

# cosmetic

## dentistry \_practice & science



### **Fachbeitrag**

Optimale Ästhetik mit Keramikimplantaten –  
Sofortimplantation im Frontzahnbereich

### **Spezial**


„Grüne“ Zahnmedizin  
in weißer Eleganz

### **Event**

Ästhetische Zahnmedizin interdisziplinär –  
Gelungene Premiere der Esthetic Days



NEU

 **PHYSIO  
SELECT  
TCR**

JETZT SIND SIE DA!

# JUNGE FORMEN FÜR EINE NEUE GENERATION.

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

ORIGINAL  
SWISS  
DESIGN

BY CANDOLOR



**Dr. Sven Egger, M.Sc., M.Sc.**

Spezialist für Ästhetik und Funktion in der Zahnmedizin (DGÄZ)  
Basel (Schweiz)



## Rot-weiße Ästhetik – eine Frage der Technik?

Gerade bei ganzheitlichen Sanierungsstrategien in der Ästhetischen Zahnheilkunde ist auch das Erzielen einer perfekten Balance der rot-weißen Ästhetik zuweilen ein „Gang nach Canossa“. Oder anders ausgedrückt: Um die letzten fünf bis zehn Prozent für eine annähernd 100-prozentige Restitutio ad Integrum zu erlangen, benötigt es doch oft bis zu gefühlten 200 Prozent Einsatz. Hinzu kommt, dass nicht nur wir als Behandler, sondern auch die Patienten gelegentlich die Messlatte über das Ziel bzw. Erreichbare hinaus anlegen.

Die Techniken des Weichgewebemanagements unterliegen einer enormen Bandbreite an klinischen Ausführungen und Protokollen. Nicht zu vergessen ist die Industrie, welche uns Zahnärzten mit einer Vielzahl an Produkten zur Seite stehen möchte. Doch welche Technik wende ich bei welcher Indikation und individueller Anamnese des Patienten an? Gerne erinnere ich mich hier an die Jahrestagung der DGÄZ 2012 unter dem Motto „Rot trifft Weiß“ zurück, auf der Prof. Dr. Giovanni Zucchelli aus Bologna mit einem Augenzwinkern die „deutsche Tunneltechnik“ als „terribly difficult“ und die von ihm vorgeschlagene koronale Verschiebeplastik als wesentlich einfacher und risikoärmer in der Anwendung betrachtete. Ich habe in meiner fast 20-jährigen Tätigkeit als „Mehrkämpfer“ eines ganz sicher verstanden: Jede Technik hat ihren Behandler gefunden oder umgekehrt.

In der Ästhetischen Zahnheilkunde unterscheidet man zwei Hauptgebiete. Zum einen die weiße Ästhetik (die Zähne) und zum anderen die rote (das Zahnfleisch). Es geht also um die Behandlung von Zahn- und Zahnbett-erkrankungen sowie die Korrektur von Zahnfehlstellungen oder – hier sind wir bei den Zahnimplantaten angelangt – Zahnverlusten. Anders als in der herkömmlichen Zahnmedizin steht hier das harmonische Erscheinungsbild und eine vollständige biologisch-funktionelle Integration der Zähne und/oder Implantate nach Abschluss der Behandlung im Vordergrund.

Als Resümee könnte man durchaus so weit gehen: An (fast) jedem Implantat sollten daher Maßnahmen zur Verstärkung der Weichgewebe in Betracht gezogen werden, um einerseits einen dichten Verschluss zur Implantatplattform zu gewährleisten (Stichwort Peri-implantitisprophylaxe) und um andererseits auch langfristig eine stabile ästhetische Weichgewebearchitektur zu etablieren. In diesem Sinne wünsche ich uns allen ein gutes Gelingen unserer Behandlungen.

Ihr Dr. Sven Egger, M.Sc., M.Sc.  
Spezialist für Ästhetik und Funktion  
in der Zahnmedizin (DGÄZ)  
Basel (Schweiz)





Fachbeitrag 14



Praxisporträt 26



Praxismanagement 34

## Editorial

**Rot-weiße Ästhetik – eine Frage der Technik?** 03  
Dr. Sven Egger, M.Sc., M.Sc.

## cosmetic dentistry

**Kombinierte Fluorosetherapie** 06  
Dr. Moritz Fabricio Müller, OÄ Dr. Yana Anastasova-Yoshida,  
Prof. Dr. Dr. Rüdiger Junker, MSc

**Optimale Ästhetik mit Keramikimplantaten** 10  
Dr. Dominik Nischwitz

**Ergebnisvisualisierung mithilfe von Smile Design** 14  
ZTM Alexander Miranskij

**Glasionomerversiegler für vorausschauenden Schutz** 18  
Dr. Fay Goldstep

## Spezial

Praxisporträt

**„Grüne“ Zahnmedizin in weißer Eleganz** 26

Interview

**Kosmetische Zahnmedizin ist mehr als Bleaching** 32  
OEMUS MEDIA AG

Praxismanagement

**Ins Gesicht statt hinterm Rücken** 34  
Bianca Rieken

Recht

**Preiswerbung für Bleaching – Was ist erlaubt?** 36  
Anna Stenger, LL.M.

## Event

**Ästhetische Zahnmedizin interdisziplinär** 40  
Nadja Reichert

## News

24

## Produkte

44

## Impressum

48



## White Spots wirksam behandeln. Mit Icon vestibular.

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

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

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



# Kombinierte Fluorosetherapie Mit CAD/CAM und Bleaching zur gewünschten Ästhetik

Dr. Moritz Fabricio Müller, OÄ Dr. Yana Anastasova-Yoshida, Prof. Dr. Dr. Rüdiger Junker, MSc

Weißer, gerade Zähne: ein Statussymbol und Schönheitsideal in unserer Zeit. Dies wird mit gesund, attraktiv und erfolgreich assoziiert. Der Zahnarzt ist der Gesundheit der Patienten verpflichtet, die Schönheit dient als ein Anreiz und erfüllt den behandelnden Zahnarzt mit der Bestätigung seines besonderen Anspruchs in der Ästhetischen Zahnmedizin.

Im TV, Internet, in Social Media und Magazinen wird das „Hollywood-Lächeln“ als Schönheitsideal der modernen Welt plakatiert. Eine Abweichung des Idealbildes von dem Zusammenspiel aus roter und weißer Ästhetik stellt für den schönheitsbewussten Patienten von heute einen Vergleichscharakter her, der sich negativ auf seine Psyche auswirkt. Der nachfolgende Beitrag schildert einen Patientenfall, bei welchem ein stimmiges Bild der Rot-Weiß-Ästhetik mittels CAD/CAM und Bleaching erreicht wurde.

Am 31. Oktober 2017 stellt sich der 18-jährige Patient erstmals im Zahnambulatorium der Danube Private University zur Kontrolle vor, er wünscht sich eine Verbesserung seiner Zahnästhetik, da er unter starker Fluorose in der ästhetischen Zone leidet (Abb. 1). Der Patient hat bei der Erstvorstellung keine Schmerzen. Er äußert das Anliegen nach einer Zahnaufhellung und Korrektur der leichten kieferorthopädischen Fehlstellung, lehnt allerdings eine Zahnspange kategorisch ab. Nach umfassender präprothetischer Sanierung im Seitenzahnbereich kann sich der Behandler der Rehabilitation der ästhetischen Zone widmen.

## Material und Methode

Zunächst erfolgt ein Home Whitening (Opalescence™ PF 16%, Ultradent Products) aller Zähne im sichtbaren Bereich bis zur vom Patienten gewünschten Zahnfarbe A1.<sup>1</sup> In der darauffolgenden präprothetischen Planungsphase wird ein Wax-up nach ästhetischen Guidelines und ein anschließendes Mock-up angefertigt (Abb. 2 und 3).<sup>2</sup> Das Wax-up ist ein essenzieller Bestandteil jeder ästhetischen Rehabilitation. Es ist in diesem Fall durch die weitere digitale Verarbeitung mit der CEREC Biogenetikkopie (Dentsply Sirona) der Grundstein für die

späteren Veneers (Abb. 2 und 8). Ist der Patient mit dem Mock-up zufrieden, so können die Restaurationen formidentisch hergestellt und spätere Unstimmigkeiten vermieden werden. Unter der Prämisse eines minimalen Substanzabtrags wird eine Probepräparation durch das Mock-up angefertigt.

In einem darauffolgenden Termin werden die Zähne 13-23 mit der Butt-Joint-Präparation für Veneers beschliffen (Abb. 4), anschließend erfolgt eine Doppelmischabformung (EXA'lence™ Light Body, EXA'lence™ Medium Body, GC America) und Gestaltung eines papillenschonenden Provisoriums mit Luxatemp (Luxatemp Star, DMG).<sup>3</sup> Die zahntechnische Herstellung erfolgt digital mittels einer CAD/CAM-Software (CEREC InLab 18.0, Dentsply Sirona; Abb. 5–8). Hierzu wird das zuvor hergestellte Sägeschnittmodell eingescannt und virtuell mit dem Wax-up mit der Funktion Biogenetikkopie überlagert (Abb. 5). Somit kann mit wenig zeitlichem Aufwand eine komplette Oberkieferfront im Design des Wax-up erstellt werden. Die fertig designten Veneers werden monolithisch aus Lithiumdisilikatkeramik (IPS e.max® CAD, Ivoclar Vivadent)<sup>4,5</sup> gefräst, anschließend in einem Malbrand charakterisiert und nachveredelt. Nach Fertigstellung werden die Veneers in einer Sitzung mit adhäsivem Befestigungskomposit (Variolink® Esthetic DC, Ivoclar Vivadent) eingesetzt.

## Ergebnis

Die eingesetzten Veneers integrieren sich sehr harmonisch in die Restbezaehlung. Die ausgewählte Zahnfarbe (A1) der Veneers entspricht genau dem Farbton der aufgehellten Restbezaehlung. Das Bleaching der sichtbaren Zahnreihen von A 3,5 auf A1 lässt die weißlichen Verfärbungen im Prämolarenbereich wesentlich unauffälliger



**Abb. 1:** Ausgangssituation. **Abb. 2:** Wax-up auf dem Situationsmodell. **Abb. 3:** Horizontale und vertikale Orientierungsrillen für die Präparation durch das Mock-up. **Abb. 4:** Die fertige Präparation. **Abb. 5:** Sägeschnittmodell und Wax-up sind virtuell überlagert für das vereinfachte Design mit Biogenetikkopie. **Abb. 6:** Einzeichnen der Kopielinie im Wax-up. **Abb. 7:** Fertig designte Restaurationen im CEREC InLab 18.0 (Dentsply Sirona). **Abb. 8:** Wax-up mit fertigen Restauration überlagert. **Abb. 9:** Fertige Veneers auf dem Gipsmodell angepasst. **Abb. 10–11b:** Situation sechs Monate nach der ästhetischen Rehabilitation.

erscheinen. Die neue Zahnfarbe unterstützt das jugendliche, frische Aussehen des Patienten merklich. Er lacht wesentlich breiter und herzlicher, zudem kann er durch die Behandlung neues Selbstvertrauen erlangen. Die Restaurationen nehmen beim Malbrand die Farbgebung sehr gut auf und zeigen einen sehr natürlichen Farbverlauf sowie natürliche Reflexion und Transluzenz (Abb. 9). Das markante Aussehen des Patienten wird durch die Form der Veneers unterstrichen und harmonisiert mit seiner ovalen Kopfform. Die leichte kieferorthopädische Fehlstellung der Zähne 13 und 12 kann durch gezielte Planung am Gipsmodell mittels Wax-up prothetisch minimalinvasiv behoben werden (Abb. 2). Die Durchführung einer ästhetischen Rekonstruktion im Frontzahnbereich wird durch den digitalen zahntechnischen Workflow mit CAD/CAM merklich vereinfacht und lässt mittels präprothetischer Planung gute reproduzierbare Ergebnisse zu. Monolithisch gefräste IPS e.max® CAD-Veneers (Ivoclar Vivadent) eignen sich zuverlässig für ästhetisch anspruchsvolle Ergebnisse im Frontzahnbereich. Die Kombination von Veneers und Bleaching ist ein sinnvolles Therapiekonzept für die Behandlung von Fluorosen und erspart dem Patienten besonders im Seitenzahnbereich eine invasive prothetische Behandlung.

## Diskussion

Nach Abschluss der Therapie kann diese Versorgung ohne Einwände als gelungen bezeichnet werden (Abb. 10–11b). Der digitale Workflow im zahntechnischen Labor erleichtert die Herstellung einer solch ästhetisch anspruchsvollen Arbeit signifikant. Die Fertigung von Veneers durch Fräsen aus monolithischen Blöcken ist eine sinnvolle Alternative, um die aufwendige Schichttechnik des Zahntechnikers zu ersetzen. Durch Bemalen der monolithischen Restaurationen lässt sich zwar ein natürlicher Farbverlauf und eine gewisse Schneidekanten-transluzenz imitieren, jedoch ist dies im direkten Vergleich mit geschichteten Veneers doch weniger perfekt, dafür aber aufgrund der einfachen Herstellung für den Patienten wesentlich preiswerter. Ein geeigneter Kompromiss scheint die monolithische Fräsung mit einem anschließenden Cut-back der Schneidekanten zu sein, um noch authentischere Ergebnisse zu erzielen.

Die CAD/CAM-Software (CEREC InLab 18.0, Dentsply Sirona) zur Herstellung der Veneers ist sehr benutzerfreundlich und ermöglicht nach kurzer Einarbeitungsphase ein schnelles und effektives Arbeiten. In wenigen Handgriffen lässt sich so unter Zuhilfenahme der Biogenetik eine komplette Oberkieferfront gestalten. Ein Blick in die Literatur zeigt ähnliche Herangehensweisen im Bereich der Fluorosebehandlung, die sich aber auch beispielsweise auf Tetrazyklinverfärbungen oder anderweitig induzierte ästhetische Rekonstruktionen übertragen lassen.<sup>6</sup> Die Lebensdauer von Veneers wird in der Literatur bei richtiger Handhabung mit einer Über-

lebensrate von 99 Prozent nach fünf Jahren und 94 Prozent nach neun Jahren beschrieben.<sup>7-9</sup>

## Fazit für die Praxis

Für die Behandlung einer moderaten Fluorose sind Veneers die Mittel der Wahl, um eine nachhaltige Patientenzufriedenheit zu erreichen.<sup>10</sup> Leichte weißliche Schmelzmineralisierungsdefekte, die stark weißlich auf der Zahnoberfläche schimmern, lassen sich hingegen, besonders in weniger sichtbaren Bereichen wie dem Prämolarenbereich, optimal mit einem Bleaching unauffälliger gestalten. Auch die Verwendung von monolithisch gefrästen Veneers hat durch hervorragende Eigenschaften von IPS e.max® CAD (Ivoclar Vivadent) keinerlei ästhetische Einschränkungen im Vergleich zu geschichteten Restaurationen.<sup>11</sup> Diese monolithisch gefrästen CAD/CAM-Veneers lassen sich durch einen digitalen zahntechnischen Workflow schnell und bequem herstellen. Damit sind sie eine zukunftsweisende Alternative für die Behandlung in der ästhetischen Zone.

## Kontakt



**Dr. Moritz Fabricio Müller**  
**OÄ Dr. Yana Anastasova-Yoshida**  
**Prof. Dr. Dr. Rüdiger Junker, MSc**  
 Danube Private University  
 Steiner Landstraße 124  
 3500 Krems an der Donau (Österreich)  
 Tel.: +43 676 842419305  
 www.dp-uni.ac.at

Infos zum Autor  
 [Dr. Moritz Fabricio  
 Müller]



Literatur





## Klinischer Fall



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

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

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



Vorher



Nachher



**NEU!**

# DaringWHITE™

Professional Teeth Whitening

Streifen zur professionellen Zahnaufhellung zuhause für Ihre Patienten.



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

oder

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

**Preis: je € 210,00\***

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

### Ihre Vorteile:



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



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



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

**Fragen Sie jetzt nach Ihrer kostenlosen Probe**

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

# Garrison

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



ADGM919 CD

# Optimale Ästhetik mit Keramikimplantaten

## Sofortimplantation im Frontzahnbereich

Dr. Dominik Nischwitz

Das Gelingen einer Implantation hängt nicht nur von der korrekten Eingliederung des Implantats selbst, sondern auch von der Regeneration des Gewebes ab. Der Patient kann dabei einen entscheidenden Beitrag leisten, nämlich über seine Ernährung. Der folgende Beitrag schildert das Zusammenspiel von Biologischer und Ästhetischer Zahnmedizin anhand einer Sofortimplantation.

**Eine 41-jährige Patientin** stellte sich durch Überweisung ihrer Heilpraktikerin nach rezidivierender Fistelbildung im Oberkiefer-Frontzahnbereich mit dem Wunsch der Entfernung ihrer chronisch-entzündlichen wurzelbehandelten Zähne 11-22 und einer Sofortimplantation mit Keramikimplantaten in unserer Praxis vor.

### Anamnese und Befund

Bereits bei der zahnmedizinischen Erstuntersuchung zeigten sich die Zähne 11-22 als druckempfindlich und nicht besonders ästhetisch. Die Patientin klagte über rezidivierende Fistelbildung vor allem in Regio 11-22. Eine unschöne Narbe im Vestibulum ließ eine ehemalige Wurzelspitzenresektion vermuten.

Auf der weiterführenden DVT-Bildgebung bestätigte sich die Resektion in Regio 22, die nur bindegewebig verheilt

war. Regio 21 zeigte kleine metalllichte, kreisrunde Aufhellungen im Sinne von versprengtem Wurzelfüllmaterial in bukkooapikaler Richtung. Die Regionen 11-21 zeigten zusätzlich diffuse periapikale Aufhellungen, die am ehesten mit der Diagnose „Knochenödem“ einhergehen und den dauerhaften Aufbisschmerz radiologisch erhärteten.

Da sie sich bereits im Vorfeld mit einer Lösung für ihr chronisches Leiden beschäftigt hatte und auch die Ästhetik für sie besonders wichtig war, kam für sie nur eine Sofortimplantation mit Keramikimplantaten und unmittelbarer provisorischer Versorgung infrage.

### Planung und Therapie

Für den vorliegenden Fall war eine Sofortimplantation mit Keramikimplantaten (SCC Short Cut Concept® n. Dr. Karl Ulrich Volz) im Bereich der wurzelbehandelten

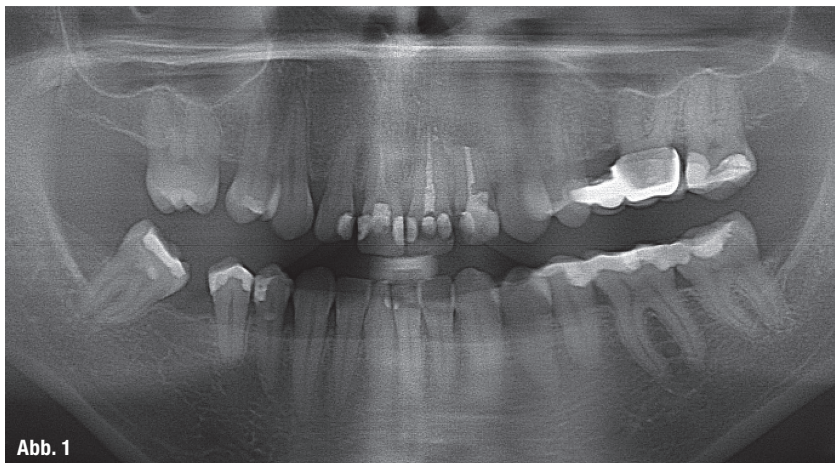


Abb. 1

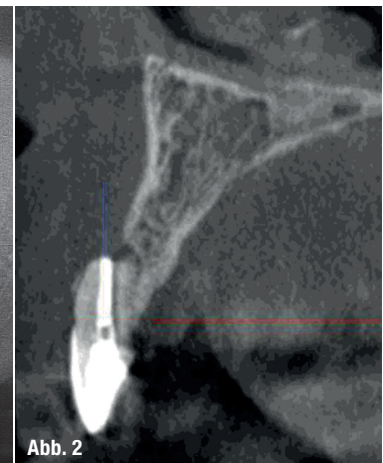


Abb. 2

Abb. 1: OPG präoperativ. Abb. 2: DVT-Schnitt Regio 22.



**Abb. 3:** Ausgangssituation OK-Front. **Abb. 4:** Implantate 11-22. **Abb. 5:** Okklusale Ansicht OK-Front-Implantate. **Abb. 6:** ZE OK-Front.

Zähne 11-22 sowie die direkte Versorgung mit chairside gefertigten Langzeitprovisoren angedacht. Die optimale Implantatpositionierung mittels 3D-Diagnostik stellte sich als kleine Herausforderung dar, da die Zähne stark inkliniert waren und die Wurzelspitzen sehr weit vestibulär standen. Basierend auf dem aktuellen Vitamin-D3- und LDL-Cholesterin-Wert sowie anderen Blutuntersuchungen bereitete sich die Patientin bereits vier Wochen vor der geplanten Behandlung mit einer Ernährungsumstellung<sup>1</sup> und einem gezielten orthomolekularen Mikronährstoffprotokoll<sup>2</sup> vor, um ihren Körper optimal mit den richtigen Nährstoffen für Knochenregeneration und Wundheilung zu unterstützen.

Zahlreiche Studien<sup>3-16</sup> konnten einen Zusammenhang zwischen mangelhafter Knochenbildung, verminderter Dichte sowie verzögerter Bruchheilung und einem Protein- und Aminosäurenmangel nachweisen. Umso älter die Patienten, umso signifikanter. Dayer et al. stellten bereits 2006 in einer Tierstudie eine verminderte Titanimplantat Osseointegration bei Ratten mit Proteinmangel (< 1 g/kg Körpergewicht) fest.<sup>3</sup> Die Kraft, ein Implantat nach sechs bis acht Wochen wieder aus dem Knochen herauszudrehen, war bei den Ratten mit Proteinmangel um 43 Prozent niedriger als bei den Tieren mit ausreichend Protein in der Ernährung (= 1 g/kg Körpergewicht). Ein isokalorischer Proteinmangel in Kombination mit schwacher Osseointegration wurde im Jahr 2007 von Dayer et al. erneut bestätigt.<sup>4</sup> Hannan et al. konnten anhand von Daten von 391 Frauen und 224 Männern (Zeitraum von vier Jahren) aus der „Framingham Osteoporosis Studie“ einen eindeutigen Zusammenhang zwischen einem Mangel an tierischem Protein in der Ernährung und Knochenverlust zeigen.<sup>14</sup> Je größer der Proteinmangel war, umso größer war auch der Verlust von Knochenmasse an Femur und Wirbelsäule der untersuchten Patienten. Es wurde kein negativer Effekt von Proteinüberschuss und Knochenheilung festgestellt. In einer Studie an Patienten mit Hüftfraktur zeigten Schürch

et al. eine signifikante Erhöhung der Knochendichte basierend auf einem Anstieg des IGF-1 (Wachstumsfaktor) durch Supplementierung mit 20g Proteinpulver pro Tag.<sup>16</sup> Auch der postoperative Klinikaufenthalt war im Durchschnitt 21 Tage kürzer als in der Kontrollgruppe.

Konsequenterweise liegt der Hauptfokus im Ernährungsdesign auf der adäquaten Versorgung mit dem Makronährstoff Protein. Das Wort kommt aus dem griechischen „proteios“, was so viel wie „als erstes, am wichtigsten“ heißt. Protein ist der Baustein für alles Leben. Haut, Haare, Nägel, Muskulatur, Bindegewebe und Knochen, Enzyme – quasi jede Zelle besteht aus Protein. Fehlt dieser wichtigste Rohstoff aufgrund von Mangelernährung, vor allem in Phasen von Reparaturprozessen wie im Anschluss an eine Operation, dann kann der Körper einfach nicht so gut regenerieren und kommt häufig in eine katabole Stoffwechsellage, d.h. es wird körpereigenes Gewebe abgebaut statt neues aufgebaut.

Proteine sind im Endeffekt nichts anderes als aneinandergereihete Aminosäurenketten. Kollagen ist das wohl am häufigsten vorkommende Protein im Körper und besteht pro Kette etwa aus ca. 1.050 Aminosäuren. Auch wenn es 20 proteinogene Aminosäuren gibt, sind es tatsächlich nur acht, die aus der Nahrung aufgenommen werden müssen. Man bezeichnet diese als essenzielle, also unentbehrliche Aminosäuren. Gemeint sind damit im Einzelnen: Isoleucin, Leucin, Lysin, Methionin, Phenylalanin, Threonin, Tryptophan und Valin. Der Körper ist in der Lage, aus diesen acht Aminosäuren jedes Protein aufzubauen, vorausgesetzt es ist genug Rohstoff vorhanden.

## Unterstützung bei der Regeneration

Die meisten Menschen ernähren sich nicht ideal. Eine falsche Ernährung mit viel Zucker, Weizen, Kuhmilchprodukten sowie anderen Nahrungstoleranzen und -toxinen führt zur generellen Entzündungsneigung des Kör-

pers sowie zu Vitamin- und Mikronährstoffmangel: Vitamin D3, Zink, Magnesium und gesunde Omega-3- und Omega-6-Fettsäuren fehlen für den Aufbau und die Regeneration von Gewebe und Knochen. Der Körper ist durch diese Mangelsituation mit Heilungsvorgängen häufig überfordert – er befindet sich sozusagen im Winterschlaf. Er ist nicht in der Lage, neues Gewebe aufzubauen, da schlicht die Nährstoffe dafür fehlen. Als Faustregel gilt hier: Umso älter der Patient, umso größer die Defizite.

Da in der akuten Regenerationsphase absolut keine Mangel an Makro- und Mikronährstoffen vorhanden sein sollte, um eine ideale Versorgung des Patienten zu gewährleisten – immer mit dem Fokus „optimale Gesundheit“ statt „Gesundheit im Sinne der Abwesenheit von Krankheit“ –, ist ein Proteintagesbedarf von 1,6g/kg Körpergewicht, der sich am unteren Ende der Empfehlung für Athleten orientiert, zu empfehlen. Ziel ist hier im Gegensatz zum Katabolismus die anabole Stoffwechselsituation, in welcher der Körper in der Lage ist, aus den Vollen zu schöpfen und neues Gewebe aufzubauen. Um den Körper zu alkalisieren, wird zu jeder Mahlzeit eine Portion Gemüse empfohlen. Vor allem grünes Blattgemüse enthält viele wichtige Mineralien wie z. B. Magnesium, das wiederum eine Übersäuerung verhindert. Gesunde Fette wie Omega-3-Fette aus Fischöl oder Algen und eine Variation an einfach gesättigten und mehrfach gesättigten Omega-6-Fettsäuren wie Olivenöl oder Avocado dürfen hier auf keinem Speiseplan fehlen. Umso mehr Rohstoffauswahl, umso besser die Regenerationsmechanismen des Körpers.

Der Einsatz von Kollagenpulvern, essenziellen Aminosäuren, Knochenbrühen und Proteinshakes auf Pflanzenbasis (kein Sojaprotein) machen es für den Patienten einfacher, auf den gewünschten Proteintagesbedarf zu

kommen. Die Patientin im vorliegenden Fall präsentierte sich zur Operation mit einem präoperativen Vitamin-D3-Wert von 50ng/ml sowie einem LDL-Wert (Low-density Lipoprotein) unter 1,2g/l und hatte damit die idealen Voraussetzungen für diese aufwendige Vollsanierung.

## Operativer Eingriff

Das hier gewählte vollkeramische Implantatsystem (SDS 1.1, Swiss Dental Solutions) aus Y-TZP mit besonders aggressivem Gewindedesign steht in den enossalen Durchmessern 3,8, 4,6 und 5,4 mm sowie in unterschiedlichen Tulpendesigns zur Verfügung und wird in drei Implantatlängen (8, 11 und 14 mm) angeboten. Sowohl das einteilige als auch das zweiteilige Implantat ist mit einer ausgeprägten Tulpe von 3 mm Höhe versehen, um die optimale biologische Breite der Gingiva erhalten und stützen zu können. Der Schulterdurchmesser beträgt auf Weichgewebeniveau 5 mm (beim durchmesserreduzierten Implantat) und 6 mm beim 4,6 mm-Implantat. Je nach Höhe und Beschaffenheit der Gingiva kann das Implantat auch ein wenig tiefer oder kürzer inseriert werden, falls mehr als 3 mm Gingiva vorhanden sein sollten. Diese Flexibilität erlaubt es dem Chirurgen, Implantatlängen von 7 bis 15 mm mit einem System zu nutzen. Insbesondere kommt noch hinzu, dass die Tulpe beschleifbar ist, sodass der Behandler komplett nach anatomischen Gegebenheiten operieren kann. Vor allem im Bereich der Sofortimplantationen sind Achsneigungen nicht zu vermeiden, da das Implantat in die Mitte des Kieferkamm positioniert werden sollte und dieser in den meisten Fällen nicht mit der anatomischen Positionierung der Zähne korreliert. Es besteht also die Möglichkeit, schon während der chirurgischen Phase die Achsneigung durch Beschleifen zu korrigieren und damit bereits intraoperativ ein „individuelles Abutment“ herzustellen. Eine Achsabweichung von bis zu

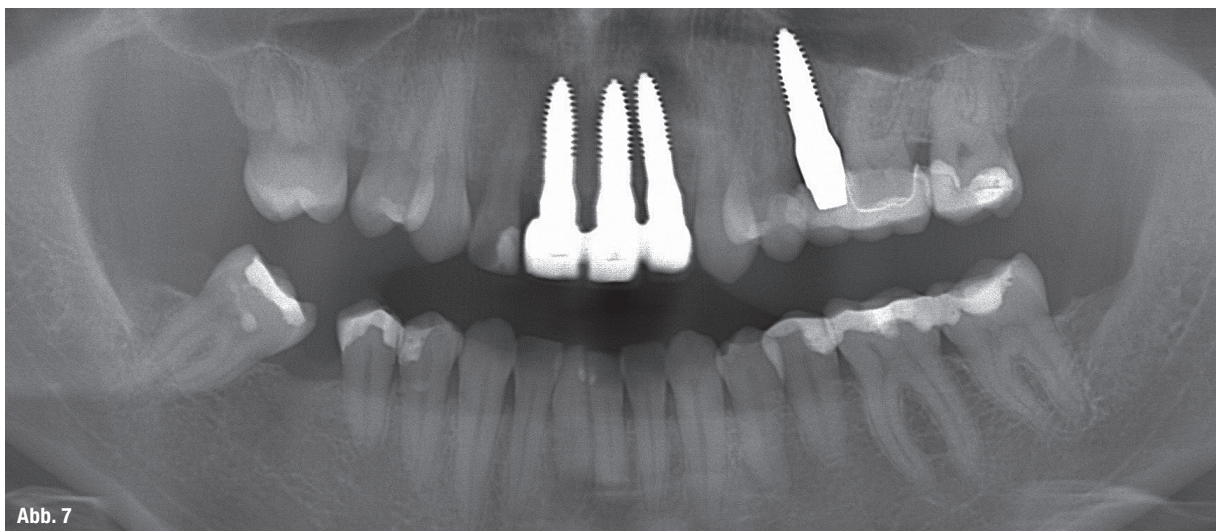


Abb. 7: OPG postoperativ.

20 Grad ist durch die ausgeprägte prothetische Plattform ohne Probleme zu bewerkstelligen. Die Sofortimplantation erfolgte unter Lokalanästhesie in die Alveolen der Zähne 11-22 mit einteiligen Implantaten. Um eine zu starke Achsneigung der Implantate (>20 Grad) zu vermeiden, wurden die Implantate etwas weiter palatinal inseriert.

Im Bereich 11-22 wurden einteilige vollkeramische Implantate der Länge 14 mm eingesetzt. In Regio 11 und 21 wurden einteilige 4,6 mm x 14 mm-Implantate primärstabil inseriert. In Regio 22 wurde ein 3,8 mm x 1 mm-Implantat gewählt. Alle Implantate wurden mit circa 35 Ncm primärstabil eingesetzt.

Allein durch die Sofortimplantation wird bereits eine Aktivierung des Knochens erzielt. Nach mechanischer Reinigung der Alveolen erfolgt die Desinfektion mit Ozon und einer neuraltherapeutischen Lösung. Das Implantat wird im Endeffekt als Stütze für Knochen- und Weichgewebe genutzt. Hauptziel war es, die Anatomie zu konservieren, sprich die Socket Preservation, um später die perfekten Voraussetzungen für die optimale Ästhetik gewährleisten zu können.

### Provisorium

Die Provisorien wurden im Anschluss an die OP mittels Tiefziehfolie chairside aus Protemp/A1 hergestellt und adhäsiv an den Nachbarzähnen befestigt.

Die Patientin wurde im Vorfeld darüber aufgeklärt, während der Einheilphase (drei Monate) nur weiche Kost zu sich zu nehmen. Im Bereich der Implantate wurde sowohl die Okklusion als auch die Artikulation komplett freigeschliffen, um eine Überbelastung während der Einheilphase zu vermeiden.

### Prothetische Versorgung

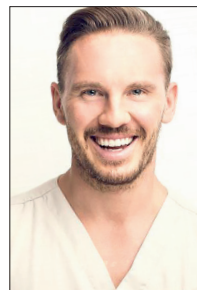
Fünf Monate nach der Implantation wurden die Implantate freigelegt, die Zähne für den keramischen Zahnersatz nochmals im Feinschliff präpariert und abgeformt. Zwei Wochen später wurden die definitiven Kronen in den Regionen 11-22 konventionell mit dem Glasionomer-Befestigungszement Ketac™ Cem (3M ESPE) eingesetzt. Aus ästhetischen Gründen wurde adhäsiv mittels Säure-Ätz-Technik, dem Universal Adhäsiv Scotchbond™ (3M ESPE) und mit dem Komposit IPS Empress® Direct (Ivoclar Vivadent) der mesiale Ecken- aufbau an Zahn 12 intraoral modelliert. Die Prothetik auf den Keramikimplantaten wurde in minimaler Infrakklusion eingepasst, um die natürliche Beweglichkeit der Zähne auszugleichen und die Keramikimplantate schützen zu können. Alle intraoralen Fotos wurden direkt im Anschluss des Einsetztermins gemacht, weshalb auch die Gingiva noch teilweise etwas gereizt er-

scheint. Zur Kontrolle des Zahnersatzes und des Knochenverlaufes wurde ein Panoramaröntgenbild angefertigt.

### Fazit

Anhand dieses Patientenfalls kann man sowohl die ernährungsmedizinische Komponente der Biologischen Zahnmedizin als auch das High-End-Handwerk der Ästhetischen Zahnmedizin sehen. Es ist eine optimale Symbiose aus dem klassisch geprägten Handwerksalltag und dem unabdingbaren ärztlichen Tun. Vorbereitung ist alles. Operativ gesehen, ist der optimale Zeitpunkt zur Implantation die Zahnextraktion. Das Implantat fungiert sozusagen als optimale Socket Preservation. Knochen- und Weichgewebe werden gestützt. Im vorliegenden Fall konnte die Patientin sogar direkt festsitzend versorgt werden. Im Gegensatz zur konventionellen Vorgehensweise mit Zahnextraktion, Interimsprothese und langer Wartezeit sind bei der Sofortimplantation der Zeit- und Kostenaufwand für den Patienten deutlich reduziert, ganz zu schweigen von den verminderten Schmerzen. Natürlich ist das OP-Protokoll entscheidend. Ein besonders großes Augenmerk liegt bei Zirkonimplantaten auf der absolut gründlichen Säuberung und Desinfektion des OP-Gebietes, da diese nur in völlig gesundem Knochen einheilen. Dieses Protokoll umfasst eine gezielte Ernährungsumstellung, die orthomolekulare Unterstützung mit Nährstoffen vorab, die lokale Desinfektion mit Ozon und Neuraltherapie sowie die immunologische Unterstützung mittels hoch dosierten intravenösen Vitaminen und Mineralien. Auf ein orales Antibiotikum kann damit in den meisten Fällen vollständig verzichtet werden. Im vorliegenden Patientenfall wurde eine präoperative antibiotische Single-Shot-Gabe als zusätzliche Infektionsprophylaxe gewählt, da das Antibiotikum auf diese Weise nicht über den sensiblen Darm wirkt.

### Kontakt



#### Dr. Dominik Nischwitz

DNA Health&Aesthetics –  
Zentrum für Biologische Zahnmedizin  
Heerweg 26  
72070 Tübingen  
Tel.: 07071 975977

info@dnaaesthetics.de  
www.dnaaesthetics.de/

Infos zum Autor



Literatur



# Ergebnisvisualisierung mithilfe von Smile Design

ZTM Alexander Miranskij

Für Zahnärzte wie für Patienten ist ein Wax-up ein hervorragendes Tool, um aus beschreibenden Worten das gewünschte Ergebnis zu formen. So kann der Patient noch vor dem ersten Präparieren sehen, wie das Resultat anschließend aussehen wird. Manchmal beinhaltet ein Wax-up jedoch nicht alle Wünsche und es fällt schnell der Satz: „Sie müssen sich das folgendermaßen vorstellen.“ Genau das kann aber zum Problem werden, wenn die Vorstellungen von Zahnarzt, Patient und Zahntechniker in unterschiedliche Richtungen tendieren. Im folgenden Beitrag stellt der Autor eine Smile Design-Variante vor, mit der noch vor Behandlungsbeginn das gewünschte Ergebnis auf digitalem Weg visualisiert werden kann.

**Wer hat nicht schon darüber nachgedacht**, wie man eine geplante Restauration auf digitalem Wege visualisieren könnte? Ein Wax-up ist zwar eine äußerst gute und wertvolle Methode, dem Patienten zu zeigen, wie sich sein Lächeln beispielsweise mit Veneers verändern könnte, doch auch damit stößt man immer wieder an seine Grenzen. Dann wird um Vorstellungskraft gebeten und beschrieben, was sich wie verändert. Fallen dabei aber zu viele Fachbegriffe, wie Inzisalkante, medial, distal, interproximal usw., kommt es unweigerlich dazu, dass der Patient nur noch nickt und hofft, dass alles bald vorbei ist.

Eine Möglichkeit, diese Situation zu umgehen, ist die Arbeit mit einem Smile Design. So kann in kurzer Zeit ein digitales Wax-up visualisiert und eine hervorragende Planungsgrundlage geschaffen werden, anhand derer sich alle Beteiligten auf gleicher Augenhöhe befinden. Im folgenden Fall wird ein digitales Foto des lächelnden Patienten verwendet und mit einer passenden Garnitur aus einer Zahnbibliothek, die mehr als 50 verschiedene

Zahngarnituren umfasst, bearbeitet. Wichtig ist dabei, nach dem Grundsatz „Funktion und Ästhetik“ zu arbeiten. Zudem ist stets eine realistische Planung anzustreben, denn es ist niemandem geholfen, wenn diese zwar perfekt aussieht, sich aber unter Einhaltung der vorgegebenen Parameter nicht realisieren lässt.

## Fallbeispiel

Der 28-jährige Patient arbeitet beruflich zum einen als Model und zum anderen als Immobilienmakler. Ein gepflegtes und optisch ansprechendes Äußeres ist bei ihm also berufsbedingt nötig und er stört sich an den lückig stehenden Zähnen 13 bis 23. Aufgrund eines Patientenporträts, das der behandelnde Zahnarzt stellt, wird anhand der Mittellinie, Inzisallinie und Bipupillarlinie die ideale Frontzahngarnitur ausgewählt und eingepasst. Im Vordergrund stehen dabei immer die Proportionen des Gesichts, an die sich die Struktur und Zahnform anschmiegen müssen (Abb. 1–3). Anschließend geht der erstellte Vorschlag in die Zahnarztpraxis. Nun kann der Patient



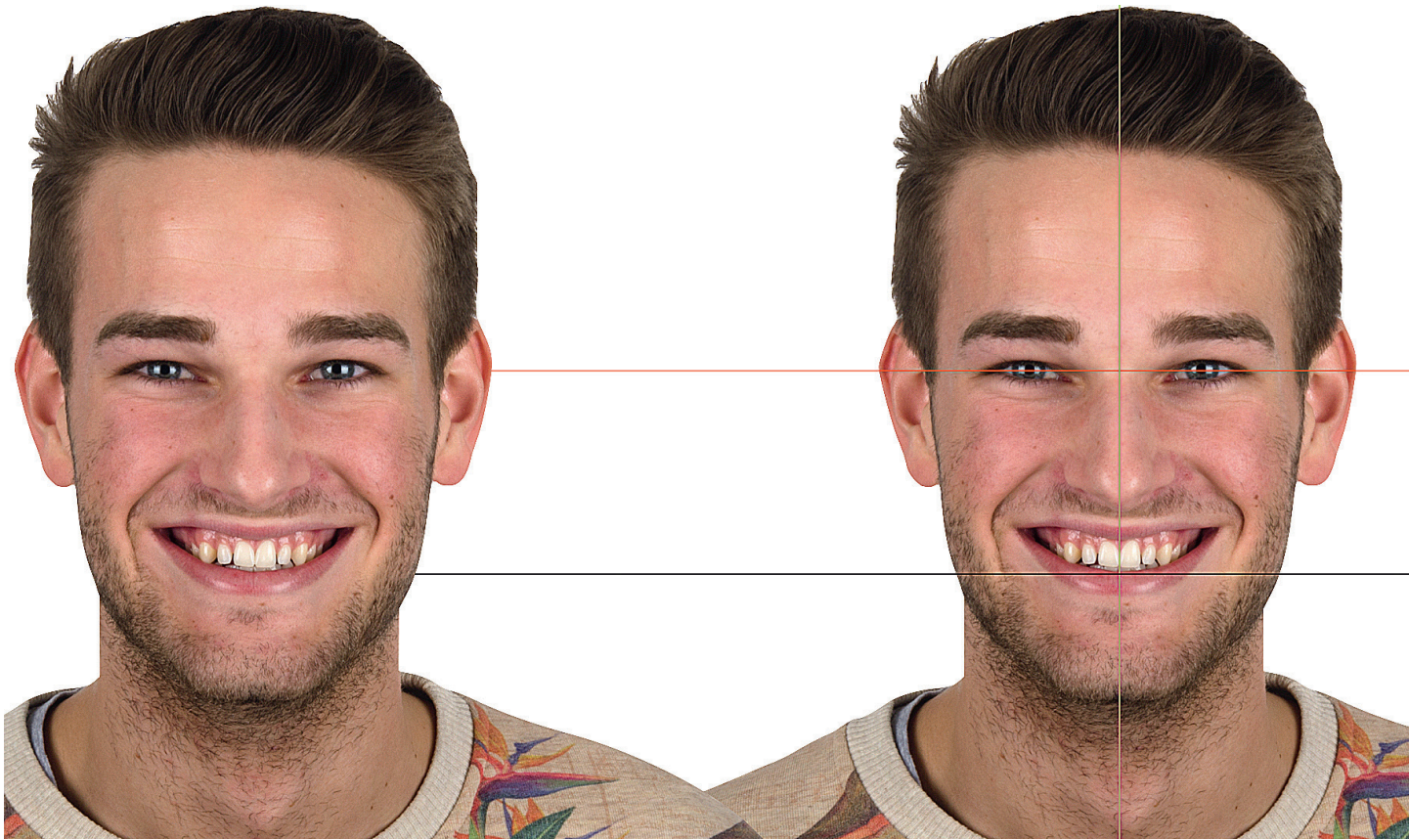
Abb. 1



Abb. 2

**Abb. 1:** Anhand der Porträtaufnahme kann das genaue Aussehen der finalen Situation – wie hier im zweiten Quadranten bereits zu sehen – geplant werden.

**Abb. 2:** Auswahl der für den Patienten am besten passenden Garnitur.



**Abb. 3:** In die Analyse der Istsituation fließen die klassischen Parameter Mittellinie, Bipupillarlinie und Inzisallinie mit ein.

Änderungswünsche äußern. Erst wenn er mit der visualisierten, digitalen Version seiner Zähne und somit seines gesamten neuen Erscheinungsbildes zufrieden ist, geht es an die Umsetzung.

In diesem Fall muss die rote Ästhetik chirurgisch etwas manipuliert werden, um die Zähne nach zervikal hin etwas zu verlängern und so Platz für die Veneers zu schaffen (Abb. 4). Währenddessen wird im Labor die digitale Situation in Wachs übertragen (Abb. 5). Hierbei wird akribisch gearbeitet, sodass alle zuvor erhobenen Informationen aus dem 2D-Foto genau in das haptische 3D-Modell übernommen werden. Von diesem Wax-up werden zunächst ein Silikonschlüssel (Abb. 6) und anschließend ein Mock-up (Tetric EvoFlow, A1, Ivoclar Vivadent; Abb. 7 und 8) erstellt, das zur Anprobe und Überprüfung in die Praxis übergeben wird. Hier wird noch einmal genau untersucht, ob alle gewünschten und erhobenen Informationen aufgenommen wurden. Zu diesem Zeitpunkt sind noch letzte Korrekturen möglich, bevor es an die keramische Ausarbeitung geht. Dieser Schritt gibt dem gesamten Team die Sicherheit, dass alle Wünsche erfüllt wurden und es bei den fertigen Veneers zu keinerlei Überraschungen kommen wird. Der größte Vorteil liegt vor allem darin, dass der Patient zu diesem Zeitpunkt fast die finale Situation in der Ästhetik zu sehen bekommt. Jetzt weiß er genau, was ihn am Ende der Behandlung erwarten wird. Überraschenderweise gewöhnen sich Patienten auch während der verhältnismä-

ßig kurzen Tragezeit an die Situation mit dem Provisorium, sodass ihnen die keramische Ausarbeitung oft erst sehr fremd erscheint. Aus diesem Grund übernimmt das Mock-up hier auch die Funktion des Provisoriums. So kann sich der Patient während der Wartezeit auf die Eingliederung der Veneers bereits an die definitive Situation gewöhnen.

### Der Schlüssel zum Erfolg

Der bereits angefertigte Silikonschlüssel kommt an dieser Stelle zum Tragen. Er gibt Auskunft über die Länge, Breite und Situation des besprochenen Mock-ups. Diese Informationen fließen eins zu eins in die Erstellung der keramischen Veneers (Creation CC von Willi Geller) mit ein. In diesem Fall haben sich Behandler, Zahntechniker und Patient auf Non-Prep Veneers geeinigt. Dabei werden die Zähne nicht beschliffen, um keinen Zahnhartsubstanzverlust in Kauf nehmen zu müssen. Ohne einen entsprechenden Silikonschlüssel wäre die exakte Schichtung der Veneers nur eine Reise ins Ungewisse. So aber können alle gewonnenen Informationen bezüglich der Länge, Breite und Position einfach übernommen werden (Abb. 9).

Kurz vor dem Glanzbrand werden in die hauchdünnen Veneers noch die gewünschten Formen und Texturen eingearbeitet. Die eingezeichneten Linien dienen dazu, Neigung, Form und Randleisten zu überprüfen und ge-



Abb. 4

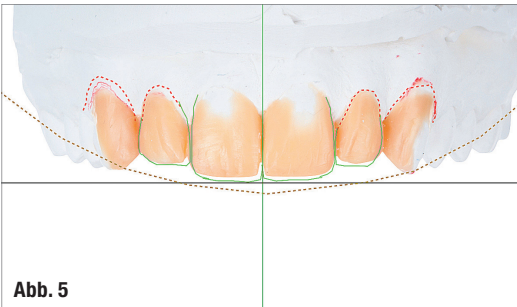


Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10



Abb. 11



Abb. 12

**Abb. 4:** Basierend auf der vorhergehenden Analyse wird deutlich, dass die rote Ästhetik einer kleinen chirurgischen Korrektur bedarf, um ausreichend Platz für die angestrebten Veneers zu schaffen. **Abb. 5:** Beim Wax-up ist darauf zu achten, nicht von der avisierten Planung abzuweichen. **Abb. 6 und 7:** Beim Mock-up wird genau geprüft, ob die Übertragung der visualisierten Situation wirklich in allen Punkten eins zu eins übernommen wurde. **Abb. 8 und 9:** Setzt man den Silikonschlüssel an das Geller-Modell an, sieht man, wohin die Reise gehen soll. **Abb. 10 und 11:** Kurz vor dem Glanzbrand werden noch die letzten Informationen zu den gewünschten Formen und Texturen eingearbeitet. Mittels des aufgebracht Goldpuders werden auch die kleinsten

ben dem Techniker Aufschluss über die angestrebte Synchronität der Zähne (Abb. 10). In einem letzten Schritt werden die Veneers noch mithilfe von Goldpulver (SW Dental; Abb. 11) überprüft. Ist alles korrekt, werden sie glanzgebrannt, abgestrahlt (Abb. 12) und auf dem Meistermodell befestigt (Abb. 13 und 14). Jetzt lassen sich die

gewünschten Effekte wie kleinere „Chippings“ erkennen. In diesem Fall dienen sie an den 3ern der Funktion, um beispielsweise auch nach dem Einbringen der Veneers eine korrekte Eckzahnführung zu gewährleisten. Die Parameter „Funktion“ und „Ästhetik“ gehören dabei zusammen und dürfen niemals getrennt betrachtet werden bzw.

ANZEIGE

# ZAHNÄRZTE LIEBEN ONLINE.

[WWW.ZWP-ONLINE.INFO](http://WWW.ZWP-ONLINE.INFO)

ZWP ONLINE



OEMUS MEDIA AG

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





Abb. 13



Abb. 14



Abb. 15



Abb. 16



Abb. 17



Abb. 18



Abb. 19



Abb. 20

Ungenauigkeiten bloßgestellt und können behoben werden. **Abb. 12 bis 14:** Fertige Veneers nach dem Glanzbrand und dem Abstrahlen. Kleinere „Chip-pings“ sind erwünscht. Sie simulieren die Natürlichkeit der Zähne und ermöglichen z. B. auch eine korrekte Eckzahnführung. **Abb. 15 bis 18:** Ist alles korrekt ausgeführt, fügen sich die inkorporierten Restaurationen harmonisch in ihre natürliche Umgebung ein. **Abb. 19 und 20:** Der Schwung der Inzisal-linie und individuell geschichteten Veneers nimmt den Schwung der Unterlippe gekonnt auf, sodass die Veneers mit den natürlichen Zähnen zu einer Einheit verschmelzen.

in eine Restauration einfließen. Diese Akribie in der Übertragung und Ausarbeitung der zuvor gewonnenen Informationen macht sich im nächsten Schritt bezahlt. Die Veneers können ohne Probleme inkorporiert werden und fügen sich absolut harmonisch in ihre natürliche Umgebung ein. Das strahlende Lächeln des zufriedenen Patienten beweist, dass sich die Mühen gelohnt haben (Abb. 15–20).

## Fazit

Hervorragende Ergebnisse sind nur anhand einer exakten Planung und der akribischen Übernahme der gewonnenen Informationen möglich. Mit einem Smile Design kann dem Patienten nicht nur innerhalb kurzer Zeit eine genaue Vorstellung der angedachten Veränderung gezeigt werden, sondern es ist möglich, alle aus dem Gespräch gewonnenen Informationen in die geplante Restauration einfließen zu lassen. Damit lassen sich böse Überraschungen während des Einsetztermins im Vorfeld vermeiden.

## Produktliste

Keramik	Creation CC von Willi Geller
Mock-up-Schiene	Dreve Stonebite, regofix
Mock-up	Tetric EvoFlow, A1, Ivoclar Vivadent
Goldpuder	SW Dental

## Kontakt



**ZTM Alexander Miranskij**  
 dentalmanufaktur-nürnberg  
 Ulmenstraße 52a  
 90443 Nürnberg  
 Tel.: 0911 54044663  
 mail@dentalmanufaktur-nuernberg.de  
 www.dentalmanufaktur-nuernberg.de

# Glasionomerversiegler für vorausschauenden Schutz

Dr. Fay Goldstep

Okklusale Karies und ihre Auswirkungen schaden der Zahngesundheit unserer Patienten erheblich. Die weltweit häufigste chronische Kinderkrankheit<sup>1</sup> hat lebenslange Folgen. Molaren und Prämolaren sind speziell in der Eruptionsphase verletzlich. Tiefe Grübchen und Fissuren bieten ein ideales Milieu, in dem Bakterien gedeihen, Kohlenhydrate abbauen und Säuren produzieren, was zur Demineralisation der empfindlichen unreifen Zahnflächen führt. Die wirksamste Prävention von Karies in Grübchen und Fissuren ist der Schutz der verletzbaren Zahnflächen vor kariogenen Bakterien und nach dem Kauen auf den Zähnen verbliebenen fermentierbaren Kohlenhydraten. Dazu eignet sich am besten eine physikalische Barriere, das heißt eine Versiegelung der Fissuren.<sup>2</sup>

**Jahrelang suchte die Zahnmedizin** nach substanzschonenden, minimalinvasiven Konzepten zum Schutz von Grübchen und Fissuren. Dr. Michael Buonocore regte 1955 an, Karies durch Fissurenversiegelung mit einem adhäsiven Kunststoff vorzubeugen. Geeignete Materialien entstanden aber erst später, und Buonocore publizierte dann 1967 einen weiteren Artikel zu Fissurenversiegeln.<sup>3</sup>

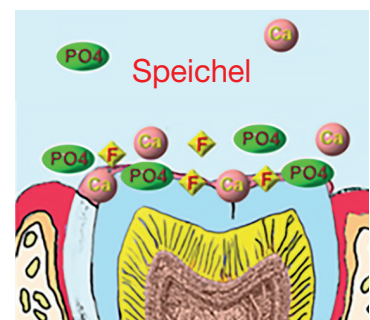
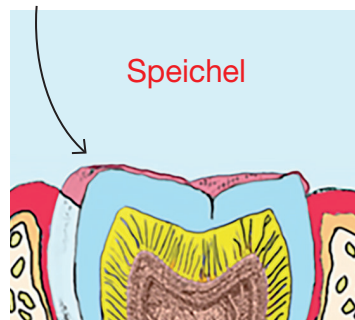
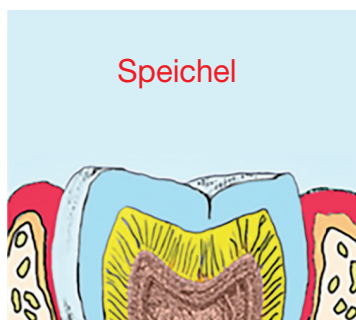
Die ersten bleibenden Molaren sind der Grundstein für die Entwicklung der Erwachsenenzähne. Häufig brechen erste bleibende Molaren schon durch, bevor Patient und/oder Eltern sich dessen bewusst sind. Teilweise durchgebrochene erste bleibende Molaren sind in der Eruptionsphase sehr schwer kariesfrei zu halten. Erst nach zwölf bis 18 Monaten sind sie ganz durchgebrochen und zusammen mit den vorhandenen Zähnen des Bogens in

## Glasionomerversiegler und Oberflächenschutz

**1** Unreifer, frisch durchgebrochener Schmelz besteht aus leicht löslichem Carbonatapatit.

**2** GI werden als dünner Film auf freien oder vom Operculum bedeckten Schmelz aufgetragen.

**3** GI bilden eine semipermeable Membran, also eine „Haut“, die Ca und PO<sub>4</sub> aus dem Speichel in den Schmelz diffundieren lässt ...



**4** ... Ca und PO<sub>4</sub> reagieren mit dem vom GI abgegebenen F zu Fluorapatit, der den Schmelz kariesresistenter macht.

# 17. JAHRESTAGUNG DER DGKZ

15. und 16. Mai 2020  
Congresszentrum VILA VITA Marburg

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



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



## Thema:

Rot-weiße Ästhetik – State of the Art

## Wissenschaftliche Leitung/ Kongressmoderation:

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

## Veranstalter:

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

## Faxantwort an +49 341 48474-290

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

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

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

Stempel

CD 4/19

Okklusion.<sup>4</sup> Prämolaren erreichen in nur drei bis sechs Monaten die volle okklusale Höhe.

In dieser Zeit sind erste bleibende Molaren wegen ihrer geringen Höhe für die Patienten schwer mit der Zahnbürste zu erreichen und zu reinigen, wenn sie sich nicht große Mühe geben. Das ist aber bei kleinen Kindern eher unwahrscheinlich. Die Okklusalfäche wird also nur selten geputzt und ist häufig mit Plaque und Nahrungsresten im niedrigen pH-Bereich bedeckt.<sup>5</sup> Noch problematischer wird es, falls der Zahn längere Zeit vom Operculum (Gewebeappen über durchbrechendem Zahn) bedeckt bleibt. Aufgrund dieser Faktoren kann bis zum vollen Zahndurchbruch die Okklusalfäche oft schon kariös sein.<sup>5</sup>

## Geeignete Materialien

Fissurenversiegler müssen den behandelten Bereich gut abdichten, die Zahnfläche kariesresistent machen und einfach anzuwenden sein.<sup>6</sup> Dass Versiegler ein wirksames präventives Mittel gegen okklusale Karies sind, ist gut dokumentiert.<sup>7</sup> Am häufigsten werden Komposite verwendet. Sie versiegeln Grübchen und Fissuren durch mikromechanische Retention mittels Kunststoffzapfen im angeätzten Schmelz. Eine Verunreinigung der Zahnfläche mit Speichel kann aber die Bildung dieser Zapfen leicht zunichtemachen und so letztendlich zum Versagen des Versieglers führen.<sup>8</sup> Weniger feuchtigkeitsempfindlich als die hydrophoben Komposite sind die hydrophilen Glasionomere (GI). Sie eignen sich daher im feuchten Milieu der Mundhöhle als einfacher anwendbare Alternative zu Kompositen.<sup>9</sup>

Kompositversiegler haben eine höhere Retention an Grübchen und Fissuren als GI-Versiegler. Bei einem Versagen der Retention verlieren Komposite aber nachweislich fast ihre gesamte Schutzwirkung.<sup>10,11</sup>

Dagegen bleiben bei GI noch kleine Mengen in situ, selbst wenn das Material klinisch teilweise oder ganz verloren scheint. In tieferen Fissurenbereichen halten sich nämlich Materialreste, weil GI chemisch an den Zahn gebunden ist, und so bleibt ein gewisser Versiegelungseffekt erhalten.<sup>6</sup> Die Reste bilden eine Barriere gegen Bakterien und fördern zudem durch Fluoridabgabe die Remineralisation.<sup>10,11</sup>

In den meisten Studien ist „Retention des Versieglers“ der Endpunkt für die Effektivität von Fissurenversiegler. Viele Studien setzen auch nur einen völlig intakten Versiegler (keinen ganz oder teilweise verlorenen) als Kriterium für wirksame Kariesprävention und klinischen Erfolg voraus.<sup>12</sup> Nach Literaturanalysen ist die Retentionsrate jedoch nicht aussagekräftig für den klinischen Erfolg.<sup>12</sup> Die Leistungsfähigkeit von Versiegler bei der Kariesprävention sollte also nicht daran gemessen werden.

Zwei Literaturanalysen zufolge<sup>10,11</sup> sind Komposite und GI in der Kariesprävention bei Kindern ähnlich effektiv. Wichtiger für die Produktwahl sind also wohl Anwenderfreundlichkeit, Feuchtigkeitskontrolle und Patientencompliance.<sup>13</sup>

Hydrophobe Kompositversiegler sind nicht die beste Lösung für erste bleibende Molaren, weil diese längere Zeit nur teilweise durchgebrochen sind und sich so nicht einwandfrei trockenlegen lassen.<sup>5</sup> Und mangelhafte Versiegelungen mit Komposit können nachweislich undicht werden, sodass sich darunter unbemerkt Karies entwickelt.<sup>14</sup> Viele Zahnärzte versiegeln Fissuren nicht mehr mit Komposit; unter misslungenen Versiegelungen finden sich einfach zu viele böse Überraschungen – große kariöse Läsionen, die sich über lange Zeit ungestört ausbreiten konnten.

Kompositversiegler blockieren zudem die Einlagerung von Fluorid, Calcium, Phosphat und anderen Mineralien aus dem Speichel in die untermineralisierte unreife Zahnfläche.<sup>5</sup> Schmelz braucht für die vollständige Mineralisation fast drei Jahre. Ist er in dieser Zeit mit Komposit versiegelt, so reift er nur unvollständig und ist anfälliger für Demineralisation bei niedrigen pH-Werten.<sup>15</sup>

## Vorteile von Glasionomeren bei der Fissurenversiegelung

Glasionomere haben bei der Fissurenversiegelung mehrere große Vorteile gegenüber Kompositen, insbesondere bei teilweise durchgebrochenen Zähnen. Hier ein Überblick:<sup>5</sup>

- GI sind hydrophil und binden sich im feuchten Milieu chemisch an die Zahnschubstanz. Dies hilft gerade bei kleinen Kindern, bei denen die Isolation je nach Zahn und/oder Verhalten schwierig sein kann. Komposite haften nur mechanisch am Zahn. Dies erfordert eine perfekt isolierte, absolut trockene Zahnfläche.
- GI und Komposite bilden eine bakteriendichte Barriere, aber GI können zusätzlich Fluorid abgeben und aufnehmen. GI haften an Schmelz und Dentin durch ionische und polare Bindungen.<sup>16</sup> Dies sorgt für einen sehr engen Kontakt, bei dem Fluoridionen die Hydroxylionen im Hydroxylapatit des angrenzenden Schmelzes ersetzen, sodass festerer und säurebeständigerer Fluorapatit entsteht (siehe Grafik oben).
- GI erlauben eine leichte Diffusion von Calcium- und Phosphationen (zusätzlich zu den Fluoridionen) aus dem Speichel in den Zahn. Dies erleichtert eine schnelle, vollständige Mineralisation und Reifung der Schmelzfläche. Die für Mineralien undurchlässigen Komposite stehen dagegen dem Ionenaustausch mit dem Zahn im Wege. GI sind porös, mit großen Zwischenräumen, durch die Calcium, Phosphat, Fluorid und andere Ionen diffundieren und so den Schmelz



**Abb. 1a:** Ein durchbrechender unterer erster Molar wird mit GC Fuji TRIAGE versiegelt. Der Zahn vor der Behandlung. **Abb. 1b:** Der Molar wird mit Bimsstein professionell gereinigt und gründlich gespült. **Abb. 1c:** Mit 37%iger Phosphorsäure wird fünf Sekunden angeätzt. **Abb. 1d:** Gründlich spülen. Überschüssiges Wasser wird entfernt. Der Zahn sollte noch feucht sein. **Abb. 1e:** Mit der GI-Kapsel wird leicht gegen eine harte Oberfläche geklopft, um den Inhalt zu lockern. **Abb. 1f:** Zur Aktivierung wird der Kolben in die Kapsel gedrückt. **Abb. 1g:** Die Kapsel wird in den Applikator gegeben und durch einen Klick zusätzlich aktiviert. **Abb. 1h:** Der Kapselinhalt wird im Mischgerät zehn Sekunden gemischt. **Abb. 1i:** Die Kapsel wird in den Applikator gegeben, und dieser wird so lange betätigt, bis Paste austritt. Die Paste wird auf den vorbereiteten Zahn appliziert. **Abb. 1j:** Wenn das Material nicht mehr glänzt, wird ein Tropfen GC Fuji COAT LC appliziert und gehärtet. Die fertige Versiegelung wird kontrolliert. **Abb. 2a:** Ein durchbrechender oberer erster Molar wird mit riva protect versiegelt. Der Zahn vor der Behandlung. **Abb. 2b:** Nach der Reinigung mit Bimsstein und Spülen. Cavity Conditioner wird mit dem Mikropinsel für zehn Sekunden appliziert und gründlich abgespült. Überschüssiges Wasser wird entfernt. Der Zahn sollte noch feucht sein. **Abb. 2c:** Mit der GI-Kapsel wird leicht gegen eine harte Oberfläche geklopft, um den Inhalt zu lockern. **Abb. 2d:** Zur Aktivierung wird der Kolben in die Kapsel gedrückt. Bei riva protect muss die Kapsel nicht noch zusätzlich im Applikator aktiviert werden. **Abb. 2e:** Nach zehn Sekunden im Mischgerät wird die Kapsel in den Applikator gegeben, und dieser wird so lange betätigt, bis Paste austritt. Die Paste wird auf den vorbereiteten Zahn appliziert. **Abb. 2f:** Mit einem Mikropinsel gelangt die Paste verlässlich in alle Grübchen und Fissuren. **Abb. 2g:** Wenn das Material nicht mehr glänzt, wird ein Tropfen SDI riva coat appliziert und gehärtet. Die fertige Versiegelung wird kontrolliert.

mineralisieren können.<sup>5</sup> Unreifer, frisch durchgebrochener Schmelz besteht aus leicht löslichem Carbonatapatit. GI-Versiegler werden als dünner Film auf freien oder, bei teilweise durchgebrochenen Zähnen, vom Operculum bedeckten Schmelz aufgetragen. Sie bilden sozusagen eine semipermeable Membran, also eine „Haut“, die Calcium und Phosphat aus dem Speichel in den Schmelz diffundieren und mit dem abgegebenen Fluorid zu Fluorapatit reagieren lässt. Der so entstehende reife, mineralisierte Schmelz ist karies-resistenter (siehe Grafik oben).

- GI dringen laut einer Studie tiefer als Komposite in Schmelzfissuren ein und fließen auch in komplexer aufgebaute Fissuren.<sup>17</sup> Deshalb sind GI bei klinischen Untersuchungen nicht immer erkennbar. Schnitte durch Zähne für diese Studie zeigten aber, dass GI-Versiegler tief in den Fissuren verbleibt und genau dort für maximalen Schutz sorgt, wo er am nötigsten ist.

## Klinische Anwendung

Ein junger Patient erschien zu seiner Sechs-Monats-Kontrolle mit durchbrechenden ersten bleibenden Molaren in allen vier Quadranten. Angesichts seiner Kariesvorgeschichte und tiefer Grübchen und Fissuren auf den Kauflächen wurden alle durchbrechenden Zähne mit selbsthärtenden GI-Fissurenversiegler behandelt.

GC Fuji TRIAGE (GC America), Farbe Weiß, wurde bei den unteren Molaren angewandt (Fall 1; Abb. 1a bis j), riva protect (SDI), Farbe Pink, bei den oberen (Fall 2; Abb. 2a bis g). Zur Illustration der Technik für diesen Artikel und für Fortbildungszwecke wurden hier verschiedene Produkte verwendet – beide sind in Weiß und Pink erhältlich.

## Technik in Fall 1 und 2, Schritt für Schritt:

1. Vor der Behandlung werden die frisch durchgebrochenen Molaren mit Bimsstein professionell gereinigt und gründlich gespült.
2. Mit Watterollen und einem dreieckigen Schild werden Wange und Zunge sowie Feuchtigkeit abgehalten.
3. Es folgt ein Auftrag von Cavity Conditioner mit 20%iger Polyacrylsäure (zehn Sekunden) oder Ätzelgel mit 37%iger Phosphorsäure (fünf Sekunden), dann wird gründlich gespült. Dies optimiert die Haftung des GI am Zahn. Überschüssiges Wasser wird entfernt. Die Zahnoberfläche sollte feucht glänzen.
4. Mit der GI-Kapsel wird leicht gegen eine harte Oberfläche geklopft, um den Inhalt zu lockern. Danach wird zur Aktivierung der Kolben in die Kapsel gedrückt. (Bei GC Fuji TRIAGE muss die Kapsel zusätzlich durch einen Klick im Applikator aktiviert werden.)
5. Der Kapselinhalt wird im Mischgerät zehn Sekunden gemischt.
6. Die Kapsel wird in den Applikator gegeben, und dieser wird so lange betätigt, bis Paste austritt.

7. Der GI-Fissurenversiegler wird auf den vorbereiteten Zahn appliziert. Mit einem Mikropinsel gelangt die Paste verlässlich in alle Grübchen und Fissuren.
8. Wenn das Material nicht mehr glänzt, wird ein Tropfen Schutzlack (GC Fuji COAT LC oder SDI riva coat) auf die behandelte Fläche gegeben und gehärtet.
9. Der Behandlungsbereich wird auf vollständige, lückenlose Versiegelung kontrolliert.

## Fazit

Fissurenversiegelung ist eine exzellente präventive Zahnbehandlung. Sie wird aber zu selten genutzt, da bei Kompositversiegler die Isolation heikel ist und misslungene Versiegelungen mitunter unliebsame Überraschungen wie fortgeschrittene Karies bereithalten. Glasionomerversiegler sind vorteilhafter; sie erleichtern die Isolation und erlauben die Einlagerung von Fluorid und anderen Mineralien in unreife Zähne. Die Fissurenversiegelung sollte als vorausschauender Schutz für unsere jungen Patienten wieder vermehrt Anwendung finden, nun aber mit patientenfreundlichen Glasionomeren.

## Kontakt



### Dr. Fay Goldstep

ist Zahnärztin, Autorin und Referentin. Sie hält national und international Vorträge zu präventiver/minimalinvasiver Zahnmedizin, Weichgewebslasern, elektronischer Kariesdiagnostik, ganzheitlicher Zahnmedizin und Innovationen in der Zahnhygiene. Sie berät verschiedene Dentalunternehmen und praktiziert in Toronto, Kanada.

### SDI Germany GmbH

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

Infos zum Unternehmen



Literatur

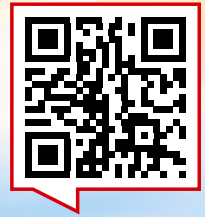


# Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

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

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



www.giornate-veronesi.info

## Programm Zahnärzte:

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

## Programm Helferinnen:

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

## Workshops und Seminar:

Freitag, 10.00 – 12.00 Uhr

WS 1: Herstellung von autologem Knochen aus natürlichen Zähnen

WS 2: Grundlagen und Herstellung von PRF

Samstag, 09.00 – 16.00 Uhr

Seminar: Hygiene in der implantologisch-chirurgischen Praxis

## Table Clinics\*:

- TC ① ACTEON
- TC ② Bicon
- TC ③ Champions-Implants
- TC ④ Kulzer
- TC ⑤ Schneider Dental
- TC ⑥ Schütz Dental
- TC ⑦ OMNIA
- TC ⑧ Sunstar Guidor
- TC ⑨ Argon
- TC ⑩ Thommen
- TC ⑪ mectron
- TC ⑫ curasan
- TC ⑬ Prof. Arweiler
- TC ⑭ Geistlich
- TC ⑮ OSSTEM Implant
- TC ⑯ Henry Schein

## Ablauf:

Freitag, 15.00 – 17.45 Uhr

1. Staffel, 15.00 – 15.45 Uhr

2. Staffel, 16.00 – 16.45 Uhr

3. Staffel, 17.00 – 17.45 Uhr

## Referenten:

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

## Rahmenprogramm:

Donnerstag, 18.00 – 19.30 Uhr

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

Freitag, ab 18.00 Uhr

Get-together | Für Teilnehmer in der Gebühr enthalten

Samstag, ab 20.00 Uhr

Dinnerparty | Für Teilnehmer in der Gebühr enthalten

| Für Begleitpersonen 95,- € zzgl. 19% MwSt.

## Kongressgebühren:

Zahnarzt 595,- €

Zahnarzthelferin 275,- €

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

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

www.villaquaranta.com

## Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

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

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Deutschland

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

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

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

**Abendveranstaltung (Samstag)**  Teilnehmer \_\_\_  Begleitpersonen \_\_\_ (Bitte ankreuzen und Personenzahl eintragen!)

**Weinseminar (Donnerstag)**  Teilnehmer \_\_\_ (Bitte ankreuzen und Personenzahl eintragen!)

Stempel

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

Datum, Unterschrift

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

## Fortbildungsprogramm

## Swiss School of Prosthetics by CANDULOR

Für die Fortbildung auf dem Gebiet der abnehmbaren Prothetik ist die Swiss School of Prosthetics by CANDULOR die neue Schweizer Qualitätsmarke: denn Wissen verbindet, wenn es nachhaltig geteilt wird. Ein globales Netzwerk von Dozentinnen und Dozenten aus Lehre, Praxis, Zahnmedizin und Zahntechnik gibt sein Wissen und Können auf Basis eines zeitgemäßen prothetischen und didaktisch fundierten Schulungskonzepts weiter. Die Swiss

School of Prosthetics by CANDULOR wurde für Zahnärzte, Zahn-techniker, Clinical Dental Technicians und Prothetiker gegründet, die Patienten keine Standardlösung anbieten und mehr Sicherheit als Konstante ihrer prothetischen Erfolge in Praxis und Labor gewinnen wollen. Dafür ist das modulare Curriculum der Swiss School of Prosthetics by CANDULOR entwickelt worden. Die für jedes einzelne Modul aufwendig erstellten Workbooks beschreiben

in sachlogischer Reihenfolge die Lehrgangsinhalte in Theorie und Praxis. Didaktisch konzipierte Illustrationen sowie praxisnahe Fotoserien nach dem Step-by-step-Prinzip unterstützen das Lernen, aber auch das Nachschlagen im Alltag. Ebenso stehen den Dozentinnen und Dozenten kurzspezifische Lecturer Books zur Verfügung. Das Lehrgangsangebot besteht aus zwölf Modulen, gegliedert in jeweils sechs Grund- und Aufbaukurse. Sie enthalten das Erlernen, Vertiefen oder auch Wiederholen theoretischer und praktischer Inhalte rund um die Totalprothetik, die parodontal oder enossal gestützte Overdenture sowie abnehmbare Tertiärkonstruktionen nach aktuellem Standard. Die modulare Struktur ermöglicht Teilnehmerinnen und Teilnehmer ein individuell angepasstes Lerntempo von den Grundkursen bis hin zu den Aufbaukursen zu absolvieren.



CANDULOR AG

## Fortbildung

## Neu: Anti-Aging mit Injektionen 2020

Vitalität, juveniles Aussehen und der damit oftmals verbundene private und berufliche Erfolg sind in allen Teilen der Gesellschaft zu erstrebenswerten Zielen geworden. Entsprechend steigt die Nachfrage. Die Ästhetische Medizin ist heute in der Lage, diesen Wünschen durch klinisch bewährte Verfahren in weiten Teilen zu entsprechen, ohne dabei jedoch den biologischen Alterungsprozess selbst aufhalten zu können. Als besonders minimalinvasiv und dennoch effektiv haben sich in den letzten Jahren die verschiedenen Unterspritzungstechniken bewährt. Entscheidende Voraussetzung für den Erfolg ist jedoch die fachliche Kompetenz und die Erfahrung des behandelnden Arztes. Mit dem Dermatologen Dr. Andreas Britz/Hamburg als wissenschaftlichem Leiter und in Kooperation u. a. mit der Internationalen Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V. (IGÄM) bietet die OEMUS MEDIA AG seit 2005 verschiedene Veranstaltungen zum Thema Unterspritzungstechniken an. Auf der Basis dieser Erfahrungen wurde für 2020 das gesamte Angebot strukturell und auch inhaltlich komplett überarbeitet. Mit den jetzt drei topaktuellen Modulen Symposium, Kurs und Masterclass wird ein modernes und effektives Angebot zum Thema „Anti-Aging mit Injektionen“ vorgelegt. Die Veranstaltungen finden in Marburg (Symposium), München, Berlin, Bremen (Kurs) und Hamburg (Masterclass) statt. Die Module sind auch einzeln buchbar.

**OEMUS MEDIA AG**  
Tel.: 0341 48474-308  
[www.unterspritzung.org](http://www.unterspritzung.org)

Anmeldung



Referent | Dr. Andreas Britz/Hamburg

**Anti-Aging mit Injektionen**

Symposium | Kurs | Masterclass

**NEU**

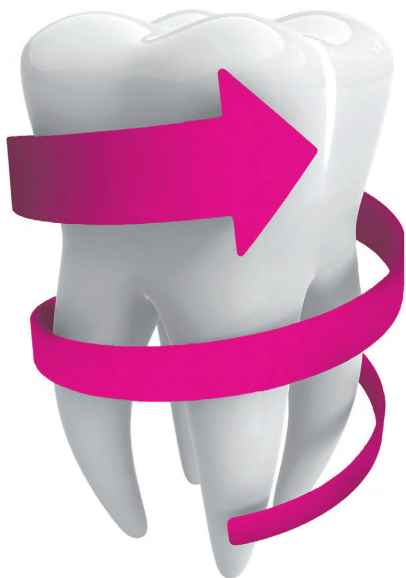
Marburg – München – Bremen  
Berlin – Hamburg

*oemus*



## Jahrestagung

## „Rot-weiße Ästhetik – State of the Art“ im Mai in Marburg



© Stanekin/Shutterstock.com

Die 17. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) findet am 15. und 16. Mai 2020 im Congresszentrum Marburg statt. Unter dem Motto „Rot-weiße Ästhetik – State of the Art“ werden Referenten von Universitäten und erfahrene Praktiker mit den Teilnehmern die gegenwärtigen Trends in der modernen Zahnheilkunde und deren Herausforderungen im Praxisalltag diskutieren. Insbesondere wird Wert darauf gelegt, entlang des roten Fadens „Ästhetik“ eine möglichst große Bandbreite an relevanten Themen und Entwicklungen aufzugreifen. Ob Prothetik, Parodontologie, Zahnerhaltung oder Implantologie – das spannungsreiche Vortragsprogramm bietet sicher für jede interessierte Kollegin oder jeden interessierten Kollegen etwas. Ein begleitendes Angebot zu den Themen Prophylaxe, Hygiene und Notfallmanagement macht die Jahrestagung zugleich auch zum Fortbildungsereignis für das gesamte Praxisteam.

**OEMUS MEDIA AG**  
**Tel.: 0341 48474-308**  
**www.dgkz-jahrestagung.de**

Informationen zur Jahrestagung



## Weiterbildung

## Hygieneseminar 2019 – Jetzt neu mit E-Learning Tool

Auch im Jahr 2019 erfreut sich der Hygienekurs von Iris Wälter-Bergob sehr großer Beliebtheit. Für die letzten Termine des Jahres sollten sich Interessenten daher rechtzeitig anmelden. Aufgrund der höheren Anforderungen seitens der KZVen für den Sachkundenachweis erfährt die Kursreihe auch in 2019 ein umfassendes Update. Mit dem neuen E-Learning Tool kann vor dem Seminar auf Lerninhalte zugegriffen und durch gezieltes Online-Training die Basis für die spätere Teilnahme am Kurs geschaffen werden. Der aktuelle 24-Stunden-Kurs bietet somit einen idealen Zugang zum neuesten Stand von Theorie und Praxis auf dem Gebiet der Praxishygiene und ist auch als Auffrischkurs geeignet. Es werden sowohl Kenntnisse und Fertigkeiten vermittelt als auch Verhaltensweisen entsprechend der neuen Verordnung über die Hygiene und Infektionsprävention in medizinischen Einrichtungen trainiert. Nach Absolvierung des Lehrgangs und E-Trainings zur/zum Hygienebeauftragten für die Zahnarztpraxis sollen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in der Lage sein, die Hygiene durch Maßnahmen zur Erkennung, Verhütung und Bekämpfung von nosokomialen Infektionen zu verbessern.

Die nächsten Termine sind:

- 08./09. November in München
- 06./07. Dezember in Baden-Baden

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

Anmeldung



**KURSE 2019** Hygiene QM

- Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragter für die Zahnarztpraxis  
24-Stunden-Kurs mit Sachkundenachweis für das gesamte Praxisteam nach den neuen Vorgaben ab 2019 (inkl. praktischer Übungen)
- Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB)

NEU: E-Learning Tool

Partner Netzwerk: METASYS, UGH, WVA, B. F. H. D., FÜR DENTALE



© OEMUS MEDIA AG

## „Grüne“ Zahnmedizin in weißer Eleganz

Aus Alt mach Neu – nach diesem Motto hat sich Dr. Steffen Remus, Zahnarzt aus Bamberg, in dreierlei Hinsicht seine Praxis aufgebaut. Zunächst übernahm er im Generationswechsel die Praxis seines Vaters. Dadurch änderte sich nicht nur die Ausrichtung auf Biologische Zahnmedizin, sondern auch der Look der Praxisräume. Schlichte Eleganz in Weiß mit genau passenden Akzenten. Das neue Konzept überzeugte nicht nur die Patienten, sondern auch die Jury des ZWP Designpreises „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ und bescherte remus – Praxis für Biologische Zahnmedizin einen Platz unter den Preisträgern.



**Die heutigen Bedürfnisse** an eine Zahnarztpraxis haben sich verändert. Der Patient wird zum Kunden und möchte auch bei einem Arztbesuch eine angenehme Atmosphäre erleben. Er erwartet Kompetenz, moderne Behandlungsmethoden, ein breites Therapieangebot und zunehmend auch eine optisch ansprechende Praxis. Genau diesen Ansprüchen wollte die Praxis remus – Praxis für Biologische Zahnmedizin gerecht werden. Zusammen mit der Architektin Marlies Kamleitner überarbeitete Inhaber Dr. Steffen Remus die 240 Quadratmeter große, historisch gewachsene Bamberger Praxis mit einer bis dahin klassisch handwerklich geprägten Zahnmedizin stilistisch sowie in der medizinischen Grundphilosophie und entwickelte sie so neu. „Als ich 2014 nach Bamberg kam und die 1983 gegründete Zahnarztpraxis meines Vaters übernahm, stand fest, dass sich nicht nur das Konzept, sondern auch das Design der Praxis verändern wird“, erklärt Dr. Remus die Grundidee hinter der Neugestaltung. „Auf Empfehlung nahm ich Kontakt mit der Architektin Marlies Kamleitner aus Hamburg auf und bereits nach einem ersten Gespräch fühlte ich mich verstanden und wusste, dass ich hier an der richtigen Adresse bin. Auch anfängliche Bedenken aufgrund der örtlichen Distanz wurden mir durch ihr professionelles Vorgehen und ihre Beratung schnell genommen. Der Umbau gestaltete sich komplikationslos und wurde meinem Wunsch entsprechend in kürzester Zeit umgesetzt, sodass es für meine Patienten keine längere Ausfallzeit gab. Marlies Kamleitner schaffte es mit raffinierten Ideen und Feingefühl, die Eleganz des 1880 erbauten Gebäu-

des zu erhalten und dennoch die Praxis zeitgemäß und nach meinen Vorgaben umzubauen. Die hohen Ansprüche meiner Patienten wurden erfüllt und eine Praxis zum Wohlfühlen geschaffen.“

### Planung bis ins letzte Detail

Mit dem neuen Praxisleiter sollte aber auch ein neues Konzept entstehen. Sowohl neue Patienten als auch über Jahre treu gebliebene sollten eine modernisierte, zeitlose Praxis mit warmen Farben und einer stilistisch ruhigen Atmosphäre – einen leichten, frischen Umbruch – passend zu ihren Bedürfnissen und den heutigen Möglichkeiten der Zahnmedizin erleben. „Vor allem der Anspruch von einem respektvollen Übergang für die langjährigen Stammpatienten sollte sich in der Gestaltung widerspiegeln“, betont Dr. Remus. In Anlehnung an diese Grundphilosophie wurden das Material und die Beleuchtung ausgewählt. Zudem wurden ehemals kleinteilige Möbel und Raumaufteilungen zu einem Ganzen zusammengefasst, Stützen, Stürze, Wände verpackt und Räume mit Spiegel und Glasflächen heller und größer kreiert. Die Möbel verbinden nun verschiedene Funktionen, gehen fließend ineinander über und werden ohne Statuseffekt zum emotionalen Gewinn.

„Der Patient hat ein Recht auf Ästhetik“, sagt Dr. Remus weiter, „er fordert mittlerweile neben einem ganzheitlichen Ansatz in der medizinischen Diagnostik und Therapie auch ausdrucksvolle, wohltuende Formen in der



© Andrea Girard  
© Andrea Girard



gesamten Licht- und Raumgestaltung.“ Mit geschickter Positionierung von raumhohen Spiegelflächen wurden verwinkelte innen liegende Räume optisch vergrößert und schaffen jetzt in dem schönen Altbau neue Raum-erlebnisse. Dabei wurde nichts dem Zufall überlassen. Liebevolle Details strukturieren wichtige Funktionen wie Visitenkarten, Kinderspielzeug, Wassergläser, Besprechungszonen etc. und integrieren sie in die feste Möblierung. Das weiße Mobiliar wurde mit feinen Details wie Schattenfugen und Holzlisenen umrahmt. Die individuelle Maßarbeit unterscheidet sich hier von der industriellen Herstellung und unterstreicht gleichzeitig die feine Arbeit der Zahnmedizin. Insgesamt ist es so trotz der modernen Gestaltung gelungen, den Charme des alten Hauses (Baujahr 1890) zu erhalten.

### Ästhetische und Biologische Zahnmedizin – kein Widerspruch

Aber nicht nur das Gesicht der Praxis hat sich verändert. Dr. Steffen Remus setzt bei seinen Behandlungskonzepten verstärkt auf Biologische Zahnmedizin. So verwendet er im Bereich Implantologie ausschließlich Keramik für die Zahnimplantate und im Bereich Ästhetik das sogenannte Bio-Bleaching auf reiner Plasmabasis für die Zahnaufhellung. „Die moderne Zahnmedizin sieht sich mit stetig steigenden Bedürfnissen der Patienten im Hinblick auf Gesundheit, Funktionalität und Ästhetik konfrontiert. Aus diesem Grund wird es immer wichtiger, auch ganzheitliche Aspekte in der Diagnostik und The-

rapie zu berücksichtigen und zu integrieren“, weiß der Zahnmediziner. „Im Gegensatz zur klassisch handwerklich geprägten berücksichtigt die Biologische Zahnmedizin zusätzlich die naturwissenschaftlichen Grundregeln in ihrer Komplexität und Wechselwirkung im Hinblick auf den menschlichen Organismus.“ Sie stellt einen Zusammenhang zwischen den heute üblichen chronisch-systemischen Erkrankungen sowie jenen der Mundhöhle her und nimmt dabei ganz nach dem Motto „der Mund als Spiegel der Gesundheit“ die Grundprinzipien der Chemie, Physik und Biochemie unter die Lupe.

Der biologische Ansatz der Zahnmedizin begleitet Dr. Remus bereits seit seiner Zeit als angestellter Zahnarzt in der Praxis „LS smart“ in Hamburg-Eppendorf. Hier lernte er die Vorteile einer weitestgehend metallfreien Zahnmedizin kennen. „Ein sehr geschätzter Kollege aus dieser Praxis, Dr. Peter Helms, führte uns junge Kollegen durch interne Schulungen in die ganzheitliche Zahnmedizin ein. Immer mehr bekam ich das Gefühl, dass man den Mundraum nicht mehr nur als alleiniges Therapiefeld sehen darf“, erinnert sich der Praxisinhaber. „Wie bereits beschrieben, sind wir immer häufiger mit den steigenden Bedürfnissen der Patienten konfrontiert. Gesundheit und Ästhetik spielen dabei die größte Rolle, und genau da setzt die Biologische Zahnmedizin an.“

Ein wichtiger Grundpfeiler von Dr. Remus' Behandlungen ist der hundertprozentige Verzicht auf Metalle. Da Ästhe-



© Andrea Girard

tische Zahnmedizin einen großen Teil des Behandlungsangebots seiner Praxis einnimmt, nutzt Dr. Remus metallfreie Vollkeramikronen und -brücken aus Zirkonoxid oder Lithiumdisilikatkeramik (IPS e.max®, Ivoclar Vivadent). Diese sind eine biologische, ästhetische und langlebige Versorgung, verträglich und zugleich ein ästhetisch hoher Standard. „Als Praxis mit dem Schwerpunkt Biologische Zahnmedizin setzen wir fast ausschließlich auf Keramik als Werkstoff für den (ästhetischen) Zahnersatz und haben dementsprechend viel Erfahrung und Expertise auf diesem Gebiet“, betont der Praxisinhaber. Neben der Restauration mit biologisch verträglichen Materialien bietet die Praxis auch Amalgam- und Metallentfernung unter Schutzmaßnahmen an.

Einen wichtigen Faktor in der Biologischen Zahnmedizin bilden für Dr. Remus auch die Co-Therapeuten, wie ganzheitlich orientierte Ärzte, Heilpraktiker, Osteopathen etc. „Viele Patienten kommen somit bereits vorinformiert in die Praxis, weshalb sie auch das Anliegen haben, ausschließlich nach dem Konzept der Biologischen Zahnmedizin behandelt zu werden. Dementsprechend werden die Therapieangebote sehr gut angenommen“, erläutert der Zahnmediziner. Es gibt allerdings auch Patienten, die sich unter Biologischer Zahnmedizin nichts vorstellen können. „Hier bedarf es natürlich einer ausführlichen Aufklärung. Vielen ist der Zusammenhang zwischen der allgemeinen Gesundheit und unserem Mund leider bis heute nicht bewusst. Nimmt man sich die Zeit, seine Patienten seriös zu informieren, gibt es eigent-

lich keine wirklichen Alternativen zur Biologischen Zahnmedizin.“ Seine Patienten nehmen die „grüne“ Behandlungsweise an und schätzen diesen Therapieansatz.

### Begeistert von der Praxisatmosphäre

Seit mittlerweile vier Jahren bietet die Zahnarztpraxis für Biologische Zahnheilkunde ihren Patienten schonende Behandlungen in einer Wohlfühlumgebung an. Von Beginn an kam die optische wie medizinische Neuorientierung gut an. „Seit unserem Umbau im Sommer 2015 habe ich kein einziges negatives Feedback erhalten“, berichtet Dr. Remus zufrieden. „Im Gegenteil: Sowohl die Bestandspatienten als auch die neuen sind begeistert von dieser schönen Praxisatmosphäre, was wir auch jeden Tag zu hören bekommen. Auch ich freue mich jeden Tag aufs Neue, meine Praxis zu betreten.“

Dr. Remus macht seine Arbeit gern und er ist überzeugt von der Biologischen Zahnmedizin. Im Folgenden schildert er kurz eine Restauration in Regio 46 auf vollkeramischer Basis als Ersatz für die Versorgung mit Metall.

### Patientenfall

Die 47-jährige Patientin stellte sich im Juli 2017 zur Erstberatung in unserer Praxis vor. Regio 46 wurde 2015 mit einem Titanimplantat und einer Metallkeramikkrone versorgt. Von Anfang an hatte die Patientin eine therapieresistente Periimplantitis Regio 46, was bereits nach



**Abb. 1:** Ausgangssituation Oberkieferfront. **Abb. 2 und 3:** Ausgangssituation mit dem Titanimplantat Regio 46. **Abb. 4 und 5:** Einsetzen des neuen Keramikimplantats. **Abb. 6:** Röntgenaufnahme direkt nach dem Einsetzen des Keramikimplantats. **Abb. 7:** Situation vier Monate nach der Operation. **Abb. 8:** Endsituation mit den neuen Keramikveneers Zähne 12-22. (© Dr. Steffen Remus)

kurzer Zeit zu einer Rezession führte. Zum Zeitpunkt der Erstuntersuchung wurde eine Lockerung der Suprakonstruktion festgestellt. Zahn 17 war mit einer insuffizienten Vollgusskrone (Edelmetalllegierung) und die Zähne 12-22 waren mit insuffizienten Metallkeramikronen versorgt. Nach einer gründlichen Aufklärung über den Behandlungsbedarf und die verschiedenen Therapiemöglichkeiten entschied sich die Patientin für eine komplett metallfreie Sanierung. Nach erfolgter Vorbehandlung wurde das Titanimplantat Regio 46 entfernt, das OP-Gebiet bzw. Implantatlager gründlich mittels Piezo-Technik und Ozon gereinigt und in gleicher Sitzung ein zweiteiliges Keramikimplantat (2.0, SDS) inseriert. Auf eine provisorische Versorgung wurde in Absprache mit der Patientin verzichtet.

Vier Monate nach der Operation folgte die Präparation und Abdrucknahme an den Zähnen 17, 12-22 sowie am Implantat Regio 46. Die Zähne bzw. das Implantat wurden mittels IPS e.max® Lithiumdisilikatkeramik (Ivoclar Vivadent) versorgt. Die Befestigung der Restaurationen erfolgte an den Zähnen 17, 12-22 adhäsiv (mit Variolink), während die

Krone 46 auf dem Implantat mit einem Glasionomerzement fixiert wurde (mit 3M™ Ketac™ Cem, 3M).

## Fazit

Neben den ästhetischen Vorteilen vollkeramischer Restaurationen wurde in diesem Fall vor allem dem Wunsch der Patientin nach einer metallfreien und möglichst biokompatiblen Versorgung entsprochen. Insbesondere in Regio 46 sind seit der Explantation des Titanimplantats und dem Inserieren des Keramikimplantats völlig reiz- und entzündungsfreie Verhältnisse vorzufinden.

## Kontakt

### Praxis Dr. Steffen Remus

Schillerplatz 9 a  
96047 Bamberg  
Tel.: 0951 202121  
info@zahnarzt-remus.de  
www.zahnarzt-remus.de

# Anti-Aging mit Injektionen

Symposium | Kurs | Masterclass

Marburg – München – Bremen – Berlin – Hamburg

Online-Anmeldung/  
Kursprogramm



[www.antiaging-kurs.com](http://www.antiaging-kurs.com)



**NEUE  
Kurse 2020**

- 1 Das Symposium – Anti-Aging mit Injektionen
- 2 Der Kurs – Anti-Aging mit Injektionen
- 3 Die Masterclass – Anti-Aging mit Injektionen

Nähere Informationen finden Sie unter:  
[www.antiaging-kurs.com](http://www.antiaging-kurs.com)

Die Kurse werden  
unterstützt von:



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

Bitte senden Sie mir das Programm ANTI-AGING MIT INJEKTIONEN zu.

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

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

Stempel

CD 4/19

# Kosmetische Zahnmedizin ist mehr als Bleaching

OEMUS MEDIA AG

Kosmetische Zahnheilkunde wird immer interdisziplinärer. Kieferorthopädie, Parodontologie oder Prothetik – schöne Zähne bedeuten nicht nur weißere Zähne. Zahnärzte müssen sich heute umfassend aufstellen und weiterbilden, denn der Wunsch nach dem „perfect smile“ ist bei den Patienten so groß wie nie. Mit der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) gibt es in Deutschland seit nunmehr 16 Jahren eine Fachgesellschaft, die ihre Mitglieder nicht nur mit Fortbildungen unterstützt, sondern auch für ein gutes Netzwerk für Behandler und Patienten sorgt. Professor Invitado Universität Sevilla Dr. Martin Jörgens, Präsident der DGKZ, stellt im Interview die Schnittstellen zwischen Kosmetischer Zahnmedizin und anderen (zahn)medizinischen Disziplinen sowie seine Fachgesellschaft vor.

## Wie sehen die derzeitigen Trends in der Kosmetischen Zahnmedizin aus? Welche „Bestseller“ gibt es?

Schöne und gesunde Zähne haben für einen Großteil der Bevölkerung einen enorm hohen Stellenwert. Vitalität, juveniles Aussehen und der damit oftmals verbundene private und berufliche Erfolg sind in allen Teilen der Gesellschaft zu erstrebenswerten Zielen geworden. Die meisten Menschen verstehen unter schönen Zähnen, dass diese möglichst eine helle Zahnfarbe aufweisen, idealtypisch geformt und gerade angeordnet sein sollen. Demnach sind Zahn-aufhellungen und Veneers nach wie vor ein zentrales

Thema und erfreuen sich großer Beliebtheit, aber auch kieferorthopädische Leistungen wie die Alignertherapie gewinnen zunehmend an Bedeutung. Da es hier um sogenannte Verlangensleistungen seitens des Patienten geht, ist Kosmetische Zahnmedizin absolute High-End-Zahnmedizin. Zahnärzte sollten daher unbedingt über das notwendige Know-how verfügen, um die Wünsche ihrer Patienten zuverlässig und erfolgreich umsetzen zu können.

## Die DGKZ engagiert sich seit 16 Jahren für qualitativ hochwertige Fortbildungen im kosmetisch-zahnmedizinischen Bereich. Welche Vorteile bietet die Mitgliedschaft in der Fachgesellschaft?

Wir möchten unseren Mitgliedern mit Fortbildungsangeboten die Möglichkeit geben, den ständig wachsenden Herausforderungen der modernen Zahnmedizin optimal zu begegnen. Es reicht eben heute nicht mehr aus, „nur“ Bleaching oder Kompositrestaurationen anzubieten. Vielmehr spielen verschiedene zahnmedizinische Disziplinen in unserer eigenen zusammen. Unsere Mitglieder können sich hier zum Beispiel im Rahmen der DGKZ-Jahrestagung umfassend weiterbilden und profitieren dabei von ermäßigten Teilnahmegebühren. Darüber hinaus bieten wir mit unserer Öffentlichkeitsarbeit Unterstützung im Praxismarketing an. Die DGKZ stellt allen aktiven Mitgliedern hier eine kostenlose individuelle Mitgliederhomepage zur Verfügung, über die der Patient per Link mit der Praxishomepage verbunden wird. Weiterhin ist der Bezug des viermal jährlich erscheinenden interdisziplinären Fachmagazins *cosmetic dentistry*, dem offiziellen Mitgliederorgan der DGKZ, im Jahresbeitrag enthalten.

## Wie sieht die Zukunft der Kosmetischen Zahnmedizin aus?



Professor Invitado Universität Sevilla Dr. Martin Jörgens



Die kommende Jahrestagung der DGKZ am 15. und 16. Mai 2020 in Marburg wird wieder parallel mit dem Deutschen Präventionskongress der Deutschen Gesellschaft für Präventivzahnmedizin e.V. (DGPZM) sowie dem 21. EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“/IMPLANTOLOGY START UP 2020 stattfinden.

Neben einer stetig steigenden Nachfrage gibt es in der Bevölkerung hier ein kontinuierlich wachsendes Gesundheitsbewusstsein, das sich auch in puncto Zahngesundheit widerspiegelt. Diese ist bei jungen Menschen mittlerweile deutlich besser als noch in früheren Generationen – auch, weil ästhetische Maßnahmen bereits hier ansetzen.

**Kosmetische Zahnmedizin wird auch immer interdisziplinärer. Wo liegen die Schnittstellen?**

Zwischen der Zahnmedizin und anderen medizinischen Fachrichtungen gibt es verschiedene Schnittstellen. Auf dem Gebiet der zahnärztlichen Implantologie stellt zum Beispiel die Kieferhöhle eine Schnittstelle zur HNO-Heilkunde dar. Weiterhin kommt insbesondere der Mundhöhle bei der Diagnose von systemischen Erkrankungen eine überaus wichtige und tragende Rolle zu. Dieses interdisziplinäre Zusammenspiel ist äußerst komplex und erfordert die genaue Kenntnis von Zusammenhängen, aber auch das Wissen über die Möglichkeiten der jeweils anderen medizinischen Fachbereiche.

**Im vergangenen Jahr gab es deshalb auch einen gemeinsamen Kongress der DGKZ mit der Internationalen Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V. (IGÄM). Wie sieht hier die Zusammenarbeit künftig aus?**

Sowohl die Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. als auch die Internationale Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V. wurden vor 16 Jahren gegründet. Beide Fachgesellschaften verbindet seit ihrem Bestehen eine enge Kooperation, da der Fokus über den eigenen Tätigkeitsbereich hinaus stets auch auf andere Facharzt-disziplinen gerichtet ist. Bei der kommenden Jahrestagung der DGKZ am 15. und 16. Mai 2020 in Marburg wird das



Symposium „Das schöne Gesicht“ mit Dr. Andreas Britz/ Hamburg daher ein fester Bestandteil des Programms sein. Zudem wird die Tagung wieder parallel mit dem Deutschen Präventionskongress der Deutschen Gesellschaft für Präventivzahnmedizin e.V. (DGPZM) sowie dem 21. EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“/ IMPLANTOLOGY START UP 2020 stattfinden. Die Kooperation mit anderen zahnmedizinischen und medizinischen Fachgesellschaften wird somit erfolgreich fortgesetzt.

Vielen Dank für das Gespräch.

**Kontakt**

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



**Nutzen Sie die Vorteile der DGKZ-Mitgliedschaft**

Die Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) mit Sitz in Leipzig wurde im Herbst 2003 gegründet. Auf **www.dgkz.com** können Sie sich gern informieren und einen Mitgliedsantrag herunterladen. Eine einfache bzw. passive Mitgliedschaft kostet 200 EUR, die aktive Mitgliedschaft 300 EUR jährlich. Für Studenten ist die Mitgliedschaft kostenfrei.



# Ins Gesicht statt hinterm Rücken

## Warum Feedbackkultur in Praxen unabdingbar ist

Bianca Rieken

Lästern und Intrigen sind in den meisten Praxen an der Tagesordnung. Es ist ja auch wesentlich einfacher, hinter dem Rücken übereinander zu reden, anstatt sich ins Gesicht zu sagen, was einen stört. Leider vergiftet das Getratsche unter Kollegen die Stimmung im Praxisteam massiv. Zunehmende Grüppchenbildungen, der Verlust von Vertrauen und eine sinkende Bereitschaft, sich gegenseitig zu unterstützen, sind die fatalen Folgen für den Praxisalltag. Der folgende Beitrag stellt dar, wie diese Konsequenzen durch eine effektive Feedbackkultur vermieden werden können.

**Wenn man bedenkt**, dass eine gute Teamatmosphäre zu den wichtigsten Faktoren für die Mitarbeiterzufriedenheit zählt und darüber bestimmt, ob Mitarbeiter in der Praxis bleiben oder sich Bewerber für sie entscheiden, schmerzen die Konsequenzen einer schlechten Stimmung umso mehr. Der größte Feind von Lästereien ist daher eine etablierte Feedbackkultur.

Mit Feedback gibt man einem anderen Menschen eine Rückmeldung darüber, wie sein Verhalten wahrgenommen und verstanden wird. Dies ist wichtig, um die Beziehung zu Kollegen zu klären und Missverständnisse zu vermeiden. Wenn sich alle Mitarbeiter der Praxis angewöhnen, die Dinge offen anzusprechen, die einem quer im Magen liegen, wird gehässiges Gerede fast automatisch vermieden. Oft kostet es neben der entsprechenden Vorbereitung jedoch mehr Mut, das direkte Gespräch mit der Kollegin oder dem Kollegen zu suchen, als seinen Frust bei jemand anderem rauszulassen oder eine andere Person, wie die Praxismanagerin, vorzuschicken. Glücklicherweise gibt es einige Feedbackregeln, die bei ihrer Einhaltung beinahe garantieren, dass ein Gespräch förderlich verläuft.

Entscheidend ist für eine konstruktive Rückmeldung, dass in Form von Ich-Botschaften betont wird, dass es sich um die eigene, subjektive Meinung handelt („Mir ist aufgefallen, dass ...“, „Auf mich wirkt es so ...“). Denn tatsächlich ist das Empfinden stark von der eigenen Person und der persönlichen Wahrnehmung abhängig. Wenn wir unsere Kritik hinter einem „wir“ verstecken, geht dies einem möglicherweise leichter über die Lippen; zur Offenheit aufseiten des Empfängers führt es jedoch nicht. Zudem sollte das Feedback nicht als Vorwurf in Form einer Du-Botschaft verpackt sein. Anderenfalls wäre eine Verteidigung oder gar ein Gegenangriff vorprogrammiert. Auch Verallgemeinerungen wie „immer“ oder „nie“ sind sprachliches Gift beim Äußern von Kritik. Stattdessen sollten konkrete Situationen und Beispiele genannt werden.

Dass die Rückmeldung nur unter vier Augen und niemals vor Patienten oder anderen Kollegen erfolgt, ist eine Selbstverständlichkeit. Gleichzeitig sollte Feedback immer zeitnah geäußert werden. Dies zu vereinbaren, ist im Praxisalltag möglicherweise die größte Herausforderung. Mit viel Fingerspitzengefühl und Disziplin, den Ärger nicht einfach unter den Teppich zu kehren, muss in jedem

Einzelfall geschaut werden, wann die Rückmeldung in optimaler Weise erfolgt: kurz zwischen den Behandlungen, vor Feierabend oder eventuell lieber erst am Folgetag, sofern die Emotionen bereits zu hochgekocht sind und eine souveräne Gesprächsführung gefährdet wäre. Häufig macht es Sinn, sich seine Gedanken für später zu notieren. Für ein gutes Gespräch muss der Zeitpunkt auch für beide Seiten stimmen. Daher sollte man sicherstellen, dass der andere das Feedback gerade gedanklich aufnehmen kann und beim Gegenüber zu Beginn nachfragen, ob es zeitlich passt.

Um unnötige Verletzungen und heftige Gegenreaktionen zu vermeiden, ist es wichtig, nur Dinge anzusprechen, die der andere auch tatsächlich ändern kann. Ebenfalls sollten nicht zu viele Punkte auf einmal kritisiert, sondern negatives Feedback dosiert werden. Nur so kann der Empfänger in Ruhe darüber nachdenken und es im besten Fall annehmen. Je länger man mit seiner Kritik wartet, umso mehr häuft sich natürlich mit der Zeit an. Ein guter Rat ist daher, bereits erste Irritationen zu thematisieren und Störungen schnell aus der Welt zu räumen.

## Fazit

Für Führungskräfte ist es quasi Pflichtprogramm, Feedback zu geben. Damit sich Mitarbeiter weiterentwickeln und verbessern können, brauchen sie die Impulse von außen. Niemand kann erwarten, dass jemand sein Verhalten ändert, wenn er nicht darauf hingewiesen wird. Allerdings muss eine Rückmeldung oft auch mehrfach erfolgen. In der Regel ändern sich Menschen nicht, wenn sie einmalig etwas gesagt bekommen. Zu einer guten Praxis- und Führungskultur gehört selbstverständlich auch, dass man sich auch zu positiven Sa-



chen äußert. Warme Worte steigern die Motivation des Praxispersonals. Durch entsprechende Teamworkshops und indem Zahnärzte, Praxismanagerinnen oder Teamleiter der Praxis entsprechend vorleben, positives sowie negatives Feedback zu äußern, steigt die Chance, dass die Mitarbeiter offen ansprechen, was sie stört, anstatt sich an falscher Stelle auszuweinen.

## Kontakt

### Bianca Rieken

Dipl.-Psychologin und Beraterin  
für Personalmanagement  
PERSONAL & PRAXIS  
Ilmer Weg 75  
21423 Winsen an der Luhe  
Tel.: 0179 9493343  
rieken@personal-und-praxis.de  
www.personal-und-praxis.de





© Vector Tradition/Shutterstock.com

# Preiswerbung für Bleaching – Was ist erlaubt?

Anna Stenger, LL.M.

Das Verwaltungsgericht Münster (VG Münster) hat sich in zwei aktuellen Entscheidungen mit der Werbung von Zahnärzten für Bleaching-Behandlungen befasst. In beiden Urteilen ging es um die Werbung mit Mindestpreisen und Preisbeispielen für Bleaching-Behandlungen, die von der Zahnärztekammer beanstandet wurde.

Ein Zahnarzt warb auf seiner Homepage unter anderem mit Preisbeispielen für Bleaching. Er wies darauf hin, dass als Preisbeispiele die Standardbehandlung für das Bleaching (Behandlung in der Praxis) bereits ab 129 EUR, die Home-Behandlung (Schienen und Gel für das Home-Bleaching) ab 199 EUR, die Premiumbehandlung (Bleaching in der Praxis, professionelle Zahnreinigung) ab 179 EUR und die De-luxe-Behandlung (Bleaching in der Praxis, professionelle Zahnreinigung, Schienen und Gel für das Home-Bleaching) ab 349 EUR zu erhalten seien. Es war jedoch auch der Hinweis enthalten, dass eine Abrechnung nach § 2 Abs. 3 GOZ erfolge. Zudem wies der

Zahnarzt darauf hin, dass es sich bei der Behandlung um eine Leistung auf Verlangen handle und eine Erstattung durch die Krankenversicherung nicht gewährleistet sei.

## Zahnärztekammer untersagte die Werbung

Die zuständige Zahnärztekammer untersagte dem Zahnarzt diese Werbung, erteilte ihm eine Rüge und setzte ein Ordnungsgeld in Höhe von 500 EUR fest. Dies begründete die Kammer mit einem Berufsrechtsverstoß wegen einer unzulässigen Werbung mit Festpreisen. Darüber hinaus sei die Werbung anpreisend.

## VG Münster entschied: Untersagungsverfügung ist rechtswidrig

Gegen die Untersagung der Werbung erhob der Zahnarzt Klage. Die Werbung des Klägers verstößt nicht gegen das Berufsrecht, so das VG Münster in der ersten Entscheidung vom 22.11.2017. Mit Blick auf das Leitbild eines verständigen Patienten stelle sich die Werbung des Klägers für Bleaching im Rahmen der gebotenen Gesamtwürdigung als sachangemessene Information und nicht als berufswidrige Werbung dar.

## Information über das Bleaching war interessengerecht und sachangemessen

Die Angabe eines zu erwartenden Gesamtpreises für eine zahnärztliche Leistung auf Verlangen in einer Werbung sei nicht zu beanstanden. Die Höhe des zu erwartenden Preises einer medizinisch nicht notwendigen, sondern lediglich kosmetischen zahnärztlichen Behandlung sei für den Patienten ein zentraler Bestandteil der beworbenen Leistung. Dies gelte umso mehr, wenn für die zahnärztliche Behandlung – wie hier – entsprechende Gebührenpositionen in der GOZ nicht vorhanden sind und es bei der Beurteilung der Angemessenheit der Preisgestaltung entscheidend auf die betriebswirtschaftliche Kalkulation des Klägers ankomme.

## Keine unzulässige Werbung mit Fest- oder Pauschalpreis

Der Zahnarzt habe im konkreten Fall weder mit einer unzulässigen Preisangabe noch mit einem Fest- oder Pauschalpreis geworben. Das Gericht führte hierzu aus, dass über der Anzeige des Zahnarztes deutlich hervorgehoben ist, dass die Leistungen „ab“ 129 EUR bzw. in den besonderen Leistungspaketen „ab“ 199 EUR bzw. 179 EUR bzw. 349 EUR angeboten werden können. Für den verständigen Patienten sei hiermit auf den ersten Blick erkennbar, dass die Leistungen beginnend mit 129 EUR erhalten werden können. Auch der Begriff eines Fest- oder Pauschalpreises falle nicht, sondern es werde darauf hingewiesen, dass es sich um „Preisbeispiele“ handle. Zudem werde sogar ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die Leistungsabrechnung nach §2 Abs.3 der GOZ erfolge und dass es sich bei der Behandlung um Leistungen auf Verlangen handle, für die eine Erstattung durch die Krankenversicherung nicht gewährleistet sei. In der Gesamtschau befand das Gericht die Werbung daher als zulässig und hob die Untersagungsverfügung auf.

## VG Münster bestätigt diese Rechtsprechung mit weiterem Urteil

In einem weiteren Urteil vom 9.5.2018 bestätigte das VG Münster diese Rechtsprechung und hob die wegen der Werbung für Bleaching mit „ab-Preisen“ erteilte



# UBrush!

## Die elektrische Interdentälbürste

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



**UBrush! Enterprises B.V.**

**LOSER & CO**  
*öffner mal was Gutes...*



TEL.: 0 21 71/70 66 70 • FAX: 0 21 71/70 66 66  
e-mail: info@loser.de • www.loser.de

„Die von der Kammer angeführten Gefahren eines Preiskampfs zulasten der Patienten, eines **Qualitätsverlusts** bei Behandlungsleistungen aufgrund des festgelegten geringen Preises sowie einer **Quersubventionierung** sind nicht ersichtlich, so das VG Münster. Der Zahnarzt nenne gerade keine Fest- oder Pauschalpreise für das Bleaching, gebe vielmehr je nach ‚Behandlungspaket‘ jeweils Preise ‚ab‘ einem bestimmten Betrag an.“

Rüge und das festgesetzte Ordnungsgeld in Höhe von 500 EUR auf.

#### Kammer führte Gefahren von Preiskämpfen, Qualitätsverlusten und Quersubventionierung an

Die Kammer rügte erneut die Art der Preiswerbung. Sie führte in diesem Verfahren zusätzlich aus, es komme gar nicht darauf an, ob es sich um Festpreise handle. Jedenfalls habe die Formulierung „ab XYEUR“ im Zusammenhang mit der Angabe überhaupt eines feststehenden Geldwerts dieselbe Wirkung. Zudem führte sie an, diese Art der Preiswerbung sei unzulässig, da hierdurch ein Preiskampf zulasten der Patienten drohe. Es bestehe die Gefahr eines Qualitätsverlustes bei Behandlungsleistungen in Form von Verkürzungen von Behandlungen aufgrund des festgelegten geringen Preises und eine Quersubventionierung, indem Patienten, bei denen eine vergleichsweise einfache Behandlung vorzunehmen sei, diejenigen „subventionierten“, bei denen aufgrund der körperlichen Konstitution eine aufwendige Behandlung nötig sei.

#### VG Münster sah diese Gefahren nicht

Die von der Kammer angeführten Gefahren eines Preiskampfs zulasten der Patienten, eines Qualitätsverlusts bei Behandlungsleistungen aufgrund des festgelegten geringen Preises sowie einer Quersubventionierung sind nicht ersichtlich, so das VG Münster. Der Zahnarzt nenne gerade keine Fest- oder Pauschalpreise für das Bleaching, gebe vielmehr je nach „Behandlungspaket“ jeweils Preise „ab“ einem bestimmten Betrag an. Daher sei aus Sicht eines durchschnittlich informierten und verständigen Patienten ohne Weiteres erkennbar, dass sich der Preis eines Bleachings in der Praxis des Zahnarztes letztlich nach den individuellen Wünschen des Patienten (je nach „Behandlungspaket“) und den jeweiligen Umständen im Einzelfall (wie etwa die Zahl der aufzuhellenden Zähne oder der Behandlungsdauer) bemesse. Anhaltspunkte für einen Preiskampf, einen Qualitätsverlust oder eine Quersubventionierung ließen sich nicht entnehmen.

#### Fazit

Die Rechtsprechung des VG Münster folgt der Tendenz einer weiter zunehmenden Liberalisierung des ärztlichen Werberechts. Das Gericht kommt zu der zutreffenden Einschätzung, dass eine Werbung mit „ab-Preisen“ keine gegen die Vorgaben der GOZ verstoßende Werbung mit Festpreisen darstellt und von ihr auch keine vergleichbare Gefährdungstendenz ausgeht. Patienten sind bei dieser Art der Werbung durchaus in der Lage, zu erkennen, dass es sich um Preise handelt, die im Einzelfall nach oben abweichen können. Allerdings ist auch bei der Werbung mit „ab-Preisen“ darauf zu achten, dass die Vorgaben des GOZ und der Berufsordnung eingehalten werden. Auch das VG Münster hat noch einmal betont, dass es bei der Beurteilung der Werbung immer auf eine Gesamtbetrachtung im jeweiligen Einzelfall ankommt.

#### Kontakt

##### Anna Stenger, LL.M.

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht  
Lyck+Pätzold. healthcare.recht  
Nehringstraße 2  
61352 Bad Homburg  
[www.medizinanwaelte.de](http://www.medizinanwaelte.de)

Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen



# KURSE 2019

## Hygiene QM



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

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

Dieser Kurs wird  
unterstützt von:



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

Online-Anmeldung/  
Kursprogramm



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

OEMUS MEDIA AG

© shutterstock.com/Maridav



#### SEMINAR A

Weiterbildung und Qualifizierung  
Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis

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

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

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

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

NEU:  
E-Learning  
Tool

#### Organisatorisches

##### SEMINAR A

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

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

##### Teampreis

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

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

##### SEMINAR B

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

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

www.praxisteam-kurse.de



#### SEMINAR B

Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-  
Beauftragten (QMB)

Referent: **Christoph Jäger/Stadthagen**

Seminarzeit: **09.00 – 17.00 Uhr**



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

## KURSE 2019 Hygiene, QM

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

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Deutschland

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

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

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

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

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

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

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

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

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

Stempel

#### Termine 2019

	Seminar A	Seminar B
München/Essen*	08./09.11.2019 <input type="checkbox"/>	*09.11.2019 <input type="checkbox"/>
Baden-Baden	06./07.12.2019 <input type="checkbox"/>	07.12.2019 <input type="checkbox"/>

# Ästhetische Zahnmedizin interdisziplinär

## Gelungene Premiere der Esthetic Days

Nadja Reichert

Am 6. und 7. September 2019 fanden in Baden-Baden die ersten Esthetic Days statt, initiiert von der Straumann Group Deutschland und veranstaltet von der M:Consult GmbH. Das Thema „Ästhetische Zahnheilkunde“ wurde seriös seitens medizinischer und auch wirtschaftlicher Aspekte beleuchtet.

**Erstmals fanden im Kongresshaus** Baden-Baden die Esthetic Days der Straumann Group Deutschland statt. Die Premiere durfte sich auch gleich über einen voll besetzten Saal freuen. Rund 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 und diskutiert. Die Teilnehmer er-

wartete eine Kombination aus wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Themen, die zwölf CME-Punkte brachten.

### 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 inzwi-



Abb. 1

**Abb. 1:** Marco Gadola gab als scheidender CEO der Straumann Group einen Ausblick in die Zukunft zahnmedizinischer Trends, die über die Implantologie hinausreichen.





Abb. 2

Abb. 2: Blick in die begleitende Dentalausstellung.

schen 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 Zahntechniker“, hatte Manuela Gallus, Mitglied der Geschäftsleitung 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 wurden 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. DDr. Gabor Tepper analysierte, was bei einer Sofortimplantation für eine zahnärztliche Praxis sinnvoll und möglich ist. Dr. Joachim Beck-Mußbotter widmete sich dagegen dem immer stärker aufkommenden 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 Alignertherapie, der digitale Workflow und allgemeine Möglichkeiten und Grenzen der Behandlungsmöglichkeiten durch KFO im Fokus.



Abb. 3

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



Abb. 4

**Abb. 4:** Blick in das Plenum des Forums Markt & Strategie, worin neben produktbezogenen Informationen auch unternehmerische Aspekte der Praxisausrichtung zur Sprache kamen.

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. 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 Fokus-session 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 Implantat-



Abb. 5

**Abb. 5:** 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. 6:** Automobilhersteller Aston Martin war Sponsor und Partner der Abendveranstaltung der Esthetic Days am Freitag.



Abb. 6



Abb. 7

**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.).

prothetik und verschiedenen Materialien. Priv.-Doz. Dr. Julia Wittneben stellte zunächst in ihrem Einstiegsvortrag „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 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 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.

Fotos: © OEMUS MEDIA AG

### Kontakt

**Straumann GmbH**  
 Heinrich-von-Stephan-Straße 21  
 79100 Freiburg im Breisgau  
 Tel.: 0761 4501-0  
 info.de@straumann.com  
 www.straumann.de



Garrison Dental Solutions

## Komfortable Zahnaufhellung für die Praxis und zu Hause

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

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



**Garrison Dental Solutions**  
 Tel.: 02451 971-409  
[www.garrisondental.com](http://www.garrisondental.com)



Loser & Co

## Instrumente für die PZR – nie mehr schleifen!

Für die professionelle Zahnreinigung (PZR) müssen Instrumente scharf sein. Das Biofilmmangement kann nur dann erfolgreich durchgeführt werden, wenn sie Beläge zuverlässig entfernen und die Wurzeloberfläche dabei schonend glätten. Viele Instrumente müssen zum Erhalt ihrer Schärfe noch geschliffen werden. Dies führt jedoch zu einem Form- und Effektivitätsverlust der Arbeitsspitzen. Der finnische Hersteller LM Dental löst dieses Problem mit seiner innovativen Serie „Sharp Diamond“. Diese Instrumente sind äußerst scharf, extrem hart und sehr leicht. Sie müssen aufgrund ihrer einzigartigen Mikromembranbeschichtung nicht geschliffen werden und bleiben während der Einsatzzeit scharf. Aufgrund der hohen Beständigkeit und Härte des Klingenmetalls sind sie effizient und langlebig. Jedes einzelne bietet dem Anwender wesentliche Vorteile: mit kontrolliertem Druck und verbesserter taktiler Sensitivität können weiche und harte Beläge zuverlässig und sicher entfernt werden. Das zeitintensive Schleifen der Instrumente entfällt, die präzise Form der Arbeitsspitzen bleibt daher auch nach längerer Benutzungsdauer erhalten. Zudem zeichnet sich die

Serie durch sehr ergonomische Handgriffe aus. Die ErgoSense-Griffe ermöglichen ein ermüdungsfreies, entspanntes Arbeiten, sind farbcodiert und erleichtern die Wahl des richtigen Instrumentes während der Behandlung.

**Loser & Co GmbH**  
[info@loser.de](mailto:info@loser.de)  
[www.loser.de](http://www.loser.de)



DMG

## Infiltrationstherapie mit erweiterten Möglichkeiten

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



DMG • Tel.: 0800 3644262 (kostenfrei) • [www.dmg-dental.com](http://www.dmg-dental.com)

COLTENE

## CAD/CAM-Komposite im Praxistest

Zahnärzte und Praxisteams können in diesem Herbst die BRILLIANT-Produktfamilie näher kennenlernen. Im Naturfreundehaus Radolfzell bietet COLTENE am 16. November den Workshop „Drum prüfe, wer (und wie man) sich ewig bindet“ an. Dr. Jürgen Wettlaufer referiert über neuartige CAD/CAM-Komposite und verschiedene Adhäsivkonzepte. Neben der Vermittlung theoretischen Wissens von der mikroinvasiven Infiltration bis zur adhäsiv befestigten Teilkrone können Zahnärzte Befestigungsstrategien testen und die Applikation von Kofferdam üben. Beim anschließenden Raclette Suisse kann mit dem Referenten in gemütlicher Runde gefachsimpelt werden. Vergeben werden acht

Fortbildungspunkte gemäß BZÄK/DGZMK. Daneben gibt es auf [productofthemonth.coltene.com](http://productofthemonth.coltene.com) ausgewählte Produkte zu besonders attraktiven Konditionen. Im Oktober stehen BRILLIANT Crios und ONE COAT 7 UNIVERSAL im Fokus, während sich im November alles um BRILLIANT EverGlow™ dreht. Alle Details zum Angebot finden Zahnärzte direkt auf der Internetseite des Unternehmens.

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



Dr. Christian Ehrensberger

## Mehr als eine Polymerisationslampe

In erster Linie soll eine Polymerisationslampe restaurative Werkstoffe härten. Dabei könnte sie so viel mehr. Deutlich macht dies die neue SmartLite Pro von Dentsply Sirona. Dabei handelt es sich um ein leistungsfähiges Gerät für die Polymerisation in Spitzenqualität. Hinzu kommt ein zukunftsorientiertes modulares Konzept mit schnell austauschbaren Aufsätzen für eine Vielzahl klinischer Indikationen. Abgerundet wird das Lichthärtegerät durch ein außergewöhnliches Design, das Hightech-Elemente und eine robuste wie leichte Bauweise im „Pen-Style“ vereint.

Die SmartLite Pro ist ein modular aufgebautes Lichthärtegerät in einem ästhetischen Metallgehäuse. Wer die neue Polymerisationslampe in die Hand nimmt, spürt das leichte und fein ausbalancierte „Pen-Style“-Design. Mit ihrem Gehäuse aus Edelstahl und eloxiertem Aluminium in medizinischer Qualität steht die Polymerisationslampe zugleich für Robustheit und Langlebigkeit. Anwender dürfte insbesondere die einfache und intuitive Bedienung über nur einen einzigen Knopf beeindruckend. Ihr Feedback gibt die SmartLite Pro sowohl über akustische als auch über Vibrationssignale.

### Verlässliche Polymerisation

Das Lichthärtegerät weist neuartige optische Elemente auf dem aktuellsten Stand der Technik auf, sorgt damit für ein homogenes Strahlenprofil und letztlich für eine gleichmäßige Polymerisationsleistung über eine Fläche von zehn Millimetern Durchmesser. Dies gibt dem Zahnarzt die Sicherheit, dass der Lichtstrahl selbst Füllungen mit einer großen horizontalen Ausdehnung vollständig abdeckt. Die um 360 Grad drehbaren Aufsätze und das Kopfstück mit seinen vier Hochleistungs-LEDs garantieren einen einfachen klinischen Zugang auch in schwer zugänglichen Bereichen. So erhält der Zahnarzt eine hervorragende intraorale Kontrolle und wird mühelos mit ruhiger Hand und im geeigneten Winkel arbeiten können.

### Ständige Verfügbarkeit

Die modern gestaltete Ladestation der SmartLite Pro ist standardmäßig mit einem integrierten Radiometer ausgestattet und bietet Steckplätze für zusätzliche Aufsätze. Darüber hinaus erlaubt das intuitive Akkumanagementsystem mit zwei Schnellwechsel-Akkus eine ständige Verfügbarkeit. Konkret bedeutet das für den Zahnarzt: ein ganzer Tag ohne Wiederaufladen, dank der Lithium-Eisenphosphat-Akku-Technologie.

### Erweiterbar für zukünftige Technologie

Flexibilität durch Modularität – damit erweitern sich die Möglichkeiten über die Funktionen einer reinen Polymerisationslampe hinaus. Der Anwender kann z. B. einfach von der Lichthärtung zum Transilluminationsaufsatz wechseln. Dann hält er innerhalb weniger Sekunden eine Diagnosehilfe für die Visualisierung von Approximalkaries und frakturierten Zähnen in der Hand. Außerdem lassen sich damit endodontische Zugangskavitäten ausleuchten. Es handelt sich dabei um eine Plattformtechnologie. Diese erlaubt eine weitgehende Aufrüstung mit neuen Aufsätzen. Das macht die SmartLite Pro zu einem der vielseitigsten dentalen Systeme.



Ergonomisch, minimalistisch und elegant: die neue Polymerisationslampe SmartLite Pro von Dentsply Sirona.

**Dentsply Sirona Deutschland GmbH**  
 Fabrikstraße 31  
 64625 Bensheim  
 Tel.: 08000 735000  
 Service-Line für DE (gebührenfrei)  
 pre@dentsplysirona.com  
 www.dentsplysirona.com





# Brandschutz und Notfallmanagement in der Zahnarztpraxis

Online-Anmeldung/  
Kursprogramm



www.notfall-seminar.de

OEMUS MEDIA AG

Gesetzlich vorgeschrieben nach § 10 ArbSchG

## 1 Brandschutz in der Zahnarztpraxis

Wir bieten Ihnen ein realitätsnahes Brandschutztraining und gestalten das Seminar praxisorientiert nach den aktuellen Richtlinien (DGUV 205-023). Nach einem theoretischen Block haben Sie im Anschluss die Möglichkeit, Ihr bereits gewonnenes Wissen in unserem Feuerlöschtraining mithilfe modernster Technik praktisch zu vertiefen. Mit der richtigen Löschtaktik bekämpfen Sie eine bis zu 1,6m große Gasflamme. Sie erhalten ein Zertifikat gemäß DGUV 205-023.

**Theorie:** Grundzüge des Brandschutzes | Betriebliche Brandschutzorganisation | Feuerlöscheinrichtungen | Gefahren durch Brände | Verhalten im Brandfall

**Praxis:** Handhabung und Funktion der Gerätschaften | Auslösemechanismen | Löschtaktik und eigene Grenzen der Brandbekämpfung | Realitätsnahe Übung mit Feuerlöscheinrichtungen | Wirkung und Leistung von Feuerlöscheinrichtungen | Betriebsspezifische Besonderheiten | Einweisen in den betrieblichen Zuständigkeitsbereich

**Abschlussbesprechung:** Diskussion | Beantwortung offener Fragen

**Kursdauer:** 2 Stunden

**Fortbildungspunkte:** 3

## 2 Notfallmanagement in der Zahnarztpraxis

Wir gestalten den Unterricht praxisorientiert und lebendig nach den aktuellen Leitlinien. In der Kombination mit zahlreichen praktischen Übungseinheiten gewährleisten wir Ihnen eine optimale Wissensvermittlung und bereiten Sie so ideal auf einen möglichen Notfall vor.

**Theorie:** Grundlagen Notfallmanagement: Wer macht was? | Allgemeine notfallmedizinische Grundlagen | Notfallmedizinische Ausstattung – Was muss und was kann? | Notfallalgorithmen

**Praxis:** Simulation von Notfallsituationen | Notfalldiagnostik mit und ohne Hilfsmittel\* | Kardiopulmonale Reanimation | Beatmung und Atemwegssicherung | Einführung in die Defibrillation mittels AED | Umgang mit dem eigenen Notfallmaterial

**Hinweis:** Bitte bringen Sie Ihre praxisinterne Notfallsausstattung zum Seminar mit.

\* Das Notfalltraining entspricht den Anforderungen der QM-Richtlinien des G-BA, in denen neben einer adäquaten Notfallsausstattung auch eine regelmäßige Notfallfortbildung für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Arztpraxen empfohlen wird.

**Kursdauer:** 3 Stunden

**Fortbildungspunkte:** 4

### Kursgebühr

Seminar 1 Brandschutz (Einzelbuchung) 90,- € zzgl. MwSt.  
Seminar 2 Notfallmanagement (Einzelbuchung) 120,- € zzgl. MwSt.  
Kombipreis Seminar 1 & Seminar 2 199,- € zzgl. MwSt.

### Veranstalter

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



## Brandschutz und Notfallmanagement in der Zahnarztpraxis

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

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Deutschland

Für das Seminar 1 Brandschutz und/oder für das Seminar 2 Notfallmanagement melde ich folgende Personen verbindlich an:

Online-Anmeldung unter: [www.notfall-seminar.de](http://www.notfall-seminar.de)

		Seminar 1	Seminar 2		Seminar 1	Seminar 2
Essen	08. November 2019	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Unna	14. Februar 2020	<input type="checkbox"/>
Baden-Baden	07. Dezember 2019	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Marburg	15. Mai 2020	<input type="checkbox"/>
				Warnemünde	22. Mai 2020	<input type="checkbox"/>
				Essen	25. September 2020	<input type="checkbox"/>

Titel, Name, Vorname

Titel, Name, Vorname

Stempel

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

Datum, Unterschrift

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

# Kongresse, Kurse und Symposien



## 4. Wiesbadener Forum für Innovative Implantologie

25./26. Oktober 2019  
 Veranstaltungsort: Wiesbaden  
 Tel.: 0341 48474-308  
 Fax: 0341 48474-290  
[www.wiesbadener-forum.info](http://www.wiesbadener-forum.info)



## 9. Essener Implantologietage

8./9. November 2019  
 Veranstaltungsort: Essen  
 Tel.: 0341 48474-308  
 Fax: 0341 48474-290  
[www.essener-implantologietage.de](http://www.essener-implantologietage.de)



## Weiterbildung und Qualifizierung zur Hygienebeauftragten

8./9. November 2019 (München)  
 6./7. Dezember 2019 (Baden-Baden)  
 Tel.: 0341 48474-308  
 Fax: 0341 48474-290  
[www.praxisteam-kurse.de](http://www.praxisteam-kurse.de)

Faxantwort an **0341 48474-290**

Bitte senden Sie mir die angekreuzten Veranstaltungsprogramme zu.

Titel, Name, Vorname

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

Praxisstempel/Laborstempel

# cosmetic dentistry \_practice & science

## Impressum

**Herausgeber:**  
 Deutsche Gesellschaft für  
 Kosmetische Zahnmedizin e.V.

**Produktionsleitung:**  
 Gernot Meyer  
 Tel.: 0341 48474-520  
[meyer@oemus-media.de](mailto:meyer@oemus-media.de)

**Verleger:**  
 Torsten R. Oemus

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

**Verlag:**  
 OEMUS MEDIA AG  
 Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig  
 Tel.: 0341 48474-0  
 Fax: 0341 48474-290  
[kontakt@oemus-media.de](mailto:kontakt@oemus-media.de)

**Art Direction/Layout:**  
 Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn  
 Tel.: 0341 48474-139  
[a.jahn@oemus-media.de](mailto:a.jahn@oemus-media.de)

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

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

**Layout:**  
 Pia Krahl  
 Tel.: 0341 48474-130  
[p.krahl@oemus-media.de](mailto:p.krahl@oemus-media.de)

**Projekt- und Anzeigenleitung:**  
 Stefan Reichardt  
 Tel.: 0341 48474-222  
[reichardt@oemus-media.de](mailto:reichardt@oemus-media.de)

**Abo-Service:**  
 Andreas Grasse  
 Tel.: 0341 48474-315  
[grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)

**Redaktionsleitung:**  
 Georg Isbaner  
 Tel.: 0341 48474-123  
[g.isbaner@oemus-media.de](mailto:g.isbaner@oemus-media.de)

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

**Redaktion:**  
 Nadja Reichert  
 Tel.: 0341 48474-102  
[n.reichert@oemus-media.de](mailto:n.reichert@oemus-media.de)

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



## Erscheinungsweise/Bezugspreis:

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

## Verlags- und Urheberrecht:

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



# JETZT MITGLIED WERDEN!

# DGKZ E.V.

## KOSTENLOSE MITGLIEDER-HOMEPAGE

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

## ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

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

## KOSTENLOSE FACHZEITSCHRIFT

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

## ERMÄßIGTE KONGRESSTEILNAHME

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

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

[WWW.DGKZ.COM](http://WWW.DGKZ.COM)



### Weitere Infos:

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



**DGKZ**  
Deutsche Gesellschaft für  
Kosmetische Zahnmedizin

# MITGLIEDS ANTRAG



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

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

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

Name ..... Vorname .....

Straße ..... PLZ, Ort .....

Telefon ..... Fax ..... Geburtsdatum .....

E-Mail-Adresse .....

Kammer, KZV-Bereich .....

Besondere Fachgebiete oder Qualifikationen .....

Sprachkenntnisse in Wort und Schrift .....

**EINFACHE BZW. PASSIVE MITGLIEDSCHAFT** Jahresbeitrag 200,- €   
Leistungen wie beschrieben

**AKTIVE MITGLIEDSCHAFT** Jahresbeitrag 300,- €   
Leistungen wie beschrieben  
zusätzlich: 1. personalisierte Mitgliedshomepage  
2. Stimmrecht

Assistenten mit Nachweis erhalten 50% Nachlass auf den Mitgliedsbeitrag

Studenten mit Nachweis erhalten eine kostenfreie Mitgliedschaft

**FÖRDERNDE MITGLIEDSCHAFT (UNTERNEHMEN)** Jahresbeitrag 500,- €

Gläubiger-Identifikationsnummer: DE67ZZZ00001208450

Mandatsreferenz: **wird separat mitgeteilt**

### SEPA-LASTSCHRIFTMANDAT

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

Vorname, Name (Kontoinhaber) .....

Straße ..... PLZ, Ort .....

IBAN \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_

BIC \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ Kreditinstitut .....

Datum ..... Unterschrift .....

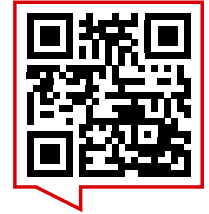
**BITTE SENDEN SIE DEN ANTRAG IM ORIGINAL PER POST AN: DGKZ E.V., HOLBEINSTRABE 29, 04229 LEIPZIG  
(Ihre Originalunterschrift ist für die Durchführung des SEPA-Lastschriftverfahrens erforderlich.)**

# ABOSERVICE

cosmetic dentistry

Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH  
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de



## Lesen Sie in der aktuellen Ausgabe folgende Themen:

Fachbeitrag

**Optimale Ästhetik mit Keramikimplantaten –  
Sofortimplantation im Frontzahnbereich**

Spezial

**„Grüne“ Zahnmedizin in weißer Eleganz**

Event

**Ästhetische Zahnmedizin interdisziplinär –  
Gelungene Premiere der Esthetic Days**

Erscheinungsweise:  
**4 x jährlich**

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

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

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

\_\_\_\_\_  
Straße, PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon, E-Mail

\_\_\_\_\_  
Stempel

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

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

CD 4/19

# Bleibender Glanz – brillant gemacht



## **BRILLIANT** EverGlow<sup>®</sup>

Universal Submicron Hybridkomposit

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

