

**Fallbericht**

Schientherapie im parodontal vorge-schädigten Gebiss: Aligner-Systeme in der Erwachsenen-KFO haben sich bewährt. Von Dr. Rudolf Schiefelbein, M.Sc., Jade, Deutschland. ▶ Seite 6f



**20 Jahre CAMLOG**

„Wir erleben derzeit einen sehr professionellen und strukturierten Übergang in ein neues CAMLOG Zeitalter.“ Michael Ludwig, Markus Stamm und Martin Lugert im Interview. ▶ Seite 8f



**Parodontitistherapie**

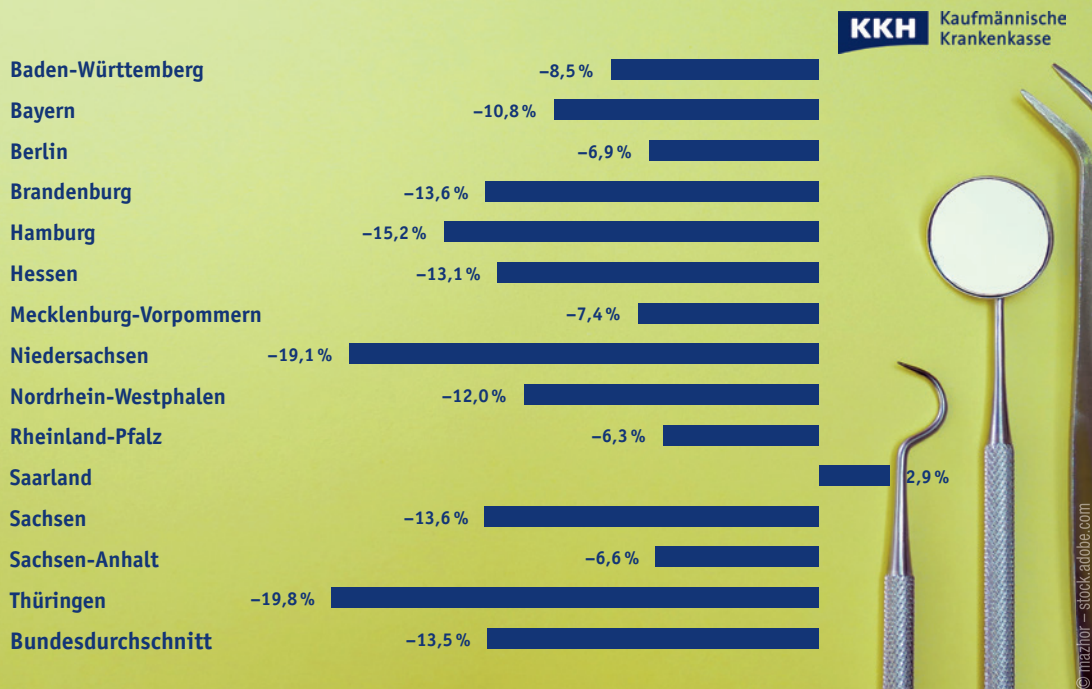
Der Chlorhexidin-Chip von Dexel Pharma als selbstverständliche Therapiekomponente: Zahnerhalt mit einer Parodontitistherapie auf dem aktuellen Stand der Wissenschaft. ▶ Seite 12

ANZEIGE

## Bereitschaft zur jährlichen Kontrolle stagniert

Vorsorgewillige in Sachsen, Zahnarztmuffel in Hamburg.

Veränderung der Inanspruchnahme der Zahnversorgung bei den 21- bis 30-jährigen KKH-Versicherten von 2013 auf 2018



**HANNOVER** – Laut einer Auswertung der KKH Kaufmännische Krankenkasse anlässlich der Monate der Zahngesundheit gibt es bei der Vorsorge deutliche regionale Unterschiede.

Während 2018 jeweils mehr als 65 Prozent der Sachsen und Sachsen-Anhalter mindestens einmal zur Zahnprophylaxe gingen, waren es in Nordrhein-Westfalen und im Saarland nur um die 54 Prozent. Die größten Zahnarztmuffel leben offenbar in Hamburg: Dort ließen sich nur knapp 53 Prozent einen Termin zur alljährlichen Kontrolle geben. Gegenüber 2013 bedeutet das für alle Bundesländer ein leichtes Minus beziehungsweise eine Stagnation.

Unter den Erwachsenen sind die 21- bis 30-Jährigen am nachlässigsten. Von ihnen ging 2018 im Bundesdurchschnitt noch nicht einmal die Hälfte zur Prophylaxe (knapp 45 Prozent). In dieser Altersgruppe ist die Bereitschaft zur Zahnvorsorge auch am stärksten gesunken: von 2013 auf 2018 um 13,5 Prozent.

Dauerhaft weichbleibend und perfekt unterfüttern



P.U.M.A. soft<sup>®</sup>

R-dental Dentalerzeugnisse GmbH  
T 040-3070703-0  
F 0800-7336825 gebührenfrei  
E info@r-dental.com  
I www.r-dental.com

Insgesamt ist das keine gute Entwicklung. Denn wenn Probleme rechtzeitig erkannt werden, verhindert das oft schmerzhafte, langwierige Behandlungen und im schlimmsten Fall einen Zahnverlust. **DT**

Quelle: KKH Kaufmännische Krankenkasse

ANZEIGE

## Der längste Zahn der Welt

Neuer Rekordzahn misst 37,2 mm.

**OFFENBACH** – Rekordhalter des längsten menschlichen Zahns der Welt war bislang ein Inder. Diesen Zahn hat Dr. Max Lukas, Zahnarzt in Offenbach am Main, den Indern nun „gezogen“: 37,2 mm misst der neue Rekordhalter. Damit ist dieser Zahn um einen halben Millimeter länger als der bisher gelistete „Riesenzahn“. Wie Dr. Lukas der ZWP online-Redaktion mitteilte, liegt der Zahn seither im Einvernehmen mit dem Patienten bei ihm, da er für die Aufnahme im Guinnessbuch der Rekorde verschiedenste Nachweise erbringen musste. Doch nun soll es endlich so weit sein, die Anforderungen für den offiziellen Eintrag sind erfüllt. Entfernt hatte Dr. Lukas den Zahn des Patienten bereits im Frühjahr. Kein Routineunterfangen: „Der Zahn ließ sich aufgrund seiner Länge nur operativ entfernen. Da dieser von palatinal bereits trepaniert und die Wurzel sehr lang war, musste dennoch behutsam vorgegangen werden, damit es nicht zu einer Wurzelfraktur und damit einer weiterhin erschwerten Zahnentfernung kommen würde.“ **DT**

Quelle: ZWP online

## „Klimaschutz ist immer auch Gesundheitsschutz“

Deutscher Ärztetag 2020 befasst sich mit den gesundheitlichen Auswirkungen der Erderwärmung auf die Gesundheit.

**BERLIN** – „Gesundheit und Wohlergehen der Menschen hängen ganz wesentlich vom Erhalt der natürlichen Lebensgrundlagen ab. Klimaschutz ist deshalb immer auch Gesundheitsschutz. Es ist unsere ärztliche Pflicht, auf diese Zusammen-

hänge aufmerksam zu machen und uns für die Einhaltung der Pariser Klimaziele einzusetzen.“ Das sagte Bundesärztekammer-Präsident Dr. Klaus Reinhardt anlässlich des weltweiten Klima-Aktionstags am 20. September 2019 in Berlin.

Dr. Klaus Reinhardt  
Präsident der  
Bundesärztekammer



hängen aufmerksam zu machen und uns für die Einhaltung der Pariser Klimaziele einzusetzen.“ Das sagte Bundesärztekammer-Präsident Dr. Klaus Reinhardt anlässlich des weltweiten Klima-Aktionstags am 20. September 2019 in Berlin.

wohl die direkten Folgen des Klimawandels auf den menschlichen Körper als auch die indirekten Folgen für die globale Gesundheit diskutieren. Unser Ziel ist es, dass auch

Fortsetzung auf Seite 2 unten →

„Sie suchen ein maßgeschneidertes Konzept für die Wasserhygiene Ihrer Praxis?“

**BLUE SAFETY**  
Die Wasserexperten



Gemeinsam analysieren wir Ihre Praxissituation aus technischer, rechtlicher und mikrobiologischer Perspektive. Für dauerhaft hygienisches Wasser.

Wie Sie dabei gleichzeitig tausende Euro sparen und Rechtssicherheit gewinnen, verraten wir Ihnen gerne kostenfrei bei einem Beratungsgespräch in Ihrer Praxis.“

Lukas Niemeyer  
Verkaufsaubendienst



BLUE SAFETY  
Premium Partner  
DEUTSCHER ZAHNÄRZTETAG  
für den Bereich  
Praxishygiene

Vereinbaren Sie noch heute Ihre kostenfreie Sprechstunde Wasserhygiene für Ihre Praxis:

Fon 00800 88 55 22 88  
www.bluesafety.com/Termin

Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Produktinformation lesen.

## Kulturhistorisches Erbe bewahren

Dentalhistorische Sammlungen sollen fusionieren.

**BERLIN** – Die dentalhistorische Sammlung der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) enthält über 40.000 Fachbücher, Zeitschriftenbände, Dissertationen, Fotos, Grafiken, Gemälde sowie zahnärztliche Materialien und Instrumente aus den vergangenen fünf Jahrhunderten. Sie soll zukünftig mit dem Dentalhistorischen Museum Zschadraß, das Schätze der Zahnmedizin wie z.B. eine der ältesten Darstellungen des Zahnschmerzes (etwa 500 vor Christus) enthält, zusammengeführt und gemeinsam präsentiert werden. Damit entstünde die weltweit größte Sammlung kulturhistorischer Gegenstände aus 5.000 Jahren Zahnheilkunde. „Die historische Sammlung zeigt Pionier-

und Erfindergeist, Perfektionsstreben, Liebe zum Beruf und den Willen, auch in schwierigen Zeiten weiterzumachen. Diese Vergangenheit erlebbar zu machen, ist unser Ziel“, so Prof. Dr. Christoph Benz.

Dieses Vorhaben ist nicht ohne Zuspanden möglich. Deshalb hat die BZÄK eine Spendenkampagne „Dentales Erbe – Spendenaktion zum Erhalt und zur Archivierung einer dentalhistorischen Sammlung“ initiiert. Kampagnen-Hashtag ist #Dentales Erbe. Mehr Informationen zur Sammlung bzw. direkt spenden können Sie hier: [www.zm-online.de/dentales-erbe](http://www.zm-online.de/dentales-erbe) **DT**

Quelle: BZÄK

## DG PARO-Vorstandsneuwahl

Prof. Dr. Bettina Dannewitz ist neue DG PARO-Präsidentin.

**REGENSBURG** – Im Vorfeld der diesjährigen Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie e.V. (DG PARO), die vom 19. bis 21. September in Darmstadt stattfand, wurde der Vorstand der Fachgesellschaft neu gewählt.

Prof. Dr. Bettina Dannewitz übernahm das Amt der Präsidentin turnusgemäß für die kommenden

drei Jahre. Prof. Dr. Henrik Domisch wurde als Präsident-elect gewählt. Der Generalsekretär Prof. Dr. Dr. h.c. Holger Jentsch sowie die Beisitzerin Dr. Lisa Hezel wurden in ihren Ämtern bestätigt. Neues Vorstandsmitglied wurde Prof. Dr. Dr. Thomas Beikler. **DT**

Quelle: DG PARO



### DENTAL TRIBUNE

#### IMPRESSUM

**Verlag**  
OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstr. 29  
04229 Leipzig, Deutschland

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

#### Verleger

Torsten R. Oemus

#### Verlagsleitung

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

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

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

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

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

**Produktionsleitung**  
Gernot Meyer  
meyer@oemus-media.de

**Anzeigendisposition**  
Lysann Reichardt  
Lreichardt@oemus-media.de

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

**Lektorat**  
Marion Herner  
Ann-Katrin Paulick

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

#### Erscheinungsweise

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

#### Druckerei

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

#### Verlags- und Urheberrecht

Dental Tribune German Edition ist ein eigenständiges redaktionelles Publikationsorgan der OEMUS MEDIA AG. Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes geht das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, welche der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Autor des Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sondereile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

## Gewalt gegen Ärzte und Rettungskräfte

Starkes und richtiges Signal: Jens Spahn fordert härtere Strafen für Täter.

**BERLIN** – Zu der Ankündigung von Bundesgesundheitsminister Jens Spahn, das Strafrecht bei Gewalt gegen Ärzte und Rettungskräfte zu verschärfen, erklärt Bundesärztekammer-Präsident Dr. Klaus Reinhardt: „Härtere Strafen für Prügler und Pöbler in Gesundheitseinrichtungen können abschreckend wirken und sind deshalb gut und richtig. Wir verstehen die angekündigte Strafrechtsverschärfung aber auch als eine Solidaritätsadresse der Politik an all jene, die oftmals sogar ihre eigene Gesundheit aufs

Auf den Straßen werden Notärzte und Rettungssanitäter angegriffen.

In den Notfallambulanzen passiert es immer wieder, dass Patienten wegen langer Wartezeiten aggressiv werden. Einige Krankenhäuser beschäftigen bereits Sicherheitsdienste, um

gekündigte Gesetzesinitiative in diese Richtung.

Aber auch außerhalb der Notfallversorgung sind Ärzte von Gewalt betroffen. Nach einer Studie des Deutschen Ärzteblattes sind 91 Prozent der Hausärzte bei der Arbeit Opfer von aggressivem Verhalten geworden.



Spiel setzen, um anderen Menschen in Notsituationen zu helfen. Die Initiative des Bundesgesundheitsministers kann ein starkes Signal dafür sein, Gewalt gegen Retter und Helfer gesellschaftlich zu ächten.

Wir nehmen deutlich wahr, dass die Aggressivität gegen Ärzte und andere Berufsgruppen im Gesundheitswesen seit Jahren zunimmt.

ihr Personal zu schützen. Aus diesen Gründen setzt sich die Bundesärztekammer seit Langem für entsprechende gesetzliche Regelungen ein. Auch der Deutsche Ärztetag hatte in diesem Jahr gefordert, den strafrechtlichen Schutz für Hilfeleistende bei Unglücksfällen, gemeiner Gefahr oder Not zu erweitern. Nach den bisherigen Äußerungen des Ministers geht die an-

Eine weitere Untersuchung kam zu dem Ergebnis, dass jeder vierte Arzt schon einmal körperlich angegriffen oder physisch bedroht worden ist. Die jeweiligen Angebote der Ärztekammern zur Gewaltprävention erstrecken sich von Meldeangeboten bis hin zu konkreten Beratungsleistungen, Deeskalationskursen, Sicherheitstrainings und Kommunikationskursen. **DT**

Quelle: Bundesärztekammer

## DGKiZ-Präsidentenwechsel

Univ.-Prof. Dr. Katrin Bekes zur Präsidentin gewählt.

**WIEN** – Univ.-Prof. Dr. Katrin Bekes, Leiterin des Fachbereichs Kinderzahnheilkunde an der Universitätszahnklinik Wien, wurde im Rahmen der Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde (DGKiZ) zur Präsidentin der Gesellschaft gewählt. Sie war bereits seit 2008 als Generalsekretärin der Gesellschaft tätig. Sie ist nun die jüngste Präsidentin in der Geschichte der DGKiZ und folgt auf Prof. Dr. Dr. Norbert Krämer.

Die 26. Jahrestagung der DGKiZ fand in diesem Jahr unter besonderen Rahmenbedingungen statt: Zum ersten Mal tagte die Fachgesellschaft Ende September nicht in Deutschland, sondern in Österreich. Der Kongress in Wien mit rund 360 Teilnehmern stand unter der wissenschaftli-



chen Leitung von Univ.-Prof. Bekes. Die DGKiZ hat die Förderung der Wissenschaft, Lehre und Praxis auf dem Gebiet der Kinderzahnheilkunde einschließlich der Primärprävention zum Ziel. Sie hat derzeit über 1.700 Mitglieder. Univ.-Prof. Bekes ist auch

Vizepräsidentin der Österreichischen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde (ÖGK) und Councillor des Landes Österreich bei der European Academy for Paediatric Dentistry (EAPD). **DT**

Quelle: Uni Wien

### ← Fortsetzung von Seite 1 „Klimaschutz ist immer auch Gesundheitsschutz“

gesundheitliche Aspekte in die Klimapolitik der Bundesregierung miteinfließen.“

Mit den direkten Folgen von Hitzeereignissen beschäftigten sich Wissenschaftler Anfang August in einem Schwerpunktheft des Deutschen Ärzteblattes. Dazu zählen eine mögliche Zunahme von Herzinfarkten und Hitzeschlägen sowie ein temperaturbedingter Anstieg

der Zahl von Wundinfektionen. Hinzu kommen indirekte gesundheitliche Auswirkungen und Risiken als Folge der Klimaänderungen: Hierzu gehören die Beeinträchtigung der Qualität und Quantität von Trinkwasser und Lebensmitteln, eine längere Leidenszeit für Menschen mit Pollenallergien sowie das vermehrte Auftreten von tierischen Krankheitsüberträgern wie Zecken oder Stechmücken.

Weitere spürbare Folgen des Klimawandels sind Extremwetterereig-

nisse. Es ist davon auszugehen, dass sich diese auch auf bereits vorhandene Gesundheitsrisiken wie Armut, Hunger und Unterernährung auswirken.

Dr. Reinhardt: „Das Ausmaß klimabedingter Gesundheitsfolgen kann die Leistungsfähigkeit der Gesundheitssysteme weltweit auf Dauer an ihre Belastungsgrenzen bringen. Damit wird der Klimawandel auch zu einer zentralen Gesundheitsfrage des 21. Jahrhunderts.“ **DT**

Quelle: Bundesärztekammer

### Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers)

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

## Er ist wieder da: der zahnärztliche Kinderpass

Die Bayerische Landeszahnärztekammer aktualisiert ihren „Vorsorgefahrplan“.

MÜNCHEN – Vor 20 Jahren hat ihn die Bayerische Landeszahnärztekammer (BLZK) erstmals herausgegeben: den zahnärztlichen Kinderpass. Der „Vorsorgefahrplan“ für Kinder bis sechs Jahre ist bei Zahnärzten und Patienten gleichermaßen

beliebt. Jetzt hat die BLZK ihren Kinderpass inhaltlich aktualisiert – zum Beispiel hinsichtlich der neuen Früherkennungsuntersuchungen für unter Dreijährige.

Mit dem Kinderpass behalten Eltern die Untersuchungstermine ihres Kindes immer im Blick. Sie erhalten auch Informationen zu Zahnpflege, Mundhygiene und zahnge-sunder Ernährung. Außerdem erfahren sie, wie sie die Zähne ihres Nachwuchses vor Karies schützen können.

### Das ist neu im Kinderpass

Der Kinderpass der BLZK wurde jetzt inhaltlich überarbeitet – er enthält zum Beispiel die drei neuen Früherkennungsuntersuchungen. Auf diese haben Kinder zwischen dem 6. und dem vollendeten 33. Lebensmonat seit Juli dieses Jahres Anspruch. Die Zeitintervalle der Untersuchungen im Kinderpass wurden dementsprechend angepasst.

Eltern und Kinder finden in der Neuauflage auch einige Extras: Zum Beispiel stellt sich die Bayerische Landesarbeitsgemeinschaft Zahngesundheit (LAGZ) vor.

Die LAGZ-Zahnärzte üben mit Kindern in Betreuungseinrichtungen das Zähneputzen und achten gemeinsam mit den Erziehern auf eine zahn-gesunde Ernährung.

Außerdem gibt es im neuen Kinderpass ein Ratebild. Es zeigt verschiedene Situationen, die den Zähnen entweder guttun oder die eher schlecht für die Mundgesundheit sind. Eltern können das Lösen des Rätsels zum Anlass nehmen, um mit ihrem Kind auf spielerische Art über die Themen Zahnpflege und zahn-gesunde Ernährung zu sprechen.

Ein weiteres Extra: Im Kinderpass gibt es jetzt eine Gebiss-Grafik, in die Eltern eintragen können, an welchem Tag bei ihrem Nachwuchs die einzelnen Zähne durchgebrochen sind. Diese Dokumentation liefert dem Zahnarzt nützliche Informationen und ist gleichzeitig eine schöne Erinnerung für die Eltern und ihr Kind.

Den zahnärztlichen Kinderpass bekommen Eltern von ihrem Zahnarzt. Zahnarztpraxen können ihn im Onlineshop der BLZK unter [shop.blzk.de](http://shop.blzk.de) bestellen. Dort ist der Kinderpass auch als kostenloser Download verfügbar. [DT](#)

Quelle: BLZK



Der neue zahnärztliche Kinderpass ist im Onlineshop der BLZK erhältlich unter [shop.blzk.de](http://shop.blzk.de).

## Faire Bezahlung für zahnmedizinische Angestellte

Zahnärzte formulieren einen Appell an den Gesundheitsminister.

LÜBBECKE – „Zahnärzte können ihre Mitarbeiter nur fair bezahlen, wenn sie für ihre zahnärztlichen Leistungen auch ein faires Honorar erhalten“, erklärte Zahnarzt Joachim Hoffmann, Landesvorsitzender des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte e.V. in Westfalen-Lippe (FVDZ-WL), im Rahmen der Hauptversammlung des Bundesverbandes des FVDZ, die am vergangenen Wochenende im sächsischen Radebeul stattfand.

„Eine adäquate Bezahlung ist notwendig, damit die Zahnmedizinischen Fachangestellten ihren an-

spruchsvollen und aufreibenden Beruf auch weiterhin mit Empathie und Kompetenz ausüben können – stets zum besten Wohl der Patienten“, erklärte Hoffmann. Seit 1988 wurde der Punktwert der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) nicht erhöht. „Trotz allgemeiner Preissteigerungen und Teuerungsrate stagniert das Honorar seit mehr als 30 Jahren. Somit sind ein wirtschaftlicher Betrieb der Praxen und eine angemessene Bezahlung für hoch qualifiziertes Personal nicht mehr möglich. Die zahnärztliche Versorgung ist in Gefahr“, warnte Hoffmann.

### GOZ-Punktwert der Teuerungsrate anpassen!

Der FVDZ-WL fordert Bundesgesundheitsminister Jens Spahn auf, den Punktwert der GOZ jährlich zumindest entsprechend der Teuerungsrate anzupassen. Somit könnten die Zahnärzte auch die Gehälter ihrer Mitarbeiter dementsprechend anpassen. In Nordrhein-Westfalen verdienen Zahnmedizinische Fachangestellte ca. 30 Prozent weniger als die Verwaltungsfachangestellten der Krankenkassen. [DT](#)

Quelle: FVDZ-WL

## Besserer Schutz vor „medizinischen Hochstaplern“

Patientenschützer fordern zentrale Erfassung der Zulassungen für Mediziner.

DORTMUND – Nach dem Auffliegen einer mutmaßlich falschen Ärztin, die für mehrere Todesfälle in Hessen verantwortlich sein soll, haben Patientenschützer einen besseren Schutz vor Betrügnern gefordert. „Deutschland macht es medizinischen Hochstaplern zu leicht“, sagte Eugen Brysch, Vorstand der Deutschen Stiftung Patientenschutz, gegenüber der Nachrichtenagentur AFP.

Brysch forderte eine zentrale Erfassung der Zulassungen für Mediziner bei der Bundesärztekammer (BÄK). Krankenhausträger müssten verpflichtet werden, die Zulassung eines Arztes dort abzufragen. Prüfungsämter müssten zudem bereits vor Ausstellung der Approbation die Echtheit des Staatsexamens bestätigen. Bundesgesundheitsminister Jens Spahn (CDU) sei nun gefordert, „die Kleinstaaterei in dieser Frage zu beenden“, sagte Brysch. Die Staatsanwaltschaft wirft einer früher im nordhessischen Fritzlar tätigen mutmaßlich falschen Ärztin vor, vier Todesfälle verursacht zu haben. Acht weitere Patienten sollen gesundheitlich geschädigt worden sein. Die 48-Jährige wurde am Dienstag vergangener Woche verhaftet und sitzt in Untersuchungshaft. Sie hatte von 2015 bis 2018 ohne ärztliche Zulassung als Assistenzärztin in der Anästhesie eines Hospitals in Fritzlar gearbeitet. [DT](#)

Quelle: [www.medinlive.at](http://www.medinlive.at)

# [dentisratio]

Der Wert Ihrer Arbeit

Unser Angebot für Ihre Praxis:

### smart ZMV®

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

### Coaching und Fortbildung

Mit [dentisratio] bleiben Sie aktuell in den Themen

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

### Betriebswirtschaftliche Beratung

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

### Digitalisierung der Zahnarztpraxis

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

# [dentisratio]

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

dentisratio GmbH  
Großbeerenstr. 179  
14482 Potsdam

Tel. 0331 979 216 0  
Fax 0331 979 216 69

[info@dentisratio.de](mailto:info@dentisratio.de)  
[www.dentisratio.de](http://www.dentisratio.de)



## Der frühe Vogel ... Morgenpatienten sind am zufriedensten

Studie belegt tageszeitlichen Einfluss auf Behandlungsqualität.



ROCHESTER – Der Praxisalltag verlangt dem gesamten Praxisteam viel ab. Ein volles Wartezimmer, etliche Anrufe, Papierkram, verschiedenste Sorgen und Ängste der Patienten – das zehrt natürlich an den Kräften. Dass Patienten das scheinbar auch zu spüren bekommen, belegt nun eine aktuelle Studie. Hier nach sind Patienten, die in der ersten Stunde nach Praxisöffnung behan-

delt werden, am zufriedensten. Forscher der Mayo Clinic in Rochester, USA, hatten die Fragebögen von mehr als 3.000 Patienten ausgewertet. 80 Prozent der Patienten würden ihre Praxis weiterempfehlen, weil sie sehr zufrieden mit der Behandlung dort sind. Die besten Bewertungen vergaben allerdings Morgenpatienten, im Laufe des Tages wurden die Bewertungen kontinu-

ierlich schlechter. Eine Stunde vor Sprechzeitenschluss war die Wahrscheinlichkeit für Top-Bewertungen um 45 Prozent niedriger als zum Tagesbeginn. Einzige Ausreißer des Abwärtstrends waren die Zeiten vor und nach der Mittagspause.

Die Forscher gehen davon aus, dass die Belastung des Praxisalltags zur Erschöpfung führt, die sich in verändertem Verhalten widerspiegelt, welches von Patienten deutlich wahrgenommen wird. Zudem ergab die Analyse, dass zum Tagesende hin mehr Antibiotika verschrieben werden. Wie die Untersuchung zeigte, kamen die besten Bewertungen meist von älteren verheirateten Männern mit höherem Bildungsgrad. Wartezeiten wurden in der Auswertung zwar berücksichtigt, allerdings nicht die Vorerfahrungen mit der Praxis oder der Anlass des Besuchs.

Die Studie ist im *Journal of General Internal Medicine* erschienen. **DT**

Quelle: ZWP online

## Überprüfung der Fortbildungspflicht ist überflüssige Bürokratie

Viel Aufwand – wenig Auswirkung: Kassenzahnärztliche Vereinigung Bayerns hinterfragt Nachweispflicht.

MÜNCHEN – Die Überwachung der gesetzlichen Fortbildungspflicht ist aus Sicht der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Bayerns (KZVB) ein Beispiel für überflüssige Bürokratie im Gesundheitswesen. Alle fünf Jahre müssen Vertragszahnärzte einen entsprechenden Nachweis bei der für sie zuständigen KZV einreichen. Übersieht ein Zahnarzt diese Frist, wird er automatisch mit einer Honorarkürzung von zehn Prozent „bestraft“. Die KZVB hat nun ausgerechnet, wie viel Geld dadurch an die Krankenkassen zurückfließt.

„Die Beträge sind so gering, dass Aufwand und Nutzen hier in keinem Verhältnis zueinander stehen. Fast 100 Prozent der Kollegen haben aktuell den Nachweis fristgerecht erbracht. Für 2018 erhält die größte bayerische Krankenkasse gerade einmal 1.051,99 Euro zurück. Bei den kleineren Kassen sind es zweistellige Beträge. Angesichts eines Honorarvolumens von 2,5 Milliarden Euro stehen die Rückzahlungen in keinem Verhältnis zum bürokratischen Aufwand“, kritisiert der KZVB-Vorsitzende Christian Berger.

### Interesse an Fortbildungen groß

„Die bayerischen Zahnärzte nehmen die Fortbildung mit oder ohne gesetzliche Pflicht sehr ernst. Es ist in ihrem eigenen Interesse, dass sie ihren Patienten immer die neuesten Therapien anbieten kön-

nen. Zudem unterstützen die zahnärztlichen Körperschaften ihre Mitglieder bei der Erfüllung der Fortbildungspflicht durch eine Fülle von Veranstaltungen. Ein gutes Beispiel dafür ist der Bayerische Zahnärztetag, an dem jedes Jahr über 1.000 Zahnärzte und Praxismitarbeiter teilnehmen“, betont der stellvertretende KZVB-Vorsitzende Dr. Rüdiger Schott.

### Appell an den Gesetzgeber

Angesichts des hohen Aufwands und des geringen Nutzens appelliert die KZVB an den Gesetzgeber, auf die Überprüfung des alle fünf Jahre zu erbringenden Fortbildungsnachweises zu verzichten. Das wäre echter Bürokratieabbau im Gesundheitswesen. Die gewonnene Zeit würde in den Praxen für die Patientenversorgung zur Verfügung stehen. **DT**

Quelle: KZVB



© BillionPhotos.com – stock.adobe.com

ANZEIGE

# ZAHNARZT

Österreich/Tirol

Für unsere exklusive + moderne Praxis im wunderschönen Tirol, suchen wir einen freundlichen, teamfähigen Zahnarzt (m/w) mit Erfahrung in den Bereichen Zahnersatz und konservierende Zahnbehandlung. Beste Verdienstmöglichkeiten! Kontakt: [praxistiro@gmx.at](mailto:praxistiro@gmx.at)

## Digitalisierung im Gesundheitswesen

Ärzterschaft fordert Ordnungsrahmen.

BERLIN – „Die Digitalisierung im Gesundheitswesen hat das Potenzial, sowohl die Prozesse als auch grundsätzliche Prinzipien der gesundheitlichen Versorgung zu verändern. Diese Veränderungen werden aber nur dann zu Verbesserungen führen, wenn Ärzte und Patienten Vertrauen in die neuen Strukturen und Abläufe entwickeln können.“ Das sagte Bundesärztekammer-Präsident Dr. Klaus Reinhardt zur Eröffnung der Tagung „BÄK im Dialog, die Vertrauensfrage in der digitalen Medizin“ in Berlin. Reinhardt forderte eine Gesamtstrategie für den Ausbau der Digitalisierung sowie einen Ordnungsrahmen, der politische, rechtliche und ethische Aspekte umfasst. Im Beisein von Bundesgesundheitsminister Jens Spahn sagte Reinhardt: „Es ist Aufgabe der Politik, einen solchen Rahmen zu setzen. Unser Anliegen ist es, die Politik mit unserem besonderen Blick auf die Bedürfnisse der Patienten dabei zu unterstützen.“

Inhaltliche Grundlage der Bundesärztekammer-Tagung waren Thesen zur Digitalisierung, die die BÄK in den vergangenen Monaten in Werkstattgesprächen diskutiert hat. BÄK-Vorstandsmitglied Dr. Peter

künstliche Intelligenz (KI) auf und wo fängt Substitution an? Müssen wir ethische Leitgedanken für die digitalisierte Medizin formulieren? Sollten wir digitale Anwendungen erst dann in unser Behandlungs-

und weiteren Fragen zur Digitalisierung zu befassen. „Am Ende müssen Kernanforderungen für eine Digitalisierung stehen, die sich an den tatsächlichen Bedürfnissen der Patienten ausrichten“, sagte er.

Erik Bodendieck, Präsident der Sächsischen Landesärztekammer, der

den neuen digitalen Möglichkeiten aus: „Digitale Angebote werden Ärzte nicht ersetzen. Oft brauchen wir für unsere Arbeit alle fünf Sinne. Das kann keine Maschine leisten.“ Richtig eingesetzt, könnten digitale Anwendungen aber sinnvolle Hilfsmittel sein, die die Patientenversorgung weiter verbessern.

Auf deutliche Kritik von Ärzten stieß auf der Tagung das Vorhaben der Bundesregierung, dass Krankenkassen ihren Versicherten künftig digitale Versorgungsangebote machen können, ohne die behandelnden Ärzte einzubeziehen. Bodendieck erklärte, dass auch digitale Anwendungen in ein therapeutisches Gesamtkonzept integriert werden müssten. „Es braucht immer einen Verantwortlichen, der Risiken im Behandlungsverlauf erkennen kann. Und das kann nur der Arzt sein.“ **DT**



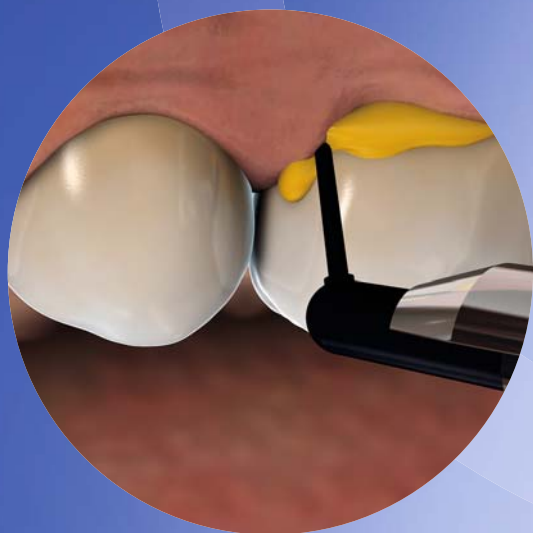
„Digitale Angebote werden Ärzte nicht ersetzen. Oft brauchen wir für unsere Arbeit alle fünf Sinne.“

Bobbert formulierte daraus abgeleitete Kernfragen: „Wo hört die Unterstützung für den Arzt durch

angebot übernehmen, wenn ihr Nutzen bewiesen ist?“ Bobbert plädierte dafür, sich intensiv mit diesen

gemeinsam mit Peter Bobbert dem Ausschuss „Digitalisierung der Gesundheitsversorgung“ der Bundesärztekammer vorsitz, sprach sich in der abschließenden Podiumsdiskussion für einen offenen Umgang mit

Quelle: Bundesärztekammer



Save the date  
Frühbucherpreis

## Kulzer – Ein Tag für Mundgesundheit

14.03.2020

10:00 – 17:00 Uhr  
Berlin, Spreespeicher

**249 €**

(199 € für Frühbucher  
bis 31.01.2020)

Mehr Informationen &  
Anmeldung unter:  
[kulzer.de/  
zahnarztfortbildungen](http://kulzer.de/zahnarztfortbildungen)

## Ligosan® Slow Release Der Taschen-Minimierer.

Das Lokalantibiotikum für die Parodontitis-Therapie von heute.

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

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

Mundgesundheit in besten Händen.



**KULZER**  
MITSUI CHEMICALS GROUP

# Schientherapie im parodontal vorgeschädigten Gebiss

Der Einsatz von Aligner-Systemen in der Erwachsenen-KFO hat sich für die Korrektur von leichten Zahnfehlstellungen im Frontzahnbereich bewährt. Ein Fallbericht von Dr. med. dent. Rudolf Schiefelbein, M.Sc., Jade, Deutschland.

Patienten treten immer häufiger an Zahnärzte und Kieferorthopäden heran, um ästhetisch motivierte Behandlungen durchführen zu lassen. Hier hat sich der Einsatz von Aligner-Systemen bewährt. Auch Stellungskorrekturen im parodontal vorgeschädigten Gebiss sind mit Alignern wie der in-line®-Schientherapie (RKSortho) effektiv zu erzielen. Das zeigt der vorliegende Fall.

Dass die Aligner-Systeme bei Erwachsenen für die Korrektur einfacher Zahnfehlstellungen beliebt sind und sich bewährt haben, hat mehrere Gründe:

- Die Kunststoffschienen sind bequem zu tragen, herausnehmbar und einfach zu reinigen.
- Die tägliche Zahnpflege kann wie gewohnt durchgeführt werden.
- Die Schienen sind im Mund nahezu unsichtbar, schränken die Phonetik nicht ein und sind damit für Erwachsene im Berufs- und Privatleben alltagstauglich.

Zu berücksichtigen ist jedoch, dass der Kraftansatz der Schienen limitiert ist. In meiner Praxis kommen von RKSortho die in-line®-Schienen zum Einsatz, wenn Patienten die Korrektur der Zahnfehlstellung aus ästhetischen Gründen wünschen.

Fortschreitende parodontale Destruktion sowie früh eingetretener Zahnverlust können bei Patienten mit schweren Parodontitiden oft zu pathologischen Zahnbewegungen führen. Zahnkippen, -elongationen und Lückenbildungen können die Folgen sein. Alle Veränderungen führen zu ästhetischen, phonetischen und funktionellen Problemen, die die tägliche Mundhygiene des Patienten und auch die restaurative Versorgung erheblich erschweren. Die Kieferorthopädie kann nach erfolgreich durchgeführter Parodontal-

therapie einen erheblichen Beitrag zur Optimierung der Gesamtsituation leisten. Wesentlich ist jedoch, dass vor Beginn einer in-line®-Schientherapie die Parodontitis und ihre Ursachen erfolgreich therapiert werden müssen.

Eine parodontale Reinfektion sollte unter der KFO-Therapie durch einen engmaschigen Recall in der unterstützenden Parodontitistherapie (UPT) vermieden werden. Die herausnehmbaren in-line®-Schienen sind im Vergleich zu festsitzenden Apparaturen bei parodontal vorgeschädigten Patienten vorteilhafter, da sie eine effektive Mundhygiene ermöglichen.

## Ausgangssituation

Dieser Fall eines 52-jährigen Patienten soll die Möglichkeit des Zahnerhalts anhand parodontologischer und kieferorthopädischer Maßnahmen zeigen und die frühzeitige Extraktion vermeintlich hoffnungsloser Zähne verhindern.

Anfang November 2016 stellte sich ein 52-jähriger Patient in der Praxis vor. Er war Nichtraucher und zeigte eine generalisierte schwere chronische Parodontitis. In der Vergangenheit war bereits eine geschlossene Parodontaltherapie erfolgt, wobei allerdings ein regelmäßiger Recall mit Mundhygieneinstruktionen und professioneller Zahnreinigung unterblieben war. Der Patient klagte über Mundgeruch, einen schlechten Geschmack und die Fehlstellung der Zähne 32 bis 42. Er nannte ästhetische, phonetische und funktionelle Probleme durch die Zahnwanderung in der Unterkieferfront. Diese waren infolge der parodontalen Destruktion gelockert. Zahn 41 hatte sich hinter 31 bewegt; zwischen 41 und 42 hatte sich eine störende Lücke gebildet (Abb. 1–3). Er erhoffte sich eine Veränderung der Zahnstellung

im Unterkiefer und dadurch eine Optimierung der Ästhetik in der Unterkieferfront.

Der Patient wies ein konservierend insuffizient versorgtes Gebiss auf: Bis auf die Zähne 16, 15, 24, 25 reagierten alle Zähne sensibel auf den CO<sub>2</sub>-Kältestest. Die prothetischen Restaurationen an 14, 16, 24–26, 34, 35, 36–38, 45, 46, 47 waren soweit intakt. Die Kompositfüllungen waren verfärbt und wiesen Randimperfectionen ohne Zeichen einer Karies auf. Wurzelkaries war an 17 und 18 zu finden. Die endodontisch versorgten Zähne waren soweit unauffällig.

Interdental und oral zeigte sich viel Plaque. Lokalisiert waren Zahnstein und Konkreme sichtbar. Die Gingiva war gerötet und lokalisiert livide geschwollen. Die Sondierungstiefen waren generalisiert pathologisch erhöht. Es trat generalisiertes Bluten auf Sondieren (BOP) auf. Der Röntgenbefund zeigte einen ungleichförmigen generalisierten horizontalen Knochenabbau um bis zu zwei Drittel der Wurzellänge im Ober- und Unterkiefer (Abb. 8a). Die Werte der Mundhygiene-Indizes ergaben einen gingivalen Blutungsindex (GBI) von 55 Prozent und einen Plaque-Index (PCR) von 45 Prozent. Die Zähne 17, 12 bis 22 und 42 wiesen eine pathologische Beweglichkeit von Grad 1 auf, die Zähne 18, 41 und 31 einen Grad 2. An den Zähnen 12 und 42 trat beim Sondieren putrides Exsudat aus. Die Sondierungstiefen waren generalisiert pathologisch erhöht. Im Frontzahnbereich fanden sich Sondierungstiefen bis zu 14 mm, im Seitenzahnbereich bis zu 10 mm.

Es wurde ein Erhaltungsversuch aller Zähne mit Ausnahme von 18 vorgeschlagen. Die Zähne 12, 41, 42 wurden aufgrund des fortschreitenden Knochenrückgangs langfristig

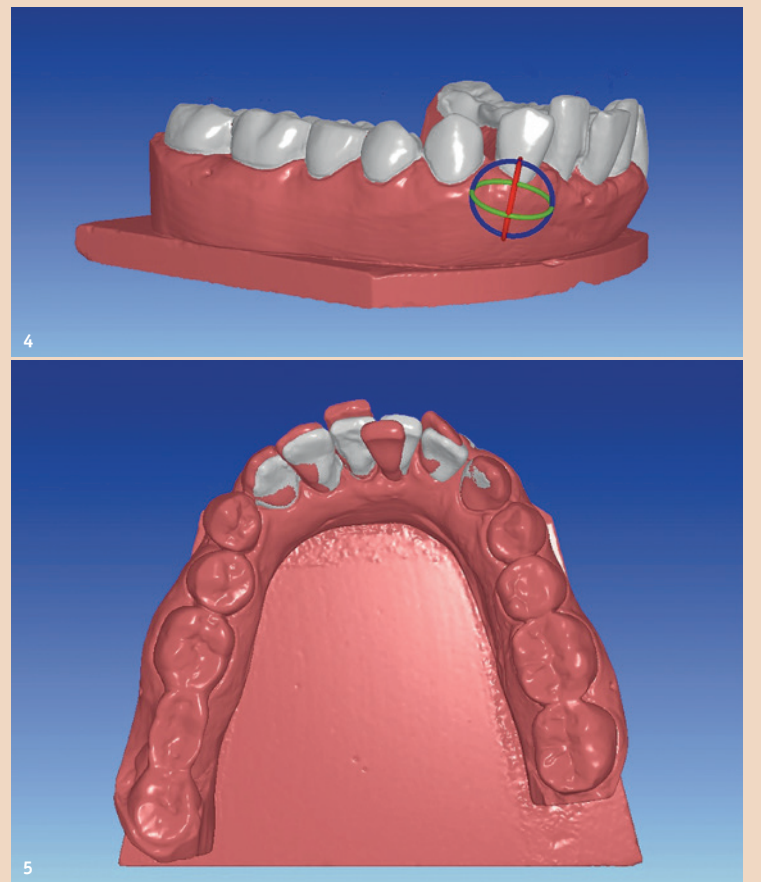


Abb. 4: Die Behandlungsplanung erfolgt digital anhand der Abformung. Die Korrekturschritte werden präzise festgelegt. – Abb. 5: Digital wird die Ausformung des Zahnbogens (grau) geplant. (Fotos: RKSortho)

als fraglich eingestuft. Die vorgesehene Therapie umfasste folgende Einzelmaßnahmen:

- Antiinfektiöse Therapie aller Zähne.
- Extraktion von Zahn 18.
- Semipermanente Schienung von 32 bis 42.
- Reevaluation der klinischen Situation nach acht bis zwölf Wochen.
- Gegebenenfalls weiterführende parodontalchirurgische Maßnahmen.
- Lebenslange unterstützende Parodontitistherapie.
- Kieferorthopädische Umstellung der Unterkieferfront 32 bis 42 aus phonetischen, ästhetischen und funktionellen Gründen.

## Therapieentscheidung

Dem Patienten wurde eine erneute Parodontitistherapie vorgeschlagen. Anfang Februar 2017 begann die antiinfektiöse Therapiephase. Dem Patienten wurde zunächst die Bedeutung der bakteriellen Plaque für die Ätiologie und Pathogenese der Parodontitis sowie in Bezug auf den Behandlungserfolg erläutert. Es wurden die harten und weichen supragingivalen Beläge entfernt sowie die Mundhygieneinstruktionen mit der Anwendung von Interdentalraumbürsten und Zahnseide demonstriert. Dem Patienten wurde die modifizierte BASS-Technik erläutert.

Die antiinfektiöse Therapie umfasste drei Sitzungen, einschließlich der Entfernung des Zahns 18 und der semipermanenten Schienung von 32 bis 42. Aufgrund weiterer purulenter Suppuration wurde eine unterstützende systemische Einnahme von täglich 3 x 500 mg Amoxicillin und 3 x 400 mg Metronidazol über

sieben Tage verordnet. Ende März 2017 erfolgte ein Full-Mouth-Scaling und Root Planing. Während der gesamten Behandlungsdauer wurde der Patient angewiesen, die häusliche Mundhygiene fortzuführen und zu intensivieren. Das Wichtigste für eine erfolgreiche Ausheilung und eine Verminderung der Reinfektion ist die Plaquekontrolle von und mit dem Patienten. Nach Abschluss der aktiven Therapie wurde der Patient in die UPT aufgenommen. Es ergab sich ein mittleres Risiko, sodass aber auf Wunsch des Patienten (umfangreiche Umstellung der UK-Front, Mundhygieneunterstützung) ein Dreimonatsintervall festgelegt wurde. Seitdem befindet sich der Patient in einem engmaschigen Recall.

Nach Beendigung der Parodontitistherapie wurden mit dem Patienten die möglichen weiteren Therapieoptionen diskutiert. Eine Option war die Extraktion der Zähne 32 bis 42 mit einer prothetischen Brückenlösung von 33 bis 43. Eine implantologische Lösung kam für den Patienten nicht infrage. Alternativ wurde die Möglichkeit einer KFO-Behandlung besprochen. In diesem Fall sollte die Zahnfehlstellung von 32 bis 42 im parodontal vorgeschädigten Gebiss mit fraglicher Prognose durch in-line®-Schienen korrigiert werden.

Der Patient wollte die eigenen Zähne unbedingt erhalten und entschied sich sehr motiviert für die in-line®-Schientherapie im Unterkiefer.

Im Vergleich zu festsitzenden KFO-Apparaturen, zum Beispiel Brackets, ist die Zahnpflege aufgrund der herausnehmbaren in-line®-Schienen deutlich einfacher. Auch dieser Aspekt sprach im vor-



Abb. 1: Patient mit einer generalisierten schweren chronischen Parodontitis. Im Unterkiefer ist eine Zahnfehlstellung erkennbar, die ihn ästhetisch, phonetisch und funktionell beeinträchtigt. – Abb. 2 und 3: Fehlstellung 41 und 42 mit unschöner Lücke im Frontzahnbereich. (Fotos: RKSortho)



Abb. 6 und 7: Die Zähne 32 und 41 sind in den Zahnbogen integriert, der wie geplant sehr gut ausgeformt wurde. (Fotos: RKSortho)

liegenden Fall für die Behandlung mit den nahezu unsichtbaren Alignern.

### Therapieplanung

Die Zahntechniker bei RKSortho errechneten auf Basis der Abformung (Alginat) des Unterkiefers die erforderlichen Korrekturschritte für den Unterkiefer (Abb. 4 und 5) und prognostizierten, dass sich die gewünschte Korrektur der Zahnfehlstellung von 32 bis 42 mit insgesamt sieben in-line®-Schienen problemlos erzielen ließe. Dabei wurde der Patient darauf hingewiesen, dass das Ergebnis in erster Linie von seiner Compliance abhängen würde. Die empfohlene Tragedauer für die Schienen lag bei circa 18 Stunden täglich. Dies war dem Patienten vor Therapiebeginn bewusst.

Mit den in-line®-Schienen ist die Behandlung von Zahnfehlstellungen vorwiegend im Front- und Eckzahnbereich möglich. Beispiele dafür sind: Rotationsstände, Engstände und Lückenschluss einzelner Zähne im Frontzahnbereich, Re- und Protrusion sowie Kreuzbissüberstellung der Frontzähne, kleine Korrekturen der Prämolaren (abhängig von der Okklusion), für die begrenzte Ex-/Intrusion einzelner Frontzähne und als präprothetische Maßnahme.

### Therapie

Der Patient erhielt im Juli 2017 seine erste in-line®-Schiene. Zu Beginn der Behandlung wurde er alle

zwei Wochen zur Kontrolle der Mundhygiene und seiner Trage-Compliance einbestellt. Der Patient empfand das Tragen der Schienen als nicht störend und hielt sich von Anbeginn an die empfohlene Tragedauer. So konnten, wie geplant, die in-line®-Schienen im Zeitabstand von vier Wochen gewechselt werden. Aufgrund der Zahnbewegung der Unterkieferfront erfolgte eine regelmäßige Okklusionskontrolle, um eventuelle Frühkontakte durch die Zahnbewegungen zu eliminieren. Trägt der Patient weniger konsequent die Schiene, kann sich deren Tragedauer auf bis zu sechs Wochen verlängern. Die Schiene übt während des Tragens einen kontinuierlichen, elastischen Druck auf die Zahnoberfläche aus. So werden die Zähne in die geplante Stellung bewegt.

In diesem Fall waren die Korrekturschritte pro Schiene im Durchschnitt auf 0,55 mm programmiert. Mitte Januar 2018 erfolgte die Eingliederung der letzten (siebten) Schiene.

### Ergebnis

Die geplante Korrektur der Zahnfehlstellung wurde innerhalb von einem halben Jahr wie erwartet erreicht. Der Zahnbogen ist sehr gut ausgeformt. Die Zähne 32 und 41 sind in den Zahnbogen integriert (Abb. 6 und 7). Die Zähne 42, 41 und 31 wurden in ihrer Stellung erheblich korrigiert: Zahn 42 mit einer

Retrusion von 2,7 mm, 41 mit einer Distalbewegung von 2,3 mm und Zahn 31 mit einer Retrusion von 3,0 mm. Dadurch entstand jedoch ein Frühkontakt an Zahn 42, der leicht eingeschliffen wurde. Der Patient ist mit dem Ergebnis sehr zufrieden. Seit Mitte März 2018 trägt er einen Retainer, um die Zähne zu stabilisieren und das Resultat langfristig zu wahren. Das Röntgenbild zeigt, dass durch die Therapie sogar ein leichtes Knochen-Remodelling (Abb. 8a und b) stattgefunden hat. Trotz der Einschätzung der Zähne 32 bis 42 mit einer sehr fraglichen Prognose wurde von einer Extraktion abgesehen und der Erhalt der geschlossenen Zahnreihe zur Vermeidung eines prothetischen Ersatzes in den Vordergrund gestellt.

Nimmt der Patient weiterhin regelmäßig die Recall-Termine wahr und setzt täglich die häusliche Mundhygiene um, ist eine gute Prognose für den Zahnerhalt gegeben. Ein positiver Nebeneffekt der Therapie war ebenso, dass die korrigierte Zahnstellung die selbstständige häusliche Mundpflege des Patienten erleichtert.

### Fazit

Ästhetische Korrekturen und parodontologisch indizierte Stellungskorrekturen sind in meiner Praxis das Hauptanwendungsfeld für den Einsatz der in-line®-Schienen. So lassen sich Zähne mit einer Fehlstellung aufgrund parodontaler Vorschädigung mit den Schienen vorhersagbar korrigieren. Zudem können Zähne – je nach Ausgangssituation – intrudiert werden, um ein Knochen-Remodelling zu erhalten. So finden gelockerte Zähne trotz schwieriger Prognose wieder mehr Halt.

Im Bereich der ästhetisch motivierten Korrekturen von Zahnfehlstellungen ist eine steigende Nachfrage zu bemerken. Die Patienten sind mit dem Ergebnis nach einer erfolgreichen in-line®-Schientherapie sehr zufrieden und berichten über ihre positiven Erfahrungen im Bekannten- und Freundeskreis. Aufgrund dieser positiven Berichte kommen vermehrt Patienten in die Praxis, die gezielt nach einer Behandlung mit den transparenten Schienen fragen. Die in-line®-Therapie ist für uns eine zuverlässige Behandlungsoption. [DT](#)

### Kontakt



Dr. Rudolf Schiefelbein, M.Sc.

Zahnarztpraxis Dr. Schiefelbein und Kollegen  
Bussardstraße 9  
26349 Jade, Deutschland  
Tel.: +49 4454 1551  
info@zahnarzt-schiefelbein.de  
www.zahnarzt-schiefelbein.de

ANZEIGE



DANUBE PRIVATE UNIVERSITY  
Fakultät Medizin/Zahnmedizin

*Für das Wertvollste das Beste*

ZAHNMEDIZIN ZUM DR. MED. DENT.

HUMANMEDIZIN ZUM DR. MED. UNIV.

AN EINER UNIVERSITÄT MIT TOP-WISSENSCHAFT, HERAUSRAGENDEN  
PROFESSOREN IN EINER WELTKULTUR- UND NATURERBEREGION  
ÖSTERREICHS STUDIEREN.



ÜBER DAS FACHLICHE HINAUS SIND DIE STUDIERENDEN DER DANUBE PRIVATE UNIVERSITY IN EINE GEMEINSCHAFT MIT ANSPRUCHSVOLLEN ANGEBOTEN IN SPORT UND KULTUR IM COLLEGECHARAKTER EINGEBUNDEN.

Danube Private University (DPU), Fakultät Medizin/Zahnmedizin  
Steiner Landstraße 124, 3500 Krems-Stein, Österreich  
www.DP-Uni.ac.at

Interessenten wenden sich an: Katharina.Stoeller@DP-Uni.ac.at, Tel.: +43 676 842 419 312

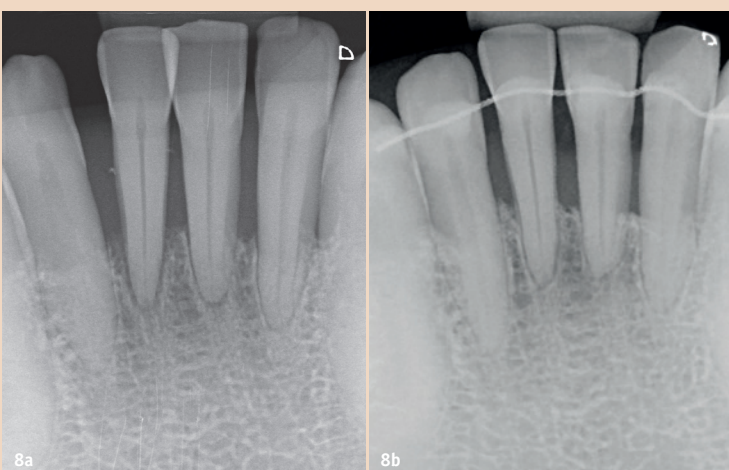


Abb. 8a und b: Nach Parodontaltherapie und Korrektur der Zahnfehlstellungen ist ein leichtes Knochen-Remodelling zu beobachten. Die Prognose der Zähne bleibt dennoch weiter abzuwarten. (Foto: Dr. Schiefelbein)

## 20 Jahre CAMLOG – Die Idee, die Implantologie einfacher zu machen

Planmäßiger Wechsel in der CAMLOG Geschäftsleitung – Jürgen Isbaner, Chefredakteur und Mitglied des Vorstandes der OEMUS MEDIA AG, und Georg Isbaner, Redaktionsleiter *Implantologie Journal*, im Gespräch mit Michael Ludwig, Markus Stammen und Martin Lugert.

Infos zum Unternehmen



CAMLOG hat sich seit der Gründung im Jahr 1999 in atemberaubendem Tempo von einem Start-up-Unternehmen zu einem der führenden Anbieter von dentalimplantologischen Komplettsystemen und Produkten für die Restaurative Zahnheilkunde in Deutschland und Österreich entwickelt. Bereits 1999 waren wir bei der Gründungskonferenz in Stuttgart dabei und besuchen nun, 20 Jahre später, CAMLOG in Wimsheim, um über den Wechsel in der Geschäftsführung, das CAMLOG Erfolgsgeheimnis und die Visionen für die Zukunft zu sprechen. Bereits im Januar hatte CAMLOG verkündet, dass Martin Lugert und Markus Stammen in die Geschäftsleitung nachgerückt sind und Michael Ludwig zum Ende des Jahres aus diesem Amt ausscheiden wird.

**Herr Ludwig, im Volksmund heißt es so schön, dass man gehen soll, wenn es am schönsten ist. Sie haben im Oktober Ihren 60. Geburtstag gefeiert, gleichzeitig feiert CAMLOG in diesem Jahr das 20-jährige Firmenjubiläum. Der Weg war außerordentlich erfolgreich, aber sicher auch nicht einfach. Worin sehen Sie die Grundlagen des CAMLOG Erfolgs?**

**Michael Ludwig:** Vor 20 Jahren hat alles mit einem kleinen engagierten Team und einer gemeinsamen Idee angefangen: Implantologie für alle Beteiligten möglichst einfach zu machen. Mit dem CAMLOG Implantat und der innovativen Tube-in-Tube Verbindung sind wir mit einem sehr guten Produkt und einem überzeugenden Konzept an den Start gegangen. Dazu hatten wir ein großartiges Team mit jeder Menge Herzblut. Wir sind schnell gewachsen, haben das Team immer weiter ausgebaut und uns den Zusammenhalt bewahrt. Ohne unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wäre CAMLOG in einem harten Wettbewerbsumfeld nicht an der Spitze. Ich bin der festen Überzeugung, dass der sehr gute Unternehmensgeist bei CAMLOG ein ganz wichtiger Erfolgsfaktor ist. Für mich gibt es eine eindeutige Beziehung zwischen der Begeisterung der Mitarbeiter, der Zufriedenheit der Kunden und damit dem wirtschaftlichen Erfolg unseres Unternehmens. Paul Claudel hat einmal gesagt: „Nichts kann den Menschen mehr stärken als das Vertrauen, das man ihm entgegenbringt.“ Vertrauen ist auch das, was den Erfolg unseres Unternehmens ausmacht: Das Vertrauen unserer Kunden in die Qualität unserer Produkte, die Leistungsfähigkeit und Verlässlichkeit unseres Unternehmens sowie das Vertrauen unserer Mitarbeiter in die Führung. Gerade die Begeisterung für die eigene Firma, die eigenen Produkte und die Lust auf Neues machen den Unterschied. Auch die Tatsache, dass wir die Geschäftsleitung mit Martin und Markus jetzt aus den eigenen Reihen besetzen, zeigt die Emotionalität und Kontinuität bei CAMLOG und welches Know-how wir in unseren eigenen Reihen haben. Ich habe

ein sehr gutes Gefühl, die operative Verantwortung jetzt an meine beiden Kollegen und das ganze CAMLOG Team zu übergeben.

**Und wo glauben Sie, liegt Ihr persönlicher Anteil – worauf sind Sie besonders stolz?**

**Michael Ludwig:** Zuerst einmal bin ich froh und dankbar, dass ich nach meiner Ausbildung in der Dentalbranche gelandet bin. Viele überschätzen leicht das eigene Wirken und Tun in seiner Wichtigkeit gegenüber dem, was sie auch durch andere geworden sind. Ich freue mich natürlich und bin auch stolz, dass ich in den letzten 20 Jahren bei CAMLOG etwas bewirken konnte. Vor allem aber, dass ich das gemeinsam mit meinem großartigen Team und unseren Kunden tun durfte. Zusammen haben wir Unglaubliches erreicht. Für mich persönlich ist es schön, auf meinem beruflichen Höhepunkt loslassen zu können.

**Sie waren rund 30 Jahre in der Dentalbranche aktiv. Rund 25 Jahre davon in der dentalen Implantologie. Wenn Sie die Implantologie der Neunzigerjahre mit der heutigen vergleichen, was hat sich fachlich, organisatorisch-strukturell und technologisch verändert und was bedeutet das für CAMLOG?**

**Michael Ludwig:** Wir bei CAMLOG beobachten die Marktentwicklungen sehr aufmerksam und vorausschauend. Tempo, Komplexität und Transparenz haben enorm zugenommen. Die Welt und auch unsere Branche bewegen sich rasant. Wir alle können es sehen und spüren. Der Dentalmarkt insgesamt und die Implantatbranche befinden sich



in einer Umbruchphase. „Disrupt or be disrupted“ heißt es schon seit einigen Jahren. 1999 – als wir angefangen haben, hat von uns niemand an das Thema Digitalisierung gedacht. Der Markt erfordert heute Alleinstellungsmerkmale, anders zu sein als die anderen, nicht nur gute Implantate zu produzieren und zu verkaufen, sondern unseren Kunden integrierte digitale Arbeitsabläufe und Lösungen sowie vor allem Mehrwerte anzubieten. Gleichzeitig liegt unser Fokus natürlich auch darauf, weiterhin innovative Produkte auf den Markt zu bringen, wie in diesem Jahr die neue PROGRESSIVE-LINE und nächstes Jahr NovoMatrix™, eine azelluläre dermale Matrix für die geführte Weichgeweberekonstruk-



Abb. 1: Georg Isbaner, Redaktionsleiter *Implantologie Journal* (links), und Jürgen Isbaner, Mitglied des Vorstandes der OEMUS MEDIA AG (rechts), im Gespräch mit Markus Stammen, Michael Ludwig und Martin Lugert.

tion. Wir haben gemeinsam einen Plan für eine erfolgreiche Zukunft aufgestellt. Unsere Strategie ist klar definiert. Nicht nur in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Deshalb wird CAMLOG auch in Zukunft ein verlässlicher Partner sein, mit hervorragenden Produkten, einem exzellenten Service, Mehrwerten und Kontinuität für unsere Kunden. Mit unserer internationalen Präsenz und der engen Zusammenarbeit mit Henry Schein und BioHorizons sind wir in mehr als 80 Ländern weltweit sehr gut aufgestellt. Wer hätte das vor 20 Jahren gedacht?

**Gab es mal einen Punkt, an welchem Sie und Ihr Team gezweifelt haben?**

**Michael Ludwig:** Ja, klar. Gerade in den Anfangsjahren spielten natürlich auch finanzielle Aspekte eine

Netzwerke unter anderem um Karl-Ludwig Ackermann, Axel Kirsch und Gerhard Neuendorff haben uns sehr geholfen. Das Wachstum war von Beginn an rasant und trotzdem hat uns der Mitbewerb damals massiv unterschätzt und uns dadurch die Chance gegeben, uns zu etablieren.

**Herr Lugert, Herr Stammen, Sie stehen neben Michael Ludwig bereits seit Anfang des Jahres an der Spitze von CAMLOG in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die Messlatte nach dem Ausscheiden von Michael Ludwig liegt hoch. Wo wird die Reise im Hinblick auf Führungsstil und den eben erwähnten CAMLOG Spirit hingehen?**

**Martin Lugert:** Richtig, wir sind bereits seit Januar offiziell in der Geschäftsführung und füllen diese

wichtig und ein klares Signal an unsere Kunden und deren Patienten.

**Markus Stammen:** Martin und ich arbeiten seit 2012 eng mit Michael zusammen. Wir identifizieren uns zu 100 Prozent mit den Werten und dem Spirit von CAMLOG. Wir haben in diesem gemeinsamen Jahr mit Michael viel positives Feedback und persönlichen Zuspruch erhalten. Sowohl Kunden als auch Mitarbeiter teilen unser Werteverständnis. Dies stärkt uns enorm den Rücken und stimmt uns sehr optimistisch für die Zukunft. Kurz gesagt: Wir sind CAMLOG und wir bleiben CAMLOG.

**Wie sieht die Aufgabenteilung zwischen Ihnen beiden aus? Gibt es Schwerpunkte?**

**Markus Stammen:** Meine Schwerpunkte liegen im Bereich Kundenservice, dem Fortbildungsbereich und der Weiterentwicklung unserer Organisation am Standort Wimsheim und der D-A-CH-Region. Weiterhin bleibe ich meinen bisherigen Hauptverantwortungsbereichen DEDICAM und IT sehr eng verbunden.

**Martin Lugert:** Der Vertrieb D-A-CH und das Marketing D-A-CH bleiben in meiner Verantwortung. Generell stehen Markus und ich als Geschäftsführer für alle Bereiche und Themen in der Pflicht. Um uns auch zukünftig noch enger abzustimmen, werden wir unsere Arbeitswelt im neuen Open-Space-Konzept zusammenführen und mit dem Team leben.

**Herr Lugert, das Produktportfolio von CAMLOG hat sich in den letzten Jahren deutlich erweitert. Neben dem Markenkern „Implantat“ gehören heute auch Materialien für die Knochen- und Geweberegeneration sowie der digitale Workflow zum Portfolio. Wodurch zeichnet sich die Produkt- und Markenstrategie von CAMLOG aus und welche Innovationen sind zu erwarten?**

**Martin Lugert:** Viele Trends zeichnen sich bereits frühzeitig ab. Die Entscheidung, 2013 die Marke DEDICAM aufzubauen, war richtig. Mittlerweile werden knapp 50 Prozent unserer Implantate weitestgehend digital versorgt. Mit dem Part-

„Ich freue mich natürlich und bin auch stolz, dass ich in den letzten 20 Jahren bei CAMLOG etwas bewirken konnte. Vor allem aber, dass ich das gemeinsam mit meinem großartigen Team und unseren Kunden tun durfte.“

Rolle. Als aufstrebendes, aber noch relativ kleines Unternehmen hat man auch eine schwierigere Verhandlungsposition bei den Lieferanten – da kam es schon mal zu Verzögerungen bei der Lieferung von chirurgischen Instrumenten, weil wir noch nicht die Größe und Bedeutung hatten. Heute erzählt sich so etwas leichter, als die Situation sich damals anfühlte.

**Was waren die Momente, als Sie gemerkt haben, dass CAMLOG am Markt gut ankommt?**

**Michael Ludwig:** Das haben wir relativ schnell gemerkt. Scheinbar stimmte das Gesamtpaket. Unsere

Funktion mit dem notwendigen Respekt sowie viel Leidenschaft und Engagement aus. Die strategische Ausrichtung treiben wir mit Michael schon seit einigen Jahren voran. Den CAMLOG Spirit zu pflegen und weiter zu kultivieren, ist für uns eine besondere Ehre und Verpflichtung. Unsere Kolleginnen und Kollegen sowie auch ein großer Teil unserer Kunden und Geschäftspartner wissen das und kennen uns seit vielen Jahren. Unsere strategischen Pläne sind langfristig und nachhaltig angelegt. Am Standort Wimsheim werden wir über die nächsten Jahre weiter in Produktion und Vertrieb investieren. „made in Germany“ ist für uns enorm



# Optimieren Sie Ihre Arbeitsweise

Injizieren Sie unser stärkstes Material  
für direkte Restaurationen

## G-ænial® Universal Injectable



# GC

GC Germany GmbH  
Tel +49.6172.99.596.0  
info.germany@gc.dental  
germany.gceurope.com

ner BioHorizons macht nun auch das Segment Biomaterialien für CAMLOG Sinn. Märkte verändern sich stetig und für uns war es schon immer wichtig, eigene Wege zu gehen. Mit der

ist die größte Herausforderung. Aber auch die Reduzierung auf das Wesentliche spiegelt unser Handeln wider und wir behalten bewährte Konzepte wie unsere prothetischen Verbindungen bei. Damit reduzie-

zubieten. Wir merken, dass der deutsche Markt nach wie vor ein Qualitätsmarkt ist. Natürlich haben hier auch Value-Marken in Deutschland ihre Nische gefunden, aber können bei Weitem nicht das Wachstumspotenzial abrufen, was sie international derzeit aufweisen.

**Herr Ludwig, wir hatten eingangs über die Unterschiede im Implantologiemarkt von heute zu früher gesprochen. Ein wesentlicher Unterschied ist, dass viele der einst kleinen Start-ups heute Teil großer international agierender Unternehmen geworden sind – mit all den bekannten Vor- und Nachteilen. Wie gelingt es CAMLOG, innerhalb dieser Strukturen den Kern der Marke CAMLOG aufrechtzuerhalten und gleichzeitig Teil des Ganzen zu sein?**

**Michael Ludwig:** Wenn man genau hinschaut, sind die teilweise konträren Verhaltensweisen oft dem Umstand geschuldet, dass es sich um unterschiedliche Organisationsgrößen und Reifegrade der jeweiligen Geschäftsmodelle handelt. Es ist durchaus sinnvoll, eine große Organisation mit einem international skalierten Geschäftsmodell anders zu betreiben als ein kleines Start-up-Unternehmen. Die wahre Kraft liegt in der Fähigkeit, beide Modelle unter einem Dach zu vereinen. Hier liegt die wirklich nachhaltige Überlebensfähigkeit. Ich denke, das haben wir mit Henry Schein und CAMLOG sehr gut gelöst. Gerade auch hierbei sind die Menschen ein wesentlicher Schlüssel unseres Erfolgs. Es ist uns im Laufe der Jahre gelungen, das beste Team in der Dentalbranche zu bilden. Deshalb ist CAMLOG auch heute noch trotz seiner Größe ein besonderes Unternehmen mit einer Mischung aus Professionalität und familiärem Charakter – mit ganz besonderen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

**Herr Stammen, innovative Produkte und Technologien erfordern die permanente Schulung und Fortbildung der Anwender. Mit etlichen Veranstaltungen mit Tausenden Teilnehmern pro Jahr gehört CAMLOG zu den größten Anbietern auf dem Gebiet der dentalen Fortbildung. Wir wissen alle, dass auch hier der Markt hart umkämpft ist. Wodurch ist das CAMLOG Fort-**

**bildungsangebot gekennzeichnet, was bleibt und was wird sich künftig ändern? Mit anderen Worten: Wird CAMLOG auch hier neue Wege beschreiten?**

**Markus Stammen:** Wir legen Wert auf hochkarätige Fortbildungen mit renommierten Referenten und spannenden Themen – und das von Anfang an. Denn fundiertes Wissen ist – wie überall – auch in der Zahnmedizin ein Erfolgsfaktor. Uns ist es wichtig, die Fortbildungen in gleichbleibend hoher Qualität und Quantität anzubieten, mit fast 1.000 Veranstaltungen pro Jahr setzen wir hier einen Standard. Das bedeutet aber auch, dass die Referenten und die Themenauswahl ständig überarbeitet werden sollten und immer den aktuellen Bedürfnissen des Markts entsprechen müssen. Mit der anhaltenden Digitalisierung ändert sich auch die Fortbildungswelt. Die Möglichkeiten, sich fortzubilden, nehmen weiter zu. Sicher werden die Frontalveranstaltungen in der Zukunft weiterhin eine wichtige Rolle spielen. Der zeitliche Aufwand beim Besuch einer Fortbildung ist

Zeit rollt die Digitalisierung über uns hinweg. Das merken wir alle. Siri und Alexa durchsuchen für uns das Internet, die Zeitung lesen wir auf dem Tablet, unser Zuhause wird smart, und sportlich setzen wir auf Fitnessarmbänder. All dieses Digitale nehmen wir gern an. Nur wenn es um die Arbeit geht, wehren wir uns und halten am Bewährten fest. Das ist verständlich, denn Veränderungen können auch Angst machen. Viele von uns wissen, dass sie den Wandel mitgehen müssen, aber sie leben es nicht unbedingt. Mit dieser Haltung verkennen wir die Digitalisierung. Sie kommt so oder so. Auch bei uns stehen die Zeichen auf Wandel und wir müssen unser Denken und Handeln permanent hinterfragen. Veränderung leben und umsetzen. Unsere Kunden in die Zukunft begleiten – das ist schon immer unser Ziel gewesen. Martin, Markus und unser Team haben sich für die nächsten Jahre viel vorgenommen, um die CAMLOG Erfolgsstory weiterzuschreiben. Ich bin mir sicher, dass

neuen CAMLOG und CONELOG PROGRESSIVE-LINE und der damit verbundenen Beibehaltung der bewährten Implantatprothetik haben wir wieder den Puls der Zeit getroffen und sind einen großen Schritt vorwärtsgegangen – zum Beispiel mit einem flexiblen Bohrprotokoll, das je nach Situation angepasst und bei sehr weichem Knochen verkürzt werden kann. Für die nächsten Jahre haben wir ebenfalls schon einiges vor. Michael erwähnte bereits NovoMatrix™. Damit geben wir unseren Kunden ein neues Biomaterial an die Hand, mit dem sie ihren Patienten sehr viel Gutes tun können. Somit erhoffen wir uns von diesem Produkt auch, uns Chirurgen und chirurgisch versierten Zahnärzten zu empfehlen, die uns bisher noch nicht so gut kennen.

**Haben Sie den Eindruck, dass Ihre Kunden den Weg zu einer immer komplexeren Implantologie mit Ihnen gehen?**

**Markus Stammen:** Zunächst einmal erkennen wir an, dass die Komplexität weit über die Themen Implantologie und Zahnmedizin hinausgeht. Wir unterstützen unsere Kunden auch hinsichtlich organisatorischer Abläufe – beispielsweise mit unserem digitalen Service DEDICAM.

**Martin Lugert:** Wir arbeiten stetig an der Vereinfachung von Anwendungen und begleiten unsere Kunden hierbei, wie schon Markus erwähnte. Gerade die Digitalisierung

ren wir die Komplexität und nehmen unsere Kunden mit auf unseren Weg der stetigen Weiterentwicklung.

**Michael Ludwig:** Das Entscheidende ist, dass man nah am Kunden dran ist, um bestimmte Innovationsanforderungen rechtzeitig zu erkennen. Wir wollen schnell und innovativ sein. Man muss dem Kunden zuhören, ohne dabei aber auf jeden Zug aufzuspringen. Nicht jeder kurzfristige Trend ist nachhaltig.

**Welche Rolle spielt der Value-Bereich?**

**Martin Lugert:** Weltweit spielt der Value-Bereich eine große Rolle. Mit CAMLOG wollen wir uns auf das beste Preis-Leistungs-Verhältnis konzentrieren und dies mit „made in Germany“ untermauern. Das funktioniert ja bisher sehr gut und passt auch gut zu den Werten unserer Kunden und dem Unternehmen. Wir wollen nicht überall dabei sein, schon gar nicht um jeden Preis. Mit unserem Implantatsystem iSy haben wir ein gutes Konzept entwickelt, das sich in seiner Einfachheit beispielsweise auch für CEREC-Anwender eignet. Der attraktive Preis des iSy Systems ist eine logische Folge aus dem iSy Gesamtkonzept und diese Reihenfolge ist entscheidend.

**Michael Ludwig:** Wir haben CAMLOG damals bewusst etwas unterhalb des Premium-Bereichs platziert – immer mit dem Anspruch ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis an-

**Martin Lugert** geht auf den digitalen Wandel ein.

bei vielen Kunden allerdings schon heute ein limitierender Faktor. Umso wichtiger ist es, Fortbildungsformate anzubieten, die ohne großen Aufwand immer und überall zu nutzen sind, wie z.B. Tutorials, Live-Streamings oder E-Learnings. Hier heißt es, die richtige Mischung aus Live-Events und Online-Events zu finden. Da ist CAMLOG gut vorbereitet und wir werden uns weiter intensiv mit diesen Themen beschäftigen.

**Herr Ludwig, 20 Jahre CAMLOG sind eine lange Zeit. Wir erleben derzeit einen sehr professionellen und strukturierten Übergang in ein neues CAMLOG Zeitalter. Was sehen Sie als die größten Herausforderungen für den Implantologiemarkt der kommenden Jahre an und was wünschen Sie sich für CAMLOG?**

**Michael Ludwig:** Eines ist klar: Wir können die Entwicklungen der Zukunft diskutieren, erträumen und Grundsteine legen, doch die Glaskugel gibt keine definitiven Antworten. Umso wichtiger werden der stetige Austausch und das Zulassen unterschiedlicher Blickwinkel sein. Sicher ist: Die Digitalisierung wird sich in den nächsten Jahren noch mehr beschleunigen, je praktikabler die technischen Systeme werden. Die digitale Transformation hat unser Privatleben bereits massiv verändert. Smartphones haben uns im Griff, intelligente Geräte und Internetplattformen geben den Takt an. Liken, sharen, vernetzen. Seit einiger

sie das, was wir alle in den letzten 20 Jahren aufgebaut haben, gemeinsam mit René Willi und dem ganzen Management-Team erfolgreich weiterentwickeln.

**Zum Abschluss die sicherlich alle interessierende Frage: Was macht der Privatmann Michael Ludwig nach CAMLOG?**

**Michael Ludwig:** Ganz verloren gehe ich CAMLOG und der Branche nicht, da ich gerade erst einen Beratervertrag über zwei Jahre unterschrieben habe. Aber nach vielen wunderbaren Jahren in diesem großartigen Unternehmen nehme ich mir mehr Zeit für meine Familie, meine Freunde und für mich selbst. Für alles, was in den letzten Jahren etwas zu kurz gekommen ist. Außerdem wurde ich am 21. März dieses Jahres offiziell als Mitglied in den Senat der Wirtschaft Deutschland und Europa berufen. Innerhalb dieses renommierten Kreises versuche ich, meine Wirtschafts- und Branchenerfahrung zu Themen des Gesundheitswesens einzubringen und das Bewusstsein für die Zahnmedizin in den Gremien zu stärken. Zudem haben sich im Laufe der Jahre viele freundschaftliche Beziehungen ergeben, die weit über das rein Geschäftliche hinausgehen, und die werde ich natürlich auch weiter pflegen. Eines ist ganz sicher: Langweilig wird es mir nicht. **DI**

**Vielen Dank für das interessante Gespräch.**



**Markus Stammen** berichtet über Spezialisierungen im zahntechnischen Bereich.



**Abb. 2:** Von Beginn an Weggefährten und Geschäftspartner: Jürgen Isbaner und Michael Ludwig.

## Bestes Teilmatrixsystem 2019

THE DENTAL ADVISOR zeichnet Composit-Tight® 3D Fusion™ von Garrison Dental aus.



Composit-Tight® 3D Fusion™ von Garrison Dental Solutions, LLC wurde von THE DENTAL ADVISOR als bestes Teilmatrixsystem des Jahres 2019 ausgezeichnet. Das Produkt verkürzt nicht nur die Behandlungszeit, sondern verbessert auch die Ergebnisse bei Klasse II-Kompositrestaurationen und wurde somit als wichtiger Meilenstein in der Teilmatrixtechnologie anerkannt.

„Wir haben jahrelange Forschung und Entwicklung in Designinnovation, Praxistests und Kundenfeedback investiert und freuen uns sehr über den Erfolg von 3D Fusion“, so Robert Anderson, geschäftsführender Gesellschafter und Leiter der Forschung und Entwicklung bei Garrison. „Es war schon immer un-

sere Mission, Zahnärzten Produkte mit vorhersagbaren Ergebnissen zu bieten. Da wir das Feedback von Zahnärzten in dieses aktuelle Matrixsystem eingearbeitet haben, ist 3D Fusion definitiv zum Sieger in der Kategorie Teilmatrixsysteme geworden.“

Garrison revolutionierte im Jahr 1996 den Prozess bei Klasse II-Kompositrestaurationen durch die Einführung des Composit-Tight® Teilmatrixsystems in die Dentalbranche und entwickelte in den vergangenen zehn Jahren beständig neue Innovationen bei Teilmatrixsystemen. Das 3D Fusion Teilmatrixsystem wurde 2017 auf den Markt gebracht und bietet deutliche Vorteile gegenüber anderen Systemen, da es distal des Eckzahns, bei kurzen Zähnen, in pädiatrischen Anwendungen und mit dem neuen Wide-Prep-Ring bei sehr weiten Präparationen eingesetzt werden kann. [Infos zum Unternehmen](#)



**Garrison Dental Solutions**  
Tel.: +49 2451 971409  
[www.garrisdental.com](http://www.garrisdental.com)

## Hochstabil, ästhetisch und für jede Indikation

G-ænial® Universal Injectable von GC.

Das seit einem Jahr in Deutschland erhältliche Restaurationsmaterial G-ænial® Universal Injectable von GC hat sich auf dem Markt gänzlich etabliert. Das Material punktet mit einem hervorragenden Mimetismus und natürlicher Ästhetik sowie einer sehr komfortablen Anwendung.

G-ænial® Universal Injectable eignet sich aufgrund seiner hohen Thixotropie und Standfestigkeit für ein breites Indikationsspektrum und eröffnet damit neue Möglichkeiten in der Füllungstherapie. Darüber hinaus lässt sich das formstabile Material mithilfe des Spritzendesigns besonders gut applizieren und ermöglicht dadurch eine sehr gute Modellation und Oberflächengestaltung der Kaufläche. Die Dosierspitze ist biegsam, sodass selbst schwer zugängliche posteriore Kavitäten mühelos erreicht werden können.

Das Restaurationsmaterial ermöglicht nahezu unsichtbare Restaurationen, die sich über eine Auswahl 16 naturgetreuer Farbtöne, einschließlich Opaker- und Zahnschmelzfarben, sowie den Materialeigenschaften erreichen lassen.

Durch die homogen verteilten Bariumpartikel wird die Restauration ästhetisch, natürlich, dauerhaft stabil und passt sich perfekt an die Umgebung an. Das Handling ist einfach: Ganz gleich, für welche Kavitätenklasse, das Material kann schon während der Applikation entsprechend

modelliert werden und bleibt anschließend formstabil. Außerdem wird keine Abdeckschicht benötigt, in puncto Zeitfaktor ein Vorteil für die Praxis.

Dank des hohen Füllstoffgehalts an ultrafeinen Barium-Glasfüllern und der nahezu vollabdeckenden Silan-Beschichtungstechnologie ist die Materialklasse besonders formstabil und ver-

schleißfest – die perfekte Kombination aus bequemem Handling und dauerhafter Stabilität für alle Kavitätenklassen. Weitere Informationen finden Sie online unter: [www.gceurope.com/de/products/gaenialuniversalinjectable](http://www.gceurope.com/de/products/gaenialuniversalinjectable) [DT](#)

**GC Germany GmbH**  
Tel.: +49 6172 99596-0  
[www.germany.gceurope.com](http://www.germany.gceurope.com)



ANZEIGE

SRP plus PerioChip®

# Das eingespielte Team bei mäßiger bis schwerer Parodontitis

einfach | effizient | nachhaltig

SRP plus PerioChip® reduziert Taschentiefen signifikant besser als SRP\* allein.<sup>1</sup>

Informieren Sie sich jetzt bei unserem kostenfreien Beratungsservice:  
**0800 - 284 37 42** oder unter [www.periochip.de](http://www.periochip.de)

PerioChip® 2,5 mg Insert für Parodontaltaschen  
Wirkst.: Chlorhexidinbis(D-gluconat). Zus.: 2,5 mg Chlorhexidinbis(D-gluconat) Sonst. Best.: Hydrolysierte Gelatine (vernetzt mit Glutaraldehyd), Glycerol, Gereinigtes Wasser. Anw.: In Verb. mit Zahnsteinentfernung u. Wurzelbehandlung zur unterstütz. bakterioostat. Behandl. von mäßigen bis schweren chron. parodont. Erkr. m. Taschenbildg. b. Erwachsenen, Teil eines parodont. Behandl. programms. Gegenanz.: Überempf. geg. Chlorhexidinbis(D-gluconat) o. einen der sonst. Bestandt. Nebenw.: Bei ungef. einem Drittel der Patienten treten während der ersten Tage n. Einleg. des Chips Nebenw. auf, die normalerweise vorübergeh. Natur sind. Diese können auch auf mechan. Einlegen des Chips in Parodontaltasche od. auf vorhergehende Zahnsteinentfernung zurückzuf. sein. Am häufigsten treten Erkr. des Gastrointestinaltr. (Reakt. am Verabr.ort) auf. Gelegentl.: Infekt. d. ob. Atemwege, Lymphadenopathie, Schwindel, Neuralgie, Zahnfleischhyperplasie, -schrumpfg., -juckreiz, Mundgeschwüre, Zahnempfindl., Unwohl., grippeähn. Erkrank., Pyrexie. Nicht bekannt: Überempfindlichkeit (einschl. anaph. Schock), allerg. Reaktionen wie Dermatitis, Pruritus, Erythem, Ekzem, Hautausschl., Urticaria, Hautreiz. u. Blasenbildg. aus Berichten nach Zulassg.: system. Überempfindl. (einschl. anaph. Schock), Weichteilnekrose, Zellgewebsentzünd. u. Abszess am Verabr.ort, Geschmacksverlust, Zahnfleischverfärbg. Weitere Hinw.: s. Fachinform. Apothekenpflichtig. Stand: 08/2018. Pharmaz. Untern.: Dexcel® Pharma GmbH, Carl-Zeiss-Straße 2, 63755 Alzenau, Deutschland, Tel.: +49 (0) 6023 94800, Fax: +49 (0) 6023 948050

<sup>1</sup> Soskolne, W.A. et al. (2003): Probing Depth Changes Following 2 Years of Periodontal Maintenance Therapy Including Adjunctive Controlled Release of Chlorhexidine. J Periodontol, Vol. 74, Nr. 4, p. 420 - 427; \*Scaling und Root Planing

# PerioChip®

Die zuverlässige Lösung in der Parodontitis-Therapie



## Bewährte Prothesenunterfütterung

P.U.M.A. soft® – das A-Silikon mit den besonderen Eigenschaften.



P.U.M.A. soft® trägt durch die Erhöhung des Prothesenhalts und der Prothesengewöhnung wesentlich zur Verbesserung des Patientenkomforts bei. Ein spezielles Adhäsiv bewirkt einen unlöslichen molekularen Haftungsverbund von P.U.M.A. soft® zum polymerisierten Prothesenmaterial. Das A-Silikon ist geruchsneutral und biokompatibel.

P.U.M.A. soft® in handelsüblichen Doppelkartuschen ist erhältlich als Systempackung und Nachfüllpackung in den Farben gingiva und transparent. <sup>DT</sup>

Das bewährte, dauerhaft weichbleibende A-Silikon P.U.M.A. soft® von R-dental ist indiziert für die direkte und indirekte Prothesenunterfütterung. Sofortprothesen können während der Wundheilungsphase mit dem A-Silikon ausgekleidet werden.

**R-dental**  
Dentalerzeugnisse GmbH

Tel.: +49 40 30707073-0  
www.r-dental.com

## Chlorhexidin-Chip als selbstverständliche Therapiekomponente

Konsequente Therapie – spektakuläres Ergebnis: alle Zähne gerettet.



Was tun, wenn aufgrund massiver parodontaler Schädigung fast alle Zähne für extraktionswürdig befunden werden? „Trotzdem komplette Zahnerhaltung“, lautet die Antwort einer aktuellen Bachelorarbeit. Die Autorin, ZMP/DH Nicole Einemann, Bremerhaven, hat ihre Vorgehensweise kürzlich in der einschlägigen Fachpresse auf den Punkt gebracht.<sup>1</sup>

In dem geschilderten Fall ging es um eine 59-jährige Patientin mit vielen oralen Problemen. Nachdem ihr alio loco eine Extraktion fast aller

Zähne empfohlen worden war, sie sich aber eine Erhaltung wünschte, wollte sie eine Zweitmeinung einholen. Das hat sich gelohnt. Sämtliche Zähne wurden mit einer Parodontistherapie auf dem aktuellen Stand der Wissenschaft erhalten.

Die einzelnen Maßnahmen sind jedem geläufig: zwei PAR-Vorbehandlungen im Abstand von zehn Tagen, fünf Tage später geschlossene Behandlungen im Ober- bzw. Unterkiefer, zweieinhalb Monate später Reevaluation und anschließend die

unterstützende Parodontistherapie (UPT). Diese umfasste bei insgesamt 17 Taschen die Applikation von Chlorhexidinbis(D-gluconat)-haltigen Matrix-Gelatine-Chips (PerioChip, Dexcel Pharma). Die Autorin sieht hier besonders bei Furkationsbeteiligung Vorteile.<sup>1</sup>

Insgesamt hat ihre Bachelorarbeit gezeigt: Mit einem Bündel bekannter Maßnahmen zur Parodontistherapie lassen sich Erfolge in der Zahnerhaltung erzielen, mit denen zu Anfang nicht jeder gerechnet hätte. <sup>DT</sup>

<sup>1</sup> Einemann, N. (2019): Prophylaxe Journal 5:22–24.

**Dexcel**  
Pharma GmbH  
Tel.: 0800 2843742  
www.periochip.de

Infos zum Unternehmen



## Mit sicherem Gefühl bares Geld sparen

Kieferorthopädin Dr. Stefanie Muhs ist seit fünf Jahren überzeugte BLUE SAFETY Kundin.

2014 übernahm Kieferorthopädin Dr. Stefanie Muhs im Schleswig-Holsteinischen Wedel eine Praxis mit drei Behandlungseinheiten. Klein, aber fein war dabei ihr Leitspruch – vor allem wollte sie hohe Qualität bieten und die Praxis sicher in die Zukunft führen. Vor Eröffnung ließ Dr. Muhs daher zunächst die Qualität des Praxiswassers beim Hygieneinstitut der Universität Münster testen. Das Ergebnis: Legionellen sowie weitere gesundheitsschädliche Keime! An Behandlungen war nicht zu denken. Kein guter Start für die Praxisübernahme.

Was also nun? Dr. Muhs informierte sich zunächst umfassend über die verschiedenen Lösungsansätze im Wasserhygienesektor. Aus ihrer vorherigen Praxis war ihr das Unternehmen BLUE SAFETY und das ganzheitliche SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept bereits vertraut. So war der Entschluss schnell gefasst und ein persönlicher Beratungstermin mit den Wasserexperten in der neuen Praxis vereinbart. Einer technischen Bestandsaufnahme und einer individuellen Beratung folgte die Installation auf dem Fuße.

### Sauberes Wasser ist Herzessache

„Da ich als Kieferorthopädin viel mit Kindern und Jugendlichen arbeite, ist es für mich ganz besonders wichtig, dass mein Wasser einwandfrei und meine Wasserleitungen sicher sind. Das Wohl und die Gesundheit meiner Patienten und meines Teams ist mir ein Herzensanliegen. Also habe ich nicht lange gezögert: Als klar war, dass SAFEWATER mich von meinen Wasserhygienesorgen befreien kann und sich die Anlage problemlos implementieren lässt, habe ich direkt Nägel mit Köpfen gemacht“, begründet Dr. Muhs heute ihre Entscheidung.

Regelmäßige Wartungen und jährliche Probenahmen sichern seither die Qualität des Wassers. „SAFEWATER zu installieren, hat sich ausgezahlt. Ich habe 2014 die Praxis übernommen und habe seither dank BLUE SAFETY keinerlei Probleme mehr mit Wasserkeimen. Ich brauche mir keine Sorgen mehr zu machen, denn ich kann mir zu jeder Zeit sicher sein, dass unser Praxiswasser einwandfrei ist.“

### Mit Wasserhygiene jede Menge Vorteile genießen

Seit dem Einbau von SAFEWATER vor fünf Jahren kann Dr. Muhs sich nicht nur über einwandfreie Wasserproben, sondern auch über weitere positive Effekte freuen. „Als ich die Praxis übernommen habe, war bereits ein anderes System für Wasserhygiene eingebaut. Dass das nicht funktionierte, zeigten die anfänglichen Probenahmen. Zu allem Überfluss benötigte es unterschiedliche Agentien, die zusätzlich gekauft werden mussten. Das ist seit SAFEWATER nicht mehr nötig. Viel mehr noch: Ich spare sogar bares Geld! Überdies bietet SAFEWATER auch einen biologischen Aspekt, der mir persönlich sehr wichtig ist. Da nicht mit aggressiven Chemikalien, sondern besonders schonend gearbeitet wird, bewahrt es meine Geräte vor teuren Reparaturen und schützt gleichzeitig die Umwelt“, hebt sie hervor.

### Wasserqualität, die ankommt

Das Praxisteam ist ebenfalls sehr zufrieden mit dem SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept, das ihnen Sicherheit im Arbeitsalltag schenkt. Da funktionieren die täglichen Spülungen, gemäß des individuell von den Wasserexperten entwickelten Spülplans, fast wie von selbst. Geübte Handgriffe sichern täglich die Rechtssicherheit des Praxiswassers und parallel die Sicherheit der Patienten sowie der gesamten Praxis.

Die gute Wasserqualität spüren auch die Patienten. „Viele wissen gar nicht, was wir im Hintergrund alles

für die Hygiene tun. Sie erfahren dies aber unter anderem durch das Zertifikat, das wir jedes Jahr nach erfolgreichen Wasserproben von BLUE SAFETY erhalten und in unserer Praxis aufhängen. Es verdeutlicht, dass wir erwiesenermaßen mit hygienisch einwandfreiem Wasser arbeiten. Dadurch werden unsere Patienten auf unseren Extraeinsatz aufmerksam und finden das toll. Die positive Bestätigung von allen Seiten bestärkt mich nur weiter in meiner Überzeugung, dass wir das Richtige tun“, freut sich Dr. Muhs.

### Erweiterung des Praxis-equipments: Die SAFE BOTTLE zieht ein

Um sich beim Thema Wasserhygiene noch besser aufzustellen, installiert die Praxis in Wedel nun auch das neueste Produkt aus dem Hause BLUE SAFETY: die SAFE BOTTLE. Denn gemäß der Trinkwasserverordnung (TrinkwV) müssen Dental-einheiten über eine Sicherung verfügen, die verhindert, dass zurückfließendes Wasser die Trinkwasserinstallation verkeimt. Vor allem ältere Einheiten verfügen jedoch nicht über diese sogenannten freien Fallstrecken – hier leisten Bottle-Systeme Abhilfe.

Dr. Muhs berichtet: „Ich selbst habe noch kein Bottle-System besessen, kenne es aber von Kollegen. Sie berichten immer wieder, wie umständlich die Handhabung mit herkömmlichen Systemen ist. Die SAFE BOTTLE hat mich überzeugt, denn sie hat nicht nur ein umfangreiches Volumen, sondern auch eine große Öffnung, die die Aufbereitung deutlich vereinfacht. So kann ich jederzeit mit frischem Wasser arbeiten. Der Schritt zur SAFE BOTTLE komplettiert nun unseren Einsatz für sauberes Wasser und ich freue mich sehr, mit BLUE SAFETY einen



zuverlässigen Partner an meiner Seite zu wissen, auf den ich mich zu jeder Zeit verlassen kann.“

### Mit Wasserhygiene zum Praxiserfolg!

Möchten auch Sie Geld sparen, Gesundheit schützen und Rechtssicherheit gewinnen? Dann vereinbaren Sie noch heute Ihren unverbindlichen Beratungstermin in Ihrer Praxis. Melden Sie sich telefonisch unter 00800 88552288 oder online unter [www.bluesafety.com/Termin](http://www.bluesafety.com/Termin) und erfahren Sie von den Wasserexperten in der kostenfreien Sprechstunde alles zum Thema Wasserhygiene. <sup>DT</sup>

Infos zum Unternehmen

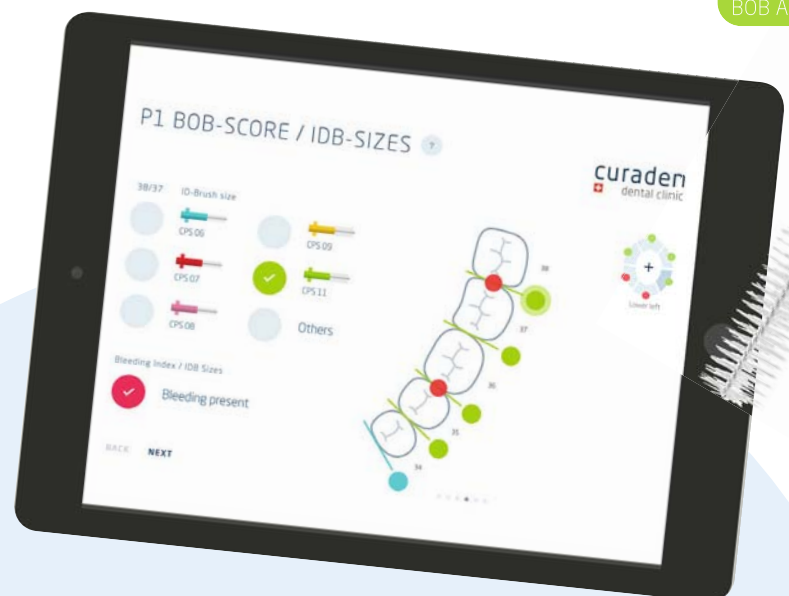


Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformation lesen.

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



# EINE NEUE DIMENSION IHRER KOMPETENZ



## Die BOB-App

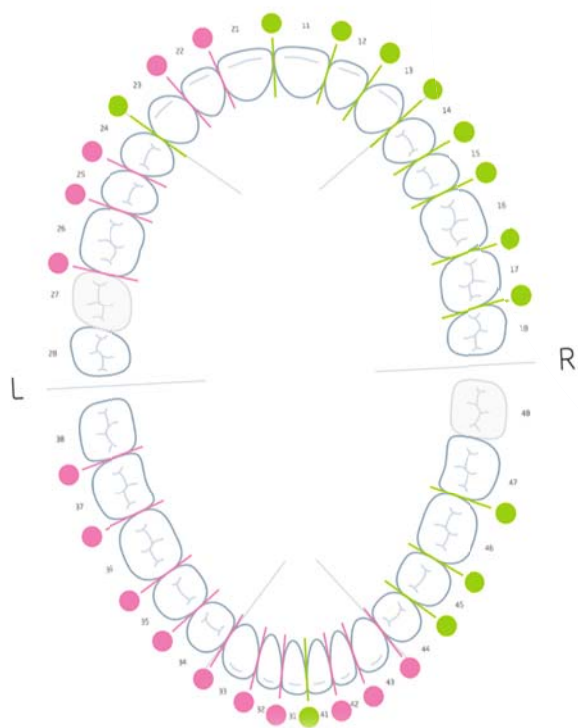
erfasst im Bleeding-on-Brushing-Score Blutungen bei Verwendung einer Interdentalbürste und hilft diese bei regelmäßiger Anwendung zu minimieren.

## Ihr Benefit:

- Unterstützt und motiviert Ihre Patienten, ihre Mundgesundheitsroutine zu verbessern
- Einfach, effektiv und verständlich für Sie und Ihre Patienten
- Unterstreicht Ihre Prophylaxe-Kompetenz

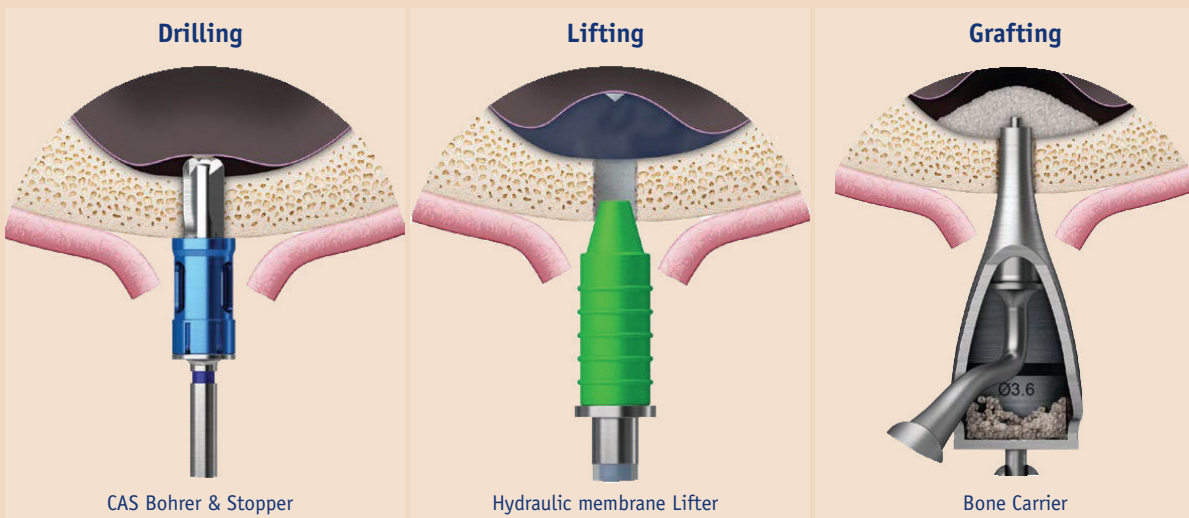
Sie möchten die BOB App  
in Ihrer Praxis nutzen?

Besuchen Sie [www.bobscore.com](http://www.bobscore.com)  
und registrieren Sie sich.



## Perfekte Lösung für den internen Sinuslift

Sichere und einfache Sinusbodenelevation mit einzigartigem CAS-Bohrer und Hydraulic Lifter von Osstem Implant.



Das Crestal Approach Sinus Kit (kurz CAS-Kit) ist ein Bohrer-Kit für den internen Sinuslift. Es wurde speziell für das einfache und sichere Anheben der Membran vom krestalen Zugang in die Kieferhöhle entwickelt. Seit der Einführung auf

dem Dentalmarkt im Jahr 2010 ist das CAS-Kit eines der beständigsten und meistverkauften Produkte von Osstem Implant. Dieses Kit vereint alle Werkzeuge, die für eine krestale Sinusbodenelevation benötigt werden. Der Anwender kann

den gesamten Prozess, von der Präparation des Implantatlagers zum Sinuslift bis hin zum Einsetzen des Knochenmaterials, mit dem CAS-Kit durchführen. Das CAS-Kit ist ein implantatunabhängiges System – es ist auf alle bekannten Im-

plantatsysteme optimal abgestimmt.

Besonders auffällig beim CAS-Kit ist das Bohrerdesign. Das atraumatische Design der Bohrerspitze erlaubt dem Anwender sichere Implantatlagerpräparation im Kieferhöhlenbereich ohne Perforation bei flachem und gewölbtem Sinusboden sowie im Falle eines Septums in der Kieferhöhle. Durch die nach innen gewölbten Schneidekanten der Bohrerspitze erhält man bei der Anwendung einen konischen Knochenchip, der das sichere Anheben der Membran unterstützt. Währenddessen werden die beim Bohren entstehenden Knochenspäne kranial verlagert, was zusätzlich zu einem weiteren automatischen Anheben der Membran führt. Der CAS-Bohrer wird immer mit dem sicheren

Bohrerstopp-System, welches ein Durchbohren in die Kieferhöhle verhindert, angewendet. Nach der Präparation des Implantatlagers mit dem CAS-Bohrer mit Bohrerstopp kann die Schneider'sche Membran mit einem hydraulischen Lifter sicher und einfach angehoben werden. Aufgefüllt und verdichtet wird der geschaffene Platz nach der Anhebung mit Knochenmaterial – dabei unterstützen der Bone Carrier und der Bone Condenser. Anschließend kann das Implantat sofort eingesetzt werden. Das klinische Video zum CAS-Kit sowie viele weitere finden Sie auf [www.denple.com](http://www.denple.com), Osstems offizieller Plattform für klinische Daten. **DT**

**Osstem Implant**  
Tel.: +49 6196 7775500  
[www.osstem.de](http://www.osstem.de)



## Schnäppchenjagd am Green Monday

W&H lässt den 9. Dezember zum Super-Sales-Day werden.



Der Green Monday ist ein von W&H initiiertes Aktionstag und findet erstmalig am 9. Dezember statt. Ganztägig locken Preisnachlässe von bis zu 40 Prozent auf ausgewählte IDS-Highlights und beliebte Klassiker.

Zu den Superstars im Offline- und Onlinehandel zählen Black Friday und Cyber Monday. Im Inland und Ausland bekannt und beliebt, locken an diesen Tagen attraktive Angebote und eröffnen Shopperlebnisse der besonderen Art. Anlass für W&H,

an die Popularität dieser Aktionstage anzuknüpfen und den Green Monday ins Leben zu rufen! Dieser findet erstmalig am 9. Dezember statt. Ganztägig kommen dentale Schnäppchenjäger in den Genuss hoher Preisnachlässe von bis zu

40 Prozent. Beste Deals sichern und richtig sparen – nichts leichter als das!

Shoppingfreunde sollten sich den 9. Dezember groß im Kalender markieren. Und zwar am besten in der Farbe Grün! Der Green Monday lässt besagten Dezember-Montag zu einem Wochenauftakt der Superlative werden und stellt einen noch nie dagewesenen Shopping-Höhepunkt dar. Wer seine nächsten Produktkäufe folglich schon geplant hat oder sich einfach spontan inspirieren lassen möchte, der liegt mit den Green Monday-Rabatten genau richtig.

Bestellt werden kann dann am Green Monday entweder direkt über W&H oder bei teilnehmenden Dentalfachhändlern: per E-Mail, Anruf, Fax oder Onlineformular. Neben ausgewählten IDS-Highlights sind auch beliebte Klassiker mit von der Green Monday-Partie.

Zur Aktionsseite bitte hier entlang: [www.wh.com/de\\_germany/dental-newsroom/aktionen](http://www.wh.com/de_germany/dental-newsroom/aktionen)

W&H wünscht bestes Einkaufsvergnügen! **DT**

**W&H Deutschland GmbH**  
Tel.: +49 8682 8967-0  
[www.wh.com](http://www.wh.com)



## Vorbeugen gegen Parodontitis

Raffiniert: „3 in 1 Konzept“ von paro®.

Immer wieder raffiniert! Die innovative Schweizer Marke paro, welche ihre Prophylaxeprodukte in der Schweiz in Kilchberg ZH herstellt, kombiniert das Zähneputzen mit der Zahnzwischenraumpflege.

Wie das Schweizer Militär-Taschenmesser ist die paro-Zahnbürste multifunktional und bietet ein „3 in 1 Konzept“. Dies ist nicht nur ökologisch sinnvoll, sondern verringert die Vielfalt an Mundhygienemitteln im Badezimmer.

### „3 in 1 Konzept“

Gezielt auf die Indikation und das Bedürfnis des Patienten gibt es die paro-Zahnbürsten in drei Härtegraden: Dies umfasst hochqualitative Filamente in den Härten ultra-soft, soft und medium.

Am Ende des Stiels lassen sich die paro interspace Einbüschelbürsten und paro Interdentalbürsten individuell einsetzen. So können Sie die

Schalltechnologie sind aus unserer Sicht besonders zu empfehlen. Die durch bis zu 40.000 Impulse/Minute erzeugten Schwingungen entfalten eine dynamische Putzwirkung. Unter Verwendung von Zahnpasta entsteht so ein hydrodynamischer Effekt. Dadurch entsteht eine Schaumwelle, die eine Putzwirkung sogar kontaktlos in Zahnfleischtaschen ermöglicht. Druck auf die Bürste ist für Schallzahnbürsten nicht nötig und wäre sogar kontraproduktiv.

Einzigartig und als zusätzlicher Nutzen bietet die parosonic als einzige Schallzahnbürste auch die Interdental-Funktion an. Dank des integrierten Interdental-Modus, welcher nun sanfte Vibrationen erzeugt, und mit dem eigens dafür entwickelten Interdentalaufsatz können auch die Interdentalbürsten optimal zum Einsatz gelangen. Die paro®sonic Schallzahnbürste wurde in Zusammenarbeit mit dem Zahnmedizinischen Zentrum der Universität Zürich entwickelt sowie an der Dentalhygienikerinnen-Schule – Prophylaxe Zentrum Zürich getestet. Der Praxistest wurde auch durch Untersuchungen der Universität Zürich bestätigt.

Die paro Produkte sind in Deutschland bei der Profimed GmbH und in serviceorientierten Apotheken erhältlich. **DT**

**paro/Esro AG**  
[www.paro.swiss](http://www.paro.swiss)

Vertrieb in Deutschland:  
**Profimed GmbH**  
Tel.: +49 8031 71017  
[www.profimed.de](http://www.profimed.de)

für die Zahnbürste schwierig zu erreichenden Bereiche wie Interdentalräume oder Furkationen einfach und elegant mit der Zahnbürsten-Kombi reinigen.

**Auch mit Schalltechnologie?**  
Elektrische Zahnbürsten mit



ANZEIGE

## ZAHNÄRZTE LIEBEN ONLINE.

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



OEMUS MEDIA AG

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



## ASK DOC PARO!

Hallo Dr. Lotz, eine Frage zur Parodontistherapie: Befinden sich auch Markerkeime im Alveolarknochen?

Ja, durch die Infektion können A.a. ins umliegende Gewebe und damit auch in den Knochen gelangen. Mit SRP lassen sich A.a. nicht vollständig entfernen, denn die Bakterien können im Knochen nicht erreicht werden. Deshalb empfehle ich ein Lokalanthibiotikum auf Basis von Doxycyclin wie Ligosan® Slow Release, das als Gel in die jeweiligen Taschen gegeben wird, gut gewebeängig ist und sich damit auch gut im Knochen verteilt.

Wie tief gelangt denn das Gel überhaupt ins Gewebe?

Angaben in Millimetern sind schwer möglich, aber der Wirkstoff von Ligosan® Slow Release dringt ausreichend tief in das Gewebe (Weichgewebe und Knochen) ein. Dort wirkt das Gel antiinflammatorisch und antibakteriell. Trotzdem wird der Organismus des Patienten nur gering systemisch belastet.<sup>1</sup>

Kann ich Ligosan® Slow Release und bovines Knochenersatzmaterial gleich in einer Sitzung applizieren?

Grundsätzlich wird Ligosan® Slow Release ergänzend zur konventionellen nichtchirurgischen Standardtherapie bei chronischer und aggressiver Parodontitis genutzt. Dagegen wird das Knochenersatzmaterial meistens chirurgisch eingebracht. Der Zahnarzt muss sich dabei genauestens an die Gebrauchsanweisung des Knochenmaterials halten.



Die Instillation von Ligosan® Slow Release erfolgt mit einer Zylinderkartusche. Die Parodontaltasche muss vom Taschenfundus aus komplett gefüllt werden. Überschüsse lassen sich ganz einfach mit einem feuchten Wattepellet entfernen, der Rest verbleibt zuverlässig in der Parodontaltasche. Das Gel muss nach der Behandlung übrigens nicht entfernt werden, sondern baut sich selbstständig zu Milch- und Glykolsäure ab.

Wie oft kann die Therapie einzelner Parodontaltaschen eigentlich wiederholt werden?

Wird beim Kontrolltermin ein Rezidiv festgestellt, kann die Behandlung mit Ligosan® Slow Release nach erneutem SRP wiederholt werden. Wenn die nochmalige Therapie aber auch dann keine Wirkung zeigt, müssen Ursachen wie systemische Erkrankungen oder Immunerkrankungen in Betracht gezogen werden. Allerdings ist erst etwa drei Monate nach der Instillation von Ligosan® Slow Release eindeutig feststellbar, ob sich die Parodontaltaschen dauerhaft reduziert haben.

Ein Video und weitere Informationen können Sie sich unter [www.kulzer.de/taschenminimierer](http://www.kulzer.de/taschenminimierer) ansehen.

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

### Literatur

1 Kim T.S. et al. J Periodontol, 2002 Nov. 73 (11) 1285-91. Pharmacokinetic profile of a locally administered doxycycline gel on crevicular fluid, blood and saliva.

### Kulzer GmbH

Tel.: +49 800 4372-3368  
[www.kulzer.de/ligosan](http://www.kulzer.de/ligosan)

Infos zum Unternehmen



## Intelligente Abrechnungs- und Verwaltungslösungen

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

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

Die Büros in Potsdam und Hamburg sorgen für Kundennähe, ausgewiesene Fachkompetenz und direkte Ansprechpartner. Das sind die Markenzeichen des Unternehmens. Die Vorteile für die Kunden liegen auf der Hand: keine zeitaufwendige Mitarbeitersuche, keine Probleme mit Urlaub, Krankheit, Schwangerschaft. Der Kunde kann sicher sein, jederzeit einen kompetenten Ansprechpartner zu erreichen, denn es sind prinzipiell immer mehrere Kollegen in seine Betreuung involviert.

### Großes Angebotsspektrum

Mit dem Angebot der smart ZMV werden sowohl kleine Praxen als auch große Praxisgemeinschaften mit unterschiedlichsten Abrechnungsmodalitäten betreut. Das Angebotsspektrum reicht von der vollständigen Übernahme der Abrechnungsabwicklung und aller Verwaltungsaufgaben inkl. Korrespondenz mit Versicherungen und Erstattungsstellen bis hin zur Systempflege der Praxissoftware und



© Billion Photos/Shutterstock.com

„Ihre Wünsche, gleich, ob das komplette Auslagern aller Verwaltungsaufgaben oder die Unterstützung und Beratung Ihrer mit der Abrechnung in der Praxis betrauten Mitarbeiter, sind umsetzbar.“

dem Controlling zur Sicherstellung, dass keine erbrachten Leistungen verloren gehen. Das Team smart ZMV arbeitet mit allen gängigen Praxissystemen und passt sich den Erfordernissen der Praxen an.

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

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

### dentisratio GmbH

Tel.: +49 331 979216-0  
[www.dentisratio.de](http://www.dentisratio.de)

ANZEIGE

## MIXPAC™ Das Original Misch- und Austragssysteme



### MIXPAC™ Schweizer Qualität auf höchstem Niveau

Weltklasse aus der Schweiz. Die Original-Mischkanülen aus der Schweiz perfektionieren das Mischen, Applizieren und Dosieren von Multikomponenten-Materialien. MIXPAC™ Systeme gewährleisten ein effizientes Arbeiten auf höchstem Qualitätsniveau.

Das Schweizer Original steht für «Innovation in Application». Für Systemlösungen, die durch ihre Präzision, Sicherheit und Kompatibilität für höchste Effizienz sorgen.

Achten Sie auf das Qualitätssiegel und die MIXPAC Candy Colors™ (Türkis, Blau, Lila, Gelb, Rosa und Braun)™.

[www.sulzer.com/dental](http://www.sulzer.com/dental)

SULZER



60  
years

Bien Air<sup>+</sup>

# BLACK FRIDAY

29.11.-02.12.2019

## 20% RABATT!

für alle Bestellungen im Online-Shop

[bienair.com/eshop](http://bienair.com/eshop)



SWISS  MADE

\* Angebot gilt bei Ihrer nächsten Bestellung in unserem Onlineshop. Angebote nicht kumulierbar, nur für Zahnärzte DE, Preise in EURO. Gültig vom 29. November bis 02. Dezember 2019.

## PROMO CODE BA-BF2019

Bien-Air Deutschland GmbH

Jechtinger Straße 11 79111 Freiburg Germany Tel.: +49 (0)761 45 57 40 Fax: +49 (0)761 47 47 28 [ba-d@bienair.com](mailto:ba-d@bienair.com) [www.bienair.com](http://www.bienair.com)





### Die DPU in Krems-Stein

Ein fundiertes Grundstudium der Zahnmedizin mit frühem Praxisbezug – das bietet die europaweit anerkannte Universität von Dental Excellence: die Danube Private University. ▶ Seite 18f



### Keramikimplantologie

Die Europäische Gesellschaft für Keramikimplantologie (ESCI) veranstaltete am 11. und 12. Oktober 2019 in Zürich den „1st European Congress for Ceramic Implant Dentistry“. ▶ Seite 21



### Ein überzeugendes Duo

Die EXCOM hybrid Saugmaschine bildet zusammen mit einem Sedimentationsabscheider (ECO II und ECO II Tandem) von METASYS ein unschlagbares Duo für Ihre Praxis. ▶ Seite 23

## Marco Gadola beschreitet 2020 neue Wege

Zum Jahresende verabschiedet sich der erfolgreiche CEO von Straumann und wird das Amt an Guillaume Daniellot übergeben. Marco Gadola im Gespräch mit Georg Isbaner, Redaktionsleiter *Implantologie Journal* der OEMUS MEDIA AG.



Im Gespräch mit Georg Isbaner (links) verrät Marco Gadola seine Zukunftspläne.

Die Straumann Group hat sich in den vergangenen Jahren zu einem Global Player auf dem Dentalmarkt entwickelt. Marco Gadola, CEO der Straumann Group, hat daran maßgeblichen Anteil.

### Herr Gadola, Sie beenden Ende dieses Jahres Ihre Karriere als Firmenchef bei Straumann. Wie geht es für Sie beruflich weiter?

Ab Januar 2020 werde ich mich mit meiner Zukunft beschäftigen. Ich habe bereits einige Projekte, welche aufgegleist sind. Dazu zählen meine mögliche Wahl in den Aufsichtsrat der Straumann Group – ich hoffe, dass sie mich wählen (lacht) – und die damit verbundenen Aufsichtsratsmandate sowie ein bis zwei neue Projekte, welche aber erst am Jahresanfang 2020 spruchreif wer-

den. Eins kann ich jedoch sagen: Ich werde nicht zur Konkurrenz übersiedeln – mein Herz schlägt für Straumann.

### Rückblickend auf die Jahre Ihrer Tätigkeit bei Straumann – Wie haben Sie sich und wie hat sich das Unternehmen verändert?

Als ich im Jahr 2013 angefangen habe, war es eine schwierige Situation für die Straumann Group – da musste das Unternehmen einen harten Strukturierungsprozess durchlaufen – wir mussten Kosten abbauen und die gesamte Organisation verschlanken. Auch Anfang 2015 gab es durch die Eurokrise erst einmal einen kleinen Rückschlag, aber danach hat es angefangen, Spaß zu machen, und die erfolgreichen Jahre begannen. Durch den Zusammen-

schluss mit anderen Dentalunternehmen, zum Teil durch Übernahmen und wirtschaftliche Beteiligungen, begann die Wachstumsphase der Straumann Group. Das war auch für mich selber eine ganz tolle Zeit, auf die ich sehr gerne zurückblicke. In dieser Zeit bin ich auch etwas entspannter geworden (lacht). Ich denke, Erfolg gibt eine bestimmte Gelassenheit sowie Ruhe und Selbstvertrauen...

### ... aber, das kann gefährlich sein ...

... natürlich, also immer mit dem Bewusstsein, aufkommende Trends nicht zu verpassen.

### Gerade das Thema Zahnreihenkorrekturen haben Sie als einen Wachstumsmarkt für Ihr Unternehmen identifiziert. Darüber hi-

### naus sagen Sie, die Digitalisierung wird zunehmend den Dentalmarkt beherrschen. Sehen Sie dabei in der Diagnostik noch weitere zukunftsweisende Trends?

Die gesamte Anamnese von Zahnfehlstellungen ist heute bereits über dentales Monitoring möglich. Allerdings lässt sich derzeit darüber streiten, wie gut diese Anamnese momentan schon ist. Wir sind noch nicht so weit, dass man diesen Datenerhebungen blind vertrauen kann – aber es geht schon in diese Richtung. Ich glaube, auch bei Implantaten müssen irgendwann keine großen CBCT-Aufnahmen mehr stattfinden, sondern man kann relativ einfach und ziemlich genau über Bilddateien feststellen, welche Herausforderung es zu meistern gilt. Allgemein kann man sagen, dass sich der Trend der

Digitalisierung in allen zahnmedizinischen Bereichen über kurz oder lang durchsetzen wird, ob es sich dabei um die professionellere Betreuung in Zahnarztpraxen, z.B. Recall-Systeme, die Zahn- und Weichgewebeerhaltung oder regelmäßige Überprüfungen bzw. Kontrollen handelt. Da muss eines Tages vielleicht gar nicht mehr so viel implantiert werden. All das müssen wir als Unternehmen im Blick behalten und uns bewusst darauf vorbereiten, damit wir entsprechend reagieren können.

### Vielen Dank für die spannenden Einblicke, Herr Gadola, und alles Gute für Ihre Zukunft.

Vielen Dank, das wünsche ich Ihnen auch. Vielleicht sieht man sich wieder.

## Welches Land ist bei Studierenden und Forschern begehrt?

Deutschland ist zum wichtigsten nicht englischsprachigen Gastland weltweit aufgestiegen.



BONN/BERLIN – Deutschland hat Frankreich als attraktivstes nicht englischsprachiges Gastland für internationale Studierende überholt und ist damit nach den USA, Großbritannien und Australien zur vierthöchsten Destination weltweit auf-

gestiegen. Bei ausländischen Forschenden steht Deutschland weltweit sogar auf Rang drei der Beliebtheitskala. Das zeigt der Bericht „Wissenschaft weltoffen 2019“, den der Deutsche Akademische Austauschdienst (DAAD) und das Deut-

sche Zentrum für Hochschul- und Wissenschaftsforschung (DZHW) Mitte August veröffentlicht haben. Die nunmehr 19. Auflage von „Wissenschaft weltoffen“ ist die wesentliche Informationsquelle zur internationalen Mobilität von Studierenden und Forschenden.

„Deutschland zieht immer mehr Studierende und Forschende aus dem Ausland an. Fast 42.000 internationale Studienabsolventen im letzten Jahr bilden auch ein bedeutendes und wachsendes Potenzial zur Deckung unseres Fachkräftebedarfs“, sagte die deutsche Bundesbildungsministerin Anja Karliczek anlässlich der Veröffentlichung des Berichts.

Auch deutsche Studierende sind hochgradig mobil. 2016 strebten fast 145.000 Deutsche einen Studienabschluss an einer Hochschule im Ausland an. Etwa ein Drittel aller deutschen Studierenden absolviert wäh-

rend des Studiums einen studienbezogenen Auslandsaufenthalt.

### Deutsches Wissenschaftssystem anerkannt

Die Zahl ausländischer Forscher in Deutschland unterstreicht ebenfalls die Qualität des deutschen Wissenschaftssystems im weltweiten Maßstab. Mehr als 108.000 ausländische Wissenschaftler arbeiteten 2017 in Deutschland. Dazu zählten rund 47.500 wissenschaftliche Angestellte an deutschen Hochschulen, 12.000 angestellte Wissenschaftler an den vier größten außeruniversitären Forschungseinrichtungen und mehr als 46.000 ausländische Gastwissenschaftler im deutschen Wissenschaftssystem. „Die Zahl der ausländischen Wissenschaftler an den deutschen Hochschulen hat sich in den letzten zehn Jahren fast verdoppelt. Diese enorme Entwicklung verleiht Lehre und Forschung in Deutschland neue

creative Impulse und sichert internationale Anschlussfähigkeit“, betont Prof. Dr. Monika Jungbauer-Gans, wissenschaftliche Geschäftsführerin des DZHW.

### Deutsche Forscher im Ausland

Für eine vergleichbar umfassende Bezifferung der Zahl deutscher Forscher im Ausland fehlt derzeit zwar in vielen Gastländern noch die nötige Datenbasis. DAAD und DZHW haben jedoch für einige wichtige Gastländer, darunter die Schweiz, USA, Großbritannien und Österreich, die Zahl der an Hochschulen beschäftigten deutschen Forscher erhoben. Diese lag 2018 bei rund 30.000; darunter sind über zehn Prozent Professoren.

Ausführliche Informationen unter [www.wissenschaftweltoffen.de](http://www.wissenschaftweltoffen.de).

Quelle: DAAD

## Die Danube Private University – „Zahnartzschmiede Europas“

Eine richtige Entscheidung: In Krems-Stein wird ein besonders praxisorientiertes und hohen Standards verpflichtetes Studienangebot unterbreitet.

Inzwischen hat es sich herumgesprochen – vor allem bei der führenden Dentalindustrie, dass die Ausbildung an der Danube Private University (DPU) etwas ganz Besonderes ist. „Der wichtigste Grund: Das Studium der Zahnmedizin ist, anders als bei anderen Universitäten, spezifisch auf die Zahnheilkunde zugeschnitten und wesentlich praxisorientierter. Internationale Standards sind selbstverständlich. Wer in Krems seinen Abschluss macht,

zu zeigen“, so Dr. med. dent. Lennart Schlotmann, Absolvent der DPU.

Bei allem, was die Absolventen der DPU in der Praxisgemeinschaft tun, wollen sie ihrer Philosophie treu bleiben: Gesunde, schöne Zähne ein Leben lang für die Patienten zu schaffen und ihr zahnärztliches Know-how einer ganzen Familie anbieten, von der Kinder- bis zur Seniorenzahnheilkunde.

Die positive Erinnerung an die studentische Gemeinschaft der DPU

dentin der DPU, Senatorin Honorarkonsulin Prof. h.c. Marga Brigitte Wagner-Pischel: „Noch immer kreisen die vielen schönen Eindrücke der Immatrikulationsfeier in meinem Kopf ... Der erste Studientag meines Sohnes war einer meiner glücklichsten Tage. Nicht nur zu hören, sondern auch zu sehen und zu fühlen, in welchem Umfeld und mit welchem Spirit er als neues Mitglied der DPU-Familie die Chance bekommt, seinen Berufswunsch Zahnarzt zu ver-

wirklichen. Dies hat mich als Vater anlässlich der Feierlichkeiten am ersten Studientag tief beeindruckt. Die Kombination aus absoluter Top-Ausbildung und einem derart familiären Verhältnis, in dem jeder Student als eigene Persönlichkeit und nicht als Matrikelnummer wahrgenommen wird, ist für mich einmalig! Ich kann nicht sagen, dass meine Studienzeit eine meiner schönsten Zeiten war, aber an der DPU würde ich jederzeit noch einmal von vorne

mit dem Studium der Zahnmedizin zum Dr. med. dent. beginnen!“ **DT**

### Kontakt

**Danube Private University**

Fakultät Medizin/Zahnmedizin  
Steiner Landstraße 12  
3500 Krems-Stein, Österreich  
www.dp-uni.ac.at



Das herrliche Benediktinerstift Göttweig thront über der Weltkultur- und Naturerbelandschaft und eröffnet einen herrlichen Blick über die Heimat der Danube Private University. Anlässlich des feierlichen Akts zum Start des Studiums der Zahnmedizin zum Dr. med. dent. hält Abt Columban Fürbitten für die sechsjährige Studienzeit.



Das Bild zeigt ein Lehrgebäude der DPU mit angrenzendem Zahnambulatorium Krems. In der Folge schließen sich Gebäude mit Räumlichkeiten für Lehre, Forschung, Praktika und Verwaltung (insgesamt rund 9.000 Quadratmeter Nutzfläche) an, ausgestattet mit Equipment State of the Art und Kunst, die eine Aussage zum Zeitgeschehen bietet.

bringt alles für einen erfolgreichen Berufseinstieg mit, konkret: Die Empathie, das Feingefühl und die Fähigkeit, auch in angespannten Situationen Ruhe und Kompetenz

führt nun in einer Praxisgemeinschaft, die den Beruf des Zahnarztes mit Freude in Dental Excellence ausübt.

Dr. J. R. schreibt zum ersten Studientag seines Sohnes an die Präsi-

ANZEIGE



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

KONGRESSSPRACHE  
DEUTSCH

# Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



www.giornate-veronesi.info

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

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

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

\_\_\_\_\_  
Name

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

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

Stempel

DTG 8/19

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

OEMUS MEDIA AG

# Die DPU mit der Fakultät Medizin/Zahnmedizin schließt einen logischen Bogen

Von Senatorin Honorarkonsulin Prof. h.c. Marga Brigitte Wagner-Pischel, Präsidentin der Danube Private University (DPU).

Innerhalb eines Jahrzehntes fand in Krems-Stein, Österreich, eine faszinierende Entwicklung statt. Aus der Vision, ein fundiertes Grundstudium der Zahnmedizin mit frühem Praxisbezug zu entwickeln und jungen Menschen herausragende Chancen für die Ausübung des Berufes des Zahnarztes zu eröffnen, entstand eine europaweit anerkannte Universität von Dental Excellence: die Danube Private University.

Mittlerweile studieren hier rund 700 junge Menschen Zahnmedizin – überwiegend Kinder von Zahnärzten, Ärzten und Professoren der Heilberufe aus dem deutschsprachigen Raum. Besonders gelobt wird im Zuge dieser Entwicklung, dass diese jungen Menschen am Ende des Studiums hervorragend in die Lage versetzt sind, bereits selbstständig die Patienten mit neuesten Entwicklungen in der Zahnmedizin versorgen zu können – immer unter der Berücksichtigung der Werte des traditionellen Arztseins, der Empathie und des einfühlsamen Umgangs mit den Patienten. Dies steht in der klinischen Ausbildung im Zahnambulatorium Krems der DPU immer im Fokus.



tausch mit Kollegen ist nicht zu unterschätzen und hilfreich.

Diese weiterbildungsinteressierten Zahnärzte haben das wissenschaftliche Netzwerk der DPU geschaffen und evaluiert. Auf dieses kann auch im Grundstudium der Zahnmedizin mit großer Genugtuung für die jungen Menschen, nicht selten Kinder von Master of Science-Graduierten, zurückgegriffen werden.

stand der Zahn-Mundgesundheit begründet sein kann. Aber auch Allgemeinerkrankungen, wie z.B. Diabetes, können die Zahn-Mundgesundheit gefährden und sich zu einem inflammatorischen Duo entwickeln.

Sowohl in der oralen als auch in der Humanmedizin wird die digitale Technologie in Zukunft immer bedeutsamer werden. Sie nimmt einen besonderen Stellenwert in der Lehre und Forschung der DPU ein, kann den Arzt mit einem gesunden

Menschenverstand jedoch niemals ersetzen. Weitere Informationen zum Studium der Zahnmedizin, der Humanmedizin oder zu universitären Weiterbildungen – Master of Science Fachgebiet an der DPU finden Sie unter [www.dp-uni.ac.at](http://www.dp-uni.ac.at).

H.-P. K. schreibt an das Team der DPU im Nachgang zum Studium seines Sohnes:

„Als Vater eines diesen Sommer promovierten Sohnes möchte ich mich für die vorzügliche Ausbildung, die er an Ihrer geschätzten Universität erhalten hat, sehr herzlich bedanken. Wir arbeiten seit zwei Wochen zusammen in unserer Ordination, und ich bin wirklich von seinem theoretischen Wissen und vor allem seinem handwerklichen Geschick überrascht. Er arbeitete sich innerhalb weniger Tage soweit ein, dass er mich am Ende der zweiten Woche bereits einen ganzen Tag in meiner Ordination vertreten konnte.“

Ich finde, dass die Ausbildungskosten an Ihrer Universität eine gute Investition waren. Bitte behalten Sie Ihren hohen Ausbildungsstandard bei. Ich wünsche Ihnen für die Zukunft alles Gute!“



Das Studium der Zahnmedizin zum Dr. med. dent. trägt nicht allein zum ausschlaggebenden Erfolg der Entwicklung der Universität im letzten Jahrzehnt bei. Mit der Muttergesellschaft PUSH Postgraduale Universitätsstudien für Heilberufe der DPU wurden bereits in nahezu zwei Jahrzehnten mehr als 5.000 praktizierende Zahnärzte weltweit in deutscher und englischer Sprache in den Master of Science Fachgebieten der Zahnmedizin graduiert. Hier wird oft betont, dass sie für den Bereich, in dem sie sich für ihre Patienten besonders ausweisen möchten, durch die universitäre Weiterbildung mehr Sicherheit in der Ausübung z.B. in der Implantologie, Oralen Chirurgie, Parodontologie, Ästhetik, Endodontie und vor allem der Kieferorthopädie, gewinnen konnten und dies mehr Erfolg für die Praxis bedeutet. Auch der Aus-

Weitere Grundstudien wurden im Laufe des letzten Jahrzehntes an der DPU akkreditiert. Zu nennen wären hier das Bachelorstudium Dental Hygiene, das Bachelor-/Masterstudium Medizinjournalismus und Öffentlichkeitsarbeit wie die Krone der Wissenschaft, das Doktoratsstudium zum PhD. Der logische Bogen im Zuge des Studienangebotes wurde mit der Humanmedizin (Dr. med. univ.) geschlossen.

## Das neue Ganze

So entstand „ein neues Ganzes“, das die unablässige Verbindung und den wissenschaftlichen Austausch zwischen der oralen und der Humanmedizin verstärkt. Schließlich gibt es zahlreiche Krankheiten, z.B. im neurodegenerativen, im Herz-Kreislauf-Bereich oder z.B. im rheumatischen Formenkreis, zu erforschen, deren Ursache im Zu-

ANZEIGE

Referent | Dr. Kai Zwanzig/Bielefeld

AMERICAN Dental Systems  
INNOVATIVE DENTALPRODUKTE

## Hydrodynamische Knochenpräparation kombiniert mit internem Sinuslift oder lateraler Augmentation



OEMUS MEDIA AG

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

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

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

### Inhalte

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

### Workshopgebühr

Workshopgebühr  
Tagungspauschale\*

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

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

### Veranstalter

American Dental Systems GmbH

### Organisation/Anmeldung

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

inkl. Hands-on

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

## Hydrodynamische Knochenpräparation kombiniert mit internem Sinuslift oder lateraler Augmentation

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

Unna	14.02.2020	<input type="checkbox"/>	Konstanz*	25.09.2020	<input type="checkbox"/>
Trier	20.03.2020	<input type="checkbox"/>	Wiesbaden	30.10.2020	<input type="checkbox"/>
Hamburg	18.09.2020	<input type="checkbox"/>	Berlin*	13.11.2020	<input type="checkbox"/>

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

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

Stempel

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

Datum, Unterschrift

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

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

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Deutschland

# Serviceunternehmen Zahnarztpraxis

Das menschliche Verhalten im Umgang mit Patienten, Kollegen und Partnern.  
Von Dr. med. dent. Gabriele Marwinski, Bochum, Deutschland.



Wie verhalten wir uns, wenn Patienten in unsere Praxis kommen? Stehen wir zur Begrüßung auf? Reichen wir dem Patienten die Hand? Lächeln wir? Oder machen wir gar nix, weil wir gerade so beschäftigt sind, und lassen den Patienten erst einmal warten? Überlegen wir uns vorher, wie wir uns verhalten, wenn ein Patient in unsere Praxis kommt?

Menschliches Verhalten – Corporate Behavior – ist das Verhalten gegenüber unseren Patienten, der Umgang mit unseren Netzwerkpartnern, unser Teamgeist, die psychologische Betreuung (unsere Angst-

ein Getränk reichen, einen Tee, ein Mineralwasser“, dann ist dies eine intentionale, zielgerichtete Handlung. Sie ist vorgeplant, durchdacht und genau so wollen wir es haben. Für uns fängt hier der kleine Unterschied an. Mit unseren Handlungen charakterisieren wir unser Unternehmen und signalisieren nach außen: „So arbeiten wir hier.“

## Patienten wie Freunde empfangen

Corporate Behavior ist Handlung im Sinne unserer Praxisphilosophie. Wir überlassen es nicht dem

ben Sie authentisch, orientieren Sie sich an Ihren Werten, denn nur so wächst etwas Unverwechselbares, Außergewöhnliches. Es sind die Handlungen die Sie, Ihr Team, Ihre Praxis einzigartig machen.

## Praxistipp: Schicken Sie Ihre Mitarbeiter in die Wüste

Damit ist gemeint: Was wir noch nicht selbst können oder wissen oder kennenlernen möchten, müssen wir uns durch Anregungen von außen holen, und weil sie nicht zu uns kommen, gehen wir zu ihnen – eben in die Wüste – und sollten

Geschäftsmodelle identisch – eine Praxis ist wie die andere – und desto geringer sind ihre Chancen, sich von den Mitbewerbern zu unterscheiden.

Das Ziel besteht darin, einen Plan zu entwickeln, der in seiner Konzeption und Ausführung besonders ist. Natürlich ist das Ziel nicht die Einzigartigkeit um ihrer selbst willen, sondern Ihre Praxis muss eine Individualität aufweisen, die von den Patienten geschätzt wird:

- In welchem Maß weicht unser Praxiskonzept von dem ab, was in der Branche üblich ist?
- Wie viele Differenzierungspunkte lassen sich identifizieren?
- Bieten diese Differenzierungspunkte unseren Patienten einen Mehrwert?

## Gewöhnlich oder außergewöhnlich?

Ein Konzept, ein innovatives Geschäftsmodell kann man sich nicht kaufen, es entsteht von innen heraus. Fragen Sie René Redzepi. Er ist einer der innovativsten und besten Köche weltweit. Sein Restaurant Noma in Kopenhagen wurde viermal zum besten Restaurant der Welt gekürt.

René Redzepi hat sich aus freien Stücken entschieden, „außergewöhnlich“ zu sein. Das ist eine Entscheidung, genau wie seine Entscheidung, das Noma zu schließen und es in der autonomen Kommune Christiania mit komplett neuem Konzept wieder zu eröffnen.

Natürlich hatten auch wir Angst, unsere alte Praxis zu verlassen, um an dem neuen Standort unser Praxiskonzept weiterzuentwickeln. Im Juni 2015 war es so weit, wir feierten die neuen Praxisräume im Jahrhunderthaus!

## Es geht um die Vision, die Idee

Jeder ist sein eigener Visionär. Ein personalisiertes Marketingkonzept kann man sich nicht bei irgendeiner auf Zahnärzte spezialisierten Marketingagentur kaufen. Hüten Sie sich vor Slogans, die nicht mit Inhalten gefüllt werden. Ein Konzept zu entwickeln, braucht ZEIT!

Fragen Sie sich immer, wenn Sie zu Dentaltalk-Veranstaltungen eingeladen werden, was soll mir hier eigentlich verkauft werden? Wenn Sie ehrliche Erfahrungsberichte hören

möchten, sprechen Sie mit niedergelassenen Kollegen.

Ein Praxiskonzept zu erarbeiten, verlangt Engagement, Kreativität, Eigensinn, Kraft im Umgang mit den täglichen Fehlschlägen und vor allem Mut. Sie müssen ihr eigener Zukunftsgestalter sein.

## Kommunikationstreffpunkt

Ein Innovationsbeispiel aus unserer neuen angstfreien Praxis ist der umgestaltete Empfangsbereich. Die Idee dazu kam mir während eines Dänemarkurlaubs in der Hjørring Bibliothek. Inspiriert von diesem Erlebnis haben wir in den neuen Räumen Grundrisse aufgeklebt, getestet, Rollenspiele durchgeführt und dann geplant.

Unser Empfang ist heute ein offener Kommunikations- und Informationstreffpunkt. Mehrere Mitarbeiterinnen können zeitgleich Patienten begrüßen, verabschieden, Fragen klären, Termine vereinbaren, ohne dass es zur Kollision unterschiedlicher Gruppen kommt. Es ist viel Platz, auf dem sich besonders Kinder frei bewegen können. Offen und doch diskret, mit einem Coffeetreffpunkt für alle.

## Fazit

Trauen Sie sich, über den Horizont hinauszublicken, das Unkonventionelle zu finden. Innovation entsteht durch eine neue Art der Betrachtung, sie entwickelt sich auf der Suche nach neuen Erfahrungen und manchmal auch durch Fehler oder Missverständnisse. [DT](#)

## Kontakt



Dr. Gabriele Marwinski

Alleestraße 80  
44793 Bochum, Deutschland  
Tel.: +49 234 13233  
g.marwinski@t-online.de  
www.angstfrei-zum-zahnarzt.de

## Mit unseren Handlungen charakterisieren wir unser Unternehmen und signalisieren nach außen: „So arbeiten wir hier.“

abbaustrategien). In unserem Praxiskonzept haben wir die angstfreie Behandlung für den Patienten verankert. Jetzt geht es darum, im Sinne unserer Praxisphilosophie entsprechende Handlungen zu erarbeiten, und zwar so, dass sie konsequent erfolgen und nicht nur, wenn jemand gerade gut gelaunt ist. Das geht aber nur, wenn man sich bewusst ist, wie Begrüßungsrituale erfolgen.

## Reaktion – Verhalten – zielgerichtete Handlung

Prof. Dr. Hans-Peter Rosemeier, ehemaliger Direktor des Instituts für medizinische Psychologie an der FU Berlin, erklärte: Menschliches Verhalten bedingt eine Trias.

Wenn eine Mitarbeiterin einen Patienten begrüßt und einfach nur die Augenbrauen hochzieht oder die Augen verdreht, Blickkontakt aufnimmt oder nickt, dann ist dies eine kleine Reaktion. Wenn sie am Telefon die Begrüßungsformel „Zahnarztpraxis XYZ“ runterleiert, dann ist dies ein Verhalten.

Verhalten ist also ein fast unbewusster Prozess, eine automatische Reaktion. Wenn eine Mitarbeiterin aber sagt: „Herzlich willkommen in unserer Praxis, schön, dass Sie da sind. Darf ich Ihnen zur Begrüßung

Zufall, wie ein Patient empfangen wird, wie wir uns verhalten, egal, ob am Telefon oder in der Praxis. Wir überlassen es nicht der jeweiligen Tagesform der Mitarbeiter, wie ein Patient, ein Kind begrüßt wird. Wir überlassen ebenfalls nicht dem Zufall, wie unsere Patienten verabschiedet werden.

Deshalb entschlossen wir uns zu einer ganzen Reihe von Maßnahmen. Wir erstellten Checklisten, übten Entspannungstechniken ein, besuchten Seminare, andere Dienstleister und luden Experten ein, um dieses Ziel zu erreichen. Dass bei uns der Patient im Mittelpunkt steht, muss einfach unmittelbar „rüberkommen“, alles Weitere können meine Mitarbeiterinnen entsprechend ihrer Persönlichkeit gestalten. Handlungen zu definieren bedeutet in diesem Zusammenhang, unsere Patienten durch ein bewusstes positives Entgegenkommen immer wieder zu überraschen.

## Zeit nehmen und zuhören

Jede Praxis ist anders, und was zu der einen Praxis passt, muss in einer anderen noch lange nicht stimmen oder kann sich sogar ins Gegenteil umkehren. Hören Sie nicht auf Ratschläge anderer. Blei-

mindestens mit einer Idee zurückkommen. Von wem können wir lernen, wer macht es besser als wir? Wer ist meisterhaft in chirurgischer Assistenz (beispielsweise eine Spezialistenpraxis ganz in der Nähe), was können wir von den Kieferorthopäden lernen, wer zeigt uns den Umgang mit dem Mikroskop usw.?

Die Materialbestellung und die Vorratshaltung fristeten ein eher stiefmütterliches Dasein. Wir entschieden uns zur Hospitation in unserer Stammapotheke. Seitdem macht sogar die Vorratshaltung Spaß und dass unsere Materialkosten im statistischen Vergleich (Statistisches Jahrbuch KZBV) erfreulich gesunken sind, ist ein angenehmer Nebeneffekt, der unser Budget für Serviceleistungen erhöht.

Mittlerweile bringen sogar unsere Patienten neue Ideen mit, zum Beispiel von einer Japanreise die Idee, auf den Toiletten neben dem obligatorischen Desinfektionsspender auch Desinfektionstücher für Handys bereitzulegen.

## Von den Besten lernen – das Noma

Schauen Sie in andere Branchen und denken Sie Service-Design. In einer Branche sind die meisten

# Gelungene Premiere: Europakongress Keramikimplantologie in Zürich

Die Europäische Gesellschaft für Keramikimplantologie (ESCI) veranstaltete am 11. und 12. Oktober 2019 ihren ersten Kongress, an dem 170 Gäste teilnahmen.


ZÜRICH – Die Keramikimplantologie ist derzeit der am schnellsten wachsende und forschungsintensivste Bereich in der Zahnmedizin. Umso wichtiger ist eine praxisorientierte, aber auch wissenschaftliche und evidenzbasierte Auseinandersetzung mit diesem Thema – es zählen die Fakten! „Facts of Ceramic Implants“ lautete daher auch das Motto des ausgebuchten „1st European Congress for Ceramic Implant Dentistry“,

welcher unter der wissenschaftlichen Leitung von Dr. Jens Tartsch (Präsident ESCI), Dr. Stefan Röhling (Vizepräsident ESCI) und Prof. Ralf Kohal (Mitglied des wissenschaftlichen Beirates ESCI) stattfand.

Mit 14 namhaften Referenten aus sieben Ländern versprach der „1st European Congress for Ceramic Implant Dentistry“ vor allem auch aus fachlicher Sicht, ein Highlight zu werden. So brachte „Facts of Cera-

mic Implants“ sowohl dem interessierten Einsteiger als auch dem erfahrenen Anwender wertvolle Erkenntnisse für einen erfolgreichen Umgang mit Keramikimplantaten: von den Möglichkeiten und Grenzen des Materials Zirkondioxid über die biologischen Hintergründe bis hin zur fachgerechten klinischen Anwendung wurden alle relevanten „Facts of Ceramic Implants“ beleuchtet.

Die ESCI ist eine Drehscheibe für wissenschaftliche Forschung und klinische sowie praktische Erfahrung mit Keramikimplantaten. So wies auch der erste ESCI-Kongress einige Besonderheiten auf: Er bot u. a. jungen Forschern und allen Mitgliedern die Gelegenheit, ihre Forschungsergebnisse und ihre klinischen Fälle während den „short lecture sessions“ vorzustellen. Die beste Präsentation in ihrer Kategorie

wurde mit dem „ESCI Award“ ausgezeichnet, welcher mit je 500 Euro dotiert ist. Weitere Informationen zum Kongress finden Sie unter [www.esci-online.com](http://www.esci-online.com). 

Quelle: ESCI



## 1. EUROPEAN CONGRESS CERAMIC IMPLANT DENTISTRY

European Society for Ceramic Implantology



Abb. 1: Mit 170 Teilnehmern war der „1st European Congress for Ceramic Implant Dentistry“ ausgebucht. – Abb. 2: Redaktionsleiter der ceramic implants, Georg Isbaner (links), und ESCI-Präsident Dr. Jens Tartsch. – Abb. 3: Welcome @ Zürich! – Abb. 4: Prof. Dr. Corrado Picconi gab einen Überblick über Zirkondioxid in Zahnimplantaten. – Abb. 5: Der Veranstaltungsort, das Seminarhotel Bocken. – Abb. 6: Prof. Dr. Michel Payer in seinem Vortrag „Zirconia implants and clinical long-term results“.

ANZEIGE

## EXCOM hybrid und ECO II

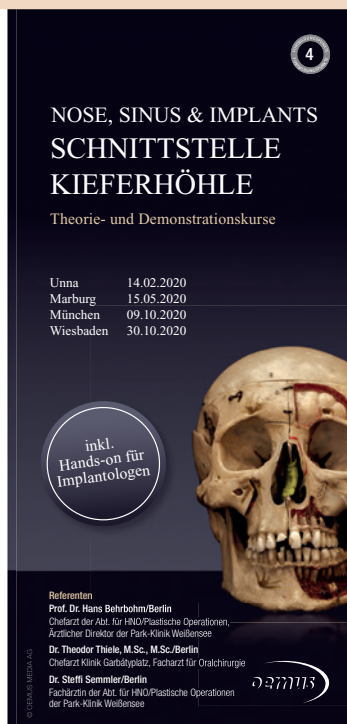
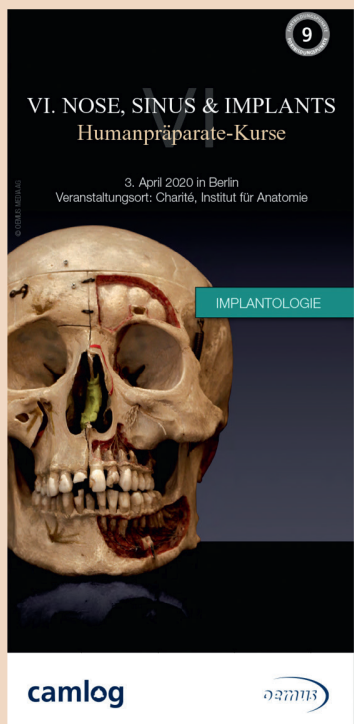
### Nassabsaugung mit Sedimentationsabscheider

- > EXCOM hybrid
  - mit frequenzgesteuerter Unterdruckregelung
  - Unterdruck konstant bei 180 mbar
- > ECO II
  - einfache, rasche Installation - plug & play
  - keine elektronischen Bauteile



# Humanpräparate-Kurs mit CAMLOG am 3. April 2020 in Berlin

Implantologie sowie Knochen- und Geweberegeneration stehen im Fokus eines exklusiven Humanpräparate-Kurses, der im Anatomischen Institut der Charité stattfinden wird.



**BERLIN/LEIPZIG** – Der Humanpräparate-Kurs ist Bestandteil einer Kursreihe, die bereits seit 2013 unter dem Leitthema „Nose, Sinus & Implants“ mit hochkarätigen Implantologen, Plastischen Chirurgen und HNO-Ärzten veranstaltet wird. Im

Zentrum steht hierbei speziell die Kieferhöhle als interdisziplinäre Schnittstelle. Die bundesweit stattfindenden Theorie- und Demonstrationen (inkl. Hands-on) für Implantologen widmen sich in diesem Kontext sehr konzentriert den Sinus-

lifttechniken. Der alle zwei Jahre in den Räumlichkeiten des Institutes für Anatomie/Charité stattfindende interdisziplinäre Humanpräparate-Kurs gilt als besonderes Highlight.

Der Tag steht ganz im Zeichen der Implantologie sowie der Kno-

chen- und Geweberegeneration. Hierbei werden besonders „Schnittstellen und Interaktionen zwischen der Chirurgie der Nase & Nasennebenhöhlen und der Schädelbasis, der Oralen Implantologie und der Ästhetischen Gesichtschirurgie“ betrachtet.

Den umfangreichen Übungen am Humanpräparat (je zwei Teilnehmern steht ein unfixiertes Präparat und entsprechendes Equipment zur Verfügung) geht jeweils eine theoretische Einführung voraus. Parallel zur Implantologie läuft am Freitag das Programm für die Ästhetische Chirurgie, hierfür stehen zusätzlich Ganzkörper-Humanpräparate (Kopf-Brust) zur Verfügung. Am Samstag findet ein Programm für die HNO statt. Die Übungen werden von den Referenten und zusätzlichen Tutoren betreut. Die wissenschaftliche Leitung des Kurses liegt in den Händen von Prof. Dr. Hans Behrbohm/Berlin (HNO) und Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc./Berlin (Zahnmedizin).

Hinweis: Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, eine rechtzeitige Anmeldung ist daher sinnvoll. [DT](#)

## OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig, Deutschland  
Tel.: +49 341 48474-308  
Fax: +49 341 48474-290  
event@oemus-media.de  
www.noseandsinus.info  
www.sinuslift-seminar.de  
www.oemus.com/events

## Die DENTAL BERN hält jetzt ein Mikrofon bereit

„Spotlights“ – Aussteller erhalten die Gelegenheit, in Vorträgen und Workshops Produkte und Dienstleistungen vorzustellen.

**BERN** – Bis auf Referent und Laptop ist alles vorhanden: eine kleine Bühne, ein lichtstarker Beamer, die weiße Leinwand, 56 bequeme Stühle – und, natürlich, Scheinwerfer und Mikrofon. Alles im Spotlights-Zelt, direkt vor dem Eingang zur DENTAL BERN.

Die Idee ist so einfach wie bestechend: Warum nicht eine Plattform zur Verfügung stellen, auf der die Aussteller ihre Neuheiten einem größeren Kreis zeigen und darlegen können als in einem Einzelgespräch?

### Fachpersonen vor!

Vielleicht sogar durch eine Fachexpertin, einen Fachexperten?

Zwar verstehen die vielleicht wenig von Sales und Marketing – dafür aber sehr viel von Hintergründen und Details? Von den Themen, für die sich Fachbesucher besonders interessieren? Schließlich sind ja die meisten Dentalprofis selber Wissenschaftler – und sie sind, gerade

in der Schweiz, die Entscheider, wenn es um Investitionen geht.

„Ja, der Möglichkeiten sind tatsächlich viele“, sagt Ralph Nikolaïski, gestandener Organisator der DENTAL BERN. Zum siebten Mal freut er sich schon auf all die Aussteller und Fachbesucher. „Im Spot-



Ab sofort buchbar: Zeitfenster von 30 Minuten für Vorträge und Workshops im Spotlights, der exklusiven Bühne für Aussteller der DENTAL BERN.

### DENTAL BERN 2020

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

lights können Aussteller ein Thema richtig fundiert aufzeigen. Oder auch auf ein Detail eingehen. Oder man kann die Anwendung eines Produktes demonstrieren. Oder einfach eine Fragerunde oder eine Pressekonferenz organisieren. Oder, oder, oder ...“

### Zeitfenster buchen

Auf alle Fälle: Es lassen sich halbstündige Zeitfenster buchen, exklusiv für Aussteller, an jedem einzelnen Messetag, zum Preis von 990 CHF plus MwSt. von 7,7 Prozent. Platz hat es für exakt 56 Personen, das technische Equipment wird zur Verfügung gestellt.

Wer interessiert ist, der melde sich direkt bei Ralph Nikolaïski. Er ist unter [info@dentalbern.ch](mailto:info@dentalbern.ch) und +41 41 3194580 zu erreichen. Der Flyer steht zum Download auf [www.dentalbern.ch/spotlights.pdf](http://www.dentalbern.ch/spotlights.pdf) bereit. [DT](#)

Quelle: [www.dentalbern.ch](http://www.dentalbern.ch)

## 2020 in Portugal: 41. Sportweltspiele der Medizin und Gesundheit

Algarve wird Austragungsort für Sportwettkämpfe und Fachkongress.

**FRANKFURT AM MAIN** – Die nächsten Sportweltspiele der Medizin und Gesundheit, international bekannt als Medigames, finden vom 13. bis 20. Juni 2020 im Süden Portugals statt.

Seit über 40 Jahren reisen jedes Jahr rund 2.000 sportliche Ärzte und Kollegen aus dem gesamten Gesundheitswesen aus Praxis und Verwaltung mit Freunden und Familien für eine Woche zum jeweils wechselnden Austragungsort. Sie kommen aus über 40 Ländern, das macht die Sportweltspiele zu einer einmaligen Begegnung.

Zum zweiten Mal nach 1996 wird Portugal die Medigames ausrichten. Die Lage des Austragungsortes Vila Real de Santo António unmittelbar an der Küste und an der Grenze zu Spanien und das touristische Rahmenprogramm versprechen neben dem Sport attraktive und faszinierende Entdeckungen. Das atlantische Seeklima, die Qualität der Hotels und Sportstätten und die vielen touristischen Sehenswürdigkeiten machen die Umgebung zum idealen Ort für die Sportler und Gäste der Sportweltspiele der Medizin und Gesundheit. Viele Sportstätten sind im Complexo

Desportivo von Vila Real schnell zu erreichen; 2020 wird es Sportweltspiele der kurzen Wege geben.

In über 20 verschiedenen Disziplinen können die Teilnehmer und Begleiter an den Start gehen. Die Sportwettkämpfe werden außer im Mannschaftssport sowie bei Golf in sechs Alterskategorien gewertet. Die allabendlichen Siegerehrungen und das tägliche gesellige Programm runden das Sportevent ab.

### Posting-Raum für Fachbeiträge

Neben den sportlichen Wettkämpfen bietet der internationale

Kongress für Sportmedizin einen Erfahrungsaustausch unter Kollegen aus aller Welt. Alle Vorträge werden auf Englisch und Französisch angeboten. Ein „Posting-Raum“ wird ebenfalls zur Verfügung stehen, in dem Teilnehmer ihre Forschungsergebnisse vorstellen können. Abgabedatum für Konferenzbeiträge ist der 15. April 2020.

### Teilnahmebedingungen

Teilnehmen können Mediziner sowie Kollegen aus Praxis und Verwaltung. Studenten und Auszubildende erhalten Sonderkonditionen.

Ein Gesundheitsattest und Berufsnachweis sind Voraussetzungen.

Offizieller Anmeldeschluss zur Sportweltspiele-Teilnahme ist der 15. Mai 2020, doch der Veranstalter bemüht sich, noch bis kurz vor Beginn Kurztzuschlossene zu berücksichtigen.

Die jährlich tourenierende Sportveranstaltung wird seit 1995 von der Corporate Sport Organisation (Frankreich) organisiert. Die Teilnahme- und Unterkunfts-kosten, Teilnahmebedingungen und Anmelde-möglichkeiten stehen online unter [www.sportweltspiele.de](http://www.sportweltspiele.de). [DT](#)

Quelle: [Sportweltspiele.de/Medizin](http://Sportweltspiele.de/Medizin)

## Außergewöhnliche Leistung mit kompakten Maßen

Neues Winkelstück von Bien-Air Dental beweist seine Vielseitigkeit bei der Anwendung.

Bekannt für Produktentwicklungen, die die Arbeit von Zahnärzten weltweit vereinfachen, präsentierte die Schweizer Innovationsschmiede zur IDS 2019 u. a. das neue leistungsstarke Winkelstück CA 1:2,5 L Micro-Series. In Kombination mit dem Implantologie- und Chirurgie-Motor Chiropro PLUS und dem Mikromotor MX-i PLUS ermöglicht das Trio die Durchführung von oralchirurgischen und parodontologischen Eingriffen.

Dank seines Übersetzungsgetriebes ist das CA 1:2,5 L Micro-Series für die verschiedensten klinischen Herausforderungen einsetzbar: die Entfernung von Weisheitszähnen, Wurzelspitzenresektion, Kronenverlängerung und Hemisektion.

Obwohl die eckige Form des Winkelstücks sich je nach Behandlungsbereich als geeigneter erweisen kann als ein gerades Handstück, gewährleisten das hohe Drehmoment

des MX-i PLUS sowie sein Kühlsystem mit integriertem Ventilator einen schnellen Eingriff ohne Überhitzung des Instruments, und das selbst bei langen und komplexen Behandlungen.

Gleichzeitig bietet das mit dem Mikromotor MX-i PLUS verbundene Winkelstück CA 1:2,5 L Micro-Series eine ideale Ausgewogenheit sowie einen einzigartigen Verwendungskomfort. Dank der innen lie-

genden Irrigationsleitung behalten Anwender ihre vollständige Bewegungsfreiheit: Mit seinen geringen Abmessungen und reduziertem Gewicht ergänzt das CA 1:2,5 L Micro-Series die bewährte Produktreihe „Micro-Series“ von Bien-Air Dental und unterstreicht einmal mehr, dass eine außergewöhnliche Leistung und Vielseitigkeit auch mit kompakten Maßen möglich sind. **DT**



### Bien-Air Deutschland GmbH

Tel.: +49 761 45574-0  
www.bienair.com

### Bien-Air Dental SA

Tel.: +41 32 3446464  
www.bienair.com

## Leasingoffensive gestartet

Das neue DVT-System PreXion3D EXPLORER überzeugt.

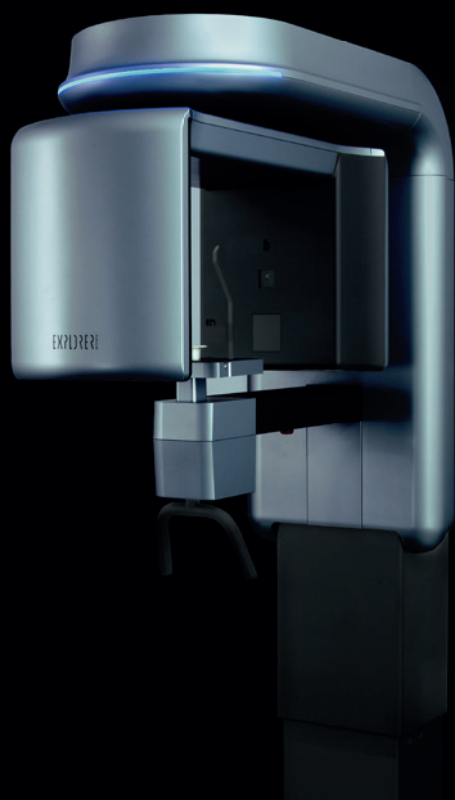
Die DVT-Spezialisten der Firma PreXion gehen im Rahmen ihrer Deutschlandtour am 13. und 14. Dezember 2019 in Berlin (Jahrestagung BDO & DGMKG) mit einem attraktiven Leasing-Angebot für den PreXion3D EXPLORER in die Offensive und überzeugen damit die Anwender. Um die Liquidität zu schonen, bieten die Rüsselsheimer eine bis zu 100 Prozent Fremdfinanzierung. Damit ersparen sich Anwender unnötige Kapitalbindung und sind trotzdem mit einem der modernsten am Markt erhältlichen DVT-Systeme ausgestattet. Durch zuvor fest vereinbarte Leasingraten innerhalb einer bestimmten Vertragslaufzeit erhöht sich die Planungssicherheit deutlich. Zudem ist die monatliche Leasing-

rate bei Beachtung der steuerlichen Richtlinien voll absetzbar. Dass sowohl die Finanzierung als auch das Produkt aus einer Hand angeboten werden, erhöht den Komfort für die Nutzer.

Darüber hinaus konnte PreXion technische Vertriebspartner in verschiedenen Regionen Deutschlands, Österreich und demnächst auch in der Schweiz gewinnen, um einen schnellen und zuverlässigen Service zu gewährleisten. **DT**

### PreXion (Europe) GmbH

Tel.: +49 6142 4078558  
www.prexion.eu



## Saugmaschinen und Amalgamabscheider – ein überzeugendes Duo

EXCOM hybrid und ECO II von METASYS bieten sicheres Behandeln des Patienten.

Die EXCOM hybrid Saugmaschinen sind leistungsstarke Modelle für die zentrale Absaugung. Konstant hoher Unterdruck der METASYS Saugsysteme bietet ein bestmögliches Umfeld, in dem sicheres Behandeln des Patienten gewährleistet wird. Ohne beständige Absaugung kommt es zu Flüssigkeitsansammlungen im Patientenmund, die die Behandlung beeinträchtigen. Außerdem kann es durch rotierende Instrumente zu einer Aerosolbildung kommen, die wiederum Infektionsgefahren in sich birgt.

Egal, welches Umfeld gegeben ist, und egal, ob Nass- oder Trockenabsaugsystem, ein und dasselbe Gerät kann für beide Absaugsysteme verwendet werden. Dies ermöglicht Zahnarzt und Praxisplaner ein hohes Maß an Planungsflexibilität, da zwei unterschiedliche Absaugsysteme kombiniert oder diese im Laufe der Jahre geändert werden können.

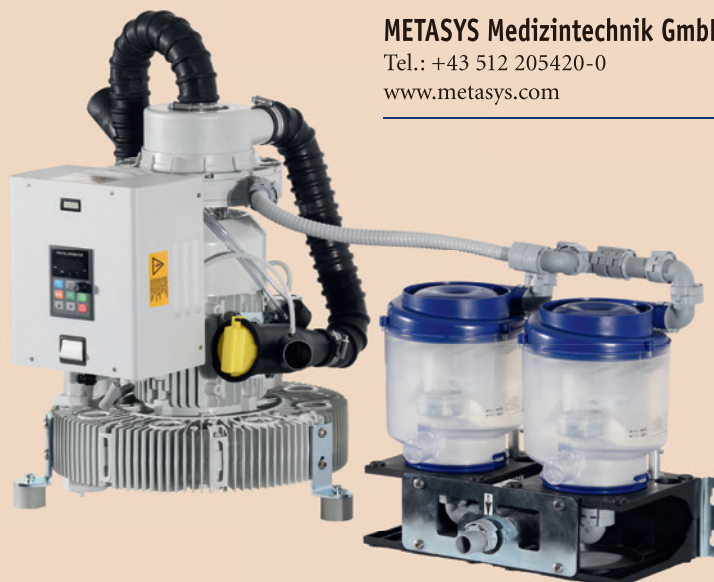
Dem Dentalhandel werden Lagerhaltung, Service und vor allem Außendienstausstattung erleichtert, da immer dasselbe Gerät zur Anwendung kommen kann.

Die EXCOM hybrid Saugmaschine bildet gemeinsam mit einem Sedimentationsabscheider ein unschlagbares Duo für Ihre Praxis. ECO II und ECO II Tandem Amalgamabscheider überzeugen durch ihre wartungsfreie Funktion ohne jegliche elektronische Schalt- und Überwachungstechnik, ihre einfache und schnelle Installation – Plug-and-play – sowie ihren unschlagbaren Preisvorteil bei höchster Zuverlässigkeit und einer Abscheiderate von 99,3 Prozent. Lediglich ein jährlicher Behälterwechsel ist notwendig bzw. hat dann zu erfolgen, wenn der Amalgamabscheider zu 100 Prozent voll ist. **DT**



### METASYS Medizintechnik GmbH

Tel.: +43 512 205420-0  
www.metasys.com



dentalbern.ch  
2. – 4.4.2020



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

DIE **2!**  
einzige  
nationale  
Fachmesse.

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

Summa summarum:  
IHR Event im April 2020.

dentalbern.ch  
2. – 4.4.2020

WER  
hingehet,  
weiss  
mehr!



# PRÄZISE 3D-BILDGEBUNG

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

## EXPLORER PreXion3D

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

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

**JETZT** live erleben:  
Jahrestagung  
BDO & DGMKG  
(13./14.12.2019 in Berlin)



**PreXion (Europe) GmbH**

Stahlstraße 42-44 · 65428 Rüsselsheim · Deutschland

Tel: +49 6142 4078558 · info@prexion-eu.de · www.prexion.eu