

# DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

4 2020

## PRAXISKONZEPTE

PRAXISKONZEPT // SEITE 010

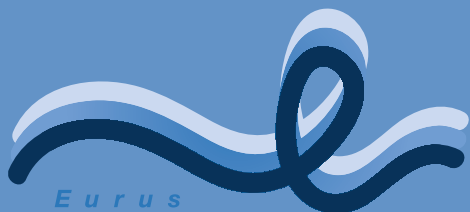
Zero Waste als Praxiskonzept

PARTNER FACHHANDEL // SEITE 030

Rundum-Paket: Wenn der  
Servicetechniker wieder klingelt


ERFAHRUNGSBERICHT // SEITE 032

Von PZR bis UPT



## Zuverlässig trifft innovativ

- Ermöglicht mit ihrer Ausstattung und einer perfekten Ergonomie effiziente Behandlungsabläufe
- Bietet zeitgemäßen Komfort gepaart mit elegantem Design
- Garantiert eine überragende Zuverlässigkeit durch den hydraulischen Antrieb
- Gewährleistet unkompliziertes und intuitives Handling mittels Touchpanel
- Sichert beste Sicht durch die LED-OP-Leuchte der neuesten Generation
- Gestattet eine hohe Individualisierbarkeit, z.B. durch verschiedene Arzttischvarianten und eine Vielzahl an attraktiven Kunstlederfarben



**ENTDECKEN  
SIE „IHRE“ NEUE  
EURUS!**

Partner von:



**Belmont**  
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18 · 60437 Frankfurt am Main  
Tel. +49 (0) 69 50 68 78-0 · Fax +49 (0) 69 50 68 78-20  
E-Mail: [info@takara-belmont.de](mailto:info@takara-belmont.de)  
Internet: [www.belmontdental.de](http://www.belmontdental.de)



## „CORONA – LESSONS LEARNED“

Obwohl wir die Corona-Pandemie noch nicht überstanden haben, ist es an der Zeit, eine Zwischenbilanz zu ziehen und die „Lessons learned“ zu benennen. Im zahnärztlichen Bereich fühlt sich die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) verantwortlich, diese Lektionen übergreifend zu benennen und auch gemeinsam mit unseren Partnern in Handel und Industrie die richtigen Schlüsse zu ziehen.

Bereits am Anfang des COVID-19-Ausbruchs im Februar, in Deutschland, deutete sich im gesamten Gesundheitssektor ein gravierender Mangel bei persönlicher Schutzausrüstung (PSA) und Desinfektionsmitteln an, der es den Zahnarztpraxen unmöglich machen würde, regulär weiterzuarbeiten. Vielen drohte ein Berufsverbot, weil Zahnärzte und Praxisteam während der Behandlung PSA tragen müssen. Die BZÄK kontaktierte deshalb rasch den BVD, Hersteller und Depots. Bei den zentralen Lieferungen über die Bundesregierung wurde die Zahnmedizin trotz umgehender Kontaktaufnahme mit dem Bundesgesundheitsministerium nicht berücksichtigt.

Durch den Mangel bei PSA und Desinfektionsmitteln einerseits und die gestiegene Nachfrage andererseits sind deren Preise

exorbitant gestiegen. Die BZÄK rechnet auf absehbare Zeit nicht mit signifikanten Preisrückgängen, da durch den weltweiten Bedarf ein riesiger Markt entstanden ist. Abhilfe könnte hier zukünftig eine bessere europäische Koordinierung bei Beschaffung und Herstellung schaffen, die die deutsche EU-Ratspräsidentschaft hoffentlich vorantreiben wird.

Positiv ist zu erkennen, dass es im Zusammenhang mit COVID-19 kaum Infektionsgeschehen in Zahnarztpraxen gab. Die sowieso schon hohen Hygienemaßnahmen wurden während der Pandemie noch einmal verschärft. Der zusätzliche Bedarf an PSA und Desinfektionsmitteln, aber auch neue Einrichtungen wie beispielsweise ein Spritzschutz am Empfangstresen hat die im Vergleich mit anderen Arztgruppen ohnehin hohen Hygienekosten für Zahnärzte noch einmal steigen lassen. Gleichzeitig brachen den Praxen durch stark gesunkene Behandlungszahlen die Einnahmen weg.

Trotzdem wurde die Zahnärzteschaft bei den staatlichen Finanzhilfen kaum bedacht. Durch den Einsatz der BZÄK kam den Zahnärzten dennoch finanzielle Unterstützung zu: Dank ihrer Intervention gegenüber der zunächst ablehnenden

Haltung der Bundesagentur für Arbeit (BA) und des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales können nun auch Zahnarztpraxen Kurzarbeitergeld erhalten. Inzwischen haben nach Zahlen der BA rund 30.000 Zahnarztpraxen Kurzarbeitergeld beantragt. Damit haben wir Tausende Arbeitsplätze im ZFA-Bereich erhalten können!

Zudem hat sich die BZÄK zum Ausgleich der gestiegenen Hygienekosten mit PKV-Verband und Beihilfe auf eine Corona-Hygienepauschale geeinigt, die seit Anfang April abgerechnet werden kann. Nach Angaben der PKV wird sich deren Volumen bis Ende September auf rund 120 Millionen Euro belaufen.

Zusammenfassend lässt sich sagen: Die Herausforderungen der Corona-Pandemie dauern zwar noch an, aber die Zahnärzteschaft hat ihre ersten Lektionen gelernt und ist dabei, sie umzusetzen. Vor allem eigene Initiativen sowie das enge Netzwerk haben sich ausgezahlt.

Dr. Peter Engel  
Präsident der Bundeszahnärztekammer

## AKTUELLES

- 006 Kulzer: Digitaler Support für den Fachhandel  
Corona-Hygienepauschale bis  
September 2020 verlängert
- 007 IDS 2021 wird das internationale  
Dental-Business wiederbeleben
- 008 Zusätzliche Shop-Kategorie für  
„360°-Sale“ Angebote  
Corona: Kinder und Jugendliche  
verlieren Bonusanspruch nicht
- 009 Mundproblem Halitosis –  
Viel Kauen für frischen Atem

## PRAXISKONZEPTE

- 010 Zero Waste als Praxiskonzept –  
Berliner Praxis machts möglich  
// PRAXISKONZEPT

## PRAXISEINRICHTUNG

- 012 Fliegender Wechsel in die neue Praxis  
// PRAXISPORTRÄT
- 016 Ein Lächeln ist die schönste Sprache der Welt  
// PRAXISPORTRÄT
- 020 „Digitale Integration bedeutet alles für uns!“  
// PRAXISAUSSTATTUNG
- 023 Prämiertes Design für hellere Arbeitstage  
// PRAXISBELEUCHTUNG
- 024 Now meets Wow – Wenn Technik & Design  
den Unterschied machen  
// PRAXISDESIGN
- 027 Keep Life Simple  
// ANWENDERINTERVIEW
- 028 Eyespecial – Die Dentalkamera für Praxis und Labor  
// PRAXISAUSSTATTUNG

## PARTNER FACHHANDEL

- 030 Rundum-Paket: Wenn der Servicetechniker  
wieder klingelt  
// SERVICEMELDUNG

## UMSCHAU

- 032 Von PZR bis UPT – Wo stehen wir heute  
und was machen wir bei Parodontitis?  
// ERFAHRUNGSBERICHT PROPHYLAXE
- 036 Behandlung von Frontzahntrauma  
mit der Hybridkeramik VITA ENAMIC  
// FALLBERICHT ÄSTHETIK
- 040 Die Bedeutung der nichtchirurgischen  
antiinfektiösen Parodontitistherapie in der Praxis  
// FALLBERICHT PARODONTOLOGIE
- 046 Zahnseide – Ein vielseitiger Klassiker  
// HINTERGRUNDBERICHT
- 048 Innovative Produkte – Schutz für  
Patienten und Praxisteam  
// PRAXISHYGIENE
- 050 Zahnaufhellung für (fast) jede Indikation  
// HERSTELLERINFORMATION
- 054 Ästhetische Rehabilitation durch  
Kronenverlängerung und Rollappenplastik  
// FALLBERICHT ÄSTHETIK
- 060 Komfortable und sichere Behandlung  
mit Qualitätskanülen  
// PATIENTENSICHERHEIT
- 062 Von der Halifax-Konferenz zur  
Zukunft der Füllungstherapie  
// POLYMERISATION
- 065 #dentalsunited – Erfolgreicher  
Restart des Praxisbetriebs  
// PRODUKTINFORMATIONEN
- 068 „Wir wollen unsere Kunden begeistern“  
// INTERVIEW

## BLICKPUNKT

## FACHHANDEL

## IMPRESSUM / INSERENTENVERZEICHNIS

## PRODENTE

082

# NSK

CREATE IT.

## TIME TO SWITCH



## Das NEUE Ti-Max Z95L

Wechseln Sie mithilfe der weltweit ersten Zwei-Wege-Spraytechnologie die Kühlungsfunktion Ihres roten Winkelstücks Z95L von „Spray“ auf „Wasserstrahl“. Wenn ein Extra an Sicherheit benötigt wird, dann gibt die Aerosol vermeidende Wasserstrahl-Kühlung bestmöglichen Schutz, während weiterhin eine optimale Kühlung gewährleistet ist. Genauso einfach stellen Sie wieder auf Spraykühlung um, sobald es die Umstände zulassen. Keine Modifikation an der Behandlungseinheit erforderlich - Sie haben es selbst in der Hand.

**NSK Europe GmbH**

TEL.: +49 (0)6196 77606-0  
E-MAIL: [info@nsk-europe.de](mailto:info@nsk-europe.de)

FAX: +49 (0)6196 77606-29  
WEB: [www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

## KULZER: DIGITALER SUPPORT FÜR DEN FACHHANDEL

fach|han|del|news

maskulin,  
Neuigkeiten im Zusammenhang mit  
dem Warenhandel einer  
bestimmten Kategorie

**KULZER**  
WITHE & BODER GROUP



Mit innovativen digitalen Angeboten nimmt Kulzer seine Fachhandelspartner mit in eine erfolgreiche Zukunft. Ob neuer FHNewsletter, neue exklusive Website oder optischer und inhaltlicher Relaunch der etablierten Fachhandel News (FHN), die neu nun bald auch als E-Paper bereitstehen – das Hanauer Unternehmen bringt seine Fachhandelspartner damit in die beste Startposition.

„Nicht nur durch den Ausbruch der Corona-Pandemie muss umgedacht werden“, erklärt Dirk Lezius, Leiter des Handels-Managements bei Kulzer. „Natürliche Ressourcen zu schonen und über den Tellerrand hinauszuschauen ist ein Grundsatz, mit dem wir uns bei Kulzer schon länger verstärkt beschäftigen.“

Gerade feierte der FHNewsletter, der erste Kulzer-Newsletter speziell für den Fach-

handel, erfolgreich Premiere. In regelmäßigen Abständen informiert Kulzer damit seine Handelspartner über Produktneuheiten und bewährte Konzepte, liefert Hintergrundinformationen, News aus dem Unternehmen, erklärt Fachspezifika, Techniken und Materialien und unterstützt somit ganz praktisch bei Beratung und Verkauf.

Begleitend zum FHNewsletter steht den Vertretern des dentalen Fachhandels unter [kulzer-fachhandel.com](http://kulzer-fachhandel.com) ab sofort eine eigene Website zur Verfügung. Diese wird fortlaufend neu bestückt und hält somit auch zwischen den FHNewslettern immer die aktuellsten Neuigkeiten bereit.

Das alles präsentiert Kulzer in einem frischen, modernen und übersichtlichen Design – so macht Informieren Spaß! Übrigens geht das natürlich zu jeder Zeit

und von überall, ob zu Hause am Schreibtisch oder von unterwegs, mit Handy, Tablet, PC und Notebook.

Und ab September erscheint auch die elfte Ausgabe der beliebten Fachhandel News, kurz FHN, ebenso in neuem Gewand und nicht nur wie gewohnt als Printausgabe, sondern erstmals auch als E-Paper.

„Jetzt ist Zeit für Veränderungen“, fasst Dirk Lezius zusammen. „Zeit für eine echte digitale Plattform.“ Und garantiert gibt es genau dort weiterhin viel Neues zu entdecken. Denn große Ereignisse werfen ihre Schatten voraus und eine echte Neuheit wartet bereits auf die Veröffentlichung. Reinschauen lohnt sich!

Quelle: Kulzer GmbH

## CORONA-HYGIENEPAUSCHALE BIS SEPTEMBER 2020 VERLÄNGERT



Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) hat sich mit dem PKV-Verband und der Beihilfe von Bund und Ländern auf eine Ausweitung der Corona-Hygienepauschale

bis 30. September 2020 verständigt. Das von ihnen getragene Beratungsforum für Gebührenordnungsfragen weitet die ursprünglich bis zum 31. Juli 2020 befristete Regelung damit um zwei Monate aus. Die Pauschale von 14,23 Euro pro Sitzung hilft Zahnärzten, die Hygienelasten der Corona-Krise etwas abzufedern. Sie gilt bei jeder Behandlung eines privatversicherten Patienten bzw. eines gesetzlich Versicherten mit privater Zusatzversicherung. „Um das Risiko einer Coronavirus-Übertragung so weit wie möglich zu minimieren, sorgen Zahnärzte mit einem hohen und kostenintensiven Hygieneaufwand für den Schutz ihrer Patienten und Mitarbeiter. Mit ihrer schnellen und unbüro-

kratischen Verlängerung der Hygienepauschale helfen BZÄK, PKV-Verband und Beihilfe den Praxen bei ihrem hohen Aufwand und demonstrieren eindrucksvoll, dass das System jenseits der GKV funktioniert. Auch wenn gelungen ist, die pandemische Verbreitung des Coronavirus zu verlangsamen, sind die Infektionsgefahr und damit die Notwendigkeit zur Wachsamkeit unvermindert hoch. Die abflachende Infektionskurve ist für die Zahnärzte kein Anlass, ihren Hygieneaufwand zurückzufahren, sie ist vielmehr Ansporn, das offensichtlich Bewährte fortzuführen“, so Dr. Peter Engel, Präsident der Bundeszahnärztekammer.

Quelle: BZÄK

## IDS 2021 WIRD DAS INTERNATIONALE DENTAL-BUSINESS WIEDERBELEBEN

Die Coronavirus-Pandemie stellt auch die Dentalbranche vor bislang nicht gekannte Herausforderungen. Noch sind die Auswirkungen auf Märkte und die vielfältigen Geschäftsmodelle kaum einzuschätzen, zugleich arbeiten alle Branchenteilnehmer intensiv an kreativen Lösungen, um eine sichere und produktive Zusammenarbeit mit Partnern und Zulieferern auch und gerade in Krisenzeiten optimal zu gewährleisten.

Die IDS als globale Leitmesse der Dentalbranche spielt dabei eine entscheidende Rolle für einen erfolgreichen Re-Start des Business in einer Post-Corona-Zeit: bestmögliche Rahmenbedingungen für einen sicheren, persönlichen Austausch und damit Impulse für eine Aufbruchstimmung zu setzen. „Wir haben in den vergangenen Monaten in intensiven Prozessen und in engem Austausch mit allen relevanten Behörden ein weitreichendes Konzept für den Re-Start von Messen in Köln entwickelt. Mit diesem Konzept wird auch die IDS das Dental-Business neu inspirieren. Wir schaffen eine sichere Kommunikationsplattform, auf der Experten, Enthusiasten und Entscheider aus den unterschiedlichsten Bereichen zusammenkommen, um gemeinsam neue, nachhaltige Wege für die dentale Branche zu gehen“, so Oliver Frese, Geschäftsführer der Koelnmesse. Auch für Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI), wird die IDS 2021 zum entscheidenden Kick-off für einen Neustart nach der Corona-Krise: „Die internationale Branche blickt mit großen Erwartungen auf die IDS 2021, denn sie spielt eine maßgebliche Rolle bei einer erfolgreichen Krisenbewältigung, besonders im persönlichen

Austausch von Strategien in den unterschiedlichen Märkten und Regionen. Nur im direkten Dialog lassen sich eigene Bedarfe und Positionen prüfen und eine Neuorientierung auch im Sinne von Wertschöpfungsketten analysieren.“

### #B-SAFE4BUSINESS

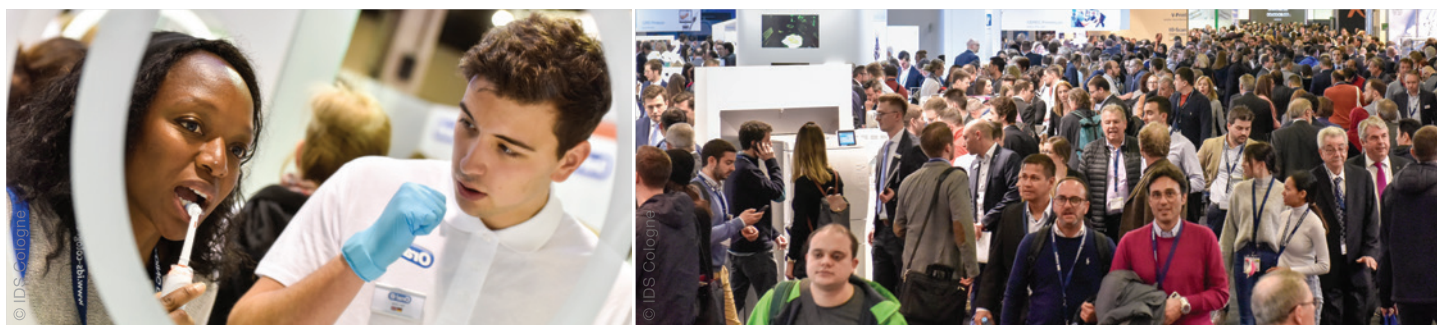
Im Mittelpunkt einer Messe steht der persönliche Kontakt von Mensch zu Mensch. Um dieses Networking so sicher und so erfolgreich wie möglich zu machen, hat die Koelnmesse nach den Vorgaben der Corona-Schutzverordnung des Landes Nordrhein-Westfalen und in enger Abstimmung mit den Behörden in Köln eine Reihe von Maßnahmen entwickelt, die lückenlos ineinandergreifen und das Miteinander auf der Messe regeln. Das Ziel: professionelle Sicherheit auf höchstem Niveau zu gewährleisten und eine Umgebung zu schaffen, in der Branchen und Business wieder wachsen können. Unter den vier Themenwelten SHOW SAFE, MEET SAFE, STAY SAFE und VISIT SAFE hat die Koelnmesse ihre Maßnahmen für die Gesundheit ihrer Aussteller und Besucher zusammengefasst. Sie regeln das sichere Miteinander auf der Messe und sorgen dafür, dass sich Aussteller und Besucher wieder entspannt begegnen können. So bietet die IDS genug Möglichkeiten und Raum, um sicher viele Teilnehmer auf entsprechenden Flächen zu verteilen. Ein weiterer Vorteil ist hierbei das digitale Leitsystem. Großzügiger geplante Stände gewährleisten die Einhaltung von Mindestabständen, sodass die Zahl der Besucher an einem Stand nicht reglementiert ist, solange die Mindestabstände von 1,5 Metern gewährleistet sind. Gleichzeitig werden mit geeigneten technischen

Hilfsmitteln die Verteilung der Messteilnehmer und damit die Besucherströme überwacht und gegebenenfalls gesteuert. Zum Sicherheitskonzept der kommenden IDS gehört auch, dass sich das Ticketsystem ausschließlich auf Online-Tickets beschränken wird sowie eine Vollregistrierung aller Teilnehmer, um die Nachverfolgbarkeit der Besucher zu gewährleisten. Die Koelnmesse wird das Sicherheitskonzept regelmäßig überprüfen und den aktuellen Rahmenbedingungen anpassen.

Die IDS 2021 nimmt die Krise zum Anlass, ihre Messephilosophie neu zu denken und sich auf Anforderungen einzustellen, die nach Corona definitiv nicht dieselben sein werden wie zuvor. Dennoch bleibt die direkte persönliche Begegnung für die Pflege bestehender Kontakte wie für die Entfaltung neuer Geschäftsmöglichkeiten unerlässlich. Nur dann lassen sich gemeinsam Lösungen zur Krisenbewältigung entwickeln, bestehende Geschäftsbeziehungen sichern und neue Businesskontakte erschließen. Die IDS 2021 wird daher als offenes Forum konzipiert, das genau diese Form des Austauschs über Grenzen hinweg für die internationale Dentalbranche ermöglicht.

Auch die AUMA, Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V., sieht Messen als unverzichtbaren Katalysator der wirtschaftlichen Entwicklung. Dazu der AUMA-Vorsitzende Philip Harting: „Messen werden vielen Branchen wieder Impulse für Einkauf und Beschaffung geben, durch die Präsentation von Innovationen und durch die persönliche vertrauensbildende Kommunikation.“

Quelle: Koelnmesse



## ZUSÄTZLICHE SHOP-KATEGORIE FÜR „360°-SALE“ ANGEBOTE

Nicht nur der Umwelt zuliebe, sondern auch für eine bessere Übersicht der Kunden, ist der neue Onlineshop der Pluradent

zum 1.7.2020 erweitert worden. Neben den bisherigen Shop-Kategorien wurden nun auch die als Printmedium verfügba-

ren Material- und Geräteangebote aus den regelmäßig erscheinenden 360°-Brochüren integriert. Ergänzt werden diese durch ein neu aufgelegtes Liquiditätskonzept, um den Kunden in Folge der COVID-19-Pandemie größeren finanziellen Spielraum zu ermöglichen.

Unter dem Bereich 360°-SALE sind die preisreduzierten Materialien und Geräte zusammengefasst und können einfach und intuitiv ausgewählt werden. Alle beworbenen Artikel der Bereiche Material, Labor, Einrichtung und insbesondere der PLULINE Produktpalette sind ab sofort dort zu finden.



Quelle: Pluradent

## CORONA: KINDER UND JUGENDLICHE VERLIEREN BONUSANSPRUCH NICHT

Kinder und Jugendliche, die aufgrund der Corona-Krise ihre Vorsorgeuntersuchung in der Zahnarztpraxis im ersten Halbjahr 2020 nicht wahrnehmen konnten, verlieren nicht ihren vollständigen Bonusanspruch. Das soll eine entsprechende Empfehlung des GKV-Spitzenverbandes an die Mitgliedskassen sicherstellen. Gesetzlich Versicherte sollten sich bei ihrer

jeweiligen Krankenkasse erkundigen, wie hier zu verfahren ist.

Wie die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) kürzlich mitteilte, betrifft die Empfehlung allerdings nicht erwachsene Patientinnen und Patienten. Einig sind sich KZBV und GKV-Spitzenverband darüber, dass unter 18-Jährige für nicht in Anspruch genommene Untersu-

chungen im ersten Halbjahr 2020 aufgrund der Pandemie bei ihrem nächsten Besuch in der Praxis einen Eintrag im Bonusheft erhalten, um bei der Kasse den Bonus nachweisen zu können. Damit sollen Unklarheiten bei der künftigen Ermittlung des Zuschusses vermieden werden.

### Hintergrund: Die Bonusregelung bei Zahnersatz

Um ihren Rechtsanspruch auf erhöhten Festzuschuss bei der Versorgung mit Zahnersatz zu wahren, müssen Kinder und Jugendliche normalerweise bis zur Vollendung des 18. Lebensjahres innerhalb von fünf beziehungsweise zehn Jahren in jedem Kalenderhalbjahr eine zahnärztliche Vorsorgeuntersuchung wahrnehmen. Die KZBV hatte sich in der Corona-Krise mit Nachdruck dafür eingesetzt, dass diese Versicherten ihren Bonusanspruch nicht verlieren dürfen, falls die Untersuchung im ersten Halbjahr 2020 krisenbedingt nicht in Anspruch genommen wurde.

Quelle: KZBV





## MUNDPROBLEM HALITOSIS – VIEL KAUFEN FÜR FRISCHEN ATEM

Medizinisch anerkannt ist, dass Halitosis durch die Kauaktivität beim Essen verringert wird. Dieser Effekt beruht auf der „Selbstreinigung“ des Mundes beim Kauen von Nahrung. Die naheliegende Hypothese, dass Nahrungsmittel mit unterschiedlicher Kauintensität diesen Selbstreinigungsprozess beeinflussen, war bislang noch nicht erforscht worden, konnte jetzt aber in einer Schweizer Studie<sup>1</sup> bestätigt werden: Eine kauintensive, faserreiche Mahlzeit kann den „organoleptischen Wert“, der den Grad der Atemfrische anzeigt, im Vergleich zu einer faserarmen Mahlzeit zusätzlich signifikant verbessern. Beide Mahlzeiten verringern den Mundgeruch, die kauintensive Mahlzeit aber stärker. Je mehr Kauaktivität also ein Nahrungsmittel verlangt, desto besser für den Atem.

Wie Kauen von faserreicher Nahrung für frischeren Atem sorgt, so hat auch das Kauen von Kaugummi einen positiven Effekt. Die starke Speichelstimulation, die das Kaugummikauen auslöst, unterstützt die Neutralisierung zahnschädlicher Säuren und die Versorgung der Zähne mit Mineralstoffen. Umgekehrt bemerkt man schlechten Atem morgens nach dem Aufwachen: In der Nacht hat man wenig Speichel. Proportional dazu steigt die Kon-

**Wissenschaftliche Leitlinie: 7 Punkte zur Kariesprophylaxe**

| Jeden Tag   | In Abstimmung mit der Praxis   |
|---|--|
|  <p><b>2x täglich mit fluoridhaltiger Zahnpasta Zähne putzen</b></p>               |  <p><b>Prophylaxeprogramme wahrnehmen</b></p>                               |
|  <p><b>Zuckeraufnahme möglichst gering halten</b></p>                              |  <p><b>Weitere Fluoridierungsmaßnahmen</b></p>                              |
|  <p><b>Nach Mahlzeiten zuckerfreien Kaugummi kauen</b></p>                         |  <p><b>Bei Bedarf: Chlorhexidin-Lack mit mindestens 1% CHX anwenden</b></p> |
|   |  <p><b>Versiegelung kariesgefährdeter Fissuren</b></p>                      |

zentration an flüchtigen Schwefelverbindungen, die zu 90 Prozent für die orale Halitosis verantwortlich sind. Folglich geht Mundtrockenheit meist mit schlechtem Atem einher.

### Kaugummi für die Arztpraxis

Neben kauaktiver Nahrung empfiehlt sich deshalb gegen Mundtrockenheit und Halitosis täglich das Kauen zuckerfreier

Kaugummi. Und dieser Tipp ist leitliniengerecht. Denn die aktuelle DGZ-Leitlinie „Kariesprophylaxe bei bleibenden Zähnen“ empfiehlt Kaugummikauen – neben dem Zähneputzen mit fluoridhaltiger Zahnpasta und möglichst geringem Zuckerkonsum – als eine von drei täglich in Eigenregie durchzuführenden Maßnahmen. Arztpraxen finden unter [www.wrigley-dental.de](http://www.wrigley-dental.de), dem Fachportal des Wrigley Oral Healthcare Program (WOHP), ein reichhaltiges Angebot für ihre Patienten.

<sup>1</sup> Adrian Wälti, Adrian Lussi, Rainer Seemann: The effect of a chewing-intensive, high-fiber diet on oral halitosis. A clinical controlled study. Swiss Dental Journal SSO 126: 782–788 (2016).



### WRIGLEY ORAL HEALTHCARE PROGRAM

MARS GmbH  
Biberger Straße 18  
82008 Unterhaching  
[www.wrigley-dental.de](http://www.wrigley-dental.de)

**PRAXISKONZEPT** // Zero Waste, eine Lifestyle-Erscheinung? Nicht für Hannes Schulte-Ostermann und Dr. Kerrin Gratecap. Sie leben das Prinzip der Ressourcenschonung sowie Müllvermeidung konsequent und ganz bewusst – beruflich wie privat. Wie genau das funktioniert, davon können sich Interessierte seit Mitte Juni in Berlin ein Bild machen. Für grüne Zahnmedizin steht die neu eröffnete Praxis MUNDPROPAGANDA und rückt das Thema Nachhaltigkeit in einen ganz neuen Fokus.

## ZERO WASTE ALS PRAXISKONZEPT – BERLINER PRAXIS MACHTS MÖGLICH

Christin Bunn/Leipzig



**Abb. 1:** Für den fast neunmonatigen Umbau der ehemaligen DDR-Poliklinik wurden nachwachsende Rohstoffe als Baumaterialien verwendet. Dabei wurde in besonderer Weise darauf geachtet, dass der Bau mit möglichst langlebigen, hochwertigen Materialien durchgeführt wurde, um die Praxis über mehrere Generationen ohne weitere Baumaßnahmen erhalten zu können.

LESS WASTE – HIGHTECH – PROPHYLAXE – das sind die drei Säulen des innovativen Praxiskonzepts von Zahnarzt Hannes Schulte-Ostermann und Dr. Kerrin Gratecap. Gründer Schulte-Ostermann eröffnete seine Praxis in den Räumlichkeiten einer ehemaligen DDR-Poliklinik, und das mitten im Szeneviertel Berlin-Prenzlauer Berg. Wo sonst ließen sich Qualitätszahnheilkunde mit dem Spirit von Umweltbewusstsein und Nachhaltigkeit besser verbinden als dort?

Nachhaltigkeit ist eines der Themen unserer Zeit, weiß Hannes Schulte-Ostermann zu berichten: „Auch ich habe mich nicht erst im Zusammenhang mit meiner Praxis damit auseinandergesetzt, sondern lebe privat nach dem Zero-Waste-Prinzip. Das heißt, ich achte konsequent darauf, keinen Abfall zu verursachen, und kaufe, zum Beispiel, in Unverpackt-Läden. Als ich mir dann, im Rahmen der Umbauplanung meiner Praxis, Gedanken zur Ausrichtung gemacht habe, entschied ich mich, daraus ein ganz eigenes Praxiskonzept zu entwickeln. Natürlich können wir nicht auf einmal die Welt retten. Nachhaltigkeit verlangt einen umfassenden Strukturwandel. Wir können aber bei uns anfangen und unsere Ideen, Ansätze und Erfahrungen verbreiten, ganz wie es unser Praxiskonzept vorgibt: die MUNDPROPAGANDA

**Abb. 2:** Praxisgründer Hannes Schulte-Ostermann mit seiner Kollegin Dr. Kerrin Gratecap. Die junge Zahnärztin hatte sich Ende 2019 bewusst für die Idee und das innovative Praxiskonzept der MUNDPROPAGANDA entschieden und kurzerhand eine andere Stellenaussicht abgesagt.



soll somit nicht nur für unsere fachliche Qualität und Kompetenz werben, sondern auch für unser gezieltes Engagement für den Umweltschutz“, so der Existenzgründer.

## Less Waste

Unter dem Less-Waste-Gedanken versteht sich der Anspruch, überall dort, wo möglich, keinen Abfall zu produzieren. Was im Privatleben durch entsprechende Shops und benötigte Infrastrukturen sehr gut funktionieren kann, steckt mit Blick auf die Dentalindustrie noch in den Kinderschuhen. Aus diesem Grund versucht das Behandler-Duo derzeit den Prozess der Wiederverwertung bei Industrie und Lieferanten zu etablieren – unter anderem werden Verpackungen als Wertstoffe zurückgesendet. Dies betrifft z.B. Spritzen mit Füllmaterial.

## Hightech

Eine ressourcenschonende „grüne“ Zahnmedizin wird heutzutage durch die Möglichkeiten der Digitalisierung überhaupt erst geegnet. So arbeitet die Praxis MUNDPROPAGANDA auf aktuellstem wissenschaftlichen und technischen Stand und führt moderne Behandlungsmethoden präzise durch. Alle Leistungen werden in sehr hoher Qualität, mit besten Materialien, nach umfassender Diagnose so langlebig wie möglich umgesetzt. Technisch wird dies beispielsweise durch die Nutzung eines abdruckfreien Intraoralscanners realisiert – nicht nur der Würgereiz entfällt patientenseitig, sondern auch Silikon bzw. Alginat sowie Aufbereitungsressourcen für Abdrucklöffel. Diese Reihe lässt sich durch digitales 3D-Röntgen und die bewusste Integration eines Eigenlabors in die Praxisräumlichkeiten fortsetzen. Zahntechnische Versorgung werden direkt vor Ort hergestellt – dies spart Wege, Wartezeiten und Material.

## Prophylaxe

Umweltschutz und Nachhaltigkeit werden grundsätzlich im Bereich der Medizin immer wichtiger – dies verdeutlicht der Blick ins Detail. Denn jede vermeidbare Behandlung spart Ressourcen, sodass der Fokus von MUNDPROPAGANDA in der Prävention von Erkrankungen liegt. Umgesetzt wird der Nachhaltigkeitsgedanke dabei durch regelmäßige Kontrollen und ein individuelles Prophylaxekonzept.

Für die Prophylaxe lässt sich dies noch weiter konkretisieren: „Um Behandlungen und Ressourcenver(sch)wendung zu vermeiden, liegt unser Praxisschwerpunkt in der Prävention und Vorsorge mit einem ausgefeilten Prophylaxekonzept. Dabei werden wir zukünftig Kurse für Eltern und Kinder für ein optimales Zahnpflegeverhalten anbieten – denn jede vermiedene Karies im Kindesalter spart Ressourcen, jetzt und sicherlich später. Natürlich verlangen unsere Vorhaben und unser sehr sorgfältiges Arbeiten unter Beachtung aller Herstellerangaben, vor allem anfangs, Investitionen in Manpower und Prozessentwicklungen. Wir sind aber überzeugt, dass es sich lohnt und wir so, indem wir bewusst ökologisch handeln, Verantwortung gegenüber folgenden Generationen übernehmen“, so Hannes Schulte-Ostermann.

## „Green-Thinking“ auch im Bereich der Mitarbeiterführung

Ohne Frage kann die Umsetzung von Qualitätszahnheilkunde in Kombination mit einem nachhaltigen Handlungsprinzip zur Ressourcen-Schonung nur umgesetzt werden, wenn auch die Teamkonstellation stimmt und sich jeder einzelne mit diesem Praxiskonzept identifizieren kann. Welch ein Glück für Schulte-Ostermann, ein genau solches Team in Berlin gefunden zu haben! Die Umsetzung betrifft dabei nicht nur den Praxisalltag, sondern auch das private Umfeld. Wer beispielsweise im Urlaub statt des Flug-

zeugs auf andere Verkehrsmittel setzt, der wird mit weiteren Urlaubstagen bzw. einem finanziellen Bonus für die Urlaubskasse belohnt – zusätzlich zum guten Gefühl, der Umwelt etwas Gutes getan zu haben. Das Gleiche gilt für den Arbeitsweg. Wer auf das Auto verzichtet, kann stattdessen ein Dienstfahrrad in Anspruch nehmen oder aber eine finanzielle Beteiligung am ÖPNV-Ticket. Eine klare Win-win-Situation auf allen Seiten – so geht nachhaltige Personalführung heute.

MUNDPROPAGANDA – nicht nur Praxisname, sondern wortwörtliche Aufforderung zum Weitersagen: Nachhaltige Zahnmedizin für die ganze Familie in der Berliner Christburger Straße 37. Wir wünschen dem gesamten Praxisteam um Hannes Schulte-Ostermann weiterhin viel Freude bei der täglichen Konzeptumsetzung sowie die zur Praxis passenden Patienten und Dienstleister, Industriehersteller und Lieferanten, die den Mehrwert einer solchen Praxisidee erkennen und weiterverfolgen.

## ZAHNARZTPRAXIS MUNDPROPAGANDA

Christburger Straße 37  
10405 Berlin  
www.mundpropaganda.de

**PRAXISPORTRÄT** // Im Oktober 2018 eröffnete die Zahnärztin Gabriele Bernhard eine neue, moderne Praxis auf 750 Quadratmetern: die „ZahnExperten in Weiterstadt“. Den Umzug vom alten an den neuen Standort absolvierte das Team fast ohne Betriebsunterbrechung. Voraussetzungen hierfür waren eine perfekte Logistik und die pünktliche Fertigstellung einer betriebsbereiten neuen Praxis. Mithilfe der Pluradent-Fachplaner wurden der Neubau und die Einrichtung genau nach Zeit- und Budgetplan in nur sechs Monaten realisiert.

## FLIEGENDER WECHSEL IN DIE NEUE PRAXIS

Dr. Caroline Gommel/Seeheim-Jugenheim

Man fühlt sich bei den „ZahnExperten in Weiterstadt“ wohl, sobald man die Praxis betritt. Das liegt sicher daran, dass hier ausnahmslos alle 30 Kollegen des Teams unglaublich freundlich und fröhlich sind. Außerdem aber wirkt hier eine positive Atmosphäre, die man spürt, aber zunächst

an nichts Bestimmtem festmachen kann. „Genau das ist die Wirkung von Feng Shui“, klärt Michael Bernhard auf. Er ist der Praxismanager und Ehemann der Praxisinhaberin und Zahnärztin Gabriele Bernhard. Er hat auch die Bauleitung des Praxisneubaus gemeinsam mit Pluradent übernom-

men und ist sichtlich stolz auf das tolle Ergebnis. Augenzwinkernd weist er auf den sanft gebogenen Korridor hin: „Hier kann die Energie ungestört bis in das hinterste unserer acht Behandlungszimmer fließen, und die Kunstwerke an den Wänden repräsentieren die fünf Elemente des



Chi.“ Das Licht, die Farben im Raum und die Bilder wirken hier beruhigend, dort aufmunternd oder einfach nur schön. Die Raumwirkung der Praxis „ZahnExperten in Weiterstadt“ ist das Ergebnis einer bis ins letzte Detail durchdachten Gestaltung, bei dem das Wohlergehen von Mitarbeitern wie Patienten gleichermaßen im Mittelpunkt steht. Das gilt für das große Ganze wie für scheinbar beiläufige Kleinigkeiten. Gerade letztere bestechen durch ihre positive Wirkkraft. So stehen beispielsweise Praxisschirme für den plötzlichen Wetterumschwung bereit. Der Hinweis „Wir lassen Sie nicht im Regen stehen“ könnte durchaus ein Motto der Praxis sein.

## Die Praxis ist ein lebender Organismus

Praxisinhaberin Gabriele Bernhard ist eine Perfektionistin mit sehr hohen Ansprüchen: „Die Herausforderung in einer Praxis wie unserer ist es, Behandlungs- und Qualitätsstandards zu setzen, damit die Behandlungen immer gleich gut sind. Es ist eine große Praxis, ein lebender Organismus, sehr sensibel.“ Um ihre Erwartungen an den Praxisbetrieb in jeder Hinsicht

erfüllen und ihr Angebot weiter ausbauen zu können, hat die Zahnärztin 2018 in eine größere Praxis investiert. Dabei ging es nicht nur um mehr Platz und Behandlungszimmer, sondern auch um eine in jeder Hinsicht moderne und nachhaltige Technik, Ausstattung und Einrichtung, die es erlaubt, Prozesse zu standardisieren sowie zu digitalisieren. Gabriele Bernhard vergleicht ihre Praxis gerne mit einem Flugzeug: „Der Patient soll sich wohlfühlen und möglichst wenig vom Betrieb mitbekommen. Das geht nur, wenn alles perfekt funktioniert. Es ist wie bei einem Langstreckenflug. Unsere Verantwortung ist, dass jeder aus meinem Team – Pilot, Co-Pilot und Crew – den Flugplan kennt, damit der Patient am Ende sicher landet.“

## Mit dem richtigen Fluglotsen in der Traumpraxis landen

Möchte man im Bild bleiben, könnte man die Fachplaner von Pluradent durchaus als Fluglotsen bezeichnen. Haben sie doch wesentlich zu einem „fliegenden Wechsel“ der Praxis beigetragen, sodass Gabriele Bernhard und ihr Team am 15. Oktober 2018 mit nur einer Woche Unter-

brechung des Praxisbetriebs vom alten an den neuen Standort ziehen konnten. Sowohl der Praxisneubau als auch die Einrichtung mitsamt Praxisnetzwerk und IT wurden absolut pünktlich und voll funktionsfähig fertiggestellt. Doch wie kam es überhaupt dazu?

Gabriele Bernhard ist bereits seit 1993 als Zahnärztin selbstständig, zuletzt seit 2012 ebenfalls in Weiterstadt an einem anderen Standort. Dort stieß sie jedoch recht schnell an Wachstumsgrenzen und hielt daher Ausschau nach einer neuen geeigneten Adresse in Weiterstadt. 2017 war der ideale Standort gefunden, und Michael Bernhard nahm federführend das Bauprojekt in die Hand. So konnte sich seine Frau ganz um ihren eigentlichen Job und die Patienten kümmern. Zunächst arbeitete er mit dem bewährten Depot aus der alten Praxis an der Planung. Das gelang auch gut, doch als es in die erste Umsetzungsphase ging, wurde schnell klar, dass der alte Partner nicht ausreichend Know-how und Manpower für ein so großes und anspruchsvolles Projekt bieten konnte. Zu diesem Zeitpunkt übertrug Michael Bernhard das Projekt an die professionellen Fachplaner von Pluradent und startete im April 2018 die Bauphase.



## Hand in Hand mit einem Profinetzwerk

Michael Bernhard erinnert sich gut an diesen Moment: „Unser großer Engpass waren die Handwerkerfirmen, die unsere Planung in der kurzen Zeit zustande bringen sollten. Um das zu schaffen, haben wir den Partner gewechselt und Pluradent ins Boot geholt. Das Pluradent-Team, bestehend aus Projektleiter Ralf Andreck, dem Innenarchitekten und Fachplaner Markus Rotsch sowie Fachberater Michael Hammou, hat ganz schnell einen Zeitplan aufgestellt und die Handwerker einbestellt. Mit seinen 25 Jahren Erfahrung bringt Ralf Andreck ein Netzwerk mit, das einfach genial ist. Die Handwerker kennen sich untereinander und alles geht Hand in Hand. So hatten wir am Freitag einen Termin mit dem Trockenbauer, und montags war der auf der Baustelle und hat losgelegt. Das war einfach eine ideale Baustelle!“

Bauherr Bernhard und Ralf Andreck machen die Bauleitung gemeinsam und treffen sich einmal pro Woche zum Jour fixe mit allen Beteiligten. Michael Bernhard selbst geht jeden Tag mehrmals über die Baustelle und kontrolliert den Status. Er ist überzeugt, dass es ohne die sorgfältige Planung, die professionelle Anleitung und engmaschige Betreuung jede Menge Nacharbeiten gegeben hätte. „Man braucht einen Herrn Andreck, und man braucht den Bauherrn auf der Baustelle. Ohne das professionelle Projektmanagement von Pluradent hätte es nicht funktioniert, und der Zeit- und Kostenplan wäre aus dem Ruder gelaufen.“



## Anspruchsvolle Ausstattung

Das Mobiliar für Praxis und Labor haben die Bernhards zusammen mit Pluradent sowie der auf Praxis und Labor spezialisierten Möbelbaufirma MANN GmbH aus Besigheim geplant. Das Konzept sah vor, dass die Schubladen in jedem Behandlungszimmer gleich bestückt sein sollten. Das erleichtert Behandlern und Assistentinnen die Arbeit enorm und ermöglicht neuen Mitarbeitern eine schnelle Orientierung. Um den Rest kümmerte sich Pluradent. „Die wichtige technische Infrastruktur in einer Zahnarztpraxis wird

der Patient im Normalfall nie zu Gesicht bekommen, aber dennoch ist sie wesentlich für eine perfekte Behandlung“, sagt Gabriele Bernhard, und ihr Mann fügt hinzu: „Daher haben wir besonderen Wert auf all die ‚unsichtbaren‘ Innovationen hinter der Wand und im Technikraum gelegt.“ Neben den für eine Praxis üblichen Anschlüssen für Wasser, Strom, Druckluft brauchten die „ZahnExperten“ auch eine entsprechende Ausstattung für ihr Praxislabor mit Keramik-, Gips- und CAD/CAM-Raum sowie den Absaugungen und benötigten Anschlüssen. Doch

damit genügte die technische Infrastruktur noch nicht den hohen Ansprüchen der Praxisinhaber. Die Bernhards ließen eine ganz besondere Wasseraufbereitung einbauen. Als erste Stufe wird das Wasser für den gesamten Praxisbetrieb durch einen Feinstfilter vor dem Eindringen von Partikeln geschützt und sorgt somit für einwandfreies hygienisches Wasser in der Praxis. Als zweite Stufe sorgt eine Enthärtungsanlage für den optimalen Wasserhärtegrad zum Schutz der medizinischen Geräte. Besonders für den Sterilisationsraum sorgt eine Umkehrosmoseanlage

für die Entfernung von gelösten Salzen. Auch Bakterien, Keime und Partikel sowie gelöste organische Substanzen werden auf ein Minimum reduziert. Damit ist eine optimale Sterilisation aller medizinischen Instrumente gegeben, um die sich eine speziell dafür ausgebildete Sterilgutassistentin kümmert. Die Hygiene für den Patienten steht bei den „ZahnExperten“ eben an erster Stelle! Zusätzlich werden noch alle Wasser führenden Leitungen mithilfe einer speziellen Anlage jeden Morgen vor Praxisbeginn automatisch gespült, sodass es auch nachts und am Wochenende nicht zu stehendem Wasser in den Leitungen kommen kann. Das verhindert eine Keimbeseidlung in den Rohren – ohne übermäßigen Einsatz von Chemie. Obwohl die Technikexperten von Pluradent diese neue Aufbereitungsanlage noch nie installiert hatten, meisterten sie auch diese Herausforderung in Zusammenarbeit mit dem Wasserspezialisten Grünbeck Wasseraufbereitung GmbH problemlos.

## Die neue Praxis

Der Ausbau der neuen Praxisräume wurde pünktlich am Montag, dem 8. Oktober 2018 fertig. Damit blieb eine Woche Zeit, um alles einzurichten, zu installieren und in Betrieb zu nehmen. Während dieser Phase waren teilweise rund 60 Menschen auf der Baustelle, doch jeder wusste, was er zu tun hatte. Eine logistische Meisterleistung spulte sich ab wie ein Uhrwerk, sodass die „ZahnExperten in Weiterstadt“ pünktlich am Montagmorgen, dem 15. Oktober 2018, den Betrieb starten konnten. „Das war schon ein perfektes Timing und Management. Das hat mit der Pluradent sehr gut geklappt“, resümiert Gabriele Bernhard.

Die „ZahnExperten“ präsentieren sich seither als hochwertig ausgestattete Praxis mit einem umfassenden Leistungsspektrum von der Konservierenden Zahnheilkunde über Endodontie, Parodontologie bis zur Implantologie und Oralchirurgie mit Vollnarkose für größere Eingriffe. Unter den 30 Mitarbeitern sind fünf Zahnärzte, vier Prophylaxemitarbeiterinnen, darunter sogar eine Dentalhygienikerin, drei Auszubildende und ein vierköpfiges Team im zahntechnischen Meis-

terlabor. Zahnärztin Gabriele Bernhard selbst ist Spezialistin für Endodontie, Ästhetische Zahnheilkunde, Kieferorthopädie und CMD. Sie ist außerdem ausgebildete Heilpraktikerin und arbeitet gern ganzheitlich, zum Beispiel mit einem Osteopathie-Netzwerk zur Behandlung der craniomandibulären Dysfunktion. Eine funktionierende Zusammenarbeit ist ihr daher besonders wichtig: „Bei meinen Behandlungen steckt sehr viel Planung dahinter, und wir müssen uns im Team absprechen. Daher legen wir sehr großen Wert auf eine gute Abteilungsstruktur. Es gibt einzelne fachliche Einheiten mit jeweils eigener Leitung. Echte Führungsqualitäten sind bei uns gefragt und werden auch in Fortbildungen trainiert.“

Die Bernhards wissen, dass ihr Praxis-konzept erfolgreich funktioniert und gut ankommt. Das Feedback der Patienten ist durchweg positiv bis regelrecht begeistert. Und als i-Tüpfelchen wurde die Praxis 2019 mit dem 5 Sterne Plusaward für vorbildliche Service-Qualität ausgezeichnet. Eine ausgezeichnete Service-Qualität bescheinigt Michael Bernhard auch dem Team von Pluradent im Hause. Die Einheiten müssen nach einem Jahr gewartet werden. Darum kümmern sich die Servicemitarbeiter regelmäßig, und das klappt alles sehr gut.“

Machen Sie einen virtuellen Rundgang durch die Praxis der „ZahnExperten“ und weitere Pluradent-Referenzpraxen unter: [www.pluradent.de/virtuelle-rundgaenge](http://www.pluradent.de/virtuelle-rundgaenge)

Fotos: © ZahnExperten Weiterstadt

## ZAHNEXPERTEN WEITERSTADT

Zahnarztpraxis  
Gabriele Bernhard & Kollegen  
Brunnenweg 76  
64331 Weiterstadt  
[www.zahnexperten-weiterstadt.de](http://www.zahnexperten-weiterstadt.de)

# Alles geht. Wenn R5 draufsteht.



**Dr. Miguel Stanley**  
Gründer und CEO der  
White Clinic, Lissabon  
[miguelstanley.com](http://miguelstanley.com)  
Instagram: [drmiguelstanley](https://www.instagram.com/drmiguelstanley)



**Unsere Investition in die R5  
katapultierte unsere Praxis  
auf das nächste Level.**

## R5 – die Möglichkeiten von Single Visit Dentistry und Labor in einer Maschine.

Einfach alles fräsen und schleifen, nonstop – und das direkt in Ihrer Praxis und von jedem bedienbar. Mit der R5 erleben Sie völlige Freiheit in Bezug auf Material, Hersteller und Indikation. Und nebenbei erledigt die R5 jeden Auftrag mühelos mit höchster Präzision und maximaler Geschwindigkeit. Und dank automatischem Material-Wechsler auch rund um die Uhr. Bringen auch Sie Ihre Praxis auf das nächste Level. Mehr unter [vhf.de/R5](http://vhf.de/R5)

**PRAXISPORTRÄT** // Natur pur strahlt die Zahnarztpraxis KLEIN.SÄLZER im Herzen von Wuppertal aus. Der akzentuierte Einsatz warmer Farbtöne, Landschaftsmotive und ein darauf abgestimmtes Lichtkonzept vermitteln eine beruhigende Atmosphäre. Die Philosophie der Zahnärzte offenbart sich dem Besucher sofort: In dieser Zahnarztpraxis mit Seele steht die Fürsorge für den Patienten im Mittelpunkt.

## EIN LÄCHELN IST DIE SCHÖNSTE SPRACHE DER WELT

Birgit Jaretz / Frankfurt am Main

Das Naturerlebnis beginnt bereits am Empfang: Hier umschweben Libellen die hängenden Lichtquellen über dem Tresen. Diese Erfahrung setzt sich fort auf dem Weg zur Dental Lounge, denn er ist gesäumt mit Messingskulpturen kleiner Vögel, die den Flur mit Gezwitscher erfüllen.

### Wärme und Geborgenheit

Die harmonische Atmosphäre erstreckt sich nicht nur auf den Eingang und den Wartebereich. Auch bei der Gestaltung der Behandlungsräume achteten der Praxisinhaber Dr. Christian Klein und seine Frau Romy, die für das Management zu-

ständig ist, darauf, dass diese genauso einladend sind wie der Rest der Praxis. Zur Wohlfühlatmosphäre trägt außerdem der dezente Einsatz der Beleuchtung bei. Grelle Raum- oder OP-Leuchten sind hier Fehlangelegenheit. Stattdessen behandelt das Team die Patienten mit in die Brille integrierten Lampen. Der Patient kann sich

Abb. 1: Romy Klein und Dr. Christian Klein.







2



3

**Abb. 2:** Während der Behandlung können die Patienten in den Himmel gucken. **Abb. 3:** Über dem Empfangstresen umschwirren Libellen die Lampen.

mithilfe einer gelb getönten Brille während der Behandlung entspannen, indem er die gemalten Wolkenformationen an der Decke betrachtet. Echte Natur offenbart sich dagegen vor der Behandlung, denn die Praxisräume bieten durch bodentiefe Fenster einen Blick in den Garten.

## Gekonnte Verwandlung eines Wohnhauses

Überhaupt gibt der Garten einen Hinweis darauf, dass der Raumplan des Hauses bei Gründung der Praxis durch Dr. Kleins Mutter mitnichten dem einer klassischen Zahnarztpraxis entsprach. Seit seinem Ein-

stieg 1993 verpassten Dr. Klein und seine Ehefrau den Räumen schrittweise ihre eigene Handschrift. Im Zuge der Modernisierung erweiterten sie die Praxis von ursprünglich einem Sprechzimmer auf sechs Behandlungsräume. Damit verfügen die drei Zahnärzte und vier Dentalhygieniker, von denen zwei in Teilzeit

**Abb. 4:** Die Einheiten von XO CARE fügen sich harmonisch in die Gestaltung der Behandlungsräume ein.





Abb. 5: Der Wartebereich strahlt eine Wohlfühlatmosphäre aus.

beschäftigt sind, jeder über einen eigenen Arbeitsplatz. Neben den allgemeinen zahnmedizinischen Behandlungen liegt der Schwerpunkt der Praxis auf der Implantologie und der Ästhetischen Zahnheilkunde. Dr. Daniel Sälzer brachte mit Einstieg in die Praxis im Jahr 2017 seine Expertise in der Endodontologie in das Team ein. Der jüngste Neuzugang ist Dr. Jonas Abo Basha, der sich insbesondere den Parodontalbehandlungen widmet.

### Serviceexzellenz beginnt von innen heraus

Um ihrer Philosophie der Fürsorge für den Patienten gerecht zu werden, legt das Ehepaar Klein eine besondere Sorgfalt auf die Einstellung der Mitarbeiter. „Die Kandidaten müssen nicht nur über Fachwissen und ein manuelles Geschick verfügen, sondern auch über eine hohe soziale Kompetenz“, sagt Romy Klein. „Wir verstehen die Behandlung als Teamleistung, nach dem Motto: Ich bin gut – wir sind besser“, ergänzt sie. Entsprechend liegt den Zahnärzten die persönliche und berufliche Entwicklung der Mitarbeiter am Herzen. Drei von ihnen absolvierten ein Bachelorstudium in Zahnhygiene. Regelmäßige Fortbildungen in Ergonomie, Kundenzufriedenheit und Gastfreundlichkeit

sind das Fundament für die Serviceexzellenz der Praxis.

### Ergonomische Voraussetzungen für entspanntes Arbeiten

Die Gastfreundlichkeit drückt sich darin aus, dass sich die Zahnärzte eine Stunde Zeit für die individuellen Bedürfnisse und Wünsche der Patienten nehmen. Die Behandlung soll für die Patienten so angenehm wie möglich sein. Unterstützung bieten den Zahnärzten dabei die Behandlungseinheiten von XOCARE. Die Einheit hat sie nicht nur wegen des Patientenkomforts und des modernen Designs überzeugt, sondern auch wegen des ergonomischen Behandlungskonzepts. Bei dem Schwingbügelsystem sind die Instrumente über der Brust des Patienten platziert, wodurch der Zahnarzt und sein Team entspannt arbeiten können. Die Aufhängung der Instrumente ist sehr gut ausbalanciert, sodass selbst bei Seitenbewegungen kein Gegenzug an den Schläuchen auftritt. Die Lichthärtelampe oder die Absaugung können von der Assistenz und dem Zahnarzt gleichermaßen gut erreicht werden, wodurch sowohl Duo- als auch Solobehandlungen möglich sind. „Wir können mit der Einheit sehr entspannt, schnell und effizient arbeiten“, freut sich Dr. Klein.

### Lokal arbeiten und global helfen

Zur Unternehmenskultur der Kleins gehört auch ein soziales Engagement. Besonders am Herzen liegt ihnen das Hilfsprojekt Cargo Human Care e.V. der Lufthansa Cargo AG, für das sie sich seit sechs Jahren einsetzen. Jedes Jahr fliegen zwei Dentalhygienikerinnen der Praxis für eine Woche nach Nairobi, um dort bei der medizinischen Behandlung von Waisenkindern zu helfen und ihnen die Grundlagen der Zahnhygiene zu vermitteln. Die Patienten in Wuppertal können das Zahngold ihrer gezogenen Zähne für die Ausbildung der Waisenkinder spenden. „Diese Hilfe macht unsere Arbeit hier noch sinnvoller. Und egal wo, ein Lächeln ist für mich die schönste Sprache der Welt“, sagt Dr. Klein.

Fotos: © XOCARE

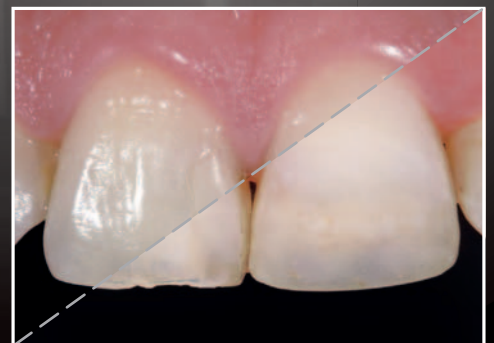
### KLEIN.SÄLZER ZAHNÄRZTE

Dr. Christian Klein  
Dr. Daniel Sälzer  
Borsigstraße 7  
42113 Wuppertal

# EyeSpecial C-IV

Die Dentalkamera

Jetzt  
attraktive Angebote  
sichern!



NEU: Videofunktion und Kreuzpolarisationsfilter!  
Einfach und schnell desinfizierbar nach aktuellen Hygienerichtlinien.



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

**PRAXISAUSSTATTUNG** // Innerhalb einer Praxisgestaltung kommt der Behandlungseinheit als Mittelpunkt der Einrichtung eine besondere Rolle zu. Würde man ein Diagramm aller Praxisabläufe zeichnen, dann liefen an ihr alle Fäden zusammen. Damit ist die Behandlungseinheit auch der Dreh- und Angelpunkt für nahtlose Prozesse und einer der Grundpfeiler für den klinischen und wirtschaftlichen Erfolg sowie den Patientenkomfort.

## „DIGITALE INTEGRATION BEDEUTET ALLES FÜR UNS!“

Johannes Lerch/Bensheim

Moderne Einheiten bieten integrierte Funktionen und digitale Technologien, um die Workflows optimal zu unterstützen und reibungslose Abläufe in der Praxis zu ermöglichen. Dabei können die Anforderungen der Anwender sehr individuell sein. Dentsply Sirona pflegt einen ständigen fachlichen Austausch und die Interaktion mit Kunden. Nur so lernt das Unternehmen die Bedürfnisse seiner Anwender kennen und kann diese in die Entwicklung neuer Produkte miteinfließen lassen.

Die trenDS Redaktion hat zwei Zahnärzte zu ihren jeweiligen Arbeitsabläufen

und den für sie idealen Lösungen befragt. Dr. Karsten Döring führt eine eigene Zahnarztpraxis in Erfurt, Dr. Carlos Barrado die Clínica Barrado in Barcelona, Spanien.

**Herr Barrado, Herr Döring, Sie beide bieten in Ihren Praxen ein großes Spektrum an Spezialgebieten: Kieferorthopädie, Kinderzahnheilkunde, Endodontie, Parodontologie, Allgemeine Zahnmedizin, Ästhetische und Chirurgische Zahnheilkunde. Wir möchten gerne mit Ihnen über die Prozesse in Ihren Praxen sprechen und erfahren, welche integrierten**

**Lösungen Ihnen bei der Komplexität Ihres Angebots Vorteile bringen.**

**KD:** Bei mir spielt die Organisation rund um alle benötigten Geräte sowie deren Vernetzung eine zentrale Rolle. Die umfangreichsten Behandlungen in unserer Praxis sind Komplettsanierungen unter Vollnarkose. Diese Operationen stecken voller Überraschungen und man weiß vorher nie, was man alles brauchen wird. Ich möchte daher alle wichtigen Instrumente direkt an – und am liebsten in der Behandlungseinheit haben. Das spart Zeit und schafft Platz für mehr Bewegungsfreiheit.

**Können Sie da etwas konkreter werden, Herr Döring?**

**KD:** Wir haben am Anfang für große Sanierungen unter Vollnarkose mit Operationsliegen gearbeitet. Dafür mussten wir alle mobilen Standgeräte an der Liege aufstellen, was unsere Arbeitsabläufe behindert und die Bewegungsfreiheit des OP-Teams eingeschränkt hat. Schließlich habe ich beschlossen, auf die Behandlungseinheit Teneo umzusteigen. Warum? Hier sind viele Funktionen integriert, und



© Dentsply Sirona Deutschland GmbH



**Abb. 1:** Dr. Karsten Döring führt eine eigene Zahnarztpraxis in Erfurt. **Abb. 2:** Dr. Carlos Barrado ist Inhaber der Clínica Barrado in Barcelona, Spanien.

mein Bedienelement mit sieben Instrumentenpositionen fährt auf Knopfdruck direkt zu mir. Ich kann die Einheit motorisch in praktisch jede denkbare Position fahren, und unsere Patienten sind auch unter Vollnarkose auf einem Loungepolster bequem und sicher gelagert.

**Herr Barrado, Sie arbeiten ebenfalls mit Behandlungseinheiten von Dentsply Sirona. Gewohnheit oder Überzeugung?**

**CB:** Überzeugung! Als ich die Praxis aufbaute, war die erste Behandlungseinheit bereits von Dentsply Sirona – damals Siemens. Ich hatte keinerlei Probleme und war rundherum glücklich. Das hat sich bis heute nicht geändert. Aktuell sind eine C2, zwei C8 und zwei Intego bei uns im Einsatz. Der Wartungs- und Reparaturaufwand ist minimal. Und was die Ergonomie angeht, so wird meine alltägliche Arbeit einfach leichter. Generell gefallen mir an allen Geräten von Dentsply Sirona die intuitive Bedienbarkeit, der einfache Workflow und die Arbeitsqualität bei voller Integration.

**Welche integrierten Funktionen nutzen Sie an der Behandlungseinheit?**

**CB:** Meine Patienten sind überrascht und begeistert, wenn eine digitale Intraoralkamera direkt an der Einheit Aufnahmen macht, die zeitgleich auf dem Bildschirm erscheinen. So mache ich heute Patientenaufklärung, zeige die Situation vor und nach der Behandlung und vieles mehr. So wird das Vertrauensverhältnis zum Patienten spürbar gestärkt.

**Herr Döring, machen Sie ähnliche Erfahrungen wie Ihr spanischer Kollege?**

**KD:** Da ich viele chirurgische Eingriffe vornehme, schätze ich die Möglichkeit, per Sensoren direkt am Stuhl zu röntgen. Das nutze ich auch für die Patientenaufklärung am Bildschirm. Für mich ist das integrierte Röntgen aber ganz besonders während einer OP wichtig, da der Patient ja in einer solchen Situation selten mobil ist. Außerdem haben wir einige Patienten mit Behinderungen oder mobilen Einschränkungen. Auch hier spart es Zeit und bietet dem Patienten ein Höchstmaß an Komfort.

**Lassen Sie uns bei den digitalen Lösungen bleiben. Herr Barrado, wie wichtig ist die Digitalisierung in Ihrer Klinik?**

**CB:** Digitale Technologien haben uns beim Thema Integration meilenweit vorangebracht. Und das bedeutet alles für uns. Noch vor 13 Jahren gehörten wir mit der Installation von CEREC in meiner Praxis zu den Digitalpionieren in Barcelona. Heute haben wir eine in jeder Hinsicht voll-digitale Praxis. Alle einzelnen Module in unseren Abläufen greifen ineinander. Das ist der Fortschritt, den wir lieben, und das unterscheidet uns radikal von allen anderen.



**WL-clean/cid/dry**



**3 Schritte für eine saubere und sichere Lösung zur Innenreinigung, Desinfektion und Trocknung zahnärztlicher Übertragungsinstrumente**

- |  |   |   |
|--|---|---|
| <p><b>WL-clean (1)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Komplexierend</li> <li>• Emulgierend</li> <li>• Keine Proteinfixierung</li> <li>• Geprüft im Praxis test mit Prüfan-schmutzung nach DIN EN ISO/TS 15883-5</li> </ul> | <p><b>WL-cid (2)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bakterizid/Myko-bakterizid (inkl. TBC)</li> <li>• Fungizid</li> <li>• Viruzid nach EN 14476 und EN 16777, mit unbehüllten Adeno-, Noro-, Polioviren und Polyoma (SV 40), sowie alle behüllten Viren wie z. B. HBV, HCV, HIV und Influenza.</li> <li>• Wirkstofflösung VAH/ DGHM zertifiziert</li> </ul> | <p><b>WL-dry (3)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• trocknend</li> <li>• reinigungsunterstützend</li> </ul> |
|--|---|---|



**Abb. 3:** Mit einer umfangreichen Auswahl an bereits integrierten Funktionen passt sich Teneo optimal dem Arbeitsablauf des Zahnarztes an – nicht umgekehrt. **Abb. 4:** Die Behandlungseinheit Teneo bietet höchsten Komfort und optimale Workflowunterstützung für alle Behandlungsabläufe.

**Aber bedeutet Digitalisierung nicht auch große Lernbereitschaft des Teams?**

**CB:** Von dem Moment an, als die ersten digitalen Geräte bei uns installiert wurden, haben wir jederzeit und immer Hilfe bekommen – vom Hersteller und vom Handelspartner. Dabei ging es auch um die Integration der neuen Workflows in unsere Praxisabläufe. Nicht zuletzt dadurch ging die Umstellung zur Digitalen Zahnheilkunde sehr schnell. Man muss aber das gesamte Personal in den Prozess einbinden. Dann stehen alle dahinter und es macht Spaß.

**Herr Döring, setzen auch Sie auf eine Volldigitalisierung wie Ihr Kollege aus Barcelona?**

**KD:** Wir haben den Digitalisierungsgrad unserer Praxis auf das derzeit mögliche

maximale Niveau gebracht: Seit 1991 arbeiten wir mit einer vollständig digitalen Behandlungsdokumentation und dem entsprechenden Archivsystem. Wir nutzen eine komplett digitale Material- und Geräteverwaltung sowie Patientenaufklärung.

**... und im klinischen Bereich?**

**KD:** Der digitale Workflow in der Implantologie bietet uns aus Sicht der Zeiteffizienz, der Qualität und Sicherheit einen besonders großen Nutzen. Wir arbeiten mit dem DVT Orthophos SL und machen bei 90 Prozent unserer Implantationen ein klassisches Backward Planning mit Bohrschablone. Diese nutzen wir auch für die Freilegung der Implantate. Der gesamte Prozess ist ein echter Fortschritt: planungssicher, effizient und maximal

substanzschonend. Wir haben einen großen Stamm von rund 10.000 Patienten von Hamburg bis Düsseldorf. Das ist für uns das wichtigste Indiz, dass unsere Prozesse und unser Angebot auf dem neuesten Stand sind.

Mit einer umfangreichen Auswahl an bereits integrierten Funktionen passt sich Teneo optimal dem Arbeitsablauf des Zahnarztes an – nicht umgekehrt.

**Wie reagieren die spanischen Patienten auf integrierte digitale Lösungen, Herr Barrado?**

**CB:** Sie spüren die Vorteile am eigenen Körper. Nehmen Sie CEREC. Die Patienten benötigen weniger Zeit – alles ist in einer einzigen Behandlungssitzung erledigt. Bei den chirurgischen Behandlungen können wir unseren Patienten den Eingriff zunächst virtuell vorführen und erklären. Die Handarbeit, das Personal und die technische Ausstattung eines Zahnarztes machen seine Glaubwürdigkeit aus. Ein Zahnarzt, der in Technik investiert, ist einer, der sich mit seinem Beruf auseinandersetzt, und seine Patienten erleben den Gang zum Zahnarzt ganz anders.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Döring und Herr Barrado. Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg und Freude an Ihrer Arbeit und an den individuellen Lösungen für Ihre Patienten.

**Abb. 5:** CAD/CAM-Lösungen für die Praxis: Das CEREC-Lösungsspektrum umfasst die drei Kernbereiche Restaurationen, Implantologie und Kieferorthopädie.



**DENTSPLY SIRONA  
DEUTSCHLAND GMBH**

Fabrikstraße 31  
64625 Bensheim  
Tel.: 06251 16-0  
contact@dentsplysirona.com  
www.dentsplysirona.com

**PRAXISBELEUCHTUNG** // Die neue Behandlungsleuchte Solanna™ Vision des finnischen Dentalherstellers Planmeca wurde beim diesjährigen Red Dot Design Award mit dem begehrten Preis in der Kategorie Product Design ausgezeichnet. Ausgestattet mit integrierten 4K-Kameras und Mikrofonen konnte sie mit ihrem ansprechenden und funktionalen Design kurz darauf sogar noch die Jury eines zweiten renommierten Design-Wettbewerbs überzeugen.



## PRÄMIERTES DESIGN FÜR HELLERE ARBEITSTAGE

Dr. Bianca Backasch/Hamburg

Die Behandlungsleuchte Solanna™ Vision gehört zu den jüngsten Innovationen aus dem Hause Planmeca. Für ihr herausragendes Design wurde sie nun mit dem international anerkannten Red Dot Award gewürdigt – aus einem Feld von insgesamt 6.500 Bewerbern. Kurz darauf räumte sie zusätzlich im Fennia Prize\*, einem der größten finnischen Design-Wettbewerbe, eine „Honourable Mention“ ab.

Mit ihren zwei vollintegrierten Kameras, einem digitalen Zoom und integrierten Mikrofonen können Anwender ganze Behandlungssitzungen streamen oder einzelne Situationen schnell und einfach festhalten. Die Aufnahmen ermöglichen völlig neue Perspektiven in der Patientenaufklärung, der Behandlungsdokumentation sowie in der Weiterbildung und im Kollegen austausch.

### Smarte Leuchte für hellere Arbeitstage

Die fortschrittliche Lichtsteuerung und Bildstabilisierung garantieren die bestmögliche Ausleuchtung und Bildqualität sowie stabile und scharfe Aufnahmen. Die

All-in-one-Software Planmeca Romexis® speichert diese automatisch und macht sie jederzeit bequem abrufbar.

Daneben punktet die hochmoderne Behandlungsleuchte mit ihrem besonders großen Beleuchtungsfeld (220 mm × 85 mm). Helligkeit und Farbtemperatur lassen sich an persönliche Präferenzen und die jeweilige Behandlungssituation anpassen. So sehen Anwender während ihrer zahnmedizinischen Eingriffe alles im besten Licht.

Eine leuchtende Zukunft verspricht die zugrunde liegende Softwareplattform, über die sich Zahnärzte auch später neu entwickelte Funktionen, wie z.B. eine dynamische chirurgische Implantatnavigation, durch Upgrades erschließen können.

„Die Behandlungsleuchte ist ein wichtiges Instrument für den Zahnarzt, da ein großer Teil seiner Arbeit auf visueller Wahrnehmung basiert“, erklärt Timo Silvonen, Senior Industrial Designer bei Planmeca. „Auch das Fotografieren von Ausgangssituation und einzelnen Therapieschritten gehören zum zahnmedizinischen Alltag. Wir haben uns daher entschieden, Behandlungsleuchte und Kamera in einem Produkt zu kombinieren

**Abb. 1:** Die smarte Behandlungsleuchte Planmeca Solanna Vision überzeugt durch ihr Design und sorgt für beste Sichtverhältnisse sowie die Möglichkeit zur hochqualitativen Dokumentation – vereint in einem reibungslosen Workflow.

und dadurch den klinischen Arbeitsablauf wesentlich reibungsloser zu gestalten. Den Red Dot 2020 zu erhalten, ist eine große Anerkennung und bestätigt, dass unser Fokus auf innovatives Design, das den Workflow in Zahnarztpraxen verbessert, der richtige Ansatz ist.“

\* Der Fennia Prize ist Teil der Design Forum Finland Awards (DFF Awards).

### PLANMECA OY

Asentajankatu 6  
00880 Helsinki  
Finnland  
info@planmeca.de  
www.planmeca.de



**PRAXISDESIGN** // Passend zur neuen Kampagne „NOW“ motiviert KaVo jetzt dazu mit einer exklusiven Design Edition für Behandlungseinheiten und Instrumente, neue Akzente zu setzen. Drei frische Designs und ein spannendes Gesamtkonzept laden dazu ein, Zahnarztpraxen nicht nur technisch auf den neuesten Stand zu bringen, sondern ihnen stilvoller ein individuelles und modernes Ambiente zu verleihen. Denn ein Zahnarztbesuch umfasst heute mehr als eine hochwertige Behandlung.

## NOW MEETS WOW – WENN TECHNIK & DESIGN DEN UNTERSCHIED MACHEN

Susanne Vieweger / Biberach an der Riß

„Zahnarztpraxen sind schon lange mehr als reine Versorgungsstätten“, sagt Barbara Kullmann, Brand Designerin bei KaVo. „Die Designentwicklung geht hier schon seit Jahren in Richtung ganzheit-

licher, hochwertiger und konsistenter Designkonzepte. Modernes Praxisdesign vermittelt ein Wohlfühlambiente, das die Patienten und das Praxisteam unmittelbar erleben. Es schafft somit einen spür-

baren Mehrwert für alle Beteiligten und bietet der Praxis die Möglichkeit, sich zu positionieren und von anderen abzuheben.“

Um diese Mehrwerte zu schaffen, ist ein einladendes Ambiente, in dem sich





**Abb. 1:** Cherry Blossom: Die Kirschblüte als Inbegriff für Schönheit und Glück gilt in Japan als Symbol für den Aufbruch. Das facettenreiche und leichte Design „Cherry Blossom“ lässt sich sowohl hell, clean und verspielt als auch – z.B. mit dunklen Tönen kombiniert – kontrastreich und charakterstark inszenieren. **Abb. 2:** Bamboo: Der Farbe Grün wird eine beruhigende, ausgleichende und gleichzeitig erfrischende Wirkung zugeschrieben. Bambus gilt in Japan als Symbol für Reinheit. Die geschwungenen Formen wirken elegant sowie leicht und erzeugen ein sanftes, wohliges Raumgefühl.

Patientinnen und Patienten sicher und wohlfühlen, ein wesentlicher Aspekt. Eine Atmosphäre der Gelassenheit und Ruhe in Räumlichkeiten mit Charakter und dem gewissen Etwas sorgt bewusst und unbewusst für ein angenehmeres, positives Erleben des Zahnarztbesuchs. Genau hierfür bietet KaVo mit einem spannenden 360°-Interieurkonzept rund um die Behandlungseinheiten die passende Lösung: Die neue Design Edition inspired by Japan.

### Individuelle Vielfalt – die Design Edition inspired by Japan

„Die japanische Hochkultur hat uns zu den neuen Editionen inspiriert“, sagt Susanne Schönberg, verantwortlich für das Gerätekörperdesign beim KaVo Partner SLOGDESIGN. „Japan bietet als Land vol-

ler spannender Gegensätze auch für uns Designer eine einzigartige Vielfalt an Inspiration. Uns haben vor allem die tief verwurzelte Tradition, der beruhigende Geist des Zen und die facettenreiche Natur Japans zu den Designs inspiriert. Ursprünglich war nur ein Designmotiv geplant, geworden ist es dann eine ganze Serie. Jedes Motiv besitzt eine ganz eigene, starke Symbolik und besticht durch klare Formensprache und Linienführung, die sich leicht kombinieren lässt.“

Und das ist das Besondere: Alle Designs fügen sich stilsicher in jedes Raumkonzept ein und erzeugen je nach Farb- oder Materialkombination eine ganz eigene Stimmung und Wirkung. So lassen sich nicht nur Behandlungszimmer auf den neuesten Stand der Technik bringen, sondern die Praxis kann insgesamt oder in Teilen gekonnt in Szene gesetzt und modernisiert werden. Als komplette Se-

rie funktioniert die Design Edition auch für die in sich stimmige, aber dennoch individuelle Gestaltung mehrerer Behandlungszimmer. Ob die Räumlichkeiten der Praxis dabei eher verspielt, klassisch oder urban wirken, ist eine Frage der Kombination und des persönlichen Geschmacks – alle Motive können gleichermaßen stilgebend eingesetzt werden und laden zu einer spannenden Reise ein.

Eines wird ganz deutlich: Die KaVo Design Edition ist mehr als nur eine farbige Version der klassischen Behandlungseinheiten. Ausgehend von dieser als Herzstück der Zahnarztpraxis geht es um den Spirit und die Philosophie, die ein individuelles Interieurkonzept ausmachen kann. Die Motive können bei KaVo als exklusive Druckvorlage für die Praxisgestaltung angefordert werden. Sie eignen sich z.B. für den Einsatz auf Visitenkarten, als Wanddekoration bzw. Bildmotiv oder zur Be-



**Abb. 3:** Fujisan: Selbstbewusst und kraftvoll erhebt sich der höchste Berg im Land der aufgehenden Sonne in seiner perfekten Symmetrie. Das geradlinige Design in sonnigem Gelb wirkt warm, aufmunternd sowie erheiternd und überzeugt durch Klarheit und Struktur in der Linienführung.

druckung der Praxisbekleidung. Der eigenen Fantasie und Kreativität sind dabei keine Grenzen gesetzt – je nach Budget und Umfang der Umgestaltung der Räumlichkeiten ist „volle Flexibilität“ hier das Motto. Passend dazu gibt das KaVo Design Team im aktuellen „Design Edition Booklet“ vielfältige Ideen für die Weiterführung der Designs im Praxisgesamt-konzept. Zur Inspiration werden Kombinationsmöglichkeiten und Ideen von der Praxisbekleidung bis hin zu Accessoires gezeigt.

## Design trifft höchste Qualität und prämierte Ergonomie

Die Design Edition inspired by Japan ist für folgende KaVo Behandlungseinheiten erhältlich:

- KaVo ESTETICA E70/E80 Vision
- KaVo ESTETICA E50 Life
- KaVo Primus 1058 Life

In Sachen Hochwertigkeit, Präzision und Sicherheit ist auf die bewährte KaVo Qualität Verlass – prämierte Ergonomie,

innovative Features und kompromisslose Hygienekonzepte setzen hier Standards. So wurden auch die Lackierungen der Designs in einem mehrstufigen Verfahren auf UV-Stabilität, Haltbarkeit und Desinfektionsbeständigkeit geprüft und getestet. Die drei angebotenen Designmotive sind mit zahlreichen Polsterfarben kombinierbar und die RELAXline Softpolster setzen nicht nur optisch, sondern auch in Sachen Komfort und Wohlfühl-ambiente einen neuen Standard. Und zu guter Letzt sind, passend zum Design der Behandlungseinheiten, auch die Instrumente der MASTER Serie MASTERmatic M25L als „Special Editions“ mit den Designmotiven erhältlich.

## Fazit

Mit der Design Edition inspired by Japan ist es KaVo gelungen, neue Wege in Sachen Praxisdesign zu gehen und gleichzeitig sich selbst und seinen Werten treu zu bleiben: Tradition trifft Zukunftsorientierung, Zuverlässigkeit und Qualität vereinen sich mit Kunden- und Patienten-

fokussierung. Das bedeutet: Dental Excellence auf allen Ebenen – nicht nur in den Bereichen Innovation und Technik, sondern auch in Sachen Design begeistert KaVo die Dentalwelt. WOW!

## KAVO DENTAL GMBH

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

Mehr Informationen



**ANWENDERINTERVIEW** // Mit einem herzlichen „Servus! Schön, dass du da bist“, empfängt Dr. Wolfgang Hohenleitner Patienten wie Besucher gleichermaßen. Hier fühlt man sich wohl und von der ersten Sekunde an gut aufgehoben. Dass in dieser Praxis alles etwas anders ist, wird dem Besucher sofort klar – wer nur kurz auf etwas wartet, der darf am Empfang auf einem thronartigen Sessel Platz nehmen und fühlt sich sogleich sehr königlich.

## KEEP LIFE SIMPLE

Kerstin Jung/Augsburg

Mit viel Liebe zum Detail wurden die Räumlichkeiten eingerichtet, alles ist hell, freundlich und spiegelt die klare Linie des Zahnarztes aus dem oberösterreichischen Ulrichsberg wider. Hochwertig sind nicht nur das Wartezimmer und die Behandlungsräume eingerichtet. Auch in das neue 3D-Röntgen PaX-i3D Green<sup>next</sup> sowie die passende Software byzz<sup>next</sup> aus dem Hause orangedental wurde investiert. Was ihn zum Kauf des 3D-Röntgens und der Software bewegt hat, erzählt Dr. Hohenleitner in diesem Interview.

**Herr Dr. Hohenleitner, worauf haben Sie beim Kauf des 3D-Röntgengerätes PaX-i3D Green<sup>next</sup> den größten Wert gelegt?**

Für mich waren vor allem die hohe Bildqualität und das einfache Handling beim Kauf entscheidend. Bei einem Kollegen habe ich das Gerät im Einsatz gesehen und war sofort begeistert. Die Bilder sind nahezu artefaktfrei, und dabei arbeitet

das Gerät unheimlich schnell und effizient. Alles Dinge, die ich von einem 3D-Röntgengerät erwarte.

**Wie wichtig war Ihnen orangedental/Vatech als Hersteller bei der Kaufentscheidung?**

Wenn ich ehrlich sein soll, stand bei mir das Gerät und nicht der Hersteller im Vordergrund. Dass es aber letztlich orangedental geworden ist, freut mich dann doch. Denn gerade in puncto Service macht orangedental so schnell keiner was vor. Ein wichtiger Grund für mich, weshalb ich mich bei künftigen Anschaffungen immer erst erkundige, ob orangedental das nicht vielleicht auch im Programm hat.

**Welche Vorteile bietet Ihnen die Software byzz<sup>next</sup>?**

Die Software ist die perfekte Ergänzung zum PaX-i3D Green<sup>next</sup> – sie ist vor allem aufgrund ihrer Übersichtlichkeit einfach zu bedienen. Besonders die Startansicht hat es mir hier angetan. Man hat hier jegliche Röntgenbilder eines Patienten im Überblick und kann schnell darauf zugreifen, wenn man sie benötigt – und das ohne unnötig viele Mausklicks.

**Sie sind seit 2012 zufriedener Kunde bei orangedental. Woran, denken Sie, liegt das?**

Wie schon erwähnt, empfinde ich ganz besonders den Servicegedanken, den alle Mitarbeiter bei orangedental leben, als positiv. Die Beratung ist stets kompetent, freundlich, und sie bearbeiten alle Fragen und Wünsche unheimlich zeitnah. Im Englischen sagt man „service is our success“ – dies trifft auf diese Firma für mich vollumfänglich zu. Deshalb lautet mein dringender Wunsch an orangedental: Bitte ändert daran nie etwas; bleibt einfach so, wie ihr seid!

**Vielen Dank für Ihre Zeit und das interessante Gespräch.**

**DR. WOLFGANG HOHENLEITNER**

Linzerstraße 13  
4161 Ulrichsberg/Österreich  
Tel.: +43 7288 2222  
praxis@dr-hohenleitner.at  
www.dr-hohenleitner.at

**ORANGEDENTAL  
GMBH & CO. KG**

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



**Abb. 1:** Vor allem die einfache Handhabung des 3D-Röntgengerätes hat Dr. Hohenleitner vom PaX-i3D Green<sup>next</sup> überzeugt.

**PRAXISAUSSTATTUNG** // Professionelle Bilddokumentation ohne zeitintensives Training? Das geht – mit der dedizierten Dentalkamera EyeSpecial von SHOFU. Sie hat alles, was Zahnarztpraxis und Dentallabor wirklich brauchen. Sie verfügt über smarte Spezialfunktionen, ist einfach zu bedienen, liefert reproduzierbar gute Ergebnisse und ist ohne aufwendige Schulungen an die Assistenz delegierbar.

## EYESPECIAL – DIE DENTALKAMERA FÜR PRAXIS UND LABOR

Marie Gaspar / Ratingen

Es gibt viele Wege, um in der Dental fotografie gute Ergebnisse zu erzielen: mit dem modifizierten Smartphone, der spiegellosen Kompaktkamera oder der aufgerüsteten Spiegelreflexkamera. Jede dieser „Damit geht’s auch“-Lösungen hat Nachteile. Sie sind entweder umständlich, erfordern umfassendes fotografisches Fachwissen, Training und Investitionen in zusätzliches Equipment, lassen sich nur mit

erheblichem Aufwand in den Praxisalltag integrieren – oder kombinieren all diese Nachteile.

### Entweder der Fotografierende ist Experte – oder die Kamera

„In die EyeSpecial ist fotografisches Expertenwissen integriert. Sie nimmt Be-

nutzern Gedanken über Ringblitz, Lateralblitz, Blende, Tiefenschärfe und mehr einfach ab“, erklärt der Produktverantwortliche für Europa, Ingo Scholten. „Diese Kamera hat alles, damit aussagekräftige Patientenbilder aus dem Effeff gelingen – ganz ohne fotografisches Spezialwissen und ohne Zusatzausrüstung. Dank der smarten integrierten Funktionen wird jedes Bild ein gutes Bild: kontrastreich, tiefscharf und farbecht. Die Kamera schafft selbst die Bedingungen, die zu einem guten Bild führen. Ohne zeitraubendes Ausrichten von Blitzen und anderen Um- und Einstellungen.“

Abb. 1: Die EyeSpecial C-IV Dentalkamera.



### Vorbildliche Hygiene

Besonders heute unverzichtbar: Wie keine andere unterstützt die EyeSpecial das moderne Hygienemanagement im Behandlungsraum und beugt Infektionen wirksam vor. Ihr rundum glattes Gehäuse ist wasser- und chemikalienbeständig und lässt sich zwischen zwei Patienten schnell und gründlich sprüh- und wischdesinfizieren. Das minimiert das Risiko einer Kreuzkontamination und die Kamera ist in

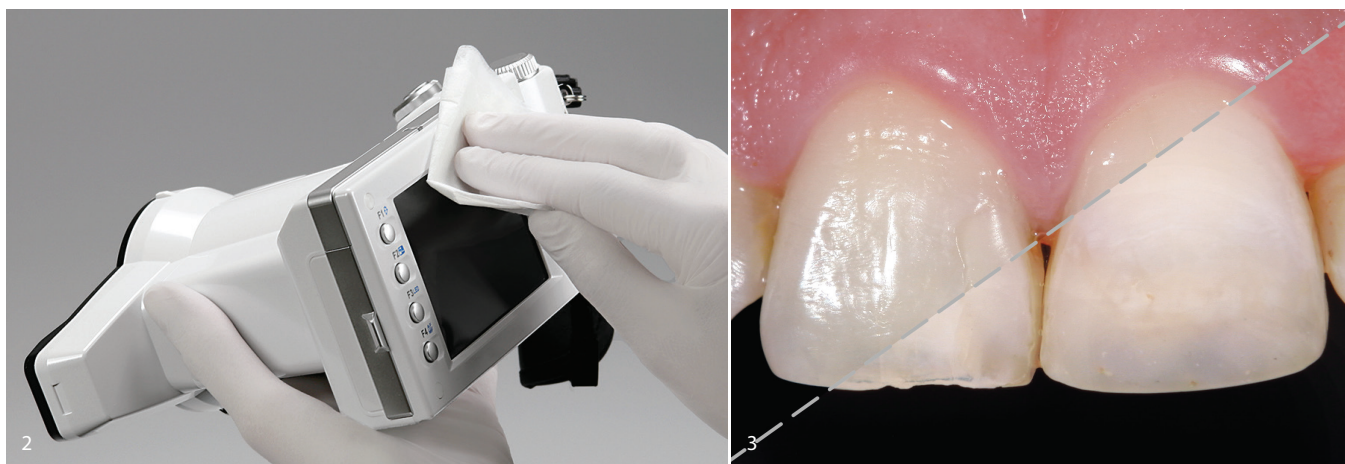


Abb. 2: Die Kamera kann mit Ethanol gereinigt und desinfiziert werden. Abb. 3: Der neue Polfilter: Kreuzpolarisierende Fotografie für eine blendfreie Beurteilung.

weniger als einer Minute wieder einsatzbereit.

Weiteres Hygiene-Plus: Die intuitive Menüführung über das Display erfordert keinen direkten Hautkontakt, das hochauflösende 3,5"-Touch-Panel reagiert auch mit Einmalhandschuhen präzise.

### Handlich-leichte „Alles drin, alles dran“-Kamera

Seit der ersten Modellgeneration 2014 richtet Hersteller SHOFU die EyeSpecial Kamera auf die speziellen Anforderungen in der dentalen Fotografie aus. Für gute Ergebnisse kommt die ultraleichte Hochleistungskamera ganz ohne weitere Zusatzgeräte aus. Sie lässt sich mühelos mit einer Hand halten, während die andere den Wangenhalter oder einen Spiegel fixiert.

Das Blitzsystem mit unterschiedlichen Blitzköpfen und Belichtungsprogrammen ist fest integriert. Unabhängig vom Umgebungslicht liefert es in allen typischen dentalen Aufnahmesituationen wie intraoralen Aufnahmen, Patientenporträts, Farbbestimmung, Modellfotografie die optimale Ausleuchtung.

### So einfach, dass man's delegieren kann

Neun spezielle Aufnahmemodi vereinfachen die Bedienung und führen schneller

und besser zum Ziel. Das Scharfstellen übernimmt die präzise Autofokus-Funktion, so kann sich der Fotografierende auf die Wahl des Ausschnitts und das Auslösen der Kamera konzentrieren – ideale Voraussetzungen für das Delegieren der Fotodokumentation an die Assistenz. Mit speziellen Motivprogrammen für die Zahnfarbauswahl ist zudem eine automatische Maskierung der Weichgewebsanteile möglich. Dies vereinfacht die Farbbestimmung erheblich.

### Bewegte Bilder: die neue Videofunktion

Mit dem neuen Modell EyeSpecial C-IV haben die SHOFU-Entwickler viele Anwenderwünsche umgesetzt. Zum Beispiel die Videofunktion: Mit ihr lassen sich funktionelle Aspekte wie Bewegungsfahrten darstellen und auch Anamnesen, Funktionsanalysen und Erfolge vor, während und nach der Behandlung in bewegten Bildern dokumentieren. Ein Vorteil, der nicht nur in der Kieferorthopädie zum Tragen kommt.

### Blendfrei sieht man mehr vom Zahn: der neue Polfilter

Mit aufgestecktem Kreuzpolarisationsfilter – kurz: Polfilter – erlaubt die EyeSpecial C-IV einen Blick ins Innere des Zahns: Chroma, interne Lichteffekte und indivi-

duelle Zahncharakteristika werden sichtbar, ohne dass durch den Schmelz erzeugte Lichtreflexionen diese verfälschen. Auch farbliche Effekte des Hart- und Weichgewebes lassen sich mit Polfilter besser beurteilen.

### Mehr erfahren

Sie möchten mehr über die neue EyeSpecial C-IV erfahren? Unter [www.shofu.de/produkt/eyespecial-c4/](http://www.shofu.de/produkt/eyespecial-c4/) können Sie eine Produktbroschüre ansehen und herunterladen. Sie wünschen eine Präsentation in Ihrer Praxis/Ihrem Labor und wollen sich ein attraktives Angebot sichern? Dann wenden Sie sich bitte an Ihren SHOFU Außendienstmitarbeiter.

### SHOFU DENTAL GMBH

An der Pönt 70  
40885 Ratingen  
Tel.: 02102 8664-0  
Fax: 02102 8664-64  
info@shofu.de  
www.shofu.de

**SERVICEMELDUNG** // Der technische Service ist eine wichtige Grundlage für den reibungslosen Arbeitsablauf in der Zahnarztpraxis. Von der Installation neuer Geräte über die Wartung bis zum Remote- oder Vor-Ort-Service und einer etwaigen Reparatur – die Servicetechniker vom Dentalfachhändler bieten das komfortable Gesamtpaket.

## RUNDUM-PAKET: WENN DER SERVICETECHNIKER WIEDER KLINGELT

Natascha Hollingshead-Tamer/Langen

Fehlermeldung „92“ am Steri, unruhig laufendes Winkelstück, aufgeheizter Mikromotor, blinkendes Warnlämpchen am Röntgengerät, Fehlermeldung an der CAD/CAM-Maschine... jetzt ist Erste Hilfe gefragt. Der technische Support vom Dentalfachhändler ist schnell vor Ort und beweist sich als „Retter in der Not“. Doch im Idealfall kommt es gar nicht so weit, denn Serviceverträge integrieren die Wartung der Geräte und stellen deren Funktionsfähigkeit sicher.

### Einer für alles: 360°-Service

Dentaldepots bieten ein breites Portfolio an Service- und Dienstleistungen, z.B. Montage und Installation, Einweisung und Schulung, Wartung und ggf. Reparatur. Kunden schätzen die umfangreiche „InstandhaltungspaLETTE“, denn die Vielzahl an Geräten in der Praxis verlangt hohe Zuverlässigkeit. Der Gerätekomplexität begegnen Dentaldepots mit einem breit aufgestellten Team. Ein Teil der Spezialis-

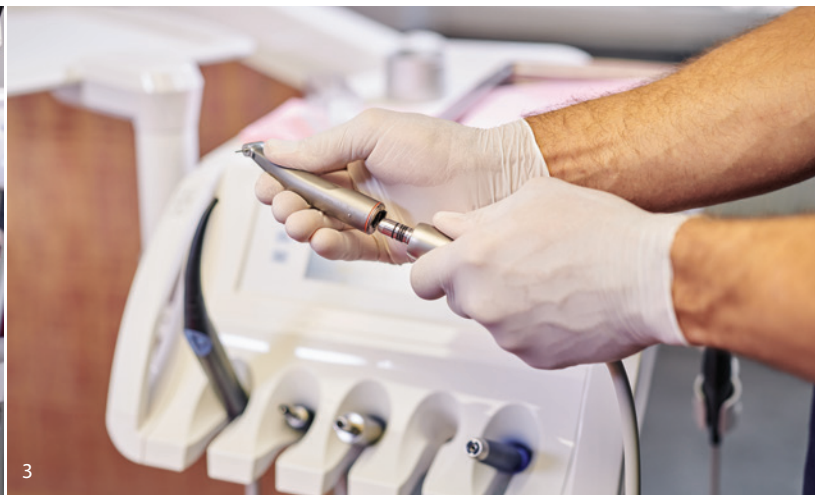
ten kümmert sich um Behandlungseinheiten, andere sind Profis in Sachen digitale Röntgengeräte und wieder andere sind für IT-Netzwerke, CAD/CAM-Technik oder Hygiene zuständig. Die Servicetechniker werden kontinuierlich nach den neuesten Richtlinien (z.B. DIN-Norm) und Herstellerangaben geschult. Dadurch wird sichergestellt, dass mit der rasanten technischen Entwicklung und dem wachsenden Produktportfolio der Dentalbranche Schritt gehalten werden kann. Das technische Serviceteam eines Depots kann somit die Betreuung aller Geräte abdecken.

Abb. 1: Dentaldepots bieten ein breites Portfolio an Service- und Dienstleistungen.



### Regional vor Ort

Viele Zahnarztpraxen entscheiden sich für einen Serviceplan, der u.a. die Gerätewartung integriert. Sie erhalten einen persönlichen Ansprechpartner und bei Bedarf die schnelle Lösung eines Problems. Die technischen Spezialisten der Fachhändler sind mit den Geräten unterschiedlichster Hersteller vertraut – von der 20 Jahre alten Behandlungseinheit bis hin zum aktuellen CAD/CAM-System. Da Depots regional gut aufgestellt sind, können Kunden in ländlichen Gebieten ebenso schnell und flexibel besucht werden wie die in Ballungsräumen. „Die Erfahrung zeigt, dass die Nähe zum Kunden wichtig ist. Bundesweit sind bei uns



**Abb. 2:** Der Großteil aller eingehender Aufträge wird am gleichen oder nächsten Tag abgeschlossen. Dadurch ergibt sich eine hohe Sicherstellung des Praxis- und Laborablaufs. **Abb. 3:** Die angebotenen Serviceleistungen begleiten den kompletten Lebenszyklus eines Gerätes von der Montage über Wartung bis zur Demontage.

über 400 Techniker im Einsatz“, sagt Alexander Toscher (Leiter Technischer Service bei Henry Schein Dental Deutschland GmbH). Die regionale Abdeckung wird zum Teil der Daseinsvorsorge für die Zahnarztpraxen, denn der reibungslose Praxisablauf ist sichergestellt.

## Montage und Einweisung

Auch bei der Installation von Geräten glänzt der technische Service von Depots mit einem Rundum-Paket. Der geschulte Techniker übernimmt alles rundum Bereitstellung und Installation – einfach, schnell und zuverlässig! Bei einer professionellen Einweisung wird die Funktionalität erläutert. Wertvolle Tipps aus dem persönlichen Erfahrungsschatz ergänzen die Instruktionen. Auch bezüglich der Pflege wird informiert, denn einfache Wartungsarbeiten können vom Praxispersonal vorgenommen werden.

## Instandhaltung

Vorbeugen ist besser als heilen – dieses Motto gilt auch für Geräte in der Zahnarztpraxis. Abgedeckt werden kann dies durch Wartungsverträge. Dentaldepots konzipieren intelligent aufgestellte Servicepläne, sodass sich die regelmäßige Wartung gut mit dem Praxisablauf koordinieren lässt.

Komfortabel: Ein Recall-System erinnert automatisch an die nächste Wartung. Wunschtermine werden mit Priorität behandelt. Transparente Wartungsverträge machen die Kosten für den Gerätepark kalkulierbar. In der Regel sind die Kosten für die Arbeitszeit des Technikers, die Anfahrtkosten sowie die Wartungskits inkludiert. „Es gilt zu bedenken, dass die Instandhaltung des Praxisequipments – oft hochwertige Investitionsgüter – den wirtschaftlichen Erfolg der Praxis unterstützt.“

## Reparatur

Kommt es zum Defekt eines Gerätes, ist der technische Service schnell vor Ort. Dentaldepots arbeiten mit professionell organisierten Serviceteams, die in jeder Region verfügbar sind und schnell auf Anliegen reagieren. „Liegt ein akuter Defekt vor, bekommen die Kunden in etwa 90 Prozent der Fälle am selben oder nächsten Tag ‚Besuch‘ von uns“, betont Alexander Toscher. Über einen Remote-Service werden kleinere Defekte oft per Fernwartung gelöst. Liegt ein größerer Defekt vor, wird das Gerät vor Ort einsatzbereit gemacht. Müssen Teile ausgetauscht werden, bietet der lizenzierte Fachhandel eine durchgängige Abdeckung an Originalteilen. Ist ein Geräteausfall unvermeidbar, hilft der technische

Service über das regionale Depot mit einem Leihgerät aus.

## Kurzfristig gespart, teuer bezahlt

Die Kostenersparnis, die eventuell durch den Kauf von Produkten oder Geräten bei Drittanbietern auftritt, sorgt oft nur kurzfristig für Freude. Durch Vorteile sowie technische Dienstleistungen und das serviceorientierte Rundum-Paket des Dentalfachhändlers profitiert der Kunde nachhaltig. Zahnarztpraxen und Dentallabore erhalten auf vielen Ebenen sachdienliche Unterstützung. Die technischen Mitarbeiter des Dentalfachhandels sind immer auf dem aktuellen Stand der Technik. Sie beraten, informieren, helfen, reparieren und haben für Fragen ein offenes Ohr. Wenn der Servicetechniker wieder klingelt... letztlich kommt ein guter persönlicher Kontakt nicht nur der technischen Ausstattung der Praxis zugute, sondern ist auch menschlich ein großer Gewinn.

### HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a

63225 Langen

Tel.: 0800 1400044

Fax: 08000 400044

E-Mail: [info@henryschein.de](mailto:info@henryschein.de)

[www.henryschein-dental.de](http://www.henryschein-dental.de)

**ERFAHRUNGSBERICHT PROPHYLAXE** // Nach den Ergebnissen der Fünften Deutschen Mundgesundheitsstudie (DMS V) sind parodontale Erkrankungen immer noch die Hauptursache für Zahnverlust.<sup>1</sup> Obwohl aber ein Rückgang der Parodontalerkrankungen zu verzeichnen ist, bleibt dennoch die Erkrankungslast von Parodontalerkrankungen in der Bevölkerung hoch. So leidet beispielsweise in der Altersgruppe der jungen Erwachsenen (35- bis 44-Jährige) jeder Zweite an einer chronischen Parodontitis in einer milden Verlaufsform. Innerhalb dieser Altersgruppe leiden ca. zehn Prozent an einer schweren Parodontalerkrankung. In der Altersgruppe der jüngeren Senioren (65- bis 74-Jährige) wurde bei zwei Dritteln der Personen (65 Prozent) eine parodontale Erkrankung nachgewiesen.<sup>1</sup>

## VON PZR BIS UPT – WO STEHEN WIR HEUTE UND WAS MACHEN WIR BEI PARODONTITIS?

Tobias Thalmeir / Freising

Bei der Parodontitis handelt es sich um eine entzündliche Erkrankung des Zahnhalteapparates, die durch Biofilm entsteht. Der Biofilm wiederum entwickelt sich aus Bakterien, die in der Mundhöhle vorhanden sind und sich auf den Zahnoberflächen ablagern. Werden die bakteriellen Beläge nicht regelmäßig und rasch durch gründliches Putzen aller Zahnoberflächen entfernt, so kann die Entzündung zu einem nicht wieder umkehrbaren Verlust von Fasern des Zahnhalteapparates und Teilen des Kieferknochens führen. Demzufolge besteht bei diesen Patienten ein lebenslanges Risiko für die Entwicklung einer Parodontitis. In diesem Zusammenhang kann dieses Risiko nur minimiert werden, wenn die Biofilme regelmäßig entfernt werden, bevor sie pathogen werden. Und dies sollte lebenslang erfolgen.

Bei der Prävention von Entzündungen des Zahnhalteapparates scheinen insbesondere die Qualität und Präzision der mechanischen Kontrolle des oralen Biofilms von entscheidender Bedeutung zu sein.<sup>2</sup> Dies ist natürlich abhängig von den individuellen manuellen Fertigkeiten, aber auch der persönlichen Motivation und

dem Bewusstsein für die Mundgesundheit der Patienten. Mit häuslichen Maßnahmen allein ist eine vollständige Belagentfernung nicht möglich, vor allem die Interdentalbereiche sind schwer zugänglich.<sup>3</sup>

Deshalb bleibt das Risiko für die Entwicklung biofilminduzierter Erkrankungen weiter bestehen. Eine professionelle Unterstützung zusätzlich zu den häuslichen Putzmaßnahmen ist erforderlich. Diese Tatsache belegen auch die Ergebnisse der DMS V: Präventive Maßnahmen wirken sich positiv auf parodontale Erkrankungen aus. Demnach sind „Menschen, die regelmäßig Präventionsangebote in der Zahnarztpraxis in Anspruch nehmen, seltener von Parodontitis betroffen. Bei diesen Patienten sind die Parodontalerkrankungen zugleich auch weniger schwer.“ Ebenso wird auf die nötige Sorgfalt bei der häuslichen Biofilmkontrolle hingewiesen; so kommt insbesondere der Reinigung der Zahnzwischenräume eine positive präventive Bedeutung zu.

Inwieweit lassen sich parodontale Erkrankungen tatsächlich durch Prophylaxe

in Form von häuslicher Mundhygiene und professioneller Zahnreinigung vorbeugen? Was ist der Unterschied zwischen einer professionellen Zahnreinigung und einer unterstützenden Parodontitistherapie?

### Häusliche Mundhygiene

Mit regelmäßigen häuslichen Mundhygienemaßnahmen können Patienten für eine langfristige Etablierung gesunder mikroökologischer Verhältnisse sorgen. Die zweimal täglich durchgeführte Reinigung der Zähne mittels Zahnbürste, Zahnpasta und interdentaler Reinigungshilfe gilt heute noch als die unverzichtbare Basis, um Krankheiten im Mund durch eine strikte Reduktion der bakteriellen Beläge auf den Zähnen unter Kontrolle zu bringen.

Im Mittelpunkt steht die Zahnbürste – je nach manueller Geschicklichkeit sowohl eine Handzahnbürste, die es mit unterschiedlichen Kopfformen und Härtegrad der Borsten gibt, als auch eine elektrische oder eine Schallzahnbürste. Die Bürste bzw. der Bürstenkopf sollte spätes-





Abb. 1: Ausgangsbefund. Abb. 2 und 3: Frontalansicht der OK- und UK-Frontzähne. Abb. 4 und 5: Lateralansicht vor Behandlungsbeginn.

tens dann, wenn die Borsten ihre Form verlieren, ausgetauscht werden. Wichtig ist auch, dass die Zahnbürste immer nach Gebrauch gründlich ausgespült und mit dem Bürstenkopf nach oben getrocknet wird. Eine fluoridhaltige Zahnpasta stärkt den Zahnschmelz und schützt zudem vor Karies.

Unabhängig von der Zahnbürste ist die Putzdauer entscheidend wichtig. Denn je länger geputzt wird, desto mehr Plaque kann zwangsläufig entfernt werden. Die durchschnittliche empfohlene Putzdauer liegt bei zwei Minuten, die als Minimum und unabhängig von der Art der Zahnbürste empfohlen werden. Auch bei Einhalten der empfohlenen Putzdauer werden nicht zwingend alle Plaqueretentionsstellen (Zahnflächen, denen bakterieller Zahnbelag anhaftet) von der Putztechnik erfasst. Dies ist nur möglich, wenn dem Putzen eine gewisse Systematik zugrunde liegt. Wie sich diese gestaltet, ist letztendlich zweitrangig – Hauptsache, das System erfasst alle Zahnflächen.

Beispielhaft kann die sogenannte modifizierte Bass-Technik angewendet werden. Dabei werden die Borsten in einem 45°-Winkel zur Zahnwurzel hin zeigend am Gingivarand unter leichtem Druck aufgesetzt. In kleinen rüttelnden Bewe-

gungen wird die Bürste auf derselben Stelle bewegt. Im Anschluss erfolgt eine Wischbewegung zur Kaufläche hin, mit der gelöste Plaque aus den Interdentalräumen (Zahnzwischenräumen) entfernt wird. Der Vorgang wird an derselben Stelle mehrmals wiederholt. Danach wird die Bürste dem Verlauf des Zahnbogens folgend wieder in Position gebracht.

Die Bass-Technik ist vergleichsweise schwer zu erlernen. Die Methode ist besonders geeignet für motivierte Patienten mit gingivaler/parodontaler Problematik (an Zahnfleisch und Zahnhalteapparat), da Gingivasaum und Interdentalräume sehr gut gereinigt werden.

Doch allein mit Zähneputzen gelingt die Plaqueentfernung nur unzureichend!<sup>4</sup> Denn die Zahnzwischenräume werden von der Zahnbürste nicht oder nur unzureichend gereinigt. Dabei sind gerade diese Bereiche besonders anfällig für Karies und Zahnfleischentzündungen.<sup>5</sup>

Deshalb ist die regelmäßige Reinigung der Zahnzwischenräume ein unbedingtes Muss. Hierfür gibt es Zahnseide sowie je nach Größe der Zahnzwischenräume unterschiedlich große Zwischenraumbürstchen (Interdentalbürsten). Um die Mundbakterien wirkungsvoll zu bekämpfen,

können zusätzlich antibakterielle Mundspüllösungen angewendet werden. Der antibakterielle Wirkstoff Chlorhexidin wirkt besonders gegen Zahnfleischentzündungen.

### Professionelle Zahnreinigung

Eine professionelle Zahnreinigung (PZR) unterstützt die häusliche Zahnpflege und reinigt zudem die für den Patienten schwer erreichbaren Bereiche von Bakterien und Belägen. Dies betrifft die Zahnsowie Wurzeloberflächen, die Interdentalräume und auch Zwischenglieder von Brücken.

Die PZR umfasst folgende Maßnahmen: Zunächst erfolgt eine gründliche Untersuchung der Mundhöhle und des Zahnbefundes (z.B. Zahnstatus, Parodontaler Screening Index), wobei insbesondere die Mundhygienesituation sowie vorhandene Beläge und Blutungen der Gingiva (Erhebung von Plaque- und Entzündungsindizes) erfasst werden. Bei der professionellen Zahnreinigung kommen dann Handinstrumente, Schall- bzw. Ultraschallscaler sowie Pulver-Wasser-Strahlgeräte zum Einsatz. Die freiliegenden Wurzeloberflächen werden mit einem niedrigabrasiven Pul-

ver (z.B. Glycin) bestrahlt. Entsprechend kann auch bei Zahnimplantaten verfahren werden.<sup>6</sup>

Die Zähne werden zunächst von den erreichbaren weichen Belägen und Auflagerungen mit feinsten Instrumenten befreit, um anhaftende Bakterien zu entfernen. Anschließend werden alle erreichbaren harten Auflagerungen und bakteriellen Beläge von der Wurzeloberfläche, aus den Zahnfleischtaschen und den Interdentalräumen entfernt. Da sich Bakterien viel leichter auf rauen Oberflächen festsetzen als auf glatten, folgt nach der Reinigung die Politur. Dabei werden nicht nur die Zahnflächen geglättet, sondern auch mögliche unebene Übergänge zu Füllungen und Zahnersatz.

Um den Zahnschmelz zu stärken, wird danach noch ein Gel (Lack) mit hochkonzentriertem Fluorid aufgetragen. Im Rahmen dieser PZR werden den Patienten Instruktionen zur Optimierung der häuslichen Mundhygiene gegeben.

Eine professionelle Zahnreinigung eignet sich vor allem bei Patienten mit erhöhtem Karies- und/oder Parodontitisrisiko, bei Schwächen im individuellen Biofilmmangement und zur Entfernung kosmetisch störender Zahnbeläge (z.B. durch Kaffee, Tee, Rauchen). Bei Patienten, die bereits an Parodontitis erkrankt sind, sind weiterführende Maßnahmen zu ergreifen.

### Unterstützende Parodontitistherapie

In der unterstützenden Parodontitistherapie (UPT) werden Patienten betreut, die bereits an Parodontitis erkrankt sind bzw. waren, sodass von einer Prädisposition ausgegangen werden kann.

Bei diesen Patienten sind weiterführende Maßnahmen zu ergreifen, hier ist eine PZR allein nicht ausreichend. Diese Patienten müssen zunächst systematisch parodontal therapiert und anschließend mittels UPT kontinuierlich nachbetreut werden.<sup>7-9</sup> Schon die Begrifflichkeit macht deutlich, dass die UPT Teil der Therapie und nicht allein Prophylaxe ist.

Wesentliche Bestandteile einer UPT müssen sein: zum einen die Effektivität der individuellen häuslichen Mundhygienebemühungen der Patienten regelmäßig

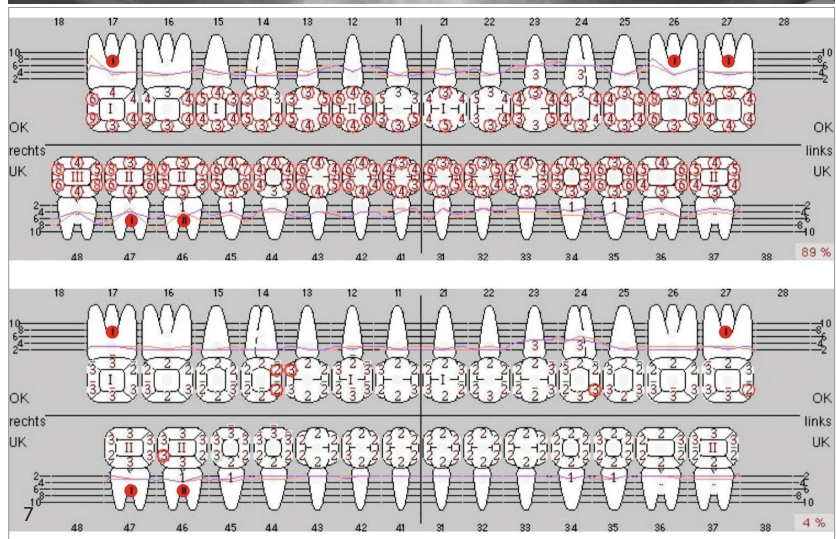


Abb. 6: Panoramaschichtaufnahme vor Beginn der Therapie. Abb. 7: Parodontaler Ausgangsbefund und zum Zeitpunkt der Reevaluation nach zwei Jahren in Therapie.

zu überprüfen und durch Remotivation und -instruktion weiter zu verbessern, zum anderen die supra- und auch subgingivalen Beläge professionell zu entfernen, um den Patienten bei seiner individuellen Plaquekontrolle zu unterstützen und Rezidiven vorzubeugen bzw. diese im Anfangsstadium zu behandeln.

Der aktuelle Entzündungs- und Mundhygienezustand werden durch Erhebung von Gingivitis- und Plaqueindizes festgestellt. Aufgrund der so gewonnenen Befunde wird der Patient auf Schwachstellen seiner individuellen Plaquekontrolle aufmerksam gemacht und erneut instruiert.

Nach Abschluss der UPT sollen die Zahnoberflächen des Patienten frei von harten und weichen bakteriellen Belägen sein. Die Entfernung dieser Beläge kann mit Hand- und maschinellen Instrumen-

ten (z.B. Ultraschallscaler) erfolgen. Im Anschluss findet eine Politur sämtlicher gereinigter Zahnflächen statt. Je nach Rhythmus der UPT wird zur Verlaufskontrolle zumindest einmal im Jahr ein Parodontalstatus erhoben. Diese Befunde dokumentieren im Vergleich mit den zuvor erhobenen parodontalen Befunden die Stabilität der parodontalen Situation oder ggf. eine lokalisierte bzw. generalisierte Parodontitisprogression (Attachmentverluste  $\geq 2$  mm an einer Stelle). Pathologisch vertiefte Taschen (ST = 4 mm mit BOP; ST  $\geq 5$  mm) stellen eine Indikation zur Reinstrumentierung dieser Stellen dar.

Rezidivierende Sondierungstiefen kündigen sich deshalb zumeist mit initial pathologisch vertieften Taschen an (ST = 4 mm mit BOP; ST  $\geq 5$  mm). Die Entfernung des subgingivalen Biofilms (sub-



Abb. 8–10: Klinische Situation zum Zeitpunkt der Reevaluation nach zwei Jahren in Therapie.

gingivale Instrumentierung, subgingivales Scaling) von diesen Stellen beseitigt den ätiologischen Hauptfaktor der Destruktion und vermag diese zumeist aufzuhalten, bevor größere Defekte entstehen können.

Die Häufigkeit der UPT hängt vom individuellen Parodontitisrisiko ab und ist deshalb von Patient zu Patient verschieden. Die Systematik nach Ramseier und Lang<sup>9</sup> kann dazu verwendet werden, das individuelle Parodontitisrisiko eines Patienten zu bestimmen. Bei hohem Risiko sind vier UPTs pro Jahr nötig, bei mittlerem Risiko zwei und bei niedrigem Risiko nur eine UPT pro Jahr. Die meisten Patienten

haben ein mittleres Risiko (zwei UPTs/Jahr).

Es lässt sich belegen, dass Patienten, die nach aktiver Parodontitistherapie regelmäßig durch UPT nachgesorgt werden, weniger Zähne verlieren als Patienten, die nicht oder nur unregelmäßig an der UPT teilnehmen.<sup>12–15</sup> In den ersten zehn Jahren nach Abschluss der aktiven Parodontitistherapie verloren Patienten durchschnittlich 2,7 Zähne, wenn sie nur unregelmäßig an der UPT teilgenommen hatten. Hingegen konnte bei regelmäßiger Teilnahme an der UPT diese Zahl auf 0,5 Zähne reduziert werden.<sup>14</sup> Die regelmäßige Teilnahme an der UPT verringert

also den durchschnittlichen Zahnverlust bei Erwachsenen mit bzw. nach Parodontitis über zehn Jahre um etwa zwei Zähne.

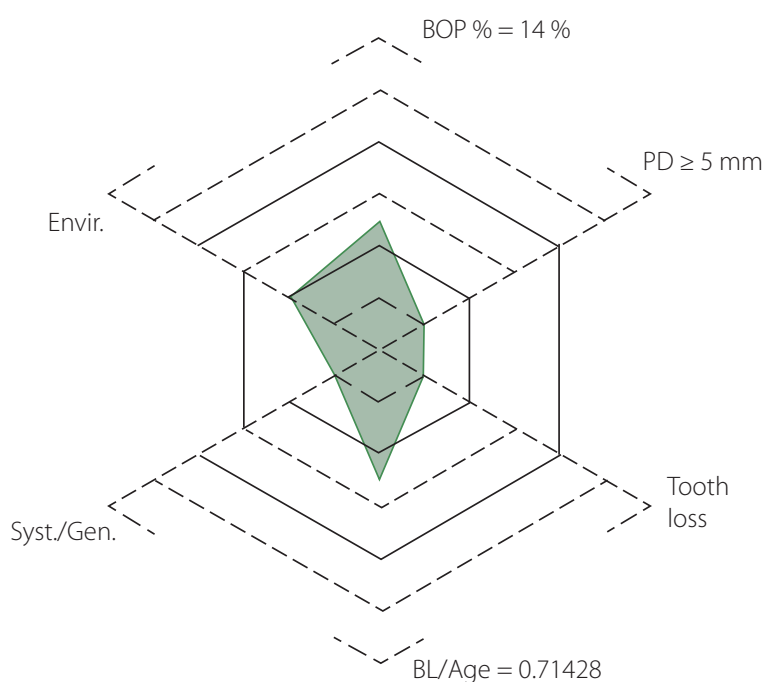
Das Fallbeispiel (Abb. 1–11) zeigt den Erfolg einer konsequent durchgeführten regelmäßigen UPT nach Parodontitistherapie.

### Fazit

Der Nutzen oder der Erfolg einer professionellen Unterstützung ist folglich im Einzelfall unterschiedlich. Er hängt zum einen ab von der Quantität und Qualität des individuellen Biofilmmangements, zum anderen von der interindividuellen unterschiedlich ausgeprägten Reaktion des Organismus auf den mikrobiellen Angriff und bereits vorhandenen Erkrankungen. Entscheidend ist also die individuelle und Gesundheitssituation der Patienten, die der Zahnarzt richtig einschätzen und entsprechend Präventions- oder Therapieempfehlungen patientengerecht aussprechen sollte. Daraus ergibt sich die unterschiedliche Intensität und Frequenz der professionellen Unterstützung.

Literatur bei der Redaktion.

Abb. 11: Risikoanalyse (nach Ramseier und Lang): Empfohlenes Recallintervall von sechs Monaten.



DR. TOBIAS THALMAIR

Kammergasse 10  
85354 Freising  
info@praxis-thalmair.de  
www.praxis-thalmair.de

**FALLBERICHT ÄSTHETIK** // Frontzähne von Kindern sind häufig von Frakturen betroffen. Gerade bei einem Wechselgebiss stellt sich die Frage, wie diese traumatischen Defekte idealerweise versorgt werden sollen. Die Wurzeln haben sich noch nicht final ausgebildet und das juvenile Pulpenkavum ist stark ausgeprägt, weshalb eine Vollkronenpräparation kontraindiziert ist. Falls das Bruchstück nicht wieder adhäsiv repositioniert werden kann, wird meist ein direkter Kompositaufbau angefertigt, der bis zur definitiven Versorgung jedoch oftmals erneuert werden muss.

## BEHANDLUNG VON FRONTZAHNTRAUMATA MIT DER HYBRIDKERAMIK VITA ENAMIC

Dr. Angela Stanislavovna Brago, Dr. Yulianna Ivanovna Enina / Moskau (Russland)

Im Folgenden wird aufgezeigt, wie solche Traumata defektorientiert und definitiv mit VITA ENAMIC (VITA Zahnfabrik) versorgt werden können, da die Hybridkeramik über eine dentinähnliche Elastizität verfügt und sich sehr kantenstabil verarbeiten lässt.

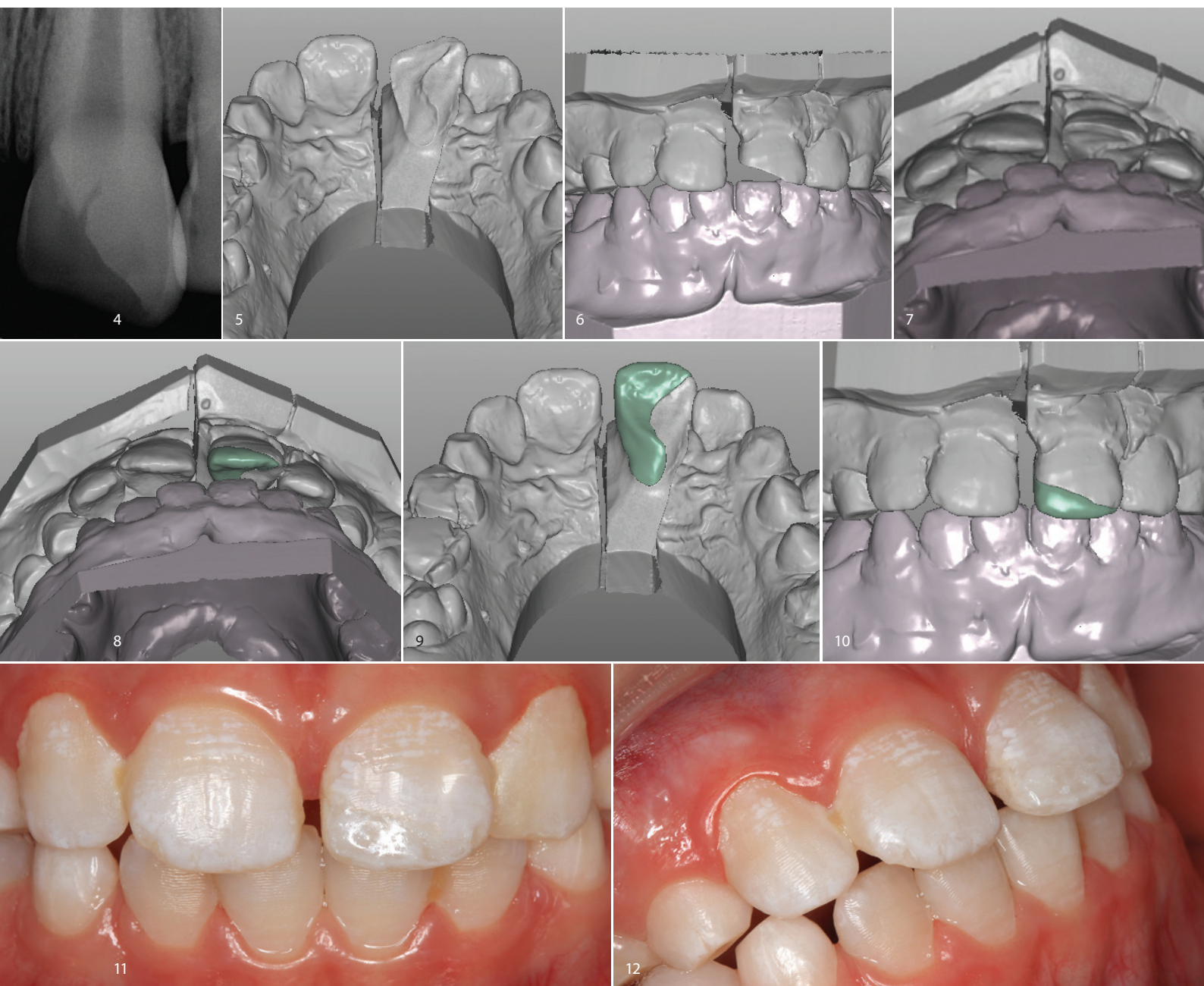
### Fallbeispiel 1 – Trauma beim Skateboardfahren

Ein neunjähriger Patient wurde nach einem Sturz vom Skateboard vorstellig. Es zeigte sich eine Kronenlängsfraktur, die sich palatinal nach subgingival erstreckte.

Röntgenologisch und klinisch zeigten sich keine Eröffnung der Pulpa sowie eine physiologische Beweglichkeit des Zahns. Die Vitalität war positiv, die Perkussion negativ. Nach lokaler Anästhesie wurde der palatinale Bruchbereich durch Gingivektomie freigelegt, die Fraktur mit einem

**Fallbeispiel 1 – Abb. 1:** Ausgangssituation: Zustand nach Trauma von vestibulär aufgrund eines Skateboardunfalls. **Abb. 2:** Die Pulpa war nicht eröffnet und konnte durch einen adhäsiven Wundverband geschützt werden. **Abb. 3:** Der palatinale Frakturverlauf erstreckte sich tief in den subgingivalen Bereich.





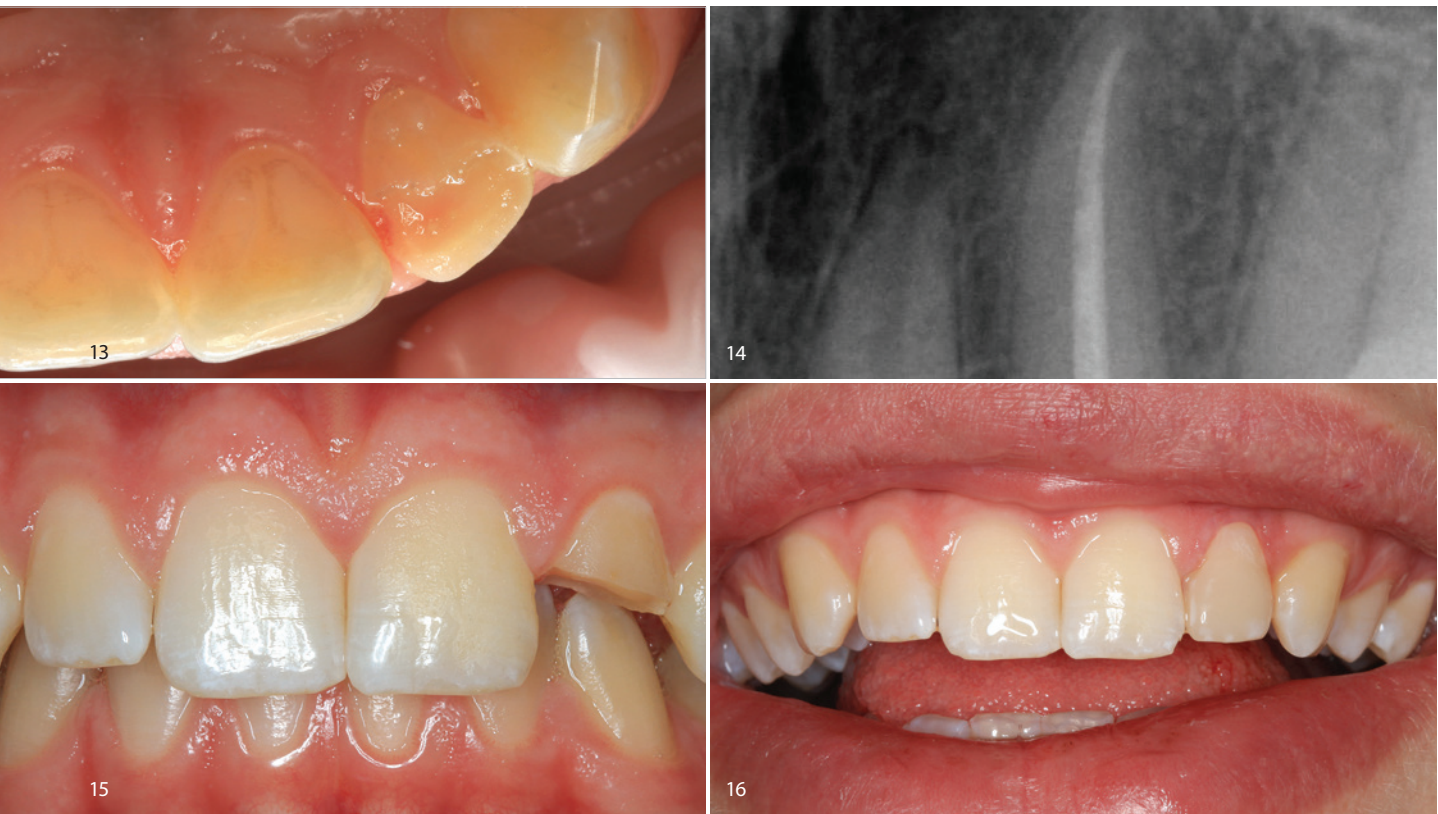
**Fallbeispiel 1 – Abb. 4:** Auch röntgenologisch zeigte sich keine Eröffnung der Pulpa. **Abb. 5:** Der freigelegte palatinale Frakturverlauf nach der Gingivektomie im virtuellen Modell. **Abb. 6:** Die Kronenlängsfraktur von vestibulär im digitalisierten Meistermodell. **Abb. 7:** Die schmelzähnliche Abrasion macht eine nachhaltige funktionelle Frontzahnführung über Zahn 21 möglich. **Abb. 8:** Dank der geringen Mindestschichtstärke konnte im Kontaktbereich defektorientiert konstruiert werden. **Abb. 9:** Die defektorientierte Konstruktion der hybridkeramischen Restauration von palatinal. **Abb. 10:** Auch von vestibulär folgte die Restauration dem Frakturverlauf. **Abb. 11:** Dank des präzisen Schleifergebnisses saß die Restauration passgenau am Defektverlauf. **Abb. 12:** Ergebnis: Nach der Charakterisierung mit VITA ENAMIC Stains fügte sich die Restauration harmonisch ein.

adhäsiven Wundverband versiegelt und provisorisch versorgt. Nach einer Abheilzeit von einer Woche wurde die provisorische Füllung entfernt, der Frakturverlauf finiert und scharfe Kanten abgerundet. Es folgten die analoge Abformung, die Modellherstellung und der Laborscan.

### Defektorientierte, biomimetische Rekonstruktion

Da die Hybridkeramik grazile Rekonstruktionen mit Wandstärken von 0,2mm ermöglicht und sich zuverlässig nach bewährtem, vollkeramischem Protokoll be-

festigen lässt, konnte eine absolut defektorientierte Restauration mittels CAD-Software konstruiert werden. Danach wurde die Rekonstruktion CAM-technisch hergestellt, ausgearbeitet und intraoral einprobiert. Nach minimaler Modifikation wurden schließlich noch Fluorosen der



**Fallbeispiel 2 – Abb. 13:** Ausgangssituation: Der palatinale Frakturverlauf von Zahn 22 diente als defektorientierte Präparationsgrenze. **Abb. 14:** Zahn 22 nach der Wurzelkanalbehandlung. **Abb. 15:** Die minimalinvasive marginale Präparation ermöglichte eine nachhaltige Verankerung der Restauration. **Abb. 16:** Ergebnis: Die hybridkeramische Restauration integrierte sich hervorragend in die natürliche Bezahnung.

natürlichen Zahnhartsubstanz vestibulär reproduziert. Die Oberfläche wurde dafür vorkonditioniert und mit lichthärtendem VITA ENAMIC Stains charakterisiert und glasiert. Dank dentinähnlicher Elastizität und schmelzähnlichem Abrasionsverhalten konnte die Fraktur funktionell und nachhaltig mit der Hybridkeramik versorgt werden.

## Fallbeispiel 2 – Trauma beim Fußballspielen

Ein 15-jähriger Patient hatte eine Woche zuvor eine Kronenfraktur an 22 beim Fußballspielen erlitten und wurde mit Beschwerden vorstellig. Bei der Untersuchung wurde eine tiefe Kronenlängsfraktur ohne Eröffnung der Pulpa diagnostiziert. Der Perkussionsbefund war negativ, die Zahnbeweglichkeit physiologisch. Die Vitalitätsprüfung zeigte eine deutliche Überreaktion der Pulpa, weshalb man von einer irreversiblen Pulpitis ausging. Da

sich röntgenologisch ein abgeschlossenes Wurzelwachstum zeigte, wurde beschlossen, vor der definitiven Rekonstruktion eine Wurzelkanalbehandlung durchzuführen. Nach erfolgreicher Therapie und Beschwerdefreiheit wurde marginal eine minimale Hohlkehle für eine definitive Veneerversorgung angelegt.

## Minimalinvasive Versorgung mit Chamäleon-Effekt

Nach Trauma und Trepanation war Zahn 22 stark geschwächt. Umso wichtiger war es, die Versorgung minimalinvasiv durchzuführen und zur Stabilisierung volladhäsiv zu befestigen. Nach analoger Abformung, Modellherstellung und Laborscan wurde eine marginal hauchdünne Restauration (0,2mm Wandstärke) CAD/CAM-technisch konstruiert und hergestellt. Dank der hohen Kantenstabilität der Hybridkeramik konnte ein größtmöglicher Ferrule-Effekt unter Schonung der ver-

bliebenen Zahnhartsubstanz erreicht werden. Die volladhäsive Eingliederung erfolgte nach bewährtem vollkeramischem Protokoll. Die biomimetischen Eigenschaften von VITA ENAMIC, die gute CAM-Verarbeitbarkeit und die verlässliche Konditionierung des Werkstoffs lassen für diese Hybridkeramik-Rekonstruktion einen guten klinischen Langzeiterfolg erwarten. Dank der guten lichteptischen Eigenschaften des Werkstoffs integrierte sich die Versorgung vollkommen harmonisch in die natürliche Bezahnung.

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

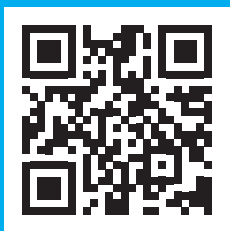
Spitalgasse 3  
79713 Bad Säckingen  
Tel.: 07761 562-0  
info@vita-zahnfabrik.com  
www.vita-zahnfabrik.com

Ab ins Netz:

# Premium-Produkte zum Vorzugspreis für Ihre Praxis oder Ihr Labor.

Neue  
Angebote  
entdecken

Finden Sie Ausstattungsstücke,  
Vorführ- und Neugeräte zu  
absoluten Sonderpreisen in der  
Pluradent Fundgrube.



[www.pluradent.de/fundgrube](http://www.pluradent.de/fundgrube)

Sie möchten gleich direkt mit uns  
sprechen? Kein Problem, rufen Sie  
uns einfach an:

**069 82983-145**



**FALLBERICHT PARODONTOLOGIE** // Sämtliche Oberflächen der Mundhöhle des Menschen sind, wie auch alle anderen Körperoberflächen, mit Mikroorganismen besiedelt. Typischerweise haben sie keine pathologische Bedeutung, da sie kontinuierlich durch mechanische Einflüsse und durch gewebliche Umbauprozesse daran gehindert werden, sich in größerem Umfang zu strukturieren.

## DIE BEDEUTUNG DER NICHTCHIRURGISCHEN ANTIINFEKTIÖSEN PARODONTITISTHERAPIE IN DER PRAXIS

Dr. Daniel Moder/Regensburg

Die Mundhöhle stellt insofern eine Besonderheit dar, da in ihr eine Vielzahl von Nischen und Strukturen existieren, die die Anhaftung von Mikroorganismen begünstigen. Dadurch kann sich sehr leicht ein strukturierter bakterieller Biofilm etablieren, der im Zusammenhang mit weit-

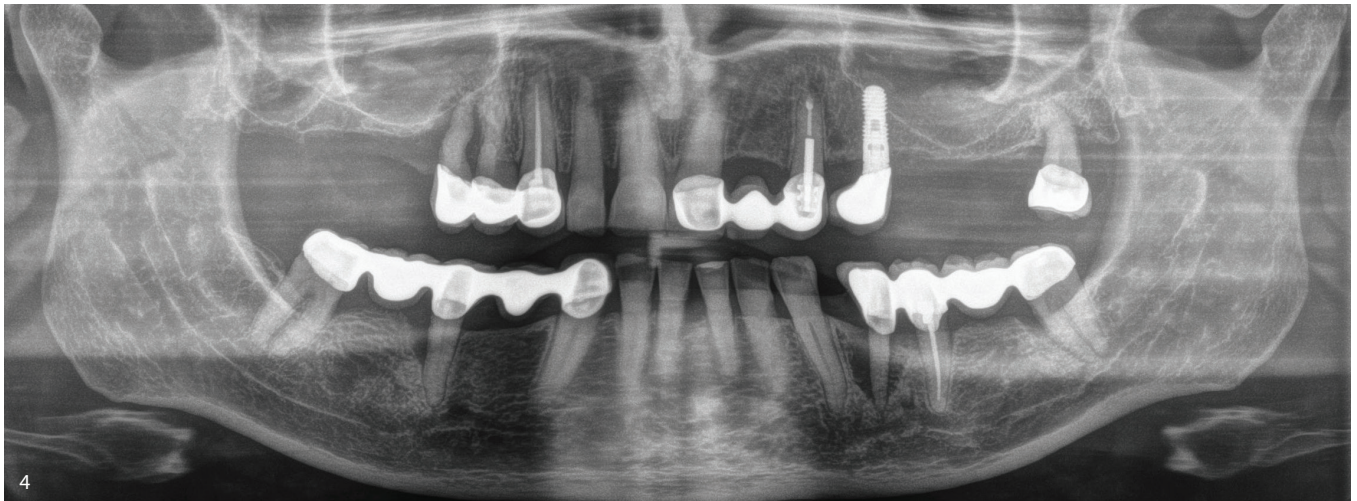
verbreiteten Erkrankungen wie Karies, Gingivitis und Parodontitis steht. In 1 mg dieser sog. dentalen Plaque sind mehr als 108 Bakterien zu finden (Lang et al., 2008).

Die Parodontitis, als eine der häufigsten Erkrankungen der Menschen (Kassebaum et al., 2014), ist eine biofilminduzierte Er-

**Abb. 1:** Schallscaler SONICflex quick 2008L mit SONICflex paro Nr. 60 (KaVo). **Abb. 2:** Gracey-Spezialküretten LM Sharp Diamond (Loser & Co). **Abb. 3:** Pulver-Wasser-Strahler (AIR-FLOW® HANDY, EMS) mit Glycin-Pulver (AIR-FLOW® PERIO, EMS).







4

krankung (Rieger et al., 2020). Dysbiotische Plaque ist Auslöser einer chronischen, multifaktoriellen, entzündlichen Erkrankung, die zur Zerstörung des Zahnhalteapparates führt und letztlich im Zahnverlust münden kann (Suvan et al., 2019). Das Hauptziel der Behandlung einer Parodontitis ist also eine adäquate Beeinflussung des Entzündungsgeschehens. Hierbei ist zunächst die Mitarbeit des Patienten von essenzieller Bedeutung. Neben der Etablierung einer überdurchschnittlichen supragingivalen Plaquekontrolle und der Bereitschaft, lieb gewonnene Gewohnheiten (z.B. Nikotinkonsum) abzulegen (Ramseier & Suvan, 2015), zählt sicher auch dazu, auf eine ausgewogene, entzündungsreduzierende Ernährung und insgesamt auf eine gesunde Lebensweise zu achten (Jentsch et al., 2019).

### Nichtchirurgische antiinfektiöse Parodontitistherapie – Überblick

Ein zentraler therapeutischer Ansatz ist zudem die subgingivale Plaquekontrolle. Durch Zerstörung des mikrobiellen Biofilms und die Entfernung harter Ablagerungen soll die Ökologie der subgingivalen Plaque verändert werden (Suvan et al., 2019). Ziel ist es dabei nicht primär, Bakterien vollständig zu entfernen, sondern ein subgingivales ökologisches Gleichge-

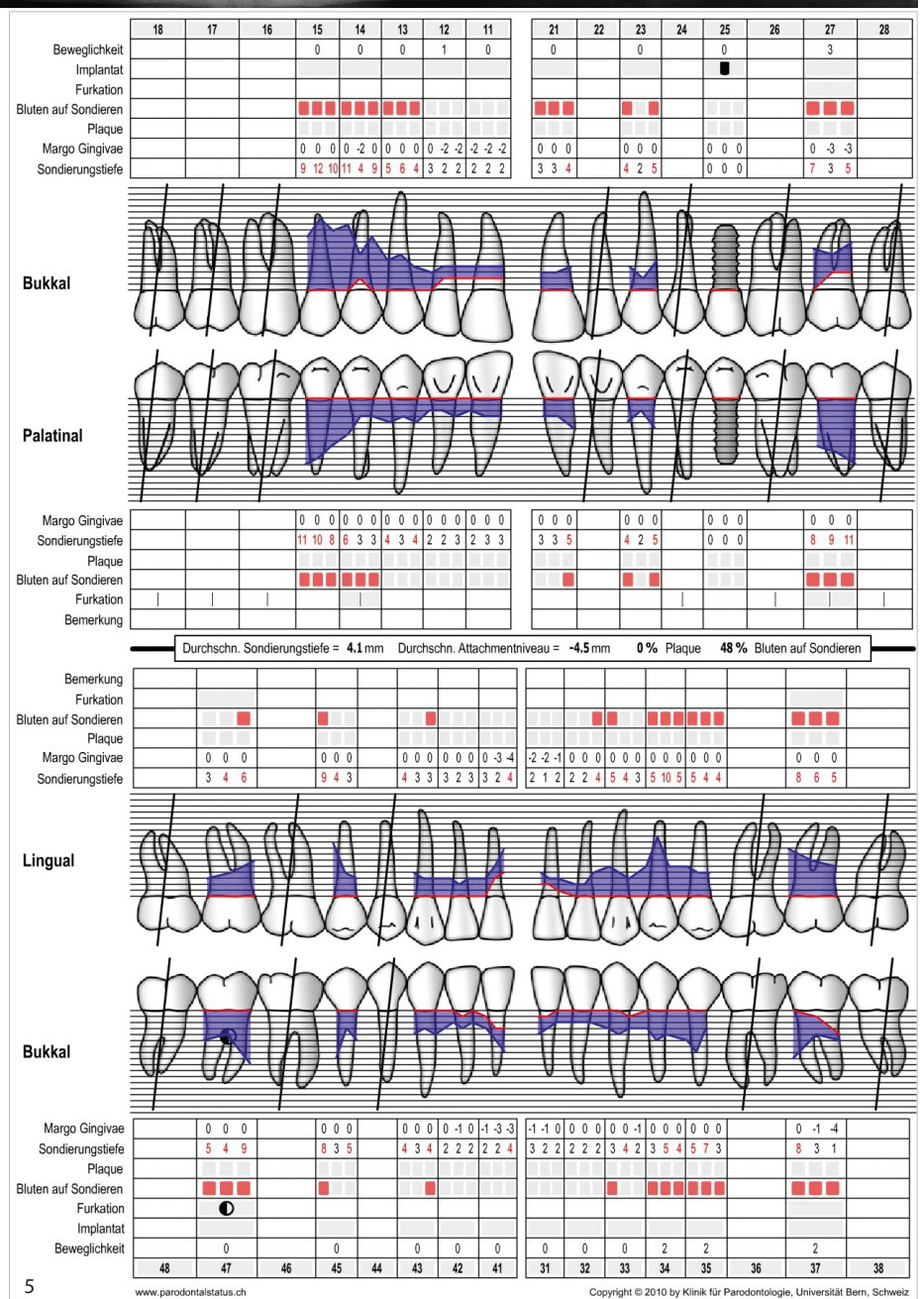
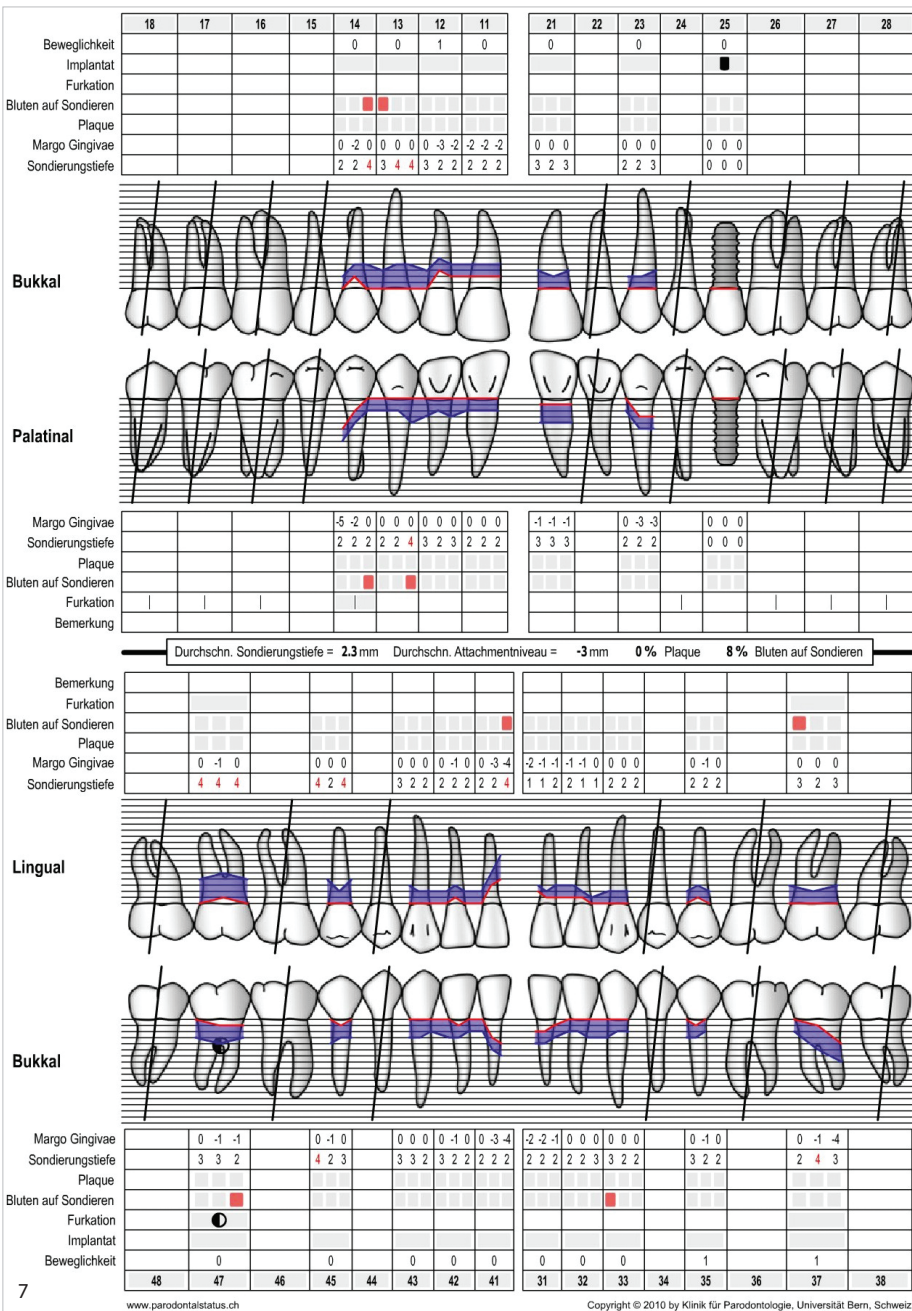
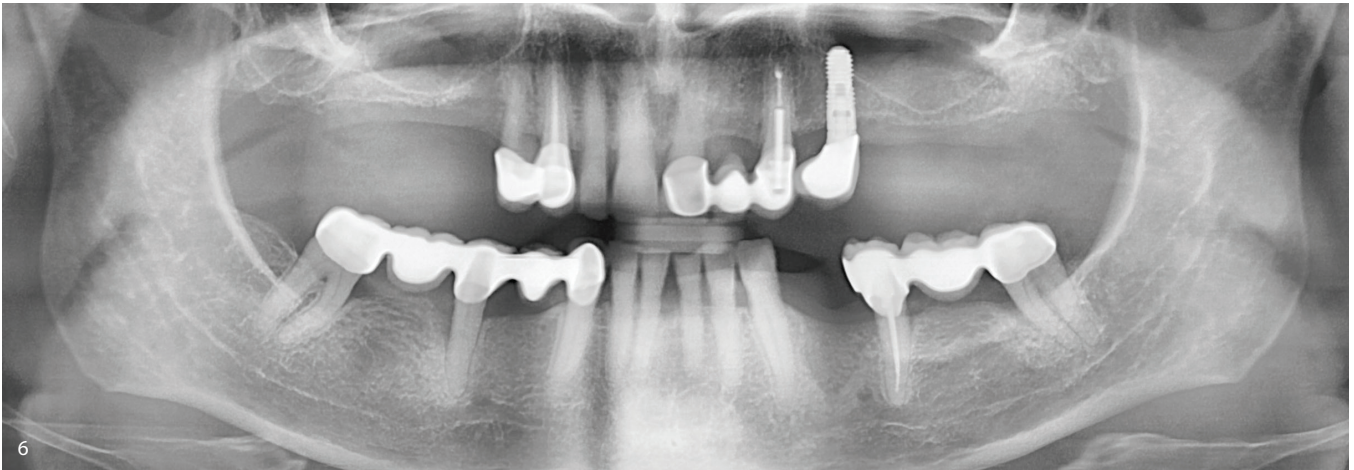


Abb. 4: Präoperative Panoramaschichtaufnahme. Abb. 5: Präoperativer Parodontalstatus.



wicht zu etablieren. Ebenso wenig soll hierbei eine übermäßige Bearbeitung der Wurzeloberflächen mit gezielter Entfernung von Wurzelzement oder eine Weichgewebeskürettage erfolgen (Hezel et al., 2020).

Für die subgingivale Instrumentierung stehen verschiedene Methoden zur Verfügung. Am verbreitetsten ist die Verwendung von Handinstrumenten (Küretten) sowie Schall-/Ultraschallinstrumenten. Diese können sowohl allein verwendet werden als auch in Kombination (Hezel et al., 2020). Dieses Vorgehen ist bereits seit vielen Jahren etabliert und wissenschaftlich fundiert. In einer aktuellen Metaanalyse konnten Suvan et al. (2019) eine mittlere Reduktion der Sondiertiefen von 1,7mm nach sechs bzw. acht Monaten nachweisen. Für flache Taschen (Sondiertiefe 4–6mm) lag die mittlere Reduktion bei 1,6mm, bei tiefen Taschen (Sondiertiefe ≥ 7mm) bei 2,6mm. Alternativ zum beschriebenen Vorgehen ist auch die Anwendung des Lasers möglich. Die S3-Leitlinie „Subgingivale Instrumentierung“ vom Oktober 2019 stellt hierzu fest, dass die Anwendung eines Erbium:YAG-Lasers zwar zu keiner signifikanten Verbesserung der klinischen Effektivität der subgingivalen Instrumentierung führt, aber durchaus erwogen werden kann (Hezel et al., 2020).

Abb. 6: Postoperative Panoramaschichtaufnahme vor ZE-Planung. Abb. 7: Postoperativer Parodontalstatus.

Ergänzend zur subgingivalen Instrumentierung ist die Anwendung systemischer Antibiotika denkbar. Die adjuvante Gabe von Amoxicillin und Metronidazol führt zu einer zusätzlichen mittleren Reduktion der Sondiertiefe um 0,5 mm nach zwölf Monaten. Bei tiefen Taschen (Sondiertiefe  $\geq 7$  mm) lag der mittlere Effekt sogar bei 1,2 mm. Für die Gabe von 400 mg Metronidazol lag die Reduktion der Sondiertiefen nach zwölf Monaten immer noch bei 0,3 mm bzw. 0,8 mm bei tiefen Taschen (Teughels et al., 2020). Die Entscheidung über die Anwendung einer adjuvanten Antibiose soll sich aber nicht nach dem Nachweis eines Markerkeims richten, sondern nach dem zu erwartenden klinischen Vorteil bei der Patientenbehandlung (Friedmann, 2020). Bei der AB-Paro-Studie (Harks et al., 2018) konnte gezeigt werden, dass eine Antibiose mit Amoxicillin (500 mg, sieben Tage, dreimal täglich) und Metronidazol (400 mg, sieben Tage, dreimal täglich) dann einen signifikanten klinischen Vorteil hat, wenn der Patient jünger als 55 Jahre ist und an mehr als 35 Prozent der Messstellen eine Sondiertiefe von mehr als 5 mm vorliegt.

## Ablauf

Vor Behandlungsbeginn spült der Patient mit einer Chlorhexidin-Lösung (Chlorhexamed forte alkoholfrei 0,2%-Lösung, GlaxoSmithKline Consumer Healthcare) zur intraoralen Keimreduktion. Diese Maßnahme dient primär dem Schutz des Behandlerteams durch Reduktion der Keimbelastung im Aerosol. Nach intraoraler Terminalanästhesie mit Articain (Ultracain D-S, Sanofi-Aventis Deutschland) erfolgt zunächst die Plaqueentfernung mittels Schallscaler (SONICflex quick 2008L mit SONICflex paro Nr. 60, KaVo; Abb. 1). Hierbei wird bereits lockerer Biofilm entfernt. Neben dem Spüleffekt des Kühlmediums kann außerdem mittels der graziilen Schallspitzen die Zahnfleischtasche etwas gedehnt werden.

Damit ergibt sich ein besserer Überblick über das Arbeitsfeld. In einem zweiten Schritt erfolgt die Bearbeitung der Wurzeloberfläche mit Handinstrumenten. Schwerpunktmäßig werden hierbei Gracey-Spezialküretten LM Sharp Diamond (Loser & Co) verwendet, da ihr Arbeitsende sehr grazil ist und der griffige Handgriff (ErgoSense) ein gutes Handling ermöglicht (Abb. 2). Beginnend von distal, werden die Wurzeloberflächen systematisch bearbeitet. Im Seitenzahnggebiet finden dabei die Gracey-Küretten 13/14 und 11/12 Anwendung. Gelegentlich, v.a. im UK-Seitenzahnggebiet, ist wegen der stärkeren Winkelung die Anwendung einer Gracey-Kürette 15/16 bzw. 17/18 hilfreich. Ab dem Eckzahn wird eine Gracey-Kürette 1/2 verwendet. Bei Unterkieferfrontzähnen oder den oberen seitlichen Schneidezähnen ist die Nutzung eines Instruments mit verkürzter Klinge (Mini-Gracey) sinnvoll. Für Furkationseingänge wird eine Universalkürette verwendet. Ab-



## Praxiskonzepte mit hohen Ansprüchen



## Friedrich Ziegler GmbH

Am Weiherfeld 1 - 94560 Offenberg/OT Neuhausen  
Tel. (09 91) 9 98 07-0 - E-Mail: info@ziegler-design.de

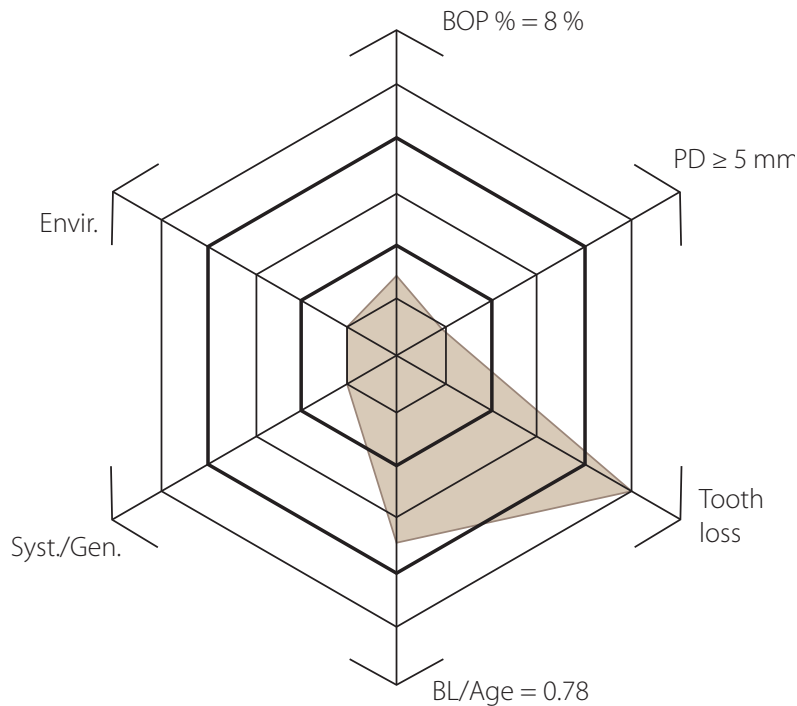


Abb. 8: Postoperative Risikoanalyse.

schließlich erfolgt noch einmal der Einsatz des Schallscalers, einerseits um die Wurzeloberflächen mit einem grazileren Instrument zu glätten und andererseits um den Spüleffekt des Kühlmediums zu nutzen. Der Einsatz von Antiseptika bei der subgingivalen Instrumentierung führt, wie die S3-Leitlinie „Subgingivale Instrumentierung“ herausstellt, nicht zu einer signifikanten Verbesserung der klinischen Effektivität (Hezel et al., 2020). Nach Abschluss der Bearbeitung der Wurzeloberfläche erfolgt eine taktile Kontrolle mit einer doppelendigen 11/12-Sonde (Henry Schein Dental).

Die Wurzeloberflächenbearbeitung erfolgt idealerweise an zwei aufeinanderfolgenden Tagen. Zwar ist ein solcher Ansatz wissenschaftlich nicht gefordert (Suwan et al., 2020), jedoch verbessert er die Akzeptanz seitens des Patienten. Die Mehrheit der Patienten möchte die Behandlung erfahrungsgemäß „schnell hinter sich bringen“. Im Falle des Einsatzes einer adjuvanten Antibiose ist ein derartiger Ansatz sowieso im Sinne der Effektivität obligat. Zwei bis drei Tage postoperativ erfolgt eine Kontrolle. Zu diesem Zeitpunkt zeigt sich in der Regel eine deutlich entzündungsärmere gingivale Situation, die eine exakte Überprüfung der Wurzelober-

fläche mittels Tastsonde erlaubt und ggf. gezielte lokale Nacharbeit ermöglicht. Zwei Monate postoperativ erfolgt eine erste Nachkontrolle der Sondiertiefen. Sehr häufig berichten die Patienten von einer deutlichen subjektiven Verbesserung. Diese Gelegenheit kann genutzt werden, um einerseits die Motivation für die supragingivale Plaquekontrolle aufzufrischen und andererseits die weitere Wundheilung zu unterstützen. Lokal auffällige Stellen werden reinstrumentiert, supragingivale Beläge entfernt und der Biofilm im Bereich des kritischen gingivalen Übergangs durch die Anwendung von Pulver-Wasser-Strahlern (AIR-FLOW® HANDY, EMS) mit Glycin-Pulver (AIR-FLOW® PERIO, EMS) eliminiert (Abb. 3). Die Abbildungen 4 bis 7 illustrieren einen Patientenfall.

### Ziel der antiinfektiösen Therapie

Primäres Ziel der antiinfektiösen Therapie ist die Reduktion von Sondiertiefen und Sondierungsblutung. Blutungsfreie, flache Zahnfleischtaschen (Sondiertiefe  $\leq 4$  mm) bei einem Patienten mit einem Blutungsindex  $< 30$  Prozent lassen mit hoher Wahrscheinlichkeit auf stabile parodontale Ver-

hältnisse und ein geringes Risiko für Zahnverlust schließen. Diese Rahmenbedingungen stehen für ein geringes Risiko der Reetablierung eines dysbiotischen Biofilms (Loos & Needleman, 2020). Weiterführende chirurgische Therapiemaßnahmen sind ohne erfolgreiche antiinfektiöse Therapie mit effektiver Biofilmkontrolle wirkungslos (Eickholz, 2020). Im Anschluss an die antiinfektiöse Therapie ist – basierend auf einer fundierten Risikoanalyse (Abb. 8) – eine strukturierte unterstützende Parodontitistherapie (UPT) obligat, um das erreichte Therapieergebnis zu halten.

### Literatur bei der Redaktion.

#### DR. DANIEL MODER

Spezialist für Parodontologie der DG PARO

Zahnmedizin Regensburg  
Prüfeneringer Schloßstraße 4a  
93051 Regensburg

info@zahnmedizin-regensburg.de

50 Years – From single Implant to digital Workflow

# VISIONS IN IMPLANTOLOGY

3. ZUKUNFTSKONGRESS FÜR DIE  
ZAHNÄRZTLICHE IMPLANTOLOGIE

**6./7. November 2020**

Maritim Hotel & Congress Centrum Bremen

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



[www.dgzi-jahreskongress.de](http://www.dgzi-jahreskongress.de)

Premium Partner:

camlog

group

Geistlich  
Biomaterials

Dentsply  
Sirona

## VISIONS IN IMPLANTOLOGY

BREMEN

6./7. November 2020  
Maritim Hotel & Congress Centrum Bremen

50. Internationaler Jahreskongress der DGZI e.V.  
3. Zukunftskongress für die zahnärztliche Implantologie

MIT HYGIENEKONZEPT!

**DGZI**  
Deutsche Gesellschaft für  
Zahnärztliche Implantologie e.V.

Jetzt anmelden unter:

[www.dgzi-jahreskongress.de](http://www.dgzi-jahreskongress.de)



**DGZI**  
Deutsche Gesellschaft für  
Zahnärztliche Implantologie e.V.

**HINTERGRUNDBERICHT** // Mit der Zahnseide ist das ja so: Fast jeder kennt sie und Patienten trauen ihr interdental am meisten zu, aber Studienlage und Verbrauch (gemessen an Verkaufszahlen) sind eher bescheiden. Vergessen, lästig, Unlust oder Unwissenheit sind häufige Gründe, die Befragte selbstkritisch angeben.<sup>1</sup> Dennoch bietet Zahnseide positive Aspekte und hat durchaus einen festen Platz im Prophylaxesortiment verdient.

## ZAHNSEIDE – EIN VIELSEITIGER KLASSIKER

Dr. Ralf Seltmann/Hamburg



In Amerika wurde die Zahnseide (ZS) mangels wissenschaftlicher Beweiskraft (Evidenz) für ihre Wirksamkeit aus offiziellen Empfehlungen gestrichen. Und das, obwohl ZS besonders dort seit 200 Jahren von Dentalprofis empfohlen wurde – dank klinischer Erfahrung. Denn dass ihr Nutzen in Studien (noch) nicht ausreichend erwiesen ist, bedeutet nicht automatisch, dass sie nutzlos ist.

Es ist gut, dass unsere evidenzbasierte Zahnmedizin neben dem aktuellen Stand der klinischen Forschung auch die Erfah-

rungen Praktizierender und individuelle Patientenwünsche berücksichtigt.<sup>2</sup> Denn aus der therapeutischen Arbeit und eigener Nutzung können Anwender bestätigen, dass ZS geeignet ist, Speisereste zu entfernen und den Biofilm zumindest teilweise zu zerstören. Eine genaue Betrachtung der ZS nach ihrer Verwendung oder eine vorsichtige Geruchsprobe führen da schnell zu überzeugenden Ergebnissen. Und Patientenwünsche hinsichtlich der Hilfsmittel sind eben auch sehr unterschiedlich, weshalb es hilfreich ist, ge-

meinsam aus einem umfassenden Sortiment wählen zu können – Stichwort: partizipative Entscheidungsfindung (Shared Decision Making).

Die Übertragbarkeit von Studienergebnissen auf Patienten außerhalb einer Studie wird als statistische Signifikanz bezeichnet. Ist ein Ergebnis signifikant, war es mit hoher Sicherheit kein Zufall und ist somit übertragbar. Jedoch können auch zufällige Ergebnisse einen Nutzen haben.<sup>3</sup> Dies gilt zumindest für die gut instruierten Feinmotoriker unter den betroffenen



**Abb. 1:** Der TePe GOOD Mini Flosser™ ist ein fertiger Zahnseide-Stick für eine effiziente und bequeme Anwendung.

sierungsgefahr besteht. Darum sind die Auswahl und Instruktion einer geeigneten Technik mit den Patienten und gelegentliche Nachkontrollen besonders wichtig – auch, um frühzeitig unerwünschte Nebeneffekte zu erkennen, die bei falscher und überambitionierter Nutzung entstehen können. Solche sind Papillenverletzungen, sogenannte Flossing Clefts, Hartschmelzdefekte am Zahnhals, Keimverschleppung, Attachementverlust sowie durch Faserreste ausgelöste Entzündungen wie zum Beispiel an Rekonstruktionen oder Implantaten.<sup>6</sup>

selbstständige Anwendung der Zahnseide lernen: Dazu kann zur vereinfachten Handhabung einer der handelsüblichen Zahnseidenhalter für die Anfangsphase empfohlen werden. Ziel ist es, dass bei Kindern mit eingeschränkter Geschicklichkeit und/oder Compliance eine erleichterte und dadurch häufigere Anwendung erreicht und somit eine langfristige Zahnseide-Gewohnheit etabliert wird.“ Zahnseidenhalter gibt es beispielsweise auch von TePe. Die neuen TePe GOOD Mini Flosser™ bestehen aus holzfaserverstärktem biobasiertem PE, sind zu 85 Prozent klimaneutral und seit April erhältlich.

Patienten. So haben dann auch amerikanische (ADA) und deutsche (BZÄK) Berufsvertretungen der Zahnärzte ihre Empfehlungen zur ZS erneuert.<sup>4</sup>

### Aktuelle Leitlinien bestätigen Stellenwert

Die aktuelle Leitlinie zum häuslichen mechanischen Biofilmmangement unterstreicht, dass alle Zahnflächen regelmäßig gereinigt werden müssen. Für die Zwischenraumreinigung haben Interdentalbürsten die höchste Evidenz. Sie sind am effektivsten und wirken auch am besten gegen Gingivitis.<sup>5</sup> Wenn aber die räumliche Situation im Interdentalraum ihren Einsatz nicht zulässt, kann ZS die bessere Wahl sein. Jedoch ist ihre Anwendung nicht einfach, weshalb dabei Traumati-

### Flosser als Alternative zur Zahnseide

Eine Alternative zum klassischen Fädeln können Flosser sein, also vorgespannte ZS im Halter. Praktisch ist dabei eine Aufbissfläche zur Überwindung des Kontaktpunkts mit dosierter Kraft. Als Hauptvorteil der Flosser gilt das vergleichsweise gute Handling, nicht nur im eigenen Mund, sondern auch bei Kindern oder Pflegebedürftigen. Prof. Dr. Mozhgan Bizhang, Oberärztin an der Abteilung für Zahnerhaltung und Präventive Zahnmedizin an der Universität Witten/Herdecke: „In den Vorschuljahren und im frühen Wechselgebiss sind die approximalen Oberflächen, insbesondere der Milchmolaren und später der ersten bleibenden Molaren, einem höheren Kariesrisiko ausgesetzt. Den Eltern soll gezeigt werden, wie Zahnseide in diesem Bereich angewandt wird. Die Kinder sollen die

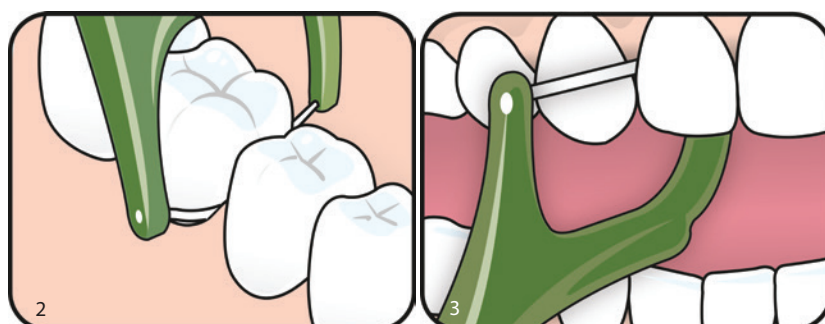
### Aktuelle Studienlage

Zu einem ganz anderen Einsatzbereich von ZS gibt es eine neuere Studie. Die Autoren beschreiben, dass ZS bei der Diagnose von Gingivitis der PA-Sonde überlegen sei. Die Erklärung: Entzündungen beginnen oft im Papillenzentrum, das durch Zahnseide erreicht werden kann, nicht aber durch Sonden. ZS könne somit bei Patienten auch zur Früherkennung von Zahnfleischentzündungen genutzt werden, vorausgesetzt, es liegt keine PA-Erkrankung vor.<sup>7</sup> Die Parodontalsonde bleibt das probate Instrument zur Diagnose parodontaler Befunde (BOP). So kommt sie bei der Erstuntersuchung im Rahmen des PSI bereits ab dem zehnten Lebensjahr und danach alle zwei Jahre zum Einsatz.

### Literatur bei der Redaktion.

Fotos: © TePe

**Abb. 2:** Leichter Zugang zu engen Zahnzwischenräumen. **Abb. 3:** Die praktische Aufbissfläche hilft beim sanften Einführen der Zahnseide in den Zahnzwischenraum.



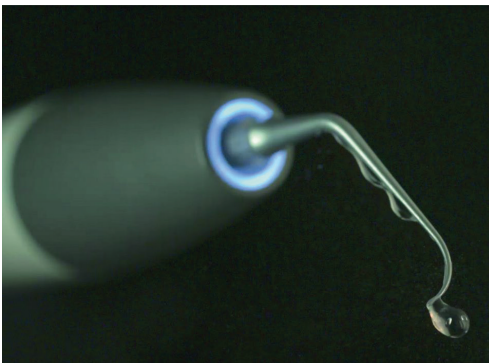
**DR. RALF SELTMANN (MA)**  
Senior Manager Clinical Affairs  
TePe Hamburg

**TEPE D-A-CH GMBH**  
Langenhorner Chaussee 44 a  
22335 Hamburg  
kontakt@tepe.com  
www.tepe.com/de

**PRAXISHYGIENE** // Höchste Hygienestandards sind in Zahnarztpraxen selbstverständlich. COVID-19 stellt sie aber vor eine besondere Herausforderung, da Coronaviren nicht nur im Rachenraum nachgewiesen werden konnten<sup>1</sup>, sondern jetzt auch durch Aerosole verbreitete Virenlasten zunehmend in den Mittelpunkt der Wissenschaft rücken.<sup>2,3</sup>

## INNOVATIVE PRODUKTE – SCHUTZ FÜR PATIENTEN UND PRAXISTEAM

Inga Kruse / Hamburg



**Abb. 1:** Tropfen-für-Tropfen-Technologie.

### Innovative Hygienekonzepte

Riskontrol®-Einwegansätze für Multifunktionsspritzen überzeugen mit einem 20-fach geringeren Risiko einer direkten oder Kreuzkontamination bei einmaliger Verwendung.<sup>5</sup> Durch den Kontakt mit Blut und Speichel des Patienten ist die Luft/Wasser-Dentalspritze eine potenzielle Quelle von Kreuzkontaminationen, da die Sterilisation der inneren Spitzenbereiche aufgrund eingeschränkter Zugänglichkeit schwierig ist. Nach Anwendung eines Standard-Sterilisationsprotokolls können in wiederverwendbaren Ansätzen mehr

Bakterien nachgewiesen werden als in Riskontrol®-Einwegansätzen ( $p < 0,001$ )<sup>6</sup>, die so zur optimalen hygienischen Alternativlösung werden – für Patienten, Ärzte und Praxisteam.

Auch im Bereich der Ultraschalltechnologie bietet ACTEON® ein überzeugendes Hygienekonzept: Ob Prophylaxe-, Para-, Endo- oder restaurative Behandlungen – auch in Corona-Zeiten ist mit den Newtron®-Ultraschallgeneratoren maximale Reinigung bei minimaler Abrasion möglich. Mit der patentierten Tropfen-für-Tropfen-Technologie der Geräte wird der Sprühnebel – und damit Aerosole – effek-

Durch Kontaminationen oder auch auf direktem Übertragungsweg<sup>2,4</sup> stellen Aerosole ein Gesundheitsrisiko für Behandler dar. Fakt ist: Bei den meisten ablativen Behandlungsmethoden entstehen durch Wasserkühlung mittels Sprühnebel Aerosole. ACTEON®, ein führender Hersteller hochmoderner medizinischer Geräte, Investitionsgüter und Verbrauchsmaterialien für den Dentalmarkt, unterstützt Behandler hier mit patentierten Technologien. Getreu dem Motto: „Risiken eingrenzen und Praxisteam schützen – für sorgenfreies Arbeiten.“ Nicht nur in der Corona-Pandemie.

**Abb. 2:** Newtron P5XS B.LED.

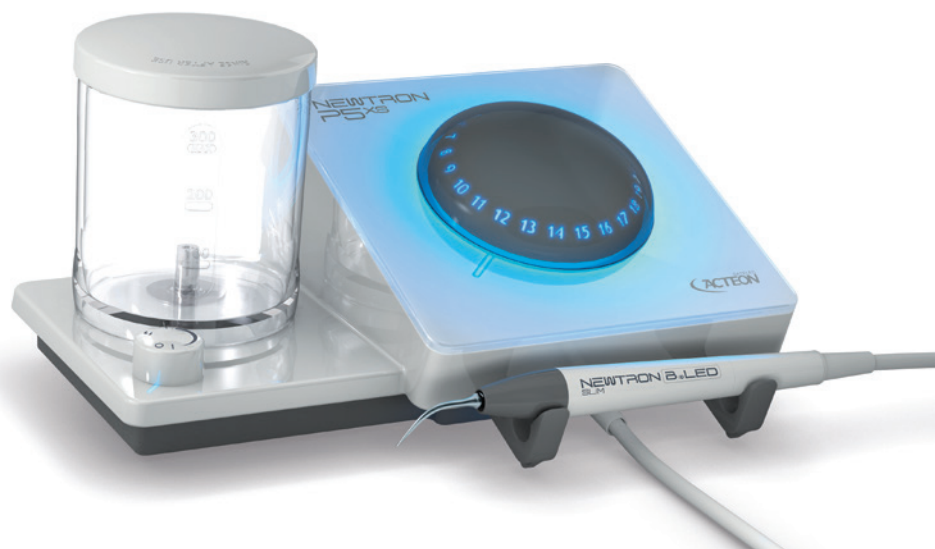






Abb. 3: Riskontrol mit Multifunktionsspritze.

tiv reduziert. Das Verhalten von Produkten anderer Marktteilnehmer weist vergleichsweise weniger Kontrolle über die Wassermenge auf; die Newtron®-Ultraschallgeneratoren von ACTEON® benötigen die geringste Wasserdurchflussrate.<sup>6</sup> Newtron® ermöglicht darüber hinaus mit seinem unabhängigen Tank zum Befüllen die Anwendung von Desinfektionslösungen wie Povidon-Iod, das die Menge von Erregern im oralen Trakt und den Atemwegen reduzieren kann.

So rüstet ACTEON® seine Kunden dank innovativer Technologien effektiv dafür, der aktuellen Pandemie erfolgreich die Stirn bieten zu können und – unter erheblicher Risikominimierung für Zahnärzte, Praxisteam und Patienten – den Praxisbetrieb erfolgreich aufrechtzuerhalten.

#### Literatur:

- 1 Wölfel R et al. Virological assessment of hospitalized patients with COVID-2019. Nature 2020; 581: 465–9.
- 2 [www.rki.de/DE/Content/InfAZ/N/Neuartiges\\_Coronavirus/Steckbrief.html](http://www.rki.de/DE/Content/InfAZ/N/Neuartiges_Coronavirus/Steckbrief.html)
- 3 van Doremalen N et al. Aerosol and Surface Stability of SARS-CoV-2 as Compared with SARS-CoV-1. N Engl J Med 2020; 382:1564–7.
- 4 Stadnytskyi V et al. The airborne lifetime of small speech droplets and their potential importance in SARS-CoV-2 transmission. Proceedings of the National Academy of Sciences May 2020, 202006874; DOI: 10.1073/pnas.2006874117.
- 5 Inger M et al. Efficacy of fair/water syringe tip sterilization. Aus Dent Jour 2014; 59: 87–92.
- 6 Van der Velden U et al. In-vitro-Auswertung der durch Ultraschall-Scaling induzierten Temperaturänderungen in Wurzelkanälen. Int Jour of Dental Hygiene 2014.

Fotos: © ACTEON

#### ACTEON GERMANY GMBH

Klaus-Bungert-Straße 5  
40468 Düsseldorf  
Tel.: 0211 169800-0  
[www.acteongroup.com](http://www.acteongroup.com)

## Opalescence™

tooth whitening systems



MY SMILE IS  
*Confident*

#MYSMILEISPOWERFUL

*Calle*, aus Schweden, liebt Surfen, Angeln, Snowboarden und Wandern. Er lächelt am meisten, wenn er mit seinen Freunden draußen unterwegs ist. Opalescence™ PF Zahnaufhellung bietet flexible Tragezeiten, die zu seinem Lebensstil passen:

- Für die Zahnaufhellung zu Hause mit individueller Tiefziehschiene
- 10% oder 16% Carbamidperoxid

Ein strahlendes Lächeln gibt ihm das Selbstvertrauen, jede Herausforderung anzunehmen. That's the power of a smile. Erfahren Sie mehr über kosmetische Zahnaufhellung auf [opalescence.com/de](http://opalescence.com/de).



Folgen Sie uns!



30  
YEARS OF  
OPALESCENCE™  
WHITENING

[WWW.ULTRADENT.COM/DE](http://WWW.ULTRADENT.COM/DE)

© 2020 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

**HERSTELLERINFORMATION** // Happy Birthday! Vor mittlerweile 30 Jahren begann die Erfolgsgeschichte der Opalescence™ Zahnaufhellung von Ultradent Products mit dem ersten Produkt, Opalescence™ PF. Bis heute hat sich daraus eine international erfolgreiche Produktreihe für das kosmetische und medizinische Whitening entwickelt. Die etablierten, zuverlässig wirksamen Präparate eignen sich für eine Vielzahl an Indikationen und können passend zum jeweiligen Wunsch und Lifestyle des Patienten gewählt werden.

## ZAHNAUFHELLUNG FÜR (FAST) JEDE INDIKATION

Katja Mannteufel / Leipzig

Mit Opalescence™ für die professionelle kosmetische und medizinische Anwendung gehört Ultradent Products zu den Marktführern im Bereich der Zahnaufhellung. Die Gründe hierfür sind so vielfältig wie die Opalescence-Produkte selbst: So ist die Reihe, entwickelt von Unternehmensgründer und Zahnarzt Dr. Dan Fischer, praxisnah an den Bedürfnissen

von Zahnarzt und Patient und seit Jahrzehnten zeitlos wie modern. Denn die hochwertigen Gele erfüllen nicht nur professionell und schonend den Wunsch nach strahlend schönen Zähnen, sondern überzeugen zugleich durch effektive und miteinander kombinierbare Produktlösungen je nach Indikation, Wunsch und Lifestyle des Patienten.



### Professionelle Zahnaufhellung im Überblick

Die hochwertigen Gele der Opalescence-Produktfamilie sind gemäß geltender EU-Kosmetikrichtlinie ausschließlich über den Zahnarzt verfügbar. Die Anwendung der Präparate ist einfach, minimalinvasiv und wird jeweils durch die Praxis begleitet. Eine sichere, professionelle und zugleich unkomplizierte Zahnaufhellung ist somit gewährleistet. Vor der Anwendung ist eine Beratung, Anamnese, Diagnose sowie eine professionelle Zahnreinigung (PZR) zu empfehlen. Auf diese Weise können Patientenwünsche geklärt, die Mundgesundheit geprüft, Kontraindikationen ausgeschlossen und äußere Verfärbungen entfernt werden.

Die Opalescence-Produkte für die kosmetische Anwendung stehen in verschiedenen Ausführungen als Home-Whitening für zu Hause zur Verfügung, außerdem für die medizinische Anwendung als In-Office-/Chairside-Behandlung oder als „Walking-Bleach“-Technik.

Jeder Aufhellungsvorgang schützt und pflegt die Zähne dabei durch Kaliumnitrat, Fluorid und einen hohen Wassergehalt. Optional unterstützen die Opalescence Zahncremes den Patienten, das Aufhellungsergebnis und die Mundgesundheit möglichst langfristig zu erhalten.

**Abb. 1:** Die kosmetische Zahnaufhellung mit Opalescence™ erfolgt in der häuslichen Anwendung unter Aufsicht der Zahnarztpraxis.



## Kosmetische Zahnaufhellung

Für die kosmetische Zahnaufhellung zu Hause besteht die Wahl zwischen der Nutzung von individuellen Tiefziehschienen (Opalescence™ PF mit 10% oder 16% Carbamidperoxid) oder praktisch vorgefüllten Einmalschienen, den sogenannten UltraFit™ Trays (Opalescence Go™ mit 6% Wasserstoffperoxid).

Für viele Patienten stellt Opalescence Go mit jederzeit einsatzbereiten Schienen und kurzer Tragezeit den bequemen Einstieg in die Zahnaufhellung dar. Ebenso beliebt ist das Präparat zur Auffrischung der Zahnfarbe nach einer bereits erfolgten Behandlung. Opalescence PF empfiehlt sich dagegen vor allem für Fälle, die eine individuelle Anpassung der Schienen und der Wirkstoffkonzentration verlangen. Opalescence PF hellt innere angeborene Zahnverfärbungen auf sowie solche mit systemischen, pharmakologischen, traumatischen oder altersbedingten Ursachen. Auch ist die Wirksamkeit des Produkts bei Fluorose oder Tetrazyklinverfärbungen bewiesen.<sup>1</sup> Opalescence Go und Opalescence PF stehen jeweils in verschiedenen Geschmacksrichtungen zur Verfügung und machen die häusliche



Abb. 2: Auch für die medizinische Zahnaufhellung zur Anwendung in der Praxis hält die Opalescence™-Produktfamilie verschiedene Produkte bereit.

Zahnaufhellung zu einem angenehmen Erlebnis.

## Medizinische Zahnaufhellung mit Opalescence™

Auch für die medizinische Zahnaufhellung mit hoch intensiven Wirkstoffen bietet die Opalescence-Produktfamilie geeignete Produkte. Deren Anwendung

erfolgt entweder als direkte Applikation In-Office/Chairside (Opalescence™ Boost™ PF 40%), mit individuellen Tiefziehschienen und wertvolle Stuhlzeit sparend im Wartezimmer (Opalescence™ Quick 45%) oder mit der „Walking-Bleach“-Technik (Opalescence™ Endo 35%). Diese wählt der Zahnarzt je nach Indikation und gewünschtem Ergebnis. Während Opalescence Boost sich zur sehr gezielten und effizienten Aufhellung dunkler Zahnverfärbun-

| Opalescence™ PF 10%   | Opalescence™ PF 16%   | Opalescence Go™ 6%  |
|---|---|---|
| Kosmetische Zahnaufhellung für zu Hause mit individuellen Tiefziehschienen                          | Kosmetische Zahnaufhellung für zu Hause mit individuellen Tiefziehschienen                          | Kosmetische Zahnaufhellung für zu Hause mit vorgefüllten UltraFit™ Trays              |
| <b>Aktiver Bestandteil:</b><br>10% Carbamidperoxid (entspricht 3,6% H <sub>2</sub> O <sub>2</sub> ) | <b>Aktiver Bestandteil:</b><br>16% Carbamidperoxid (entspricht 5,8% H <sub>2</sub> O <sub>2</sub> ) | <b>Aktiver Bestandteil:</b><br>6% Wasserstoffperoxid (H <sub>2</sub> O <sub>2</sub> ) |
| <b>Enthält:</b><br>Kaliumnitrat, Fluorid und Xylitol  | <b>Enthält:</b><br>Kaliumnitrat, Fluorid und Xylitol  | <b>Enthält:</b><br>Kaliumnitrat, Fluorid und Xylitol                                  |
| <b>Tragezeit:</b><br>8–10 Std./Tag  | <b>Tragezeit:</b><br>4–6 Std./Tag   | <b>Tragezeit:</b><br>60–90 Min./Tag   |
| <b>Anwendung:</b><br>Für Patienten mit bestehenden Sensibilitäten, Tragezeit tagsüber oder nachts   | <b>Anwendung:</b><br>Für eine schnellere Zahnaufhellung, Tragezeit tagsüber oder nachts             | <b>Anwendung:</b><br>Für eine schnelle, jederzeit einsatzbereite Zahnaufhellung       |
| <b>Geschmack:</b><br>Mint, Melone und Neutral   | <b>Geschmack:</b><br>Mint, Melone und Neutral   | <b>Geschmack:</b><br>Mint und Melone  |

Tab. 1: Übersicht: Kosmetische Zahnaufhellung mit Opalescence™.

## Opalescence™ Boost™ PF 40%

Medizinische Zahnaufhellung  
In-Office, direkte Applikation

**Aktiver Bestandteil:**  
40% Wasserstoffperoxid  
(H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>)

**Enthält:**  
Kaliumnitrat und Fluorid

**Tragezeit:**  
2–3 Behandlungen à 20 Min./Termin

**Anwendung:**  
Vom Zahnarzt vollständig  
durchgeführte, schnelle  
In-Office-Behandlung

## Opalescence™ Quick 45%

Medizinische Zahnaufhellung im Wartezimmer mit individuellen Schienen

**Aktiver Bestandteil:**  
45% Carbamidperoxid  
(entspricht ca. 15% H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>)

**Enthält:**  
Kaliumnitrat und Fluorid

**Tragezeit:**  
30 Minuten unter Aufsicht

**Anwendung:**  
Unter Aufsicht in der Praxis: Behandlung dunkler, intern verfärbter Zähne (durch Erkrankung, Verletzung oder medizinische Verfahren)

## Opalescence™ Endo 35%

Medizinische Zahnaufhellung von devitalen Zähnen nach „Walking-Bleach“-Technik

**Aktiver Bestandteil:**  
35% Wasserstoffperoxid  
(H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>)

**Tragezeit:**  
1–5 Tage, Wiederholung bei Bedarf

**Anwendung:**  
Vom Zahnarzt durchgeführte, interne Zahnaufhellung devitaler Zähne

Tab. 2: Übersicht: Medizinische Zahnaufhellung mit Opalescence™.

### FAKTENCHECK

Für die spezielle Zahnaufhellung in der Zahnarztpraxis wurde Opalustre™ Paste mit 6,6% Salzsäure und Siliziumcarbiddpartikeln entwickelt. Die chemisch und mechanisch wirksame Abrasionspaste entfernt minimalinvasiv und dauerhaft oberflächliche Schmelzfehlbildungen, leichte Fluorose oder Demineralisation. Der Auftrag erfolgt mit OpalCups™ Kelchen.

gen nach Erkrankungen, Verletzungen oder medizinischen Behandlungen eignet<sup>2</sup>, empfiehlt sich Opalescence Quick für besonders intensive innere Zahnverfärbungen, z.B. als Auswirkung von Tetra-

zyklin, zur Startbehandlung. Endodontisch hervorgerufene Verfärbungen werden mit Opalescence Endo behandelt und nach Abdeckung der Wurzelfüllung direkt in die Pulpakammer des devitalen Zahns eingebracht. Opalescence Endo verbleibt dort nach provisorischem Verschluss für ein bis fünf Tage und kann je nach Bedarf nochmals instilliert werden.

### Fazit

Die Opalescence-Produkte für eine professionelle kosmetische oder medizinische Zahnaufhellung unter zahnärztlicher Begleitung garantieren eine sichere, effektive und dabei schonende Veränderung der Zahnfarbe entsprechend dem Wunsch des Patienten. Die erzielten Er-

gebnisse sorgen wiederum für eine dauerhafte Patientenbindung an die Praxis und eine gleichzeitige Verbesserung der Adhärenz. Schließlich gilt es, das neu gewonnene, strahlend schöne, selbstbewusste und gesunde Lächeln möglichst lange zu erhalten. Die Zahnaufhellung mit Opalescence ist somit für Patienten und Zahnärzte gleichermaßen eine Empfehlung wert.

1 Caughman WF, DMD, Frazier KB, Haywood, VB. Carbamide peroxide whitening of non-vital single discolored teeth: Case reports. Quintessence Int. 1999; 30(3):155–61.

2 Beispiele hierfür sind angeborene, systemische, metabolische, pharmakologische, traumatische oder iatrogene Faktoren. Dazu gehören u.a. Verfärbungen bei Dentalfluorose, Gelbsucht, Tetrazyklin und Minozyklin bei Erwachsenen, Porphyrie, Trauma und fetaler Erythroblastose.

Fotos: © Ultradent Products

Abb. 3: Opalustre™ Paste für die spezielle Zahnaufhellung in der Zahnarztpraxis korrigiert oberflächliche Schmelzfehler, leichte Fluorose oder Demineralisation.



### ULTRADENT PRODUCTS GMBH

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

# EIN TECHNIKER FÜR JEDEN FALL.

IMMER IN IHRER NÄHE.

TECHNISCHER  
SERVICE

☆☆☆  
ZERTIFIZIERT  
nach EN ISO



- Die über **400 Servicetechniker** von Henry Schein sorgen vor Ort für einen reibungslosen Praxisablauf.
- Schnelle Reaktion:  
Wir sind **immer in Ihrer Nähe**.
- **Umfassende Serviceleistungen:**  
Egal ob digitaler Workflow, Hygiene, Validierung, Behandlungszimmer oder IT – wir schicken Ihnen immer die passende Hilfe.

UNSEREN KUNDENDIENST  
ERREICHEN SIE UNTER:

**HOTLINE:**  
0800 - 83 29 833

**E-MAIL:**  
[info@henryschein.de](mailto:info@henryschein.de)

Erfolg verbindet.

 **HENRY SCHEIN**<sup>®</sup>  
DENTAL

**FALLBERICHT ÄSTHETIK** // Bei Patienten mit kurzen klinischen Kronen erfolgt die Therapie in der Regel durch chirurgische oder kieferorthopädische Kronenverlängerung. Neben der klinischen Kronenlänge stellt der Verlust an vestibulärem Gingivavolumen in zahnlosen Kieferbereichen für die Patienten ein weiteres häufiges ästhetisches Problem dar. Eine der angewandten Techniken ist die Rolllappenplastik, die vor allem im Rahmen der Implantattherapie in der ästhetischen Zone eingesetzt wird. Dieser Beitrag beschreibt einen klinischen Fall, in dem diese Technik zum Einsatz kommt und somit zur Verbesserung der Ästhetik des Lächelns beitragen konnte.

## ÄSTHETISCHE REHABILITATION DURCH KRONENVERLÄNGERUNG UND ROLLLAPPENPLASTIK

Dr. Miguel Stanley, Dr. Ana Gomes Paz, Dr. Cátia Iris Gonçalves,  
Dr. Inês Miguel, Dr. Diogo Mendes / Lissabon (Portugal)

Folgende Befunde konnten beim Patienten erhoben werden: Wurzelkanalbehandelte Zähne (11–13, 15, 21–23, 35, 45, 46), Wurzelstiftaufbau (Zahn 15), Implantate (Regionen 14, 16 und 36) sowie Kronen (auf den Zähnen 11–16, 21–26, 33–37 und 44–47). Bei einer ersten klinischen Beurteilung konnten bei dem Patienten eine ge-

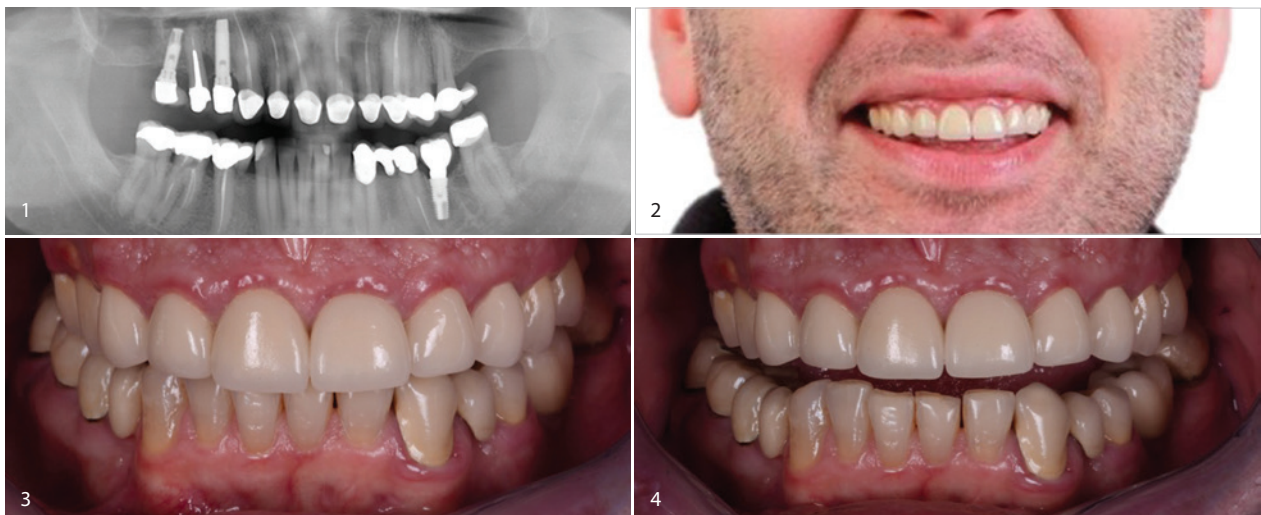
neralisierte Gingivitis sowie ein Gummy Smile festgestellt werden.

### Ästhetische Grundlagen

Der Erfolg einer zahnmedizinischen Behandlung wird durch das Gleichgewicht

zwischen der Wiederherstellung von Form und Funktion der Zähne einerseits und der Parodontalgewebe andererseits bestimmt. Einer der Aspekte, dem bezüglich der Ästhetik des Lächelns mehr Aufmerksamkeit gewidmet wird, ist das Ausmaß der vertikalen Exposition von Zähnen und Zahnfleisch beim Lächeln (Sabri

**Abb. 1:** Orthopantomogramm vor Behandlungsbeginn. **Abb. 2:** Extraoralaufnahme vor Behandlungsbeginn. **Abb. 3 und 4:** Intraoralaufnahme.





**Abb. 5:** Provisorien aus PMMA. **Abb. 6:** Beginn der chirurgischen Kronenverlängerung: Markierung von Orientierungspunkten mit der PA-Sonde. **Abb. 7:** Chirurgische Kronenverlängerung.

2005, Dutra et al. 2011). Die Behandlung des Gummy Smile kann in Abhängigkeit von der Diagnose unterschiedliche Vorgehensweisen beinhalten: kieferorthopädische, parodontologische und/oder chirurgische Therapien (Geron und Atalia 2005, Dutra et al. 2011).

Der Begriff Gummy Smile bezeichnet eine Überexposition der marginalen Gingiva im Oberkiefer beim Lächeln. In ausgeprägten Fällen kann diese Überexposition bereits in Ruheposition sichtbar sein (Silberberg et al. 2009). Die Ausprägung des Gummy Smile kann mithilfe einer Skala eingeteilt werden. Diese klassifiziert die Lachlinie, wobei allerdings die Skala von Autor zu Autor variiert: Liébart et al. (2004) betrachten ein Gummy Smile bei einer Gingivaexposition ab 2 mm für gegeben, Mazzuco et al. (2010) bei über 3 mm und Van der Geld et al. (2011) bei über 4 mm.

Zu kurze klinische Kronen sind ein üblicher Befund, der durch eine chirurgische oder kieferorthopädische Kronenverlängerung therapiert werden kann. Das Hauptziel bei der chirurgischen Kronenverlängerung besteht in der Verlagerung des Gingivasaums nach apikal, um die klinische Krone zu verlängern, dabei jedoch gleichzeitig die biologische Breite zu erhalten (Gargiulo et al. 1961, Vacek et

al. 1994). Für die Verlängerung kommen als Operationstechniken die Gingivektomie und der apikale Verschiebelappen mit oder ohne Osteoplastik zum Einsatz.

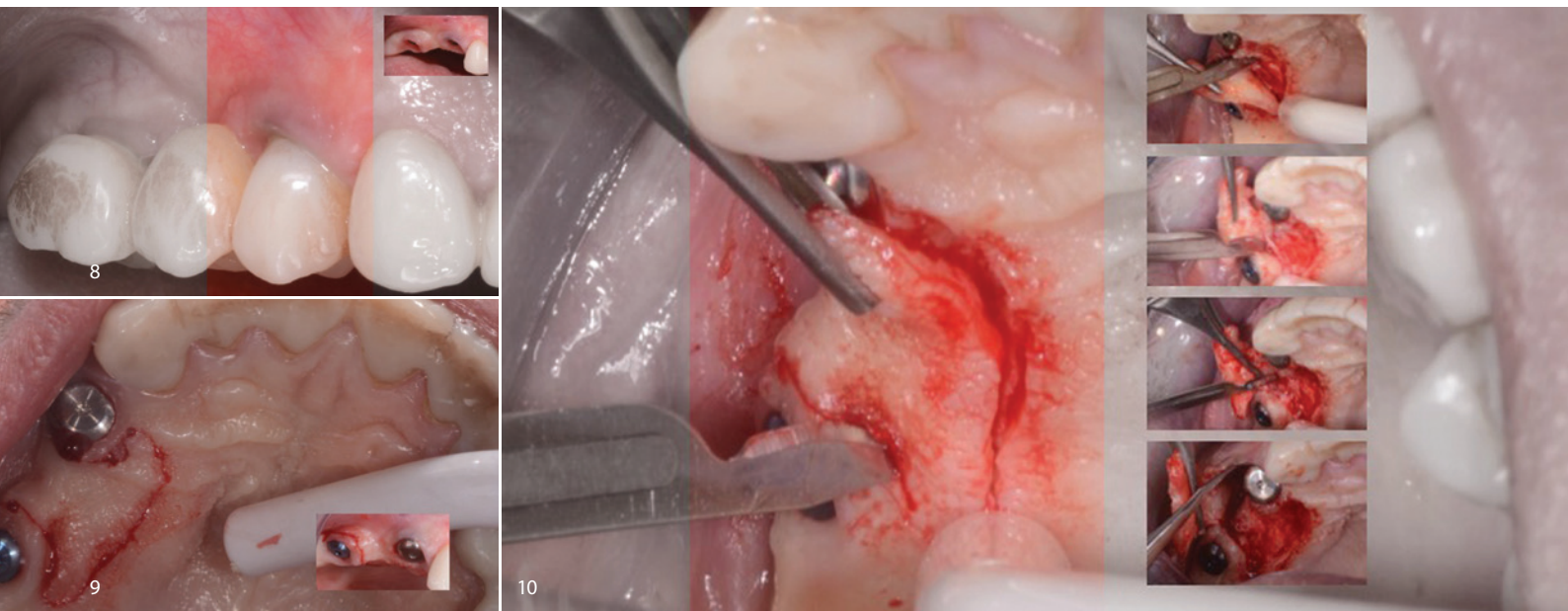
Eine chirurgische Kronenverlängerung wird recht häufig als Therapieform gewählt, um die Ästhetik bei Patienten mit einem Gummy Smile zu verbessern. Es gibt eine Reihe von Operationstechniken zur Entfernung von harten und weichen parodontalen Geweben. Diese sollen eine suprakrestale Kronenverlängerung bewirken, ohne jedoch die biologische Breite oder die Gesundheit des Parodonts zu gefährden (Lanning et al. 2003). Ziel ist bei allen Techniken, die Ästhetik, Form und Funktion des Zahnbogens wiederherzustellen.

In Fällen anormal passiver Eruption (APE: Altered Passive Eruption), bei denen es gewöhnlich nicht nötig ist, das Knochenniveau zu verändern, besteht die übliche Therapie in einer Gingivektomie (sofern ausreichend keratinisierte Gingiva vorhanden ist) oder einem apikalen Verschiebelappen (sofern die keratinisierte Gingiva nicht ausreichend ist), in beiden Fällen ohne Osteoplastik. Hier müssen die Zähne anschließend nicht zwingend prothetisch versorgt werden, da die chirurgische Freilegung in der Regel nicht über die Schmelz-Zement-Grenze hinaus-

geht. Wenn jedoch eine Änderung des Knochenniveaus indiziert ist, wird eine Lappenoperation unumgänglich, um Zugang zum Alveolarknochen zu erhalten und so einen ausreichenden Abstand des Kronenrandes zum Alveolarknochen erreichen zu können, womit die biologische Breite berücksichtigt wird (Álvarez-Nova García et al. 2012).

Neben der klinischen Kronenlänge stellt der Verlust an vestibulärem Gingivavolumen in zahnlosen Kieferbereichen für die betroffenen Patienten ein weiteres übliches ästhetisches Problem dar. Eine der in diesen Fällen angewandten Techniken ist die Rollappenplastik, die vor allem in ästhetisch relevanten Bereichen und in Verbindung mit Implantatversorgungen eingesetzt wird. Bei dieser Technik wird ein gestielter Lappen verwendet, was eine größtmögliche Durchblutung gewährleistet und damit das Anwachsen des Transplantats im Zielgebiet vorhersehbar macht. So wird das Potenzial des Transplantats zur Vergrößerung des Gewebavolumens erhalten und gleichzeitig das Trauma an der Entnahmestelle minimiert (Naves et al. 2016).

Das Streben nach dem funktionellen, biologischen und ästhetischen Ideal ist in der Zahnheilkunde fundamental. Erfolge bei der oralen Rehabilitation lassen sich



**Abb. 8:** Bereich im ersten Quadranten, in dem die Rollappenplastik durchgeführt werden soll. **Abb. 9:** Rollappen in T-Form. **Abb. 10 und 11:** Durchführung der Rollappenplastik. **Abb. 12:** Nach Abschluss der Rollappenplastik.

erzielen, wenn eine Reihe von biologischen Faktoren beachtet wird (Einhaltung, Erhaltung, Pflege und Durchblutung des gesunden Gingivagewebes). Auch mechanische Faktoren (Retention und Adhäsion) sowie die ästhetischen Anforderungen (in Abhängigkeit von soziokulturellen Gegebenheiten) sind von Bedeutung (Lowe 1997, Nemcovsky et al. 2001, Todescan et al. 2002, Tumenas und Ishikiriama 2002).

Für die Versorgung zahnloser Kieferabschnitte, vor allem in der ästhetischen Zone, sind unter anderem Form und Farbe des Kieferkamm wichtige Aspekte (Weinländer et al. 2009). Höhe und Breite des Kieferkamm bestimmen, ob ein Brückenzwischenstück verwendet oder ein Implantat gesetzt werden kann, sodass das Emergenzprofil dem eines natürlichen Zahns möglichst entspricht und dem Erscheinungsbild der Nachbarzähne angepasst wird (Schropp et al. 2003, Van der Weijden et al. 2009, Lupovici 2010, Mishra et al. 2010).

Für Defekte am Kieferkamm gibt es eine Reihe von möglichen Ursachen, wie beispielsweise Parodontitis oder traumatische chirurgische Maßnahmen (Orth 1996, Schropp et al. 2003, Irinakis 2006, Maestre-Ferrín et al. 2009, Mishra et al. 2010, Aloy-Prósper et al. 2011). Die Korrek-

tur dieser Defekte sollte zeitgleich und im Rahmen einer umfassenden Versorgung stattfinden (Reikie 1995, Studer et al. 1997, Döring et al. 2004). Dies kann durch Weich- oder Hartgewebeaufbau erfolgen, wobei die Wahl der Methode von der Ausprägung der Defekte und der Anzahl der betroffenen Zähne abhängt (Reikie 1995, Studer et al. 1997).

Es wurden eine Vielzahl an Methoden zum Aufbau des Kieferkamm beschrieben. Chirurgisch können folgende Korrekturen verfolgt werden (Orth 1996, Studer et al. 1997):

1. mit gestieltem Bindegewebslappen bzw. PCTG (Pediculated Connective Tissue Graft) (Rollappentechnik und modifizierte Rollappentechnik);
2. mit freiem Schleimhauttransplantat (FST) bzw. FGG (Free Gingival mucosa Graft) (Onlay-Technik/offene Heilung, Keil-Technik und Inlay-Technik/Interponat)
3. mit freiem Bindegewebe-Transplantat (BGT) bzw. FCTG (Free Connective Tissue Graft) (subepitheliales Bindegewebe-Transplantat und Envelope-Technik)

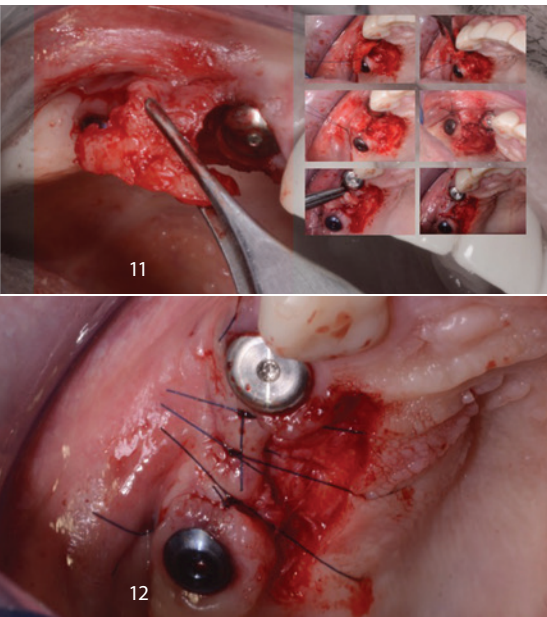
Verschiedene Autoren stellten Modifikationen der von Langer und Langer (1985) beschriebenen Originaltechnik vor. Eine

Alternative ist die Technik des subepithelialen Bindegewebe-Transplantats durch Bildung einer „Tasche/Rolle“ bzw. Envelope-Technik. Diese erstmals von Raetzke (1985) beschriebene Technik weist im Vergleich zu klassischen Bindegewebe-Transplantaten Vorteile bei der postoperativen Heilung auf. Durch Verzicht auf vertikale Entlastungsschnitte, was eine bessere Durchblutung und ein ästhetischeres Ergebnis in dem operierten Bereich erlaubt, konnte eine verbesserte Wundheilung erreicht werden (Barbosa et al. 2004). Bei einer Regeneration der periimplantären Gingiva, die in der Regel nicht so stark vaskularisiert ist, kann die Rollappentechnik eine exzellente Option sein, auch wenn dabei eine sekundäre Wundheilung an der Entnahmestelle erfolgen muss.

### Fallbeschreibung

Ein 52-jähriger Patient ohne allgemeine Vorerkrankungen stellte sich im Dezember 2016 in der White Clinic™ mit dem Wunsch vor, die Ästhetik seines Lächelns verbessern zu lassen. Es wurden eine klinische und radiologische Untersuchung durchgeführt (Abb. 1), die auch eine digitale Volumetomografie (DVT) umfasste (Carestream 9500, Carestream®).





halten. Der Behandlungsplan umfasste eine chirurgische Phase, eine Phase der provisorischen prothetischen Versorgung und abschließend eine Phase der definitiven Versorgung. Regelmäßige Mundhygiene-Sitzungen sollen die aktuelle Gingivitis überwachen und verbessern.

Zu diagnostischen Zwecken und für die Behandlungsplanung wurden mit einer Digitalkamera (DSLR: Digital Single Lens Reflex) intra- und extraorale Aufnahmen gemäß dem fotografischen Protokoll der White Clinic™ (frontal, lateral, im 45°-Winkel, okklusal von Ober- und Unterkiefer, halb offenes Lächeln) angefertigt (Abb. 2–6).

Im Januar 2017 wurde eine apikale Läsion an Zahn 15 festgestellt. Die apikale Läsion an Zahn 15 erforderte die Extraktion des Zahns, gefolgt von einer Kürettage der Alveole, Applikation von xenogenem Knochenersatzmaterial (Gen-Os®, OsteoBio®) mit i-PRF (i-PRF: injectable Platelet Rich Fibrin), Einbringen eines a-PRF-Plugs (a-PRF: advanced Platelet Rich Fibrin) in die Alveole und Alveolenverschluss mit einer einfachen Naht (5/0; Hu-Friedy). Vor der Extraktion erfolgte eine Abformung mit Alginat für die Form-

gebung der provisorischen Kronen aus Komposit. In derselben Sitzung wurden die Kronen von Zahn 11–14, 16 und 21–25 entfernt und durch provisorische Kronen aus Composite in der Farbe A2 (Structur 3, VOCO) ersetzt, wobei 15 als Brückenzwischenmitglied gestaltet und von den Implantatpfählern 14 und 16 getragen wurde.

Am Ende der Sitzung wurde das postoperative Protokoll der White Clinic™ angewendet: acht Minuten lang Applikation des Lasers ATP 38® (Swiss Bio Inov), der auf dem Prinzip der Low Level Laser Therapy (LLLT) beruht. LLLT beeinflusst den Zellmetabolismus und bewirkt eine bessere und schnellere postoperative Wundheilung. Außerdem erhielt der Patient Hyaluronsäure 0,2% in Gelform (Gengigel®, Ricerfarma) und Hyaluronsäure 0,1% als Mundspülung (Gengigel First Aid®, Ricerfarma) für die häusliche Anwendung verschrieben (eine Woche lang anzuwenden). Vor der Kronenverlängerung wurde vom Labor ein Wax-up des Oberkiefers mit entsprechender Bohrschablone angefordert.

Im Februar 2017 wurden nach der Entfernung der provisorischen Kronen aus Structur 3 (VOCO) neue provisorische Kro-

Nach der multidisziplinären Untersuchung wurde dem Patienten erklärt, dass zur Verbesserung der Ästhetik seines Lächelns eine Kronenverlängerung samt Osteoplastik erforderlich sei. Das Hauptanliegen des Behandlungsplanes war es, so konservativ wie möglich vorzugehen und die vorhandenen Implantate zu er-

Abb. 13: Zustand zwei Monate später. Abb. 14: Zweite chirurgische Kronenverlängerung. Abb. 15 und 16: Zustand einen Monat später. Abb. 17: Definitive Kronen aus verblendeter e.max-Keramik.





**Abb. 18:** Orthopantomogramm nach Abschluss der Behandlung. **Abb. 19:** Lächeln nach Abschluss der Behandlung. **Abb. 20:** Fotovergleich zwischen der Ausgangssituation (links) und der Endsituation (rechts).

nen aus Polymethylmethacrylat (PMMA) auf den Zähnen 11–13 und 21–25 sowie eine Brücke auf den Zähnen 14–16 befestigt (Temp-Bond™, Kerr Dental; Abb. 7 und 8). Eine Woche danach erfolgte dann die Verlängerung der klinischen Kronen an den Zähnen 13 bis 25 per Osteotomie und Osteoplastik (Abb. 9 und 10). Dabei wurden auch die bukkalen Exostosen im Bereich des zweiten Quadranten entfernt.

Im März 2017 wurde ein Rolllappen in T-Form umgeklappt und in den präparierten Tunnel geschoben, um die vestibuläre Einziehung zu korrigieren und das vestibuläre gingivale Volumen in Regio 14 und 15 zu vergrößern (Abb. 12–16). Ziel war die Volumenvergrößerung zur Weichgewebeverdickung, um diesen Bereich des Zahnbogens einfacher und natürlicher zu gestalten.

Im Mai 2017 wurde daher erneut eine Gingivektomie und Osteotomie von 13 bis 25 mit Zahn 23 als Referenz durchgeführt. Nach beiden chirurgischen Eingriffen wurde das postoperative Protokoll der White Clinic™ wie beschrieben angewendet. Aufgrund des gewebestarken gingivalen Phänotyps war der Eingriff für ein ausgewogenes Resultat im Randbereich der Gingiva jedoch nicht ausreichend (Abb. 20 und 21).

Nach drei Monaten erfolgte eine definitive Abformung mit Polyether (Impregum™

Penta™, 3M), und die definitiven Keramik-kronen aus IPS e.max (Ivoclar Vivadent) konnten mit RelyX™ Unicem™ A1 (3M) auf den Zähnen 11–13 und 21–26 befestigt werden. Zwei weitere verblendete IPS e.max-Keramikronen wurden mit einem Drehmoment von 30N festgeschraubt, und die Schraubenzugänge wurden mit Polytetrafluorethylene (PTFE, „Teflon“) und Flow-Composite A2 (Filtek™ Universal Composite, 3M) verschlossen (Abb. 25 und 26). Zum Abschluss der Behandlung erhielt der Patient zum Schutz der Keramikronen eine Essix-Schiene (Dentsply) zum nächtlichen Tragen.

## Schlussfolgerung

Die Rolllappentechnik ist aufgrund der begrenzten verfügbaren Gewebemenge am Entnahmeort und aufgrund des überlegenen Ergebnisses hinsichtlich Farbe und Textur der Weichgewebe bei kleinen bis mittleren Defekten der Klasse I indiziert (Studer et al. 1997). Allerdings besteht eine Kontraindikation für diese Technik, wenn die Gaumenschleimhaut nur 2mm oder weniger dünn ist, oder perforiert wurde (Orth 1996, Studer et al. 1997). Die Vorteile dieser Technik sind zahlreich. Einer der wichtigsten Vorteile ist, dass gestielte Lappen eine bessere Prognose auf-

weisen als freie Transplantate, da sie nicht vollständig von der Blutversorgung getrennt werden (Peñarrocha-Diago et al. 2007). Meistens wird für die Gingivaaugmentation der Einsatz von freien Bindegewebe-transplantaten empfohlen, um das periimplantäre Weichgewebeprofil besser formen zu können (Levine et al. 2014). Allerdings wurde die modifizierte Rolllappentechnik nach Abram auch bei Implantationen in der ästhetischen Zone angewendet. Dabei hat ein vaskularisierter gestielter Bindegewebslappen eher das Potenzial die Gewebezunahme des Transplantats zu maximieren (Hinrichs et al. 2015). Aus diesem Grund wurde die Rolllappentechnik auch von verschiedenen Autoren empfohlen. Allerdings existieren nur wenige Studien zur Langzeitstabilität der Weichgewebeaugmentation (Konstantinidis et al. 2016).

## Literatur bei der Redaktion.

Fotos: © White Clinic, Lissabon (Portugal)

## VOCO GMBH

Anton-Flettner-Straße 1–3  
27472 Cuxhaven  
Tel.: 04721 719-0  
service@voco.de  
www.voco.dental

# 2. DEUTSCHER PRÄVENTIONS- KONGRESS DER DGPZM

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



[www.praeventionskongress.info](http://www.praeventionskongress.info)

6. und 7. November 2020  
Maritim Hotel & Congress Centrum Bremen



## Thema:

Praxisorientierte Präventionskonzepte

## Wissenschaftliche Leitung:

Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten

## Referenten u.a.:

Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg  
Prof. Dr. Thorsten M. Auschill/Marburg  
Prof. Dr. Mozhgan Bizhang/Witten  
Katja Effertz/Karby  
Prof. Dr. Carolina Ganß/Gießen  
Priv.-Doz. Dr. Gregor Petersilka/Würzburg  
Prof. Dr. Dirk Ziebolz, M.Sc./Leipzig  
Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten

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

Bitte senden Sie mir das Programm zum 2. DEUTSCHEN PRÄVENTIONS-  
KONGRESS DER DGPZM zu.

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

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

Stempel

DZ 4/20

**PATIENTENSICHERHEIT** // Die Sulzer Mixpac Deutschland GmbH liefert erstklassige Dentalprodukte für eine komfortable und sichere Anwendung. Zahnarztpraxen setzen auf transcudent™, um den Patienten präzise und schmerzlose Behandlungen anzubieten.

## KOMFORTABLE UND SICHERE BEHANDLUNG MIT QUALITÄTSKANÜLEN

Nadja Rohrer / Kiel

Am Standort in Kiel entwickelt und produziert die Sulzer Mixpac Deutschland GmbH qualitativ hochwertige Dentalkanülen und Primärpackmittel. Das Produktsortiment besteht aus sterilen und unsterilen Kunststoffspritzen, Kunststoff-

kanülen, Unit Dose Systemen (für Dentaladhäsive) und einer breiten Palette an Qualitätskanülen aus hochwertigem medizinischem Edelstahl.

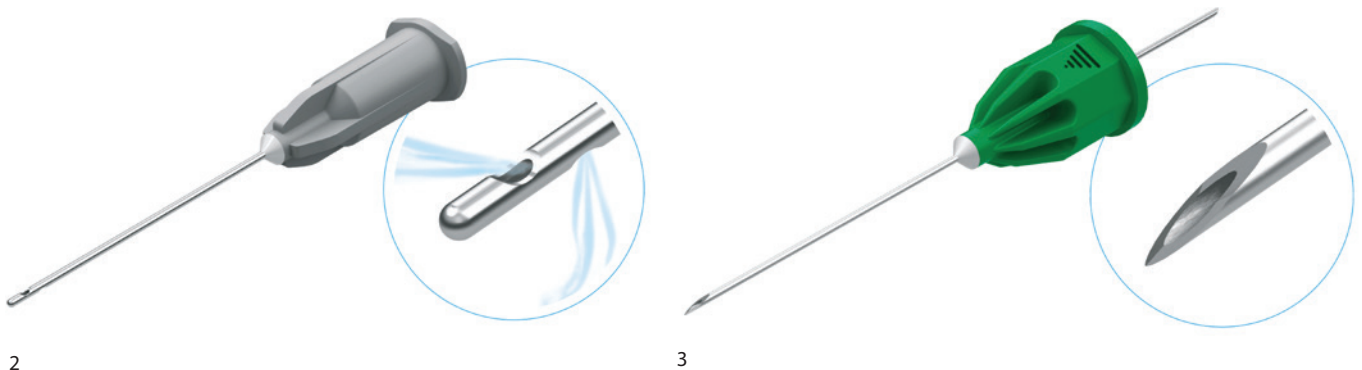
Die Sicherheit der Patienten, der klinische Erfolg und die einfache Anwen-

dung stehen bei der Entwicklung aller Produkte im Mittelpunkt. So konnte sich die Marke transcudent™ für Qualitätskanülen in Deutschland zum Marktführer entwickeln und kann zudem das breiteste Produktsortiment anbieten. transcudent™

---

**Abb. 1:** In Kiel entwickelt und produziert die Sulzer Mixpac Deutschland GmbH qualitativ hochwertige Dentalkanülen und Primärpackmittel.





**Abb. 2:** Mit den Endo-Spülkanülen von transcodent™ wird dank neuester Spitzentechnologie die Behandlung des Wurzelkanals erleichtert. **Abb. 3:** Die Einmal-Injektionskanüle Painless Steel™ wird seit über 20 Jahren auf dem Dentalmarkt sehr erfolgreich eingesetzt.

Qualitätskanülen und Einmalspritzen für die zahnärztliche Praxis sind in Deutschland ausschließlich über den Fachhandel erhältlich.

### Spülkanüle mit zwei seitlichen Öffnungen

Mit den Endo-Spülkanülen von transcodent™ wird dank neuester Spitzentechnologie die Behandlung des Wurzelkanals erleichtert. Die Endo Irrigation Needle war die erste Spülkanüle mit zwei seitlichen Öffnungen, die dank einzigartigem Verwirbelungseffekt für eine schonendere und gleichzeitig wirksame Spülung sorgen sowie das Risiko eines Überspülens des Wurzelkanals minimieren. Das abgerundete Ende der Kanüle ermöglicht eine optimale Annäherung an den Apex, erhöht die Patientensicherheit und vermeidet Verletzungen. So kann die gesamte Länge des Kanals sicher gespült werden. Das dünnwandige Kanülenrohr von transcodent™ ist aus hochwertigem medizinischem Edelstahl, was für eine erhöhte Biegefestigkeit sorgt. Dies verbessert, im Vergleich mit einem Standard-Kanülenrohr, die Flussrate um bis zu 30 Prozent.

Jede Endo-Spülkanüle ist einzeln in einer „Köcherverpackung“ und wird mit Ethylenoxid sterilisiert. Dank des Luer-Lock-Anschlusses sind leakagefreie Verbindungen sichergestellt. Die Sulzer Mixpac Deutschland GmbH empfiehlt dabei, eine Einmalspritze mit Luer-Lock-Ansatz zu verwenden, um einen sicheren Halt der Kanüle zu gewährleisten.

Die Irrigation Needles von transcodent™ sind in den Größen 23G (0,6x25 mm), 25G (0,5x25 mm), 27G (0,4x25 mm), G27 (0,4x32 mm), G30 (0,3x25 mm) und G31 (0,28x25 mm) erhältlich. Besonders für die komfortable und sichere Behandlung in der Zahntasche empfehlen sich die Größen 23G (0,6x25 mm) und 25G (0,5x25 mm).

### Komfortable und schmerzfreie Einmal-Injektionskanüle

Die Einmal-Injektionskanüle Painless Steel™ wird seit über 20 Jahren sehr erfolgreich auf dem Dentalmarkt eingesetzt. Die Painless Steel™ war eine der ersten Injektionskanülen im Dentalmarkt mit einer Markierung am Sockel (Anschliffmarkierung) um die optimale Einstichposition aufzuzeigen. Mit dieser Markierung wird das Risiko einer Gewebeverletzung verringert. Das silikonisierte Kanülenrohr und der 3-Kant-Lanzettenschliff ermöglichen ein leichteres Eindringen in das Gewebe. Hergestellt und zertifiziert nach der europäischen Norm EN ISO 7885.

Eine Produktübersicht zu der großen Auswahl an transcodent™ Qualitätskanülen und Einmalspritzen finden Sie unter [www.sulzer.com/transcodent](http://www.sulzer.com/transcodent)

### Über die Sulzer Mixpac Deutschland GmbH

Die Sulzer Mixpac Deutschland GmbH entwickelt und produziert in Kiel hochwertige Dentalprodukte, einschließlich hochwertiger Kanülen, Kapseln und Be-

hälter für individuelle Mehrfach- und Einzeldosen-Applikationssysteme.

Als Teil der Division Applicator Systems (APS) der Sulzer Gruppe kann der Mixpac Geschäftsbereich auf ein starkes internationales Netzwerk zurückgreifen. APS ist der führende Anbieter von Mischsystemen und Dosierlösungen für Dental-, Industrieklebstoff-, Gesundheits- und Kosmetikanwendungen weltweit. Zudem bietet APS eine globale Plattform für hochpräzise Kunststoffformen, Montage, Dekorations- und Abfülltechnologien für Misch- und Applikatorlösungen. Der Hauptsitz befindet sich in der Schweiz. Um optimalen Kundenservice bieten zu können, gibt es Niederlassungen in den Vereinigten Staaten, dem Vereinigten Königreich und China.

### SULZER MIXPAC DEUTSCHLAND GMBH

Zum Kesselort 53  
24149 Kiel  
Tel.: 0431 979979-0  
Fax: 0431 979979-59  
[transcodent@sulzer.com](mailto:transcodent@sulzer.com)  
[www.sulzer.com/transcodent](http://www.sulzer.com/transcodent)

**POLYMERISATION** // Die entscheidenden Eckpunkte für eine zahnärztliche Polymerisationslampe haben Experten vor fünf Jahren in Halifax definiert – ein Impuls für Innovationen. Wie der Stand der Technik heute aussieht, wird im folgenden Beitrag dargestellt.

## VON DER HALIFAX-KONFERENZ ZUR ZUKUNFT DER FÜLLUNGSTHERAPIE

Christian Ehrensberger / Frankfurt am Main

Bei einer Kompositfüllung muss alles stimmen und zusammenpassen: das klinisch adäquate Vorgehen des Behandlers, die verwendeten Matrizen, die Werkstoffe (neben dem Komposit auch das Adhäsiv) und natürlich die Polymerisationslampe.

Speziell zum Thema „Polymerisationslampe“ fanden sich vor fünf Jahren über 40 Experten an der Universität Dalhousie, Halifax (Kanada) zu einem Symposium ein. Als Resultat präsentierten sie ein Konsensus-Statement und gaben darin dem Zahnarzt wegweisende Richtlinien an die Hand („Northern Lights Consensus Statement“). Unter anderem beteiligten sich an diesem Symposium OA Dr. Uwe Blunck, Charité – Universitätsmedizin Berlin; Prof. Dr. Reinhard Hickel, LMU-Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie in München, sowie Prof. Dr. Jean-François Roulet, der vielen als Leiter der Abteilung für Zahnerhaltung und Präventivmedizin im Charité Centrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Freien Universität Berlin in Erinnerung ist. Gastgeber der Halifax-Konferenz und weltweit führender Experte im Bereich Lichthärtung war Dr. Richard Price.

### Unmittelbar einleuchtende Leitlinien

Die Wissenschaftler stellten damals grundlegende Ratschläge für Kauf und Anwendung einer Polymerisationslampe zusammen, die dann in den folgenden Jahren noch ergänzt wurden.<sup>1-3</sup> Zu diesen Entscheidungskriterien für den Kauf einer Polymerisationslampe zählten unter anderem:

1. Die am Markt verfügbaren Polymerisationslampen sind keinesfalls alle gleich oder gleichgut geeignet. Tipp: auf ein „gutes Zeugnis“ achten, bevorzugt in Form einer positiven Beurteilung durch eine unabhängige Institution (z.B. BlueLight Analytics Inc., Halifax, Kanada).<sup>4</sup>
2. Man achte auf die entscheidenden Schlüsselparameter: die Lichtintensität (in Milliwatt pro Quadratzentimeter), ein homogenes Strahlprofil und den Durchmesser des aktiven Lichtaustrittsfensters in Bezug auf die zu polymerisierende Fläche.
3. Vorsicht bei Intensitäten oberhalb von 1.500 bis 2.000 mW/cm<sup>2</sup> – insbeson-



**Abb. 1:** Ergonomisch und elegant: die neue Polymerisationslampe SmartLite Pro von Dentsply Sirona.

dere in Kombination mit dem Versprechen einer Aushärtung innerhalb von fünf Sekunden oder gar weniger besteht das Risiko einer unvollständigen Polymerisation, wenn das Material hierfür nicht geeignet ist. Vor dem Kauf einer Polymerisationslampe sollte man selbst prüfen, ob für ihren Einsatz in Kombination mit spezifischen Füllungswerkstoffen von Experten begutachtete („peer-reviewed“) Veröffentlichungen zu finden sind.

Diese drei Kriterien entscheiden wesentlich über die Kaufentscheidung. Für die klinische Anwendung kommen die folgenden Ratschläge hinzu:

4. Wenn die Polymerisationslampe nicht mehr den Herstellerspezifikationen entspricht, muss sie repariert oder ersetzt werden. (Tipp: Leistungsdaten regelmäßig mit ein und demselben Gerät nachmessen und aufzeichnen.)
5. Sorgfältige Inspektion und Reinigung der Polymerisationslampe. Zum Beispiel kann sie im Laufe der Zeit einmal heruntergefallen oder versehentlich mit einem Instrument oder einem anderen Gegenstand verkratzt worden sein.
6. Es gibt eine Mindestaushärtungszeit. Jedes lichthärtende Material benötigt ein Minimum an Energie einer be-

**Abb. 2:** Der Transilluminationsaufsatz dient als Hilfsmittel zur Kariesdetektion.



**Abb. 3:** Die einzelnen Aufsätze, wie etwa der Polymerisationsaufsatz, können leicht ausgetauscht werden.

- stimmten Wellenlänge, um wirklich durchzuhärten.
7. Beim Aushärten sind die vom Hersteller angegebenen Zeiten einzuhalten. Sie können je nach Füllungsmaterial und Farbe unterschiedlich ausfallen. Tipp: Aushärtezeit bei größeren Abständen zwischen Polymerisationslampe und Füllung oder bei chromatischeren oder opakeren Farbtönen erhöhen.
8. Die Polymerisationslampe bzw. der gewählte Aufsatz sollte das Licht möglichst homogen verteilen und so viel Fläche überdecken wie möglich. (Tipp: wenn das Lichtaustrittsfenster die Füllung nicht vollständig abdeckt, überlappend belichten und so die gesamte Oberfläche erfassen.)
9. Die Polymerisationslampe soll so nah wie möglich an die Füllung gehalten werden, ohne jedoch diese zu berühren. Die Position der Polymerisationslampe ist fortlaufend zu überprüfen und gegebenenfalls zu korrigieren. (Tipp: dabei zur Sicherheit eine Brille mit Blaulichtfilter oder einen entsprechenden Schild verwenden.)
10. Bei Lichthärtung indirekter Restaurationen kann das Licht zuweilen nicht bis in die Tiefe zum Befestigungsmaterial dringen. Violettes Licht durch-

dringt dabei Materialien schlechter als blaues. (Tipp: selbst- oder dunkelhärtende Befestigungssysteme verwenden, die kein zusätzliches Licht benötigen, wenn unsicher ist, ob ausreichend Licht zugeführt werden kann.)<sup>3</sup>

Diese zehn Punkte klingen unmittelbar plausibel und einleuchtend. Umso mehr erstaunt es, dass gemäß einer Untersuchung aus dem Jahre 2012 mehr als ein Drittel (37 Prozent) aller Kompositrestaurationen insufficient gehärtet wurden.<sup>5</sup> Dies dürfte sich negativ auf die Lebensdauer der betreffenden Füllungen auswirken.

Die Jahre seit der ersten Erhebung haben die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen der Dentalindustrie allerdings genutzt und erst kürzlich eine neue Generation von Polymerisationslampen zur Marktreife geführt – mit entscheidenden Vorteilen für die zahnärztliche Praxis (z.B. SmartLite Pro, Dentsply Sirona).

### Robuste Polymerisationslampe

Einer dieser Vorteile betrifft die Haltbarkeit der neuen Polymerisationslampe. Der

Lichtleiter vieler dieser Leuchten besteht aus Glasfasern, die als Lichtwellenleiter dienen. Es handelt sich dabei um technisch anspruchsvolle und in der Handhabung sensible Komponenten, denn sie können bei Stoßeinwirkung brechen oder splintern, zum Beispiel wenn die Lampe versehentlich fallen gelassen wird. Dieses Problem ist bei der SmartLite Pro gelöst, die konstruktionsbedingt auf Lichtwellenleiter verzichtet. Mit moderner LED-Technologie hat man die Leuchtdioden einfach direkt in die Spitze des Lichtaustrittsfensters integriert. Nebenbei führt die damit verbundene Flachbauweise auch zu besseren Möglichkeiten zur Platzierung der Lampe im Molarenbereich, da eine Krümmung wie bei Lichtleitern unnötig wird.

So robust diese Polymerisationslampe selbst ist, so robust erweist sie sich auch in der Anwendung. Das betrifft sowohl die Lichtleistung als auch die emittierten Wellenlängen, die Bündelung des Lichts und seine homogene Verteilung. Das ästhetische Metallgehäuse und das außergewöhnliche Design unterstreichen die Spitzenqualität der SmartLite Pro.

## Alle Anforderungen erfüllt – zusätzliche Vorteile ergänzt

Auch die anderen oben genannten Kriterien werden erfüllt – etwa im Bereich der Lichtintensität: Hier erweist sich ein Wert von 1.250 mW/cm<sup>2</sup> als zielführend. Er weist die betreffende Lampe als ein Hochleistungspolymerisationsgerät auf dem Stand der Technik aus, liegt aber auch nicht zu hoch.

Zudem stellt die Homogenität der Lichtabstrahlung einen entscheidenden Vorteil dar. Denn was heißt 1.000 mW/cm<sup>2</sup> in der Praxis? Es handelt sich dabei um einen Durchschnittswert – so mögen bei einem mittig über der Füllung platzierten Polymerisationsgerät zentral 2.500 mW/cm<sup>2</sup> erreicht werden, während an den Füllungs-rändern nur eine Intensität von 500 mW/cm<sup>2</sup> vorliegt.

Da der Behandler solch eine Ungleichverteilung nicht bemerken oder sondieren kann, sollte er auf Polymerisationslampen mit einem homogenen Strahlprofil zurückgreifen.<sup>8</sup> Einen spürbaren Vorteil gegenüber früheren Modellen erreicht

die aktuelle Generation (z.B. SmartLite Pro, Dentsply Sirona).<sup>4</sup> Sie bietet außerdem ein großes Lichtaustrittsfenster mit 10 mm Durchmesser, was klinisch zusätzlich Sicherheit gibt, die Füllung vollständig zu erfassen. Eine überlappende Mehrfachbelichtung entfällt somit oft.

Auch ist bei der SmartLite Pro der Leistungsabfall besonders gering, wenn das Gerät in größerem Abstand zur Füllung gehalten wird: Definiert man die Lichtintensität bei 0 mm Abstand als 100 Prozent, so beträgt sie im Abstand von 4 mm immerhin noch 72 Prozent.<sup>9</sup> Grundsätzlich gilt: Bei einem Abfall der Lichtintensität um 50 Prozent muss die Polymerisationszeit verdoppelt werden.

## Für die Zukunft gerüstet – ein Ausblick aus heutiger Sicht

In den fünf Jahren seit der Konferenz in Halifax haben die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen der Dentalindustrie die Lichthärtung von Kompositfüllungen mit neuen Polymerisationslampen sicherer und komfortabler gemacht. Die SmartLite Pro (Dentsply Sirona) stellt die Antwort auf die oben angeführten zehn Punkte auf dem Stand der Technik dar. Die Vorteile der SmartLite Pro wurden auch von einer unabhängigen Stelle (BlueLight Analytics Inc., Halifax, Kanada) überprüft.

Gleichzeitig haben die Entwickler die Polymerisationslampe SmartLite Pro mit einer Technologie ausgestattet, die es ermöglicht, sehr unterschiedliche Aufsätze zu verwenden – einen für die Polymerisation, einen anderen als Hilfsmittel bei der Diagnostik. Dieser arbeitet nach dem FOTI-Prinzip („Fibre-Optic Transillumination“). Dank aktueller Fortschritte der LED-Technologie konnte so ein Transilluminationsaufsatz in kompakter Bauweise entwickelt werden. In der Regel wird der betreffende Zahn von zervikal illuminiert, wobei sich Karies als dunkle Verschattung manifestiert.<sup>10</sup>

Das System lässt sich in Zukunft erweitern, wobei verschiedene zusätzliche Aufsätze denkbar sind. So definiert die SmartLite Pro den heutigen Stand der Technik und gewährt bereits einen faszinierenden Einblick in die Zukunft der Füllungs-therapie.



**Abb. 4:** Die SmartLite Pro kommt mit einer multifunktionalen Ladestation mit integriertem Radiometer und Platz für zusätzliche Aufsätze in die Praxis.

## Literatur bei der Redaktion.

Fotos: © Dentsply Sirona

## DENTSPLY SIRONA DEUTSCHLAND GMBH

Fabrikstraße 31  
64625 Bensheim  
Tel.: 08000 735000  
pre@dentsplysirona.com  
www.dentsplysirona.com



**PRODUKTINFORMATIONEN** // Die reguläre Tätigkeit wieder aufnehmen zu können – und das möglichst schnell und sicher: Dies ist der Wunsch vieler Praxisinhaber. Für die Orientierung, Lösungen und den Support innerhalb dieser „neuen Normalität“ sorgt W&H und rückt das Miteinander sowie Füreinander in den Mittelpunkt seiner Kundenoffensive.

## #DENTALSUNITED – ERFOLGREICHER RESTART DES PRAXISBETRIEBS

W&H, Bürmoos

„From keeping distance to standing together“ – als Innovationsführer und Familienunternehmen ist es für W&H ein Selbstverständnis, Professionals auch in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten zu unterstützen. Dies gelingt im Rahmen der #dentalsunited-Kampagne einerseits durch aktive Kommunikation über Bestandsprodukte, die nicht nur in Corona-Zeiten zu einem sorgenfreien Praxisbetrieb verhelfen. Andererseits wurden bis Dezember 2020 geltende umfassende Aktionen verabschiedet, die das zahnärztliche Unternehmertum begünstigen.

### Professionelle Unterstützung

#### Aerosolreduziertes Arbeiten – clever in die Basisausstattung investieren

Turbinen sowie Hand- und Winkelstücke sind grundlegende Instrumente jeder Behandlung. Im Segment der Turbinen setzt W&H auf ein patentiertes Hygienekopfsystem: Zirkulierende Luft im Turbinenkopf verhindert das Ansaugen von Aerosolpartikeln beim Auslaufen des Rotors. Zusätzlich sorgt ein minimaler Luftaustritt am Turbinenkopf bei maximaler Leistung für ein Plus an Effizienz und beste Hygiene. Ein weiterer Hygienevorteil: das 4-fach-/5-fach-Spray. Es ermöglicht eine gleichmäßige Verteilung und unmittelbar zielgerichtete Kühlung auf der Behandlungs-



**Abb. 1:** Mehr denn je geht es darum, gemeinsam die Herausforderungen des Lockdowns verantwortungsvoll zu meistern. Der neue W&H Mundschutz wird bereits stark genutzt, auch bei Familie Malata ist er ein täglicher Begleiter.

stelle. Auch die Hand- und Winkelstücke sind mit diesem Produktmerkmal ausgestattet. Alle Instrumente sind thermodesinfizierbar und sterilisierbar.

#### Aerosolreduzierte Prophylaxe – Gerätekombination macht's möglich

Prophylaxemitarbeiter haben ein erhöhtes Infektionsrisiko durch Aerosol. Doch auch hier lässt sich mit dem aerosolredu-

zierten System von W&H vorbeugen. Bestehend aus dem Proxeo Ultra Piezo Scaler PB-530 und dem kabellosen Proxeo Twist Poliersystem PL-40 H zeigt sich die Arbeitserleichterung in Form der Bedienung mit nur einer kabellosen Fußsteuerung. Je nach Bedarf können Anwender zwischen den jeweils gekoppelten Prophylaxeprodukten wechseln. Bewusst wurde beim Handstück Proxeo Twist Cordless auf



#dentals  
W&H united

### Neu im Sortiment: Schutzausrüstung

Um das Infektionsrisiko zu reduzieren, ist die richtige Schutzausrüstung unabdingbar. Dass diese auch optisch überzeugen kann, beweist die neue W&H Schutzausrüstungsserie im eigenen Design: Mund-Nasen-Schutzmasken, Schutzschild, Schutzbrille und OP-Haube sind ab sofort exklusiv im Onlineshop von W&H unter [shop.wh.com](http://shop.wh.com) bzw. [shop-de.wh.com/de-at](http://shop-de.wh.com/de-at) erhältlich.

### Aktionen und Special-Services bis Dezember 2020

#### Hygieneschulung nach COVID-19-Maßgaben on top Aktionszeitraum:

1. Juni bis 31. Dezember 2020

Up to date sein rund um die COVID-19-Hygieneauflagen geht dank W&H ganz einfach. Ab einem Produktbestellwert von 5.000 Euro (Listenpreis) aus dem Sortiment Sterilisation, Hygiene & Pflege erhalten Praxen eine kostenfreie Hygieneschulung direkt vor Ort als Goodie dazu. Die Schulung hat einen Wert von 590 EUR und wird durch einen W&H Außendienstmitarbeiter durchgeführt.

#### Test-it – Lieblingsprodukt kostenfrei zwei Wochen lang testen

Aktionszeitraum:

1. Juni bis 31. Dezember 2020

Das beste Kaufkriterium ist noch immer eine überzeugende Anwendung im Praxisalltag. Aus diesem Grund besteht seit 2018 bei W&H die Möglichkeit, eine Vielzahl der Produkte zwei Wochen lang kostenfrei in der eigenen Praxis zu testen. Die Testphase ist kostenlos, bei einweisungspflichtigen Produkten erfolgt diese vor Ort durch einen W&H Außendienstmitarbeiter. Jedes Produkt kann nach Beendigung der Testwochen zum Sonderpreis erworben werden, die Praxis erhält dann ein Neuprodukt zum Austausch.

#### Last, but not least – der Onlineshop

Aktionszeitraum:

1. Juni bis 31. Dezember 2020

Kennen Sie schon den regulären Onlineshop von W&H? Hier finden sich Artikel aus dem W&H Zubehörsortiment, Smart-Pegs und Verbrauchsartikel. Im Aktionszeitraum gibt es 15 Prozent Rabatt für

rotierendes Polieren gesetzt, dies reduziert die Aerosolbildung im Vergleich zu Pulverstrahlssystemen nachweislich. Polier- bzw. Scaler-Handstücke werden nach der Anwendung maschinell aufbereitet.

#### Unabhängige Positionierung im Raum – Chirurgie-Cart-System

„Hands-free“ gilt bei W&H auch im chirurgischen Bereich. So lässt sich die Gerätekombination – bestehend aus Implantmed und Piezomed – ebenfalls mit nur einer kabellosen Fußsteuerung bedienen. Für einen hygienischen Arbeitsablauf sorgt das Chirurgie-Cart-System, das sich vollkommen frei im Raum positionieren lässt. Auch die automatische Instrumentenerkennung bei Piezomed ermöglicht hy-

gienische Sicherheit. Der Motor sowie das Handstück mit Kabel sind thermodesinfizierbar und sterilisierbar.

#### Hygiene-Workflow für Übertragungsinstrumente – RDG und Assistina TWIN

Es muss nicht immer ein DAC sein, schließlich ist ein Reinigungs- und Desinfektionsgerät (RDG) ohnehin fester Praxisbestandteil. Setzt man folglich auf die Kombination von Thermodesinfektor mit der Assistina TWIN zur Ölpflege und nutzt entsprechend mehr Instrumente, lassen sich kalkuliert auf einen Zeitraum von zehn Jahren für eine Praxis mit einer Durchschnittsgröße von drei Behandlungszimmern rund 17.000 Euro Einsparpotenzial erzielen.

#dentalswerk  
video.wh.com

# #dentals united

United for a safer future

## GoodieBook

Herstellerrabatte & Goodies von W&H

Gültig vom  
01.09.–31.12.2020

# Composi-Tight® 3D Fusion™

## Firm Matrix Band System



Das neue Composi-Tight® 3D Fusion™ Teilmatrizensystem mit **stabilen Matrizenbändern** bietet die Lösung für alle Klasse II Kavitäten.

Erstbesteller, zusätzlich warten weitere exklusive Aktionen, die ausschließlich online verfügbar sind. Die Angebote und Aktionen sind unter [shop.wh.com](http://shop.wh.com) zu finden.

### W&H Herbst-GoodieBook „United for a safer future“ Aktionszeitraum:

1. September bis 31. Dezember 2020

Viele attraktive Pakete aus allen Anwendungsbereichen sind hier zu finden. Wie wäre es mit neuen Instrumenten? Mit dem Angebot „Zwei zum halben Preis“ lockt beispielsweise die Serie Synea und sorgt für perfekte Leistung am Behandlungsstuhl.

### Kombi-Steuerung für den Proxeo Ultra Piezo Scaler und das kabellose Proxeo Twist Poliersystem

Kennen Sie schon die neue Kombi-Steuerung von Proxeo Ultra und Proxeo Twist Cordless? Beide lassen sich über nur eine Fußsteuerung bedienen – ein Gewinn an Komfort und Effizienz für Anwender und Patient.

### Shoppingvergnügen auch im Bereich Hygiene

Optimale Praxishygiene ist immer eine gute Idee. Wussten Sie schon, dass W&H auch in diesem Segment Komplettanbieter ist? Ein Blick auf die hinteren Seiten des GoodieBooks lohnt sich.

Die aktuelle Version des GoodieBooks ist hier zu finden: [www.wh.com/de\\_germany/dental-newsroom/aktionen](http://www.wh.com/de_germany/dental-newsroom/aktionen)

### Aktionsseite besuchen – alle Mehrwerte im Überblick

Sie sind neugierig und möchten mehr zu den verschiedenen Service- und Supportleistungen erfahren? Dann besuchen Sie unsere dafür neu eingerichtete Website unter [dentalsunited.de](http://dentalsunited.de). Alle Inhalte der #dentalsunited-Kampagne sind hier gebündelt für Sie zusammengefasst. Wir freuen uns, Sie mit diesen Maßnahmenpaketen weiterhin als vertrauensvoller zuverlässiger Partner unterstützen zu können.

### W&H DEUTSCHLAND GMBH

Raiffeisenstraße 3 b  
83410 Laufen/Obb.  
Tel.: 08682 8967-0  
[office.de@wh.com](mailto:office.de@wh.com)  
[www.wh.com](http://www.wh.com)



FX-HHF-00



10% günstiger



#### Fusion Firm Bänder

- Bleiben stabil
- Kein Verknicken beim Einsetzen
- Fünf ideale Größen!
- Perfekte Kontaktpunkte

Preis: € 404,10\*\*  
statt  
~~€ 449,00\*~~

### FX-HHF-00 Fusion Firm Starter Set

3x Composi-Tight® 3D Fusion™ Ring  
(1x Ring kurz blau, 1x Ring lang orange, 1x Ring breit grün)  
1x verbesserte Ringseparierzange,  
70x Composi-Tight® 3D Fusion™ Firm stabile Matrizenbänder,  
80x Composi-Tight® 3D Fusion™ Keile

**Angebot: 10% auf FX-HHF-00  
nur bis zum 30.09.2020\*\***

**Testen ohne Risiko mit der  
60-Tage-Geld-zurück-Garantie!**

Schritt für Schritt zum Erfolg:



1. Platzieren Sie das Band mit dem Matrizenbandhalter.

2. Platzieren Sie den Keil mit einer Pinzette, um das Band auch gingival abzudichten.

3. Platzieren Sie den Fusion Ring mit der Ringseparierzange genau über den Keil.

Rufen Sie uns an: 02451 971 409

**Garrison**  
Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971 409 • Fax: +49 2451 971 410  
[info@garrisdental.net](mailto:info@garrisdental.net) • [www.garrisdental.com](http://www.garrisdental.com)

ADGM920 DZ

\*Alle Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen zzgl. MwSt. Es gelten unsere AGB.

**INTERVIEW //** Die Henry Schein Deutschland GmbH hat seit Beginn 2019 mit Stefan Heine einen vielseitig erfahrenen neuen Geschäftsführer. Im exklusiven Gespräch blickt Heine auf seine erste Zeit im Unternehmen zurück, auf die Herausforderungen des Unternehmens während der Corona-Krise und die Unterschiede zwischen der Pharmaindustrie und dem Dentalmarkt.

## „WIR WOLLEN UNSERE KUNDEN BEGEISTERN“

Stefan Thieme / Leipzig

**Herr Heine, Sie sind seit mehr als einem Jahr als Geschäftsführer von Henry Schein in Deutschland tätig – Wie waren die „ersten“ Eindrücke bis dato?**

Das erste Jahr bei Henry Schein war bemerkenswert: Dass ich 2019 und damit in einem Jahr mehrerer großer Dentalevents gestartet bin, hat mich in besonderer Weise in die Branche eingeführt – und auch beflügelt. Angefangen von unserer Nationalen Vertriebstagung (NVT) über die IDS 2019 bis hin zu unserem Gründer Camp.

Diese Formate boten mir eine wunderbare Plattform, zahlreiche Kontakte zu knüpfen – zu Kunden, zu Mitarbeitern, zu Herstellern und auch zu Pressevertretern –

---

**Abb. 1:** Business Unit Manager Stefan Thieme (links), OEMUS MEDIA AG, sprach mit dem Geschäftsführer Stefan Heine, Henry Schein Deutschland GmbH, am Unternehmensstandort in Langen über seinen Werdegang und die Herausforderungen in der Corona-Zeit für das Unternehmen und die Dentalbranche im Allgemeinen.



und so im Unternehmen anzukommen. Der besonders herzliche Empfang, der mir bei meinem Einstieg von den Mitarbeitern entgegengebracht wurde, und die durchweg spürbare Akzeptanz sind eine weitere große Bestätigung.

Zudem bin ich anfangs in die Regionen gereist, um mich mit zahlreichen Außendienstmitarbeitern, Technikern und Kunden auszutauschen und das Geschäft vor Ort kennenzulernen. Das war eine unglaublich wichtige und wertvolle Erfahrung.

### **Und dann kam Corona – eine herausfordernde Zeit für unsere Wirtschaft, aber auch unsere Dentalbranche. Wie erleben Sie diese Zeit?**

Es war eine ungewöhnliche Zeit, die wir in den letzten Wochen und Monaten erlebt haben. Eine genauso ungewöhnliche Zeit liegt aber auch noch vor uns. Jeder hat die Auswirkungen dieser Krise zu spüren bekommen, privat wie auch beruflich.

Für Henry Schein, als Partner von Tausenden Zahnarztpraxen und Dentallaboren in Deutschland und weltweit, ist dies eine besonders herausfordernde Situation aufgrund von Lieferengpässen und der weltweit gestiegenen Nachfrage in einigen Produktbereichen, wie Mund-Nasen-Schutz, Masken, Handschuhe und Desinfektionsmitteln. Das liegt zum einen an einem überdurchschnittlich hohen Bedarf, zum anderen an den weltweit herrschenden Exportrestriktionen und einer eingeschränkten Produktion. Zeitweise konnten wir den vorhandenen Bestand nur durch Rationierung gerecht an unsere Kunden verteilen.

Auf globaler Ebene sind wir Mitgründer des Pandemic Supply Chain Network (PSCN) und nehmen in diesem Bereich eine federführende Rolle ein. Darüber hinaus sind wir kontinuierlich im Austausch mit Industriepartnern und globalen Gesundheitsorganisationen wie der Weltgesundheitsorganisation (WHO), um Lieferketten effizienter zu gestalten. Auf nationaler Ebene arbeiten wir dazu eng mit den entsprechenden Verbänden und Länderkammern zusammen. Und natürlich helfen wir auch aktiv dabei, die Verbreitung des Coronavirus einzudämmen. Wo immer möglich, arbeiten unsere Henry Schein-Teammitglieder im Homeoffice.

### **In welchen Bereichen haben Sie zu Beginn der Krise besonders gespürt, dass die Kunden Ihre Unterstützung benötigen?**

Uns ist es besonders wichtig, dass unsere Kunden – wo immer möglich – ihren Praxisbetrieb fortführen können. Vor allem der Technische Service ist stark nachgefragt. Unsere 380 Techniker sind kontinuierlich für unsere Kunden im Einsatz. Natürlich immer unter Berücksichtigung der entsprechenden Hygienemaßnahmen. Und wir haben es ermöglicht, dass gerade Wartungen, die im alltäglichen Praxisbetrieb zeitlich nach hinten rutschen, vorgezogen wurden, damit unsere Kunden bestmöglich vorbereitet sind, wenn der Normalbetrieb wieder anläuft. Auch per Ferndiagnose können wir während dieser Zeit weiterhelfen: Liegt eine Störung an einem Gerät vor, welches per Remote mit einem Henry Schein-Spezialisten oder -Techniker verbunden ist, können wir zeitnah reagieren. Auch im Hygienebereich haben wir vermehrt gespürt, dass Kunden unsere langjährige Expertise zu schätzen wissen.

Die Liquidität ist nach wie vor ein großes Thema für Zahnarztpraxen und Dentallabore. Wir haben dahingehend unser Angebotsportfolio erweitert und zusammen mit Finanzpartnern ein „Geld-zurück-Darlehen“ konzipiert. Kunden können sich mit diesem Darlehen ein Stück Liquidität zurückholen und verschaffen sich einen kleinen finanziellen Aufschub.

Zu guter Letzt wurden die vielen hilfreichen Informationen auf unserem Coronavirus-Informationsportal – abrufbar auf [www.henryschein-dental.de/coronavirus](http://www.henryschein-dental.de/coronavirus) – dankbar von unseren Kunden angenommen.

### **Auch die Corona-Krise zeigt, dass Wandel und Adaption wichtig sind. Gerade die Veränderungen des Dentalfachhandels wurden in den ersten Monaten des Jahres viel thematisiert. Wie sollte ein Unternehmen wie Henry Schein Ihrer Meinung und Erfahrung nach reagieren, um diesem Wandel gewachsen zu sein und ihn aktiv mitzugestalten?**

Das ist eine sehr spannende Frage, zumal Wandel in vielen Kontexten als etwas Bedrohliches wahrgenommen wird, dem man sich entziehen könnte. Dabei sind Veränderung und Wandel unabdingbare

Phänomene und noch dazu ganz und gar nichts Neues. Wandel ist also eine alte Gewissheit und Notwendigkeit, um den immer wieder neuen Anforderungen gerecht zu werden. Was jetzt neu daran ist, ist die Geschwindigkeit, mit der sich etwas verändert. Denn das Tempo hat rasant angezogen. Frühere Entwicklungszyklen waren wesentlich länger. Damit war es in der Vergangenheit einfacher, dem Wandel zu begegnen und Schritt zu halten. Heute geht es in atemberaubender Geschwindigkeit von einer Neuerung zur nächsten. Das machen der digitale Workflow und die Entwicklung der neuesten Generation von Intraoralscannern mehr als deutlich. Die Möglichkeiten, die sich aus diesem Wandel für Patienten ergeben, sind gigantisch.

Unsere Aufgabe als Henry Schein ist es daher, nicht nur unsere Mitarbeiter für die gestiegene Geschwindigkeit fit zu machen, sondern auch die Kunden in diesem Veränderungsprozess zu begleiten und die Chancen des digitalen Wandels für sie nutzbar zu machen. Dabei sehen wir eine starke Heterogenität – manche Kunden sind technikaffin, andere warten eher ab, und wiederum eine dritte Gruppe bewegt sich kaum und steht den Innovationen sehr skeptisch gegenüber. Genau hierin liegen unsere Chancen und Aufgaben: jeden Kunden dort abholen, wo er steht, und dann gemeinsam mit ihm den Weg beschreiten.

Gleichzeitig ist natürlich auch der demografische Wandel für uns ein immer wichtiger werdendes Thema. Wir wollen für wirklich jede Phase im „Leben“ einer Praxis – Gründung, Niederlassung, Erweiterung und Abgabe – der beste Ansprechpartner sein.

### **Sie waren in Ihrer vorherigen Position viele Jahre in der Pharmabranche tätig. Welche zentralen Unterschiede sehen und empfinden Sie zwischen den beiden Branchen, der Pharma- und der Dentalindustrie?**

Wenn Sie die Flughöhe hoch genug wählen, dann sind ja eigentlich alle Herausforderungen ähnlich, egal, in welchem Bereich. Gehen Sie aber ein Level tiefer, zeigen sich natürlich Unterschiede: In meiner Wahrnehmung ist die Dentalbranche vor allem sehr viel komplexer als die Pharmaindustrie, bei der es im

Kern und stark vereinfacht vor allem um die tägliche Belieferung der Apotheken mit Pharmaka und Verbrauchsmaterialien geht.

Die Dentalbranche wird durch viel mehr Faktoren bestimmt; sie hat vielschichtiger Wettbewerbsituationen und einen großen Bereich der Technik. Letzteres und unser damit verbundener Technischer Service spielen für uns eine besondere Rolle, da wir hier die Kundenorientierung, das „Henry Schein-Erlebnis“, noch stärker erlebbar machen.

Praxis- und Laborinhaber müssen einen Partner an ihrer Seite haben, auf den sie sich verlassen können. Ist die Behandlungseinheit oder ein anderes Gerät defekt, muss es schnell wieder einsatzbereit sein, bevor finanzielle Ausfälle entstehen. Noch entscheidender ist aber, dass der Kunde jemanden erreicht und der Defekt zuverlässig behoben wird. Denn: Schnelligkeit und Qualität des Techni-

schen Services sind ein zentrales Unterscheidungsmerkmal in unserer Branche.

### Was genau verstehen Sie unter dem „Henry Schein-Erlebnis“?

Wir wollen den Kunden begeistern! Denn, wenn wir es schaffen, unsere langjährig ausgebauten Kompetenzen für unsere Kunden transparent und erlebbar zu machen und von unseren Kunden als fähiger und stets zuverlässiger Partner, vor allem in der Not und für alle Praxisphasen – von der Gründung über die Erweiterung bis hin zur Abgabe – gesehen werden, haben wir unser Ziel erreicht.

Dafür ist jedes Team Schein-Mitglied im Unternehmen wichtig, egal, ob in der Telefonzentrale oder im Außendienst. Wenn wir unsere Kunden (weiterhin) begeistern und sie von dem Henry Schein-Erlebnis – dem Gesamtpaket – überzeugen können, sind wir mehr als gewappnet für die Zukunft.

### Und zum Schluss: Was macht Henry Schein einzigartig für Sie?

Einzigartig finde ich, dass sich ein solch großes, global agierendes Unternehmen so familiär anfühlt. Sei es in unserer Zentrale in Langen, im Austausch zwischen den Regionen und auch weltweit. Wir sind alle eng vernetzt und teilen unsere Erfahrungen und unser Wissen. Das ist ein großer Schatz! Und auch unser langjähriger Chairman und CEO, Stanley M. Bergman, ist hier ein wunderbares Vorbild. Trotz seines Firmensitzes in New York ist er unglaublich präsent und scheint fast jedes Team Schein-Mitglied persönlich zu kennen.

Und dennoch wird unser deutsches Business nicht zentral aus den USA gesteuert, sondern lokal geführt. Das sehe ich als großen Vorteil. Denn jeder Markt hat Eigenheiten, die es genau zu kennen gilt, um darauf eingehen zu können. Und auch die Firmengeschichte finde ich beeindruckend – die Anfänge von Henry Schein liegen in einer Apotheke, woraus sich über die Jahrzehnte ein erfolgreicher und weltweit geschätzter Konzern entwickelt hat. Ich bin stolz, zu solch einem Unternehmen und zum Henry Schein-Team zu gehören!

### Vielen Dank für das freundliche Gespräch!

Fotos: © Oemus Media AG

**Abb. 2:** Stefan Heine ist seit Anfang 2019 Geschäftsführer der Henry Schein Dental Deutschland GmbH mit Sitz in Langen. Er verantwortet das Deutschlandgeschäft von Henry Schein Dental und ist damit unter anderem für die strategische Ausrichtung, das Management und die Geschäftsentwicklung sowie den Vertrieb und das Marketing von Henry Schein Deutschland zuständig. Neben seiner Tätigkeit als Geschäftsführer ist Stefan Heine seit Mai 2019 auch Vizepräsident des Bundesverband Dentalhandel e.V. (BVD).



### HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a  
63225 Langen  
Tel.: 0800 1400044  
Fax: 08000 400044  
info@henryschein.de  
www.henryschein-dental.de

## INVESTIEREN – JETZT SO GÜNSTIG WIE NOCH NIE

Einmalig günstige KfW-Kredite, Mehrwertsteuerreduzierung und interessante Investitionsnachlässe von bis zu 32.500 EUR auf die Listenpreise sind jetzt unschlagbare

Argumente für den Zahnarzt in ein OPG oder DVT von orangedental/Vatech zu investieren. Außerdem hat orangedental die Preise für Garantieverlängerungen

von fünf oder sogar zehn Jahren über 50 Prozent reduziert. orangedental/Vatech bietet als einziger Anbieter zehn Jahre Garantie auf Röntgenröhre und Sensoren an. Für sensationelle 6.400 EUR Aufpreis beim Kauf eines DVT erhält der Anwender für zehn Jahre Planungssicherheit und ist vor unerwarteten, hohen Reparaturkosten geschützt. Die eigene Produktion von Röntgenröhren und Sensoren bei Vatech und die damit verbundene Kontrolle über die außergewöhnliche Produktqualität machen solche günstigen Garantieverlängerungen, im Interesse und zum Vorteil des Anwenders, erst möglich.

Die Aktion ist befristet bis 31.12.2020. Fragen Sie Ihr Dentaldepot nach dem Investitionsnachlass und den Garantieverlängerungen von orangedental oder kontaktieren Sie uns direkt. orangedental/Vatech Produkte stehen für Innovation und Zuverlässigkeit auf höchstem Qualitätsniveau, bei einem unschlagbaren Preis-Leistungs-Verhältnis. Die orangedental 7-Tage-Hotline sowie das zwölfköpfige Technikteam gewährleisten einen außergewöhnlichen Service.

**NEU** **Garantieverlängerung\* zu Aktionspreisen:**



**PaX-i3D<sup>8/12/16</sup> Green<sup>next</sup>**  
10 Jahre  
2 Jahre Standard + 8 Jahre  
Verlängerung auf Sensor + Röhre  
-> 6.400 €  
Investitionsnachlass  
bis zu 32.500 €

**PaX-i HD\***  
5 Jahre  
2 Jahre Standard + 3 Jahre  
Verlängerung auf Sensor + Röhre  
-> 3.200 €  
Investitionsnachlass  
8.500 €

Bitte fragen Sie Ihr Dentaldepot nach einem individuellen Angebot.

\* Preise exkl. MwSt. | Teilgarantie ausschließlich gültig für Sensor & Röntgenstrahler (Röhre). Aktion gilt nicht für One-Shot-CEPH. Die Aktion läuft bis 31.12.2020.

### ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG

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

## AUSGEKLÜGELTES HERZSTÜCK FÜR DIE PRAXIS

Effiziente Behandlungsabläufe, zeitgemäßer Komfort und elegantes Design gepaart mit einer überragenden Zuverlässigkeit – all das vereint die innovative Behandlungs-

einheit EURUS des weltweit gefragten Herstellers Takara Belmont. Der hydraulische Mechanismus des Patientenstuhls gewährleistet eine sanfte sowie leise Be-

wegung, und die verfügbare Knickstuhl-Variante vereinfacht Kindern sowie in ihrer Beweglichkeit eingeschränkten Menschen das Ein- und Aussteigen. Das Bedienfeld der EURUS ist in Form eines Touchpanels gestaltet, das sich durch ein unkompliziertes, intuitives Handling auszeichnet. Eine einzigartige Place-Ablage mit liegenden Instrumenten optimiert zusätzlich den Behandlungsworkflow. Für beste Sicht sorgt die LED-OP-Leuchte der neuesten Generation. Durch ihre Individualisierbarkeit mittels unterschiedlicher Kunstlederfarben bietet die EURUS die passende Lösung für jeden Kundenwunsch.



### BELMONT TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18  
60437 Frankfurt am Main  
Tel.: 069 506878-0  
info@takara-belmont.de  
www.belmontdental.de





# PRAXISLIEBLING

DIE QUALIFIKATION EINES TECHNIKERS DES DEUTSCHEN DENTALHANDELS WIRD DURCH SEINEN BVD-AUSWEIS DOKUMENTIERT. UND NATÜRLICH DURCH SEINE KOMPETENZ.

Der Techniker oder die Technikerin Ihres Vertrauens kann schon mal den Arbeitstag in Ihrer Praxis retten. Damit sie jahraus, jahrein sachkundig und verlässlich jedes Problem lösen können, werden sie regelmäßig geschult. Die Nachweise der fach- und produkt-spezifischen Schulungen werden im Auftrag des BVD unabhängig geprüft. So bleibt das Wissen frisch. Und Ihre Praxis auch.

Eine der vielen Leistungen Ihres BVD.  
Mehr darüber hier: [bvdental.de](http://bvdental.de)

**DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.**





## ALTERNATIVES PROPHYLAXEKONZEPT

Zur Eindämmung des Coronavirus wird die Verwendung von Ultraschall- und Pulverstrahlgeräten aufgrund ihrer starken Aerosolentwicklung vonseiten der Behörden derzeit nur eingeschränkt befürwortet oder ganz untersagt. Muss deswegen auf die PZR komplett verzichtet werden? Der japanische Hersteller NSK vertritt die Ansicht, dass ein alternatives Konzept unter Verwendung manueller Scaler ebenfalls den Grundanforderungen an gute zahnmedizinische Prävention gerecht wird. Die neue SMILEBOX, eine Kooperation der Hersteller NSK und YOUNG™, sichert mit ihren Komponenten auch in Zeiten von COVID-19 den Prophylaxeerfolg. Sie beinhaltet die 2Tone™ Anfärbe-

lösung von YOUNG™, die neue Beläge rot und ältere Beläge blau anzeigt. Für die Politur der Zahnoberflächen enthält die SMILEBOX eine Komplettlösung bestehend aus NSK Prophylaxe-Winkelstück FX57m, YOUNG™ Elite Cup Polierkelchen sowie der YOUNG™ Polierpaste mit Mintgeschmack. Abgerundet wird das Angebot durch die Microbrush DryTips®. Das Zusammenspiel aller Komponenten ermöglicht eine weitgehend aerosolfreie Prophylaxebehandlung. So muss ein medizinisch erforderlicher Schutz vor bakteriellem Zahnbelag nicht vernachlässigt werden und ein essenzieller Teil der Wertschöpfung einer



Zahnarztpraxis nicht zwangsläufig ruhen. Die SMILEBOX ist ab sofort zum Vorzugspreis (UVP 279 EUR) beim Fachhändler erhältlich.

**NSK EUROPE GMBH**  
Tel.: 06196 77606-0  
[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

## PRODUKTDESIGN MIT ZEITLOSER ÄSTHETIK

Die Firma Karl Baisch plant und fertigt individuelle Raumlösungen für die medizinische Praxis und Klinik. Prozesse ergonomisch abzubilden, hygienischen Anforderungen gerecht zu werden und darüber hinaus die Investition durch nachhaltiges Design zu sichern, das sind wesentliche Grundsätze der entworfenen Konzepte.

Seit Jahrzehnten beliefert das niederbayerische Unternehmen Zahnarztpraxen und Krankenhäuser mit hochwertigen, praxistauglichen Produkten und ist so zu einer festen Größe bei der Planung und Installation medizinischer Einrichtungen geworden. Neben der Funktionalität und den vielen Detaillösungen, welche die tägliche Arbeit des Zahnarztes erleichtern, sind es vor allem zwei Eigenschaften, die den Baisch-Produkten zu dauerhafter Popularität verhelfen: höchste Qualität und innovatives Design. Zudem garantiert die Karl Baisch GmbH im Bereich Service höchste Kundenorientierung bei Planung, Installation und darüber hinaus.

Seit Jahrzehnten beliefert das niederbayerische Unternehmen Zahnarztpraxen und Krankenhäuser mit hochwertigen, praxistauglichen Produkten und ist so zu einer festen Größe bei der Planung und Installation medizinischer Einrichtungen geworden. Neben der Funktionalität und den vielen Detaillösungen, welche die tägliche Arbeit des Zahnarztes erleichtern, sind es vor allem zwei Eigenschaften, die den Baisch-Produkten zu dauerhafter Popularität verhelfen: höchste Qualität und innovatives Design. Zudem garantiert die Karl Baisch GmbH im Bereich Service höchste Kundenorientierung bei Planung, Installation und darüber hinaus.



**KARL BAISCH GMBH**  
Pranger Straße 6  
94560 Offenberg/Neuhausen  
Tel.: 09931 89007-0  
[www.baisch.de](http://www.baisch.de)

## SICHERE AUFBEREITUNG VON ÜBERTRAGUNGSINSTRUMENTEN



Aufbereitung sind hierbei verschiedene Faktoren zu bedenken, wie z.B. mechanische Einflüsse, geeignete und freigegebene Adapter sowie Reinigungs- und Desinfektionslösungen, die vom Hersteller der Instrumente zur Anwen-

nung freigegeben sein müssen. Wichtig ist in jedem Fall, dass entsprechend ausgebildetes Personal sorgfältig vorgeht und z.B. die Durchgängigkeit der Medienwege während der Aufbereitung stets kontrolliert.

#### Materialverträglichkeit/Lebensdauer

Die Lebensdauer eines Übertragungsinstrumentes wird ebenfalls von verschiedenen Faktoren beeinflusst. Hier steht, allen voran, die korrekte Reinigung der Instrumente im Vordergrund. Ablagerungen im Instrument (Blut, Dentin, Schmutzrückstände etc.) verursachen höheren Verschleiß und Korrosion. Auch thermische Belastung und hochalkalische Reinigungsverfahren können die Lebensdauer deutlich verringern. Daher sind ausschließlich die vom Instrumentenhersteller freigegebene und durch Wirksamkeitsgutachten belegte Produkte zu verwenden. Nur diese Produkte sind nicht nur wirksam und materialschonend, sondern verlängern, bei korrekter Pflege auch die Lebensdauer der hochwertigen Übertragungsinstrumente.

#### Manuelle Aufbereitung mit System

Mit den Produkten **WL-clean**, **WL-cid** und **WL-dry/WL-Blow** bietet ALPRO MEDICAL ein sicheres bakterizides, fungizides und viruzides System zur manuellen Aufbereitung (einschließlich semikritisch B) für zahnärztliche Übertragungsinstrumente an. Bei der Anwendung ist jedoch unbedingt darauf zu achten, dass nur die in den Wirksamkeitsgutachten von ALPRO spezifischen Adapter Typ „G“ verwendet werden. Diese ALPRO „G“ Adapter sind nicht nur vom Hersteller der Instrumente für diesen Einsatz freigegeben, sondern gewährleisten eine zuverlässige Entfernung von Anschmutzungen und eine sichere Desinfektion der Innenflächen. Die effektive

und nicht proteinfixierende Reinigungslösung **WL-clean** wird vor der Desinfektion mit **WL-cid** angewendet. **WL-cid** erfüllt die aktuellen Anforderungen von RKI/DVV (mykobakterizid, fungizid) und ist viruzid wirksam gemäß EN 14476 und EN 16777 gegen behüllte sowie unbehüllte Viren (z.B. Adeno, Noro, Polio, SV 40). Somit ist eine Aufbereitung einschließlich semikritisch B kategorisierter und eingestufte Übertragungsinstrumente mit diesen Verfahren uneingeschränkt möglich. Im Anschluss an die Reinigung und Desinfektion werden die Innenflächen der Instrumente mit **ALPRO WL-dry** oder **WL-Blow** getrocknet und gemäß Herstellerangaben auf der „reinen Seite“ im Aufbereitungsraum gepflegt. Nach nur wenigen Minuten können die so aufbereiteten und gepflegten Turbinen, Hand- und Winkelstücke, je nach Risikobewertung, unmittelbar am nächsten Patienten verwendet werden. Eine zusätzliche thermische Behandlung ist nur in Ausnahmefällen (Seuchenfall gem. RKI) oder an kritisch eingestuften (ausschließlich maschinell mit verpackter Sterilisation) Hand- und Winkelstücken notwendig. Die von der DGKH geforderte 100 µg-Grenze für Proteinrückstände in den Instrumenten wird bei korrekter Anwendung der WL-Serie nachweislich deutlich unterschritten.



#### ALPRO MEDICAL GMBH

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

Die Aufbereitung der Außen- und Innenflächen von Übertragungsinstrumenten ist die Achillesferse bei der Infektionsprävention in der Zahnarztpraxis. Das oberflächliche Abwischen der Instrumente reicht nicht aus, um die Verbreitung von pathogenen Keimen zu verhindern. Nicht nur rotierende Instrumente (Bohrer) werden mit im Aerosol befindlichen Speichel und Keimen bei einer Behandlung des Patienten kontaminiert, sondern auch die Hand- und Winkelstücke sowie Turbinen. Hierbei werden sowohl die Außenflächen als auch die Innenflächen (Rücksogeffekt durch Unterdruck) nachweislich in einem nicht unerheblichen Maße kontaminiert. Wird nach der Behandlung das jeweilige Übertragungsinstrument nicht umfassend gereinigt und desinfiziert, besteht die Gefahr einer Kreuzkontamination für Patienten, Behandler und Praxispersonal. Eine besondere Stellung bei der Aufbereitung zahnärztlicher Übertragungsinstrumente nimmt hierbei die „nicht proteinfixierende Reinigung“ als erster Aufbereitungsschritt ein, da sowohl bei chemischer (z.B. Aldehyde) als auch thermischer Aufbereitung, Proteine, die sich in den Innenflächen der Instrumente anreichern, fixiert werden.

Daher sind zahnärztliche Übertragungsinstrumente nach jeder Behandlung eines Patienten mit standardisierten/validierten Verfahren der Außen- und Innenflächen aufzubereiten. Nur so entsteht Sicherheit für Patienten und Praxispersonal.

#### Sorgfältige Reinigung und Desinfektion

Aufgrund des komplexen Aufbaus und unterschiedlicher Materialien der Übertragungsinstrumente ist bei der Reinigung der Innenflächen und Medienkanäle auf „Durchgängigkeit“ dieser Bereiche bei der Aufbereitung zu achten. Je nach Art der

## BRAVOURÖS STERILISIEREN JEDERZEIT

Bei einer sicheren und effizienten Sterilisation spielt neben der korrekten Durchführung durch das Praxisteam auch die zuverlässige Leistung des Autoklavs eine zentrale Rolle. Gleichzeitig integriert sich ein smartes Modell nahtlos in die bestehenden Praxisabläufe und ermöglicht die clevere Übertragung aller notwendigen Protokollaten über das eigene Netzwerk.

### Hochmoderne Sterilisationstechnologie

Mit dem neuartigen Kammerautoklav BRAVO G4 bringt die Firma SciCan aus der COLTENE-Unternehmensgruppe einen hochmodernen Sterilisator der Klasse B auf den Markt. Dank seines durchdachten Designs erfüllt der EN 13060-konforme Autoklav souverän alle Praxisanforderungen an Sicherheit, Effizienz und Funktionalität. Innerhalb von 33 Minuten sterilisiert und trocknet der SciCan BRAVO G4 Instrumente zuverlässig und effektiv. Zur Verbesserung der Dampfpenetration entfernt ein Vorvakuumzyklus die Luft im Gerät, der Nachvakuumzyklus sorgt für eine verlässliche Trocknung, sodass die Instrumente direkt für den nächsten Einsatz vorbereitet werden können.

Praktische Funktionen wie ein programmierbarer Startzeitpunkt, automatische Wartungs- und Testprogramme sowie das Vorheizen und die erweiterte Trocknung erleichtern zusätzlich die Abläufe in der Praxis. Außerdem verfügt der SciCan BRAVO G4 über verschiedene Optionen zum Befüllen und Entleeren des Behälters: Manuell von oben und vorn sowie automatisch durch entsprechende Anschlüsse auf der Rückseite. Zusätzliche Wasserbehältnisse ermöglichen die flexible Integration in alle bestehenden Aufbereitungsräume.

### Smarte Dokumentation über G4-Schnittstelle

Für eine wirksame Sterilisation überwacht ein elektronisches Steuerungssystem mit Autostopp-Funktion die verschiedenen Phasen und Einhaltung aller kritischen Parameter. Die Datenprotokollierung erfolgt automatisch und kann mittels innovativer G4-Technologie per USB-Stick oder E-Mail bequem ausgelesen und verschickt werden – oder gleich am praxiseigenen Netzwerkdrucker ausgedruckt werden. Per Ethernet-Schnittstelle greifen



© SciCan GmbH

Praxismitarbeiter bequem vom Smartphone oder Computer auf Zyklusdaten und Wartungsinformationen zu.

Erhältlich ist der BRAVO G4 in drei verschiedenen Größen mit 17l, 22l und 28l Kammervolumen je nach individuellem Kapazitätsbedarf. Sein umfangreiches Fassungsvermögen ermöglicht die gleichzeitige Aufbereitung von fünf Trays oder drei Kassetten (bzw. sechs Trays oder vier Kassetten bei der 28l-Variante).

### SCICAN GMBH

Wangener Straße 78  
88299 Leutkirch  
Tel.: 07561 98343-0  
www.scican.com

## MEHR HYGIENE AUF KÜRZEREN WEGEN

Handinstrumente, Sonden, Ultraschallaufsätze und Mundspiegel werden oftmals an der Serviette auf dem Patienten, einem Zellstofftuch auf dem Tray oder einer Watterolle zwischen den Fingern gereinigt. Diese Art des Handlings entspricht nicht immer den besten ergonomischen und hygienischen Maßstäben. Um diesen Prozess zu optimieren, wurden die praktischen Fit-N-Swipe Einmal-Reinigungspads und die Antibeschlags-Trocknungspads für Mundspiegel entwickelt. Diese werden ganz einfach an einer Lieblingsstelle auf den Handschuhrücken aufgeklebt. Debris, Blut oder Plaque können so schnell und einfach abgestreift werden. Die blauen Fit-N-Swipe sind Trocknungspads und sorgen durch ihr einzigartiges Multi-Layer-Gewebe für glasklare und beschlagfreie Mundspiegel.

Sie entfernen selbst fett- oder ölhaltige Verunreinigungen schlierenfrei. Die weißen Fit-N-Swipe sind Reinigungspads und speziell für die schnelle Säuberung von Instrumenten entwickelt worden. Die einzigartige Mikrofaser mit hoher Retentionsfähigkeit sorgt für eine hohe Reinigungswirkung und Saugfähigkeit. Gleichzeitig kann es als sicheres und handliches Steckdepot für Endodontienadeln verwendet werden.

Fit-N-Swipe Pads sind vor dem ersten Gebrauch sterilisierbar und damit auch optimal für die Anwendung in der Chirurgie.

### Jetzt Tester werden!

In regelmäßigen Abständen werden in der Facebook-Gruppe Prophy Check spannende Prophylaxeprodukte verschiede-



ner Hersteller zu einem kostenlosen Test angeboten. Teilnehmer hatten hier zuletzt die Möglichkeit, die Fit-N-Swipe Pads gratis zu testen. Schauen Sie bei der Facebook-Gruppe vorbei und werden auch Sie zum Tester!

### HAGER & WERKEN GMBH & CO. KG

Tel.: 0203 99269-0  
www.hagerwerken.de

## GLASIONOMERZEMENTE MIT MAXIMALER HAFTUNG UND ÄSTHETIK



Riva Light Cure ist ein lichthärtender, kunststoffmodifizierter Glasionomer-Füllungszement. Glasionomere haben eine hohe Fluoridabgabe und haften chemisch am Zahn, während Komposite über eine exzellente Ästhetik verfügen. Riva Light Cure ist eine Kombination aus beidem, denn es hat sowohl eine exzellente Ästhetik als auch eine hohe Fluoridfreisetzung und chemische Haftung am Zahn.

Riva Self Cure nutzt SDIs speziellen ionglass™ Füllstoff, welcher eigens von unseren Glasspezialisten entwickelt wurde. ionglass™ ist ein röntgensichtbares, hoch ionenfreisetzendes, bioaktives Glas, welches in SDIs gesamter Produktpalette von Dentalzementen verwendet wird. Riva Light Cure setzt weitaus mehr Fluoride frei, welche die Remineralisierung der natürlichen Zähne unterstützen.

Riva Light Cure ist schnell und einfach in der Anwendung. Vorheriges Bonding ist nicht notwendig. Es haftet chemisch an der Zahnoberfläche und geht einen Ionenaustausch mit dem demineralisierten Zahn ein. Im Gegensatz zu den ersten Generationen von Glasionomeren, die zumeist als temporäre Lösungen angewandt wurden, stehen Riva Light Cure

und Riva Light Cure HV für eine immense Vielfalt von finalen Restaurationen wie Klassen I, II, III und V; Milchzähnen und geriatrischen Restaurierungen; Liner und Unterfüllungen; Stumpfaufbauten und Sandwich-Technik.

Viele Glasionomer-Restaurationen sind Zahnhalsfüllungen (Klasse V). In diesem Bereich des Zahns wirkt ein hohes Maß an Biegekräften. Eine hohe Biegefestigkeit sorgt für weniger Brüche und Frakturen. Riva Light Cure hat eine exzellente Biegefestigkeit.

Häufig im sichtbaren Bereich eingesetzt, besitzt Riva Light Cure eine exzellente Beständigkeit gegen Verfärbungen wie beispielsweise durch schwarzen Tee oder Rotwein. Riva Light Cure absorbiert nur etwa die Hälfte der Farbpartikel aus diesen stark gerbsäurehaltigen Flüssigkeiten. Die Transluzenz von Riva Light Cure sorgt für maximale Ästhetik, um natür-

lich aussehende Restaurationen mit Chamäleon-Effekten zu ermöglichen. Riva Light Cure ist die Lösung zur Verhinderung von Mikroleakage über einen langen Zeitraum. Es kann als Füllungsmaterial oder als Liner unter anderem bei Restaurationen verwendet werden.

Während Riva Light Cure mit anderen ähnlichen Produkten vergleichbar ist, ist Riva Light Cure HV einzigartig. Riva Light Cure HV kann sofort nach dem Anmischen verarbeitet werden. Es ist ein sehr formbares Material. Es klebt nicht am Instrument und zieht keine Fäden, was so oft bei lichthärtenden Glasionomeren der Fall ist. Riva Light Cure HV zieht sich nach dem Modellieren nicht von der gewählten Position ab, be-

sonders bei Verwendung am Oberkiefer. Mit zwei Viskositäten und elf Farben wird dieses Produkt in Kapseln oder Handmix-Versionen angeboten. Die Kapsel von Riva Light Cure verfügt über eine transparente orangefarbene Spitze, die die Paste beim Einsetzen vor dem Aushärten unter der OP-Leuchte schützt, und wurde vom Dental Advisor durchweg hoch bewertet.

SDI GERMANY GMBH

Tel.: 02203 9255-0

www.sdi.com.de

SDI

### RIVA LIGHT CURE RIVA LIGHT CURE HV

Lichthärtender, kunststoffverstärkter  
Glasionomer Füllungszement

Ja, bitte schicken Sie mir mein persönliches  
TESTPAKET mit Testfragebogen. Selbstverständlich  
werde ich die Fragen zur Verarbeitung von RIVA LC  
und RIVA LC HV gerne beantworten.

Praxisstempel

Fax: +49 2203 9255-200 oder  
E-Mail: AU.Dental@sdi.com.au

SDI

YOUR  
SMILE.  
OUR  
VISION.

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

## 00000

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
01307 Dresden  
Tel.: 0351 49286-0  
Fax: 0351 49286-17  
E-Mail: info.dresden@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
03050 Cottbus  
Tel.: 0355 536180  
Fax: 0355 790124  
E-Mail: info.cottbus@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
04103 Leipzig  
Tel.: 0341 21599-0  
Fax: 0341 21599-20  
E-Mail: info.leipzig@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
07743 Jena  
Tel.: 03641 2942-0  
Fax: 03641 2942-55  
E-Mail: info.jena@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

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

**Pluradent AG & Co KG**  
09247 Chemnitz  
Tel.: 03722 5174-0  
Fax: 03722 5174-10  
Internet: www.pluradent.de

## 10000

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
10589 Berlin  
Tel.: 030 34677-0  
Fax: 030 34677-174  
E-Mail: info.berlin@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co KG**  
10789 Berlin  
Tel.: 030 236365-0  
Fax: 030 236365-12  
E-Mail: berlin@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

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

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

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
17491 Greifswald  
Tel.: 03834 855734  
Fax: 03834 855736  
E-Mail: info.greifswald@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co KG**  
18055 Rostock  
Tel.: 0381 49114-0  
Fax: 0381 49114-30  
E-Mail: rostock@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
19055 Schwerin  
Tel.: 0385 592303  
Fax: 0385 5923099  
E-Mail: info.schwerin@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

## 20000

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

**Nordenta Handelsgesellschaft mbH  
(Versandhändler)**  
22041 Hamburg  
Tel.: 040 65668700  
Fax: 040 65668750  
E-Mail: info@nordenta.de  
Internet: www.nordenta.de

**Pluradent AG & Co KG**  
22083 Hamburg  
Tel.: 040 329080-0  
Fax: 040 329080-90  
E-Mail: hamburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
22419 Hamburg  
Tel.: 040 611840-0  
Fax: 040 611840-47  
E-Mail: info.hamburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
24118 Kiel  
Tel.: 0431 79967-0  
Fax: 0431 79967-27  
E-Mail: info.kiel@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co KG**  
24944 Flensburg  
Tel.: 0461 903340  
Fax: 0461 98165  
E-Mail: flensburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

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

**Pluradent AG & Co KG**  
26789 Leer  
Tel.: 0491 92998-0  
Fax: 0491 92998-50  
E-Mail: leer@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Abodent dent.-med.  
Großhandlung GmbH**  
27432 Bremervörde  
Tel.: 04761 5061  
Fax: 04761 5062  
E-Mail: info@abodent.de  
Internet: www.abodent.de

**Pluradent AG & Co KG**  
28199 Bremen  
Tel.: 0421 38633-0  
Fax: 0421 38633-33  
E-Mail: bremen@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
28359 Bremen  
Tel.: 0421 20110-10  
Fax: 0421 20110-11  
E-Mail: info.bremen@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

## 30000

**Lohrmann Dental GmbH  
(Versandhändler)**  
30169 Hannover  
Tel.: 0511 8503194-0  
Fax: 0511 8503194-5  
E-Mail: info@lohmann-dental.de  
Internet: www.lohmann-dental.de

**DEPPE DENTAL GMBH**  
30559 Hannover  
Tel.: 0511 95997-0  
Fax: 0511 591777  
E-Mail: info@deppe-dental.de  
Internet: www.deppe-dental.de

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## 40000

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

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

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

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

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

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

## 50000

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

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

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

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

**Pluradent AG & Co. KG**  
55543 Bad Kreuznach  
Tel.: 0800 8298311  
E-Mail: bad-kreuznach@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

## 60000

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

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

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

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

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

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

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

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

## 70000

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

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

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

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

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

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

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

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

## 80000

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

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

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

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

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

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

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

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

## 90000

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



## VERLAG

**VERLAGSSITZ**  
OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

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

### VERLEGER

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

### VERLAGSLEITUNG

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

### PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

### PRODUKTIONSLEITUNG

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

### ANZEIGENDISPOSITION

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

### VERTRIEB/ABONNEMENT

Sylvia Schmehl 0341 48474-201 schmehl@oemus-media.de

### ART-DIRECTION/GRAFIK

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn 0341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de  
Pia Krah 0341 48474-130 p.krah@oemus-media.de

## HERAUSGEBER & REDAKTION

### HERAUSGEBER

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

Erscheinungsweise Die DENTALZEITUNG erscheint 2020 mit 6 Ausgaben  
Es gilt die Preisliste Nr. 21 vom 1.1.2020

### BEIRAT

Roswitha Dersintzke, Gunnar Fellmann, Lutz Müller

### CHEFREDAKTION

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

### REDAKTION

Antje Isbaner 0341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de

Redaktionsanschrift siehe Verlagssitz

### KORREKTORAT

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

### DRUCK

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

### DRUCKAUFLAGE

35.000 Exemplare

### Bezugspreis:

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

### Verlags- und Urheberrecht:

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

## ANZEIGEN

|                    |        |
|--------------------|--------|
| ALPRO              | 21     |
| Belmont            | 2      |
| BVD                | 72, 73 |
| Friedrich Ziegler  | 43     |
| Garrison           | 67     |
| Henry Schein       | 53     |
| NSK                | 5      |
| orangedental       | 84     |
| Pluradent          | 39     |
| SHOFU              | 19     |
| Ultradent Products | 49     |
| vhf camfacture     | 15     |

## BEILAGEN UND POSTKARTEN

|               |         |
|---------------|---------|
| NSK           | Beilage |
| SHOFU         | Beilage |
| Sulzer Mixpac | Beilage |
| W&H           | Beilage |

Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.



**WISSEN, WAS ZÄHLT**

Geprüfte Auflage  
Klare Basis für den Werbemarkt



## PRODENTE AKTIONSPAKET ZUM TAG DER ZAHNGESUNDHEIT 2020

© proDente e.V.

Zum Tag der Zahngesundheit am 25. September 2020 „Gesund beginnt im Mund – Mahlzeit“ bietet die Initiative proDente Zahnärzten und Zahntechnikern ein digitales Aktionspaket mit Patienteninformationen an. Daneben können natürlich auch die zahlreichen Broschüren bestellt werden. Wann beginnt die Vorsorge für Mundgesundheit? Neben der täglichen gründlichen Zahnpflege auch beim Essen und Trinken. Die Antwort auf diese Frage versteckt sich auch im aktuellen Slogan des Tags der Zahngesundheit „Mahlzeit“. Mit dem Hashtag #mahlzeit wird proDente den gesamten September und am Aktionstag Informationen rund um zahngesunde Ernährung veröffentli-

chen. Jeder Zahnarzt und jeder Zahntechniker kann sich daran beteiligen. Unter dem Link [bit.ly/TdZ2020](https://bit.ly/TdZ2020) stellt proDente ab dem 1. September 75 Fotos, Illustrationen und Filme rund um das Thema zur Verfügung. Das Passwort zu dieser Seite ist #mahlzeit.

### Digitales Material für Websites und Social Media

„Zahnpflege beginnt mit der richtigen Ernährung“, verdeutlicht Dirk Kropp, Geschäftsführer von proDente. Ungesunde Ernährung mit viel Zucker kann eine Karies erheblich befördern. „Unser digitales Infomaterial stellt gesunde Ernährung in den Mittelpunkt. So kann jeder Zahnarzt und jeder Zahntechniker in seinem favorisierten Kanal den Aktionstag mitgestalten“, führt Kropp weiter aus. Ein Format ist speziell für Instagram gestaltet und illustriert gesunde Ernährung plakativ. Ein Fotoformat stellt die gesundheitlichen Vorzüge einzelner Früchte oder Gemüsesorten in den Mittelpunkt. Dazu kommen Kurzfilme, die unter dem Slogan „Gönn dir.“ zum gesunden Genuss animieren sollen.

„Wichtig ist, dass alle Beteiligten ihre Posts am 25. September 2020 fleißig mit dem Hashtag #mahlzeit versehen“, erläutert

Kropp. So kann jeder Zahnarzt und Zahntechniker zu einer großen Reichweite des Mottos beitragen.

### Kostenfreie individuelle Aktionspakete bestellen

Dazu können niedergelassene Zahnärzte und zahntechnische Innungsbetriebe ihr individuelles Aktionspaket unter der Telefonnummer 01805 552255 bestellen. Hier kann jeder Akteur aus Broschüren, Magazinen, Flyern und Kinderbüchern auswählen. Alternativ genügt auch eine Bestellung mit vollständiger und lesbarer Adresse per Fax an 0221 17099742 oder per E-Mail an [info@prodente.de](mailto:info@prodente.de) – solange der Vorrat reicht.

Weitere Informationen finden Sie auf den Websites [www.prodente.de](http://www.prodente.de) und [www.tagderzahngesundheit.de](http://www.tagderzahngesundheit.de)



### PRODENTE E.V.

Dirk Kropp  
Aachener Straße 1053–1055  
50858 Köln  
Tel.: 0221 17099-740  
[info@prodente.de](mailto:info@prodente.de)  
[www.prodente.de](http://www.prodente.de)

# DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.



## ABONNIEREN SIE JETZT!

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

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

Praxis \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

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

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

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

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

Datum \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

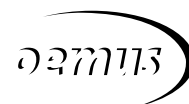
### OEMUS MEDIA AG

Abonnement-Service  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-201  
Fax: 0341 48474-290  
s.schmehl@oemus-media.de  
www.oemus.com

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

Unterschrift \_\_\_\_\_

DZ 4/20



# Investieren Sie jetzt so günstig wie nie!

NEU



10 Jahre  
2 Jahre Standard + 8 Jahre  
Verlängerung auf Sensor + Röhre  
>> 6.400 €

Garantieverlängerung\*  
zu Aktionspreisen:



5 Jahre  
2 Jahre Standard + 3 Jahre  
Verlängerung auf Sensor + Röhre  
>> 3.200 €

**PaX-i3D** 8/12/16 **Green** next

- >> WELTREKORD  
3D Umlauf: 4,9 Sek.  
→ Minimale Bewegungsartefakte
- >> WELTREKORD:  
Fast Scan CEPH: 1,9 Sek.
- >> WELTKLASSE in Bildqualität,  
Homogenität und Geometrie!
- >> Minimale Metallartefakte  
und Strahlendosis!

Auch als CEPH-Version erhältlich.

Investitionsnachlass  
bis zu 32.500 €\*  
\* exkl. MwSt.

**PaX-i HD+**

- >> CMOS CSI Sensor  
der neuesten Generation  
für TOP Bildqualität
- >> Autofocus [HD]
- >> Ultra HD [UHD]
- >> Inkl. Sinus/TMJ Programm Option
- >> 5-Layer Free Scroll [LFS]
- >> Inkl. Prüfkörper-Set

Auch als CEPH-Version erhältlich.

Investitionsnachlass  
8.500 €\*  
\* exkl. MwSt.

Bitte fragen Sie Ihr Dentaldepot  
nach einem individuellen Angebot.

[www.angedental.de](http://www.angedental.de) / Tel.: 0049 7351 474 990

\* Preise exkl. MwSt. | Teilegarantie ausschließlich gültig für Sensor und Röntgenstrahler (Röhre). Aktion gilt nicht für One-Shot-CEPH. Die Aktion läuft bis 31.12.2020.

**angedental**  
premium innovations

DDI inside

