG) erfolgte dann maschinell ebenfalls durch die gedruckte Bohrschablone. Der hier verwendete Motor (Chipro PLUS, Bien-Air) ermöglicht dabei eine akustische Wahrnehmung der Zunahme des Drehmomentes und dadurch eine unmittelbare Kontrolle über die Stabilität. Abschließend kann das aufgewandte Drehmoment direkt am Motor abgelesen und notiert werden (Abb. 8).

Die Spalräume zur Alveolenwand wurden mit einem xenogenen Knochenersatzmaterial (Bio-Oss®, 0,25–1mm Partikel, Geistlich Biomaterials) aufgefüllt (Abb. 9) und das Implantat-Innengewinde mit Neomycinsulfat (Myacyne® Salbe, MaxMedic Pharma) benetzt sowie mit einem Gingivaformer (Wide Body H:4mm, CAMLOG) verschlossen (Abb. 10). Eine Naht wurde nicht benötigt. Postoperativ erfolgte eine Röntgenkontrolle (Abb. 11), und nach einer Woche wurde der korrekte Sitz des Gingivaformers überprüft.

Die Patientin konnte nach zehn Wochen für die abschließende finale prothetische Versorgung in Form einer verschraubten Einzelzahnkrone zu ihrem Hauszahnarzt zurücküberwiesen werden.

Fazit

Durch die gute Vorbereitung war die Implantation unkompliziert mit nur einem chirurgischen Eingriff umsetzbar. Dank der sehr leisen Arbeitsweise des hier verwendeten Chirurgie-Motors verlief dies auch bei einer ausgeprägten Angstpatientin in ruhiger, entspannter Atmosphäre nur unter lokaler Betäubung und ohne postoperative Schmerzen oder Schwellung.

Ohne eine Bohrschablone auf Grundlage eines DVT-Datensatzes wäre eine Sofortimplantation sicherlich ebenfalls unkompliziert durchführbar, wenngleich nicht so genau vorhersagbar. Der größere Durchmesser einer Prämolarenwurzel im Vergleich zum Implantatdurchmesser kann Schwierigkeiten in der Primärstabilität verursachen. Auch die Aufbereitung des Implantatbettes ist in der leeren Alveole erheblich schwieriger als durch die Zahnwurzel hindurch mit exakter Führung und Tiefenkontrolle – gerade in Nähe zur Kieferhöhle. Die Gefahr einer abschließenden Fehlpositionierung des Implantates – zu nah an die vestibuläre Knochenlamelle – ist gerade in einer Extraktionsalveole gegeben.

Die Anwendung des hier beschriebenen Chirurgie-Motors erlaubt im täglichen chirurgischen Routinegebrauch eine reibungs-

lose Handhabung. Durch die Möglichkeit der freien Programmierung verschiedener Kombinationen von Drehzahlen, Drehmomenten, Wassermenge usw. kann eine individuelle Abstimmung des Motors auf die Arbeitsweise des Chirurgen und auf das verwendete Implantatsystem erfolgen. Auch die Handhabung der passenden Hand- und Winkelstücke ist durch die innengeführte Kühlung sehr anwenderfreundlich. [11](#)

Kontakt

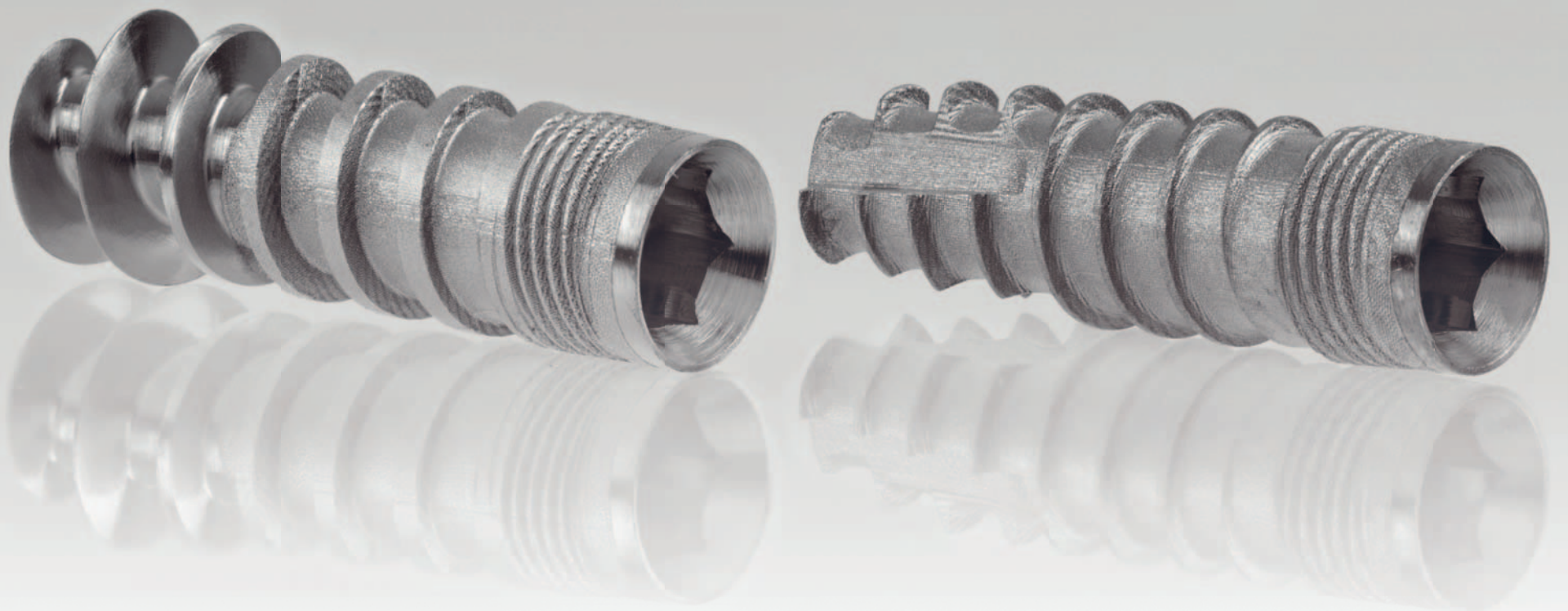


Infos zur Autorin



Dr. Anke Andree

Fachzahnärztin für Oralchirurgie
Oralchirurgie Andree
Treskowstraße 76
12623 Berlin, Deutschland
Tel.: +49 30 56593399
www.oralchirurgie-andree.de



Die **VORTEILE** des Hexacone® Implantats HC2 mit aggressivem Schneidgewinde

- Aufgeraute, enossale No-Itis® Laser-Oberfläche
- Mit apikalem Schneidgewinde
- Rotationsschutz durch Innen-6-kant,
- Dichtigkeit durch internen Randkonus
- In der 2. Kortikalis verankert, ist die Verwendung in Sofortbelastung möglich
- Kompressionsgewinde für hervorragende Primärstabilität
- Selbst in schwachem Knochen sehr stabil und hoher Torque kann erreicht werden



Die **VORTEILE** des traditionellen Hexacone® Implantats

- Sicherer Rotationsschutz durch Präzisions-Innenhexagon
- Apikal verbreitertes Knochengewinde
- Exzellente Stabilität in allen Knochenqualitäten
- Universeller Einsatz für festsitzende und herausnehmbare Prothetik
- Abutment-Zentrierung und 100%ige Dichtigkeit durch den Konus

**RUFEN SIE
JETZT AN
UND LASSEN
SIE SICH
BERATEN!**

Sie möchten gerne mehr erfahren über unsere Implantatsysteme? Wir freuen uns über Ihre Nachricht!

Dr. Ihde Dental GmbH
Erfurter Strasse 19

85386 Eching/München
Tel. +49 (0)89 319 761 0

info@ihde-dental.de
www.ihde-dental.de

Implantatsystem **Hexacone®**

IHDEDENTAL 

Biologie in der Implantologie

DKOI: ImpAct Zürs Austria findet vom 25. bis 29. März 2020 statt.

BRUCHSAL – Mit dem Gipfelthema „Biologie in der Implantologie“ lädt die Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie (DKOI) vom 25. bis 29. März 2020 zu ImpAct Zürs Austria ein. Für den spannenden wissenschaftlichen Diskurs am Arlberg sorgen über 30 exzellente Referenten. Sie beleuchten an den vier Tagen die biologischen Mechanismen im Hart- und Weichgewebe. Die Teilnehmer erwartet ein wissenschaftliches Update kombiniert mit zahlreichen Workshops, um die Thematik zugleich praxisnah zu erfahren.

Biologische Therapieverfahren im Fokus

„Je tiefer wir ein Verständnis für reparative und regenerative Vorgänge forschend und empirisch entwickeln, umso genauer werden wir die Möglichkeiten und Grenzen unseres Tuns ausloten und auf das gewünschte therapeutische Er-



Die DKOI veranstaltet vom 25. bis 29. März 2020 zum 15. Mal ihr Wintersymposium in Zürs am Arlberg, dann unter dem neuen Namen ImpAct Zürs Austria.

gebnis projizieren können“, erläutert Prof. Dr. h.c. Georg-Hubertus Nentwig, Vizepräsident und Fortbildungsreferent der DKOI, die Wahl des Gipfelthemas 2020. So

werden bei ImpAct Zürs Austria 2020 vor allem biologisch orientierte Therapiekonzepte diskutiert, zum Beispiel Knochenersatzmaterialien, Membranen, Wachstums-

faktoren, Keramikimplantate, augmentative Verfahren in der Implantologie, der periimplantäre Knochen, die Extraktionsalveole, Sofortversorgungskonzepte, der Einsatz digitaler Medien in Planung und Chirurgie sowie der komplett digitale Workflow in der oralen Implantologie. Darüber hinaus stehen wieder Special Lectures zu sogenannten Out-of-the-Box-Themen auf dem Programm. Zu erwarten sind viele Impulse rund ums Praxismangement, Employer Branding, Marketing und Ernährung.

Die kollegiale DKOI-Gemeinschaft erleben

Wie in den vergangenen drei Jahren hat die DKOI den Robinson Club Alpenrose für ImpAct Zürs Austria wieder exklusiv angemietet. So finden sich die Kollegen in der legeren, sportlichen Club-Atmosphäre auch außerhalb des Hauptpodiums und der Workshops

schnell zu Gesprächen und Diskussionen rund um die orale Implantologie und Praxisorganisation zusammen.

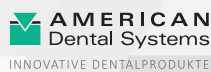
ImpAct

Die beliebte Fortbildung findet im kommenden Jahr schon zum fünfzehnten Mal statt. Was neu ist: 2020 findet das traditionelle Wintersymposium der DKOI erstmals unter dem neuen Markennamen ImpAct Zürs Austria statt. Die DKOI lanciert mit „ImpAct – Implantologie in Action“ eine neue Dachmarke für ihre Veranstaltungen: ImpAct Masterleague und ImpAct Dental Leaders für die DKOI-Kongresse, ImpAct Study Clubs für die Studiengruppen und ImpAct DentalCamp für Studierende der Zahnmedizin und junge Zahnärzte. [DT](#)

Quelle: DKOI

ANZEIGE

Referent | Dr. Kai Zwanzig/Bielefeld



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

abtragendes 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
- Implantatbetroptimierung 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 175,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale* 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

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

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

DENTAL BERN 2020: Es gibt viele Gründe, nach Bern zu kommen!

Messeleiter Ralph Nikolaïski gibt Tipps. Es lohnt sich, sie jetzt schon zu bedenken.

BERN – Betrachten Sie die DENTAL BERN als eine Auszeit. Verzichten Sie auf hektik, die gibt es in der Schweizer Bundeshauptstadt sowieso nicht, Sie wären allein damit.

Nehmen Sie sich Zeit. Die DENTAL BERN 2020 dauert vom 2. bis zum 4. April, Donnerstag bis Samstag. Es gibt einiges zu entdecken, wir zeigen Innovationen zum ganzen Spektrum der Dentalmedizin, die Aussteller: namhaft und international.

Nutzen Sie diese Zeit auch als Mußezeit. Vielleicht treffen Sie ja Leute, mit denen Sie sich austauschen möchten. Letztlich sind es ja genau die Momente, die eben auch zählen.

Apropos Leute: Wann haben Sie Ihre Studienkollegen zuletzt gesehen? Vielleicht machen Sie sich ja gemeinsam auf an die DENTAL BERN.

Oder so: Anfang April gibt es in der Schweiz bereits einen guten Hauch Frühling – nehmen Sie Ihren Partner mit. Planen Sie etwas Zeit für gemeinsame Entdeckungen. Die Altstadt von Bern ist UNESCO-Weltkulturerbe.

Und wie machen Sie es an der Messe richtig? Vielleicht bereiten Sie sich gezielt vor, notieren sich, zu welchen Investitionen und Dienstleistungen sie sich informieren oder gar gleich Nägel mit Köpfen machen möchten. Oder Sie folgen einfach ihrer Nase nach durch die Messe. Landen mal hier, mal da, lassen sich durch Ihre Neugier leiten und durch die Tipps, die Sie in den sicherlich zahlreichen Begegnungen erhalten.

Vielleicht ist der Mittelweg für Sie genau das Richtige.



Messeleiter Ralph Nikolaïski organisiert die DENTAL BERN 2020 nach dem Erfolgsrezept der letzten Durchführung: alle etwa 170 Aussteller arenaartig in einer einzigen Halle. Seine Tipps machen aus dem Messebesuch Ferien.

DENTAL BERN 2020

Aussteller aus aller Welt, ein internationales Fachpublikum und eine einzigartige Messeatmosphäre: Die größte Dentalmesse der Schweiz dauert von Donnerstag, dem 2. April, bis Samstag, dem 4. April 2020. Und wenn man schon mal da ist, warten auch am Sonntag Eiger, Mönch und Jungfrau. Direkt um die Ecke.

Auf alle Fälle: Halten Sie sich das Datum schon einmal frei. Wir sehen uns! [DT](#)

Quelle: www.dentalbern.ch

Moderne 2D- und 3D-Bildgebung

PreXion live erleben: Bei Kongressen oder im Showroom.

PreXion geht mit seinem erstmalig zur IDS 2019 vorgestellten DVT PreXion3D EXPLORER auf Deutschland-Tour. Die bisherigen

Stationen waren Sylt, Baden-Baden und Hamburg. Auch auf den folgenden Events haben Besucher die Möglichkeit, die moderne Funktionsweise als auch die technischen Highlights des PreXion3D EXPLORER kennenzulernen:

- 17. bis 19. Oktober 2019 in München (60. Bayerischer Zahnärztertag)
- 8. und 9. November 2019 in Frankfurt am Main (id infotage dental)
- 28. bis 30. November 2019 in Hamburg (DGI Implant expo®)
- 9. und 10. Dezember 2019 in Berlin (Jahrestagung BDO & DGMKG)

Der PreXion3D EXPLORER

Bei vielen heutigen 3D-Bildgebungssystemen geht eine gute Bildqualität meist mit einer hohen Strahlenbelastung einher. Der für den europäischen und US-amerikanischen Markt entwickelte PreXion3D EXPLORER bietet mit einem Fokuspunkt von 0,3 mm sowie einer Voxelgröße von nur 74 µm eine einzigartige Kombination aus schärfster Bildqualität

sowie geringste Strahlenbelastung. Mit einem gezielt steuerbaren Pulsgenerator wird die Röntgenstrahlung nämlich immer nur dann erzeugt, wenn es für die Bildgebung entscheidend ist. So ist bei der 20-sekündigen Scandauer im Ultra-HD-3D-Modus die reine Röntgenbestrahlungszeit zwischen 4,4 und 5,8 Sekunden. Im zehnssekündigen Standard-Scan-3D-Modus beträgt die Röntgenbestrahlungszeit lediglich 3,2 Sekunden. Die geringe Voxelgröße ermöglicht eine detailliertere Darstellung auch feinsten Hart- und Weichgewebestrukturen in Ultra-HD. Die geringe Bildrekonstruktionszeit sorgt für einen fließenden Ablauf in der täglichen Praxis. Die 3D-Analysefunktion ermöglicht Bildausschnitte (FOV) von 50 x 50, 100 x 100, 150 x 80 und 150 x 160 mm und bietet somit flexible diagnostische Möglichkeiten, egal, ob in der Oralchirurgie, Implantologie, Parodontologie, Endodontie, Kieferorthopädie oder auch der Allgemeinen Zahnheilkunde sowie bei der Analyse der Atemwege und Kiefergelenkfunktion.

Hightech auch in der 2D-Bildgebung

Neben der 3D-Analysefunktion zeichnet sich der PreXion3D EXPLORER durch seine leistungsfähige 2D-Bildgebung aus: Eine „echte“ 2D-Panorama- sowie eine integrierte 2D-„One Shot“-Kephallometrie-Aufnahme ohne FRS-Ausleger sind möglich. Durch den kleinen Fokuspunkt und die extrem kurze Belichtungszeit des PreXion3D EXPLORER ist auch im 2D-Modus eine geringstmögliche Strahlenbelastung gewährleistet.

Showroom in Rüsselsheim

Im PreXion Showroom in Rüsselsheim, ausgestattet mit einem PreXion3D EXPLORER, können sich Interessenten unabhängig von den oben genannten „Tourdaten“ von den Möglichkeiten des Geräts überzeugen. Ein Beratungstermin kann jederzeit vereinbart werden. **DT**

PreXion (Europe) GmbH

Tel.: 06142 4078558
www.prexion.eu



Von links: Dirk Schmitz, Dirk Wolter und Frank Berlinghoff von der PreXion (Europe) GmbH.

Einsatz einer neuen Lasertechnologie

No-Itis® Laser – die neue Oberflächengeneration.

Die neue Oberflächenbeschichtung der Implantate von Dr. Ihde Dental AG erfolgt mit der neu-

esten Generation von Industrierobotern für die Laserablation. Diese neue, hochpräzise Technologie ermöglicht es, durch ein Netz von symmetrisch verteilten halbkugelförmigen Mikrometergroßen Poren von definierter konstanter Größe und Form eine raue Implantatoberfläche zu erzeugen.

Dadurch erhalten wir eine adäquatere Topografie, die die besten Voraussetzungen für die Osseointegration des Implantats bietet. Gleichzeitig verhält sie sich auf (zellulärer) Mikrometerebene wie eine glatte Oberfläche. Dies bedeutet: Obgleich Knochen gut an diese Oberfläche anwächst, ist die Adhäsion von Bakterien auf dieser Oberfläche signifikant reduziert.

Der Einsatz der von uns entwickelten Lasertechnologie ermöglicht es, eine exakt definierte Mikromorphologie auf der behandelten Oberfläche zu schaffen, ohne Rückstände zu hinterlassen

und ohne die Eigenschaften oder die Zusammensetzung des Titans zu verändern. Es entsteht ein Netz von hochperfekten Hohlräumen – was sowohl deren halbkugelförmige Form selbst betrifft als auch deren Abmessungen (20–30 µm), den Abstand und die Verteilung. Die Oberfläche dieser Hohlräume sowie die durch die Laserablation gebildeten Retentionen sind jedoch aus Sicht der Bakterien glatt, eine Eigenschaft, bei der man davon ausgeht, dass sie das Implantat resistenter gegen eine Besiedelung durch Bakterien macht. **DT**

Dr. Ihde Dental AG

Tel.: +41 55 2932323
www.implant.com
www.ihde-dental.de



Desktop-Software garantiert sichere Datenkommunikation

Support dank 7-Tage-Hotline von orangedental gewährleistet.

orangedental setzt mit seiner byzz^{next} Desktop-Software seit über 20 Jahren offene Konzepte und Schnittstellenpflege konsequent um. Dazu gehört natürlich auch der DICOM-Standard, der in der neuen byzz^{next} Software umfassend integriert ist. Bereits seit nunmehr zehn Jahren kann die byzz Software DICOM-Daten exportieren. Aber auch der VDDS-Standard, einschließlich VDDS-Media, wird konsequent umgesetzt und unterstützt. Darüber können beliebige Daten, wie z. B. Röntgenaufnahmen, Dokumente, Intraoralscans, Modelldaten, Kiefergelenkbewegungsdaten sowie digitale Fotos ausgetauscht werden. Eine sichere Datenkommunikation, die laut DSGVO gefordert wird, ist dabei mittels TransCrypt garantiert. orangedental wird auch die kommende VDDS-DICOM-Schnittstelle in der byzz^{next} unterstützen und umsetzen. Voraussetzung hierfür

ist natürlich die zeitnahe Definition der Schnittstelle durch den VDDS-Verband. Schon ab der kommenden byzz^{next} Version können alle Rönt-

genaufträge mit der rechtfertigenden Indikation versehen werden und dadurch auch den Abrechnungsprogrammen zur Dokumentation zur Verfügung stehen. Durch Innovation, intuitive Bedienung sowie das offene, herstellerübergreifende Konzept auch bezüglich des digitalen Workflows ist die byzz^{next} weltweit eine der führenden Desktop-Softwares im dentalen Röntgenbereich. Über 4.000 nationale und internationale Anwender vertrauen auf die Innovationskraft des Entwicklerteams in Biberach an der Riß und den Support der 7-Tage-Hotline von orangedental. **DT**



orangedental GmbH & Co. KG

Tel.: +49 7351 47499-0
www.orangedental.de



dentalbern.ch
2. – 4.4.2020



DER
wissen-
schaftliche
Treffpunkt. **1!**

DIE
einzige
nationale
Fachmesse. **2!**

DAS
Ereignis
mit SSO-
Kongress. **3!**

Summa summarum:
IHR Event im April 2020.

dentalbern.ch
2. – 4.4.2020

WER
hingehet,
weiss
mehr!



DVT-WELTPREMIERE

Präzise 3D-Bildgebung. Großer Bildausschnitt. Geringe Strahlung. Einfache Bedienung.



EXPLORER PreXion3D

Auf der IDS 2019 wurde das neue DVT-Gerät *PreXion3D EXPLORER* des japanischen Technologiekonzerns *PreXion* vorgestellt. Das extra für den europäischen und US-amerikanischen Markt entwickelte System ermöglicht eine außergewöhnliche Kombination aus präziser Bildgebung, großem Bildausschnitt, geringer Strahlenbelastung, sicherer Diagnostik und digitaler Planung für alle Indikationsbereiche der modernen Zahnheilkunde.

Zeigen Sie, was in Ihnen steckt – mit Präzision von *PreXion*.



PreXion (Europe) GmbH Stahlstraße 42–44 · 65428 Rüsselsheim · Deutschland
Tel.: +49 6142 4078558 · info@prexion-eu.de · www.prexion.eu