

ZWP

**ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS**

WIRTSCHAFT /// SEITE 10
Gesucht: Führungskompetenzen
an der Spitze

PRAXIS /// SEITE 86
Dysbiose und Probiotika: Feuer
und Wasser der Parodontologie

ZWP SPEZIAL /// BEILAGE
Knochen- und
Gewebereneration

Prothetik

AB SEITE 40

Fortbildung im Wert

von 500 € geschenkt!

Praxisumsatz steigern & Fortbildung kostenlos erhalten



Steigern Sie Ihren Praxisumsatz und erhalten Sie bis zu 60 Neupatienten im Jahr durch digitales Terminmanagement von Doctolib.*



Nur für kurze Zeit in Kooperation mit ZWP: Jetzt mit Doctolib starten und kostenlos Weiterbildungen und Fortbildungspunkte Ihrer Wahl erhalten.

Jetzt mehr erfahren :

www.doctolib.info/boost

oder

030 255 584 428



Zahnärztliche Prothetik – überflüssig oder aktueller denn je?

Eine Prothese ersetzt verloren gegangenes Gewebe mit prothetischen Mitteln, und dabei handelt es sich im Bereich Zahnärztliche Prothetik im Wesentlichen um Kunststoffe, Metalle und Keramiken. In diversen anderen Fachbereichen steht seit geraumer Zeit das Thema Regeneration hoch im Kurs – also exakt das Gegenteil dessen, wofür die Prothetik steht!

In der eigenen Disziplin ist es bei massiver Ausweitung der materialkundlichen und technologischen Möglichkeiten deutlich zu Vereinfachungen gekommen – oder wenden Sie noch Kappenschienen, Gelenke oder das Ney-Klammer-system in voller Bandbreite an? Die Möglichkeiten der Implantologie haben die gesamte Zahnheilkunde verändert und wenn eine etwas komplexere Patientensituation vorliegt, wird schnell der Ruf nach der Kavallerie laut. Braucht es die Zahnärztliche Prothetik noch, wenn wir Lückengebisse mit implantatgetragenen Einzelzahnrestorationen und zahnlose bzw. restbezahnte Kiefer nach Reihenextraktion mittels All-on-Four versorgen?

Wir sehen zunehmend Patienten, die betagt und multimorbide sind und bei denen die üblichen Hochglanzkonzepte nicht passen, obwohl mittlerweile selten die finanziellen Ressourcen der limitierende Faktor wären. Gleichzeitig steigt die Zahl der Ratsuchenden nach erfolgter Versorgung, bei denen spätestens das Eingangs-OPG das Planungsdesaster zutage fördert, mit Übersehen elementarster Dinge!

Die Kunst der Zahnärztlichen Prothetik besteht für mich schon lange nicht mehr im Erzielen einer in sich fragwürdigen Randschlussqualität und einer High-End-Ästhetik dank Full-Wrap-Veneer, die wir primär unseren gut ausgebildeten Zahntechnikern verdanken. Das Integrieren unterschiedlichster Befunde, das Formulieren eines die Patientenwünsche respektierenden Behandlungsplanes und die Konzertierung unterschiedlicher Spezialisten sollten im Fokus der „Architekten der Mundhöhle“ stehen. Die technische Umsetzung dessen, egal, ob digital oder analog, ist Handwerk – auch das sollten wir gelegentlich akzeptieren.

Univ.-Prof. Dr. Matthias Karl

Direktor der Klinik für Zahnärztliche Prothetik und Werkstoffkunde
Universitätsklinikum des Saarlandes und Medizinische Fakultät der Universität
des Saarlandes, Homburg



„**Die Kunst der Zahnärztlichen Prothetik** besteht für mich schon lange nicht mehr im Erzielen einer in sich fragwürdigen Randschlussqualität und einer High-End-Ästhetik dank Full-Wrap-Veneer, die wir primär unseren gut ausgebildeten Zahntechnikern verdanken. Das Integrieren unterschiedlichster Befunde, das Formulieren eines die Patientenwünsche respektierenden Behandlungsplanes und die Konzertierung unterschiedlicher Spezialisten sollten im Fokus der „Architekten der Mundhöhle“ stehen.



Infos zum Autor

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 10 Gesucht: Führungskompetenzen an der Spitze
- 14 Hightech trifft Emotion – Mehrwerte der digitalisierten Praxis vermitteln
- 16 Recruiting auf Augenhöhe
- 20 Keep Calm and Dental On: Tipps für ein krisensicheres Praxismarketing
- 22 Zwischen Tradition und Innovation: Praxisübernahme auf neuen Wegen
- 26 Google-Bewertungen per SMS generieren und managen
- 30 Der Arbeitsvertrag – mit oder ohne Umsatzbeteiligung?

TIPPS

- 32 Steuerlast senken durch degressive Abschreibung
- 34 Regelungslücke für Langzeitprovisorien
- 36 Ich habe mich nie mit Abrechnung beschäftigt ...
- 38 Im Kompromiss steckt die Chance!

PROTHETIK

- 40 Fokus
- 42 CAD/CAM-Materialien für festsitzende Restaurationen
- 46 Wiederherstellung von Teleskopprothesen: der Würzburger Stift
- 52 Rehabilitation einer zahnlosen Patientin mit einer digital hergestellten Totalprothese
- 56 DGI absolviert Hybrid-Event in Berlin

DENTALWELT

- 60 Fokus
- 66 Mehr Zeit für Patienten durch digitale Materialverwaltung
- 68 Als Praxisinhaber Ratenzahlung gewähren – ohne finanzielles Risiko
- 72 Aus Stress wird Vorfreude: Raumsuche mit qualifizierter Beratung
- 74 Teilen aus Leidenschaft: „Wir nehmen den Begriff Social Media ernst!“
- 78 Diagnostik und Therapie der OSA
- 80 Mehr als „nur das Übliche“: Fair Repair für Dentalgeräte

PRAXIS

- 82 Fokus
- 86 Dysbiose und Probiotika: Feuer und Wasser der Parodontologie
- 90 Respiratorische Erkrankungen in der zahnärztlichen Praxis
- 94 Optimale Restauration von Zähnen mit Perforationen
- 97 Ästhetik bis ins feinste Detail – neue Design-Edition
- 100 Digitale Bissnahme in wenigen Schritten
- 104 Wer haftet bei einer Legionelleninfektion in der Zahnarztpraxis?
- 106 Bohrer und Winkelstücke: Qualität zum Vorzugspreis
- 108 Von Prävention bis Überkronung: Frühkindliche Karies im Visier
- 111 Art2-Polierer: Politur und Zuordnung leicht gemacht
- 112 Bewährte Paste zur Behandlung von Extraktionswunden
- 113 Reparatur je nach Wunsch und Budget
- 114 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 130 Impressum/Inserenten

BEILAGENHINWEIS

Das aktuelle *ZWP spezial 10/20* thematisiert anhand ausgewählter Fachbeiträge die moderne zahnärztliche Knochen- und Geweberegeneration. Zu den im Heft aufgeführten Aspekten zählen unter anderem die Fixation von Augmentaten bei vertikaler Defektkomponente, das Weichgewebemanagement um Zahnimplantate, die korrektive Konturaugmentation eines residualen Implantatdehiszenzdefekts sowie die Sofortimplantation in einem beeinträchtigten Knochenareal.

Das Supplement der *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis* steht wie alle Publikationen der OEMUS MEDIA AG unter www.zwp-online.info/publikationen als E-Paper bereit.



ZWP spezial – E-Paper

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 Wasserstrahlkühlung 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.

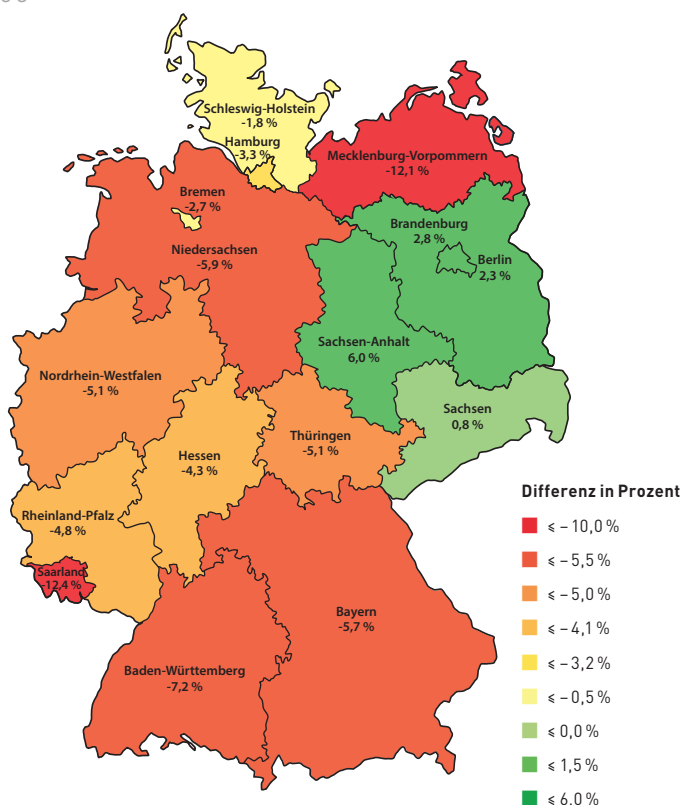
NSK Europe GmbH

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

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

Umsatzeinbrüche im Süden, Zuwachs im Osten

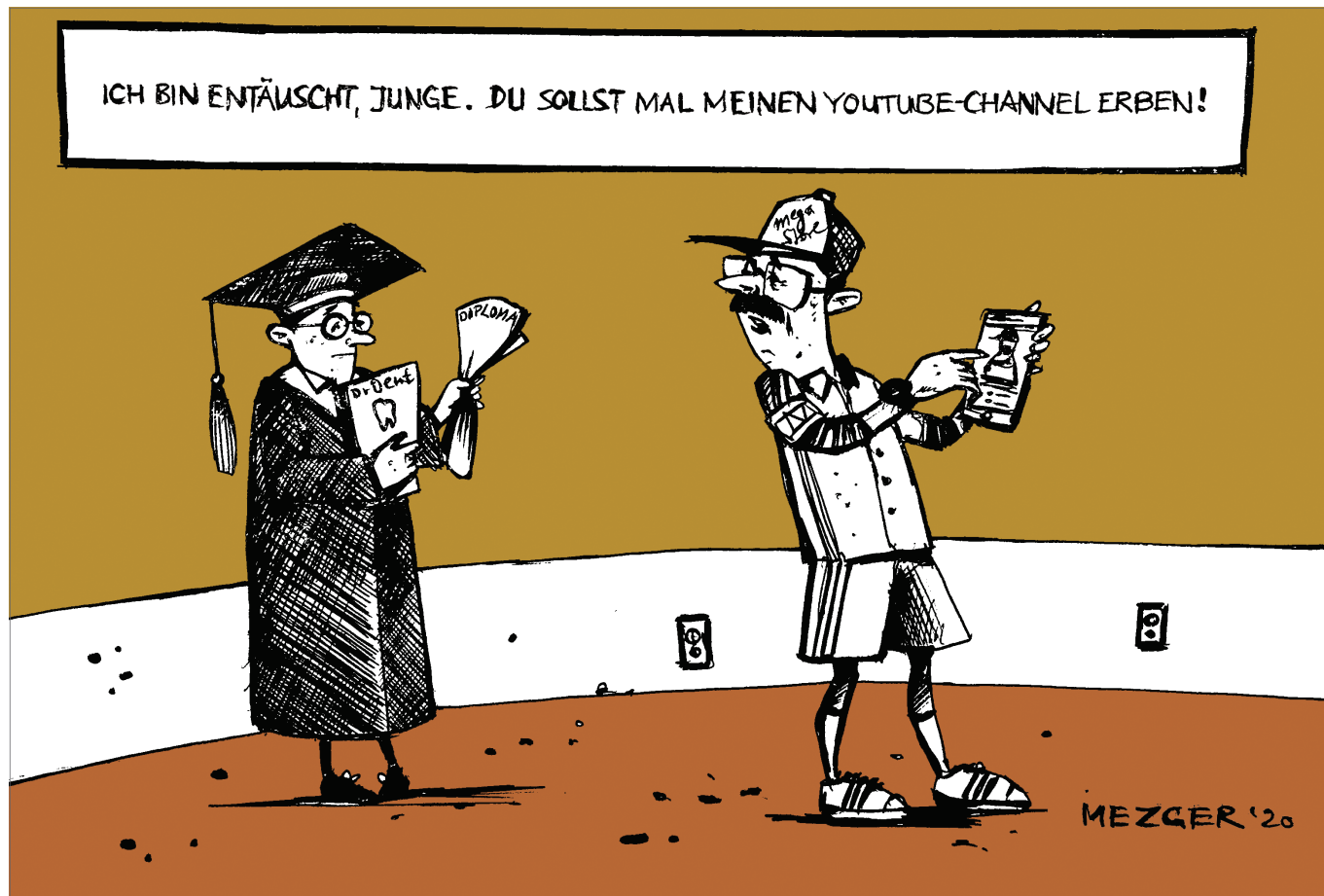
Während der Corona-Pandemie verzeichneten Zahnarztpraxen im ersten Halbjahr 2020 in weiten Teilen Deutschlands Umsatzrückgänge. Im Vergleich zum gleichen Zeitraum 2019 gab es im Saarland den größten Einbruch mit einem Minus von 12,4 Prozent. Dies ergibt sich aus einer aktuellen statistischen Erhebung des Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentrums (DZR). Gravierend sind die Einbrüche auch in Mecklenburg-Vorpommern (minus 12,1 Prozent) sowie in Baden-Württemberg (minus 7,2 Prozent). Weniger Differenz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zeichnet sich in Norddeutschland ab: So wurde, laut DZR Honorar-Benchmark-Analyse, in Schleswig-Holstein ein Rückgang von nur 1,8 Prozent der zahnmedizinischen Privatliquidation gemessen. Lediglich im Osten Deutschlands konnten Zahnarztpraxen den Umsatz steigern: Sachsen (plus 0,8 Prozent), Berlin (plus 2,3 Prozent), Brandenburg (plus 2,8 Prozent) und Sachsen-Anhalt sogar plus 6,0 Prozent. Die Zahlen spiegeln in Teilen die Ausbreitung der SARS-CoV-2-Infektionen wider, so zum Beispiel in Baden-Württemberg und Bayern (minus 5,7 Prozent) als stark betroffene Regionen. Weitere Informationen unter www.dzr.de



Quelle/Grafik: DZR

Entwicklung zahnmedizinischer Privatliquidation
im Vergleich 1. Halbjahr 2020 mit SARS-CoV-2 zu
1. Halbjahr 2019 ohne Corona-Pandemie

Frisch vom Metzger





© Alex from the Rock - stock.adobe.com

Bedarf ungebrochen: Zahnärztliche Beratungsstellen geben Auskunft

Viele Patientinnen und Patienten sind sich ihrer gesetzlich verankerten Rechte nicht immer bewusst und haben Bedarf an zusätzlichen Informationen – über die Versorgung oder zum Leistungskatalog der Krankenkassen. Das zeigt der 4. Jahresbericht der Zahnärztlichen Patientenberatung, der kürzlich von BZÄK und KZBV anlässlich des Welttages der Patientensicherheit vorgestellt wurde. Zu den zentralen Ergebnissen der Auswertung zählen die folgenden Erkenntnisse: Die meisten Ratsuchenden (ca. 86 Prozent) sind gesetzlich krankenversichert, circa sechs Prozent haben eine private Krankenversicherung. Das entspricht in etwa den jeweiligen Anteilen der Allgemeinbevölkerung. In mehr als drei Viertel der Fälle konnte das Anliegen der Patienten bereits durch Wissensvermittlung geklärt werden. Die Beratungsgespräche erfolgen in den meisten Fällen (73 Prozent) telefonisch. Rund 55 Prozent aller Beratungen betreffen Kosten- und Rechtsthemen. Beim Fokusthema „Patientenrechte“ machten Fragen zur Einsicht in Krankenunterlagen und zur Zweitmeinung zusammen fast zwei Drittel der Anfragen aus. Beim Fokusthema „Leistungen der Kostenträger“ wurden vor allem Zahnersatz (32 Prozent) und konservierende Zahnheilkunde (25 Prozent) nachgefragt.

Quelle: BZÄK, KZBV

ANZEIGE

No limits! Mit charly habe ich mehr Zeit für meine Patienten.

Einfaches Terminhandling, lückenlose Abrechnung, effizientes Controlling und ein Verwaltungssystem, das während der Behandlung die Umsätze steuert – mit der Praxismanagement-Software charly läuft die Praxis rund. Was wollen Sie mehr? www.solutio.de

charly
by solutio

more



Neue S1-Leitlinie zum Schutz vor Aerosol-übertragbaren Erregern

Im September wurde erstmals nach den Regularien der AWMF (Arbeitsgemeinschaft der Wissenschaftlichen Medizinischen Fachgesellschaften) eine S1-Leitlinie mit Hinweisen zum Schutz der zahnmedizinischen Fachkräfte und Patienten vor einer Infektion mit SARS-CoV-2 und anderen Aerosol-übertragbaren Erregern bei gleichzeitiger Gewährleistung der zahnmedizinischen Grundversorgung der Bevölkerung erstellt. Federführend durch die DGZMK wurden in Zusammenarbeit mit einer Expertengruppe Handlungsempfehlungen erarbeitet, mit dem Ziel, Zahnärzten und zahnmedizinischem Fachpersonal notwendige Maßnahmen zum Selbst- und Fremdschutz zu vermitteln.

S1-Leitlinie



Quelle: DGZMK

Höhere Kassenzuschüsse bei Zahnersatz

Seit 1. Oktober zahlen gesetzlich versicherte Patienten für Zahnersatz weniger Geld aus eigener Tasche, denn die Festzuschüsse der Krankenkassen sind um zehn Prozent gestiegen. Mit einem lückenlos geführten Bonusheft kann sich der Kassenzuschuss sogar noch weiter erhöhen. Bisher bekamen gesetzlich Versicherte rund 50 Prozent der Kosten für die Regelversorgung (Standardbehandlung mit einer Krone, Brücke oder Prothese) von der Krankenkasse erstattet. Seit Oktober tragen die Kassen 60 Prozent der Kosten der Regelversorgung.

Quelle: KZBV



© Yakobchuk Olena – stock.adobe.com

Runderneuert: Newsletter KZBV Aktuell

Der Newsletter *KZBV Aktuell* der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung ist seit September optisch und inhaltlich überarbeitet neu gestartet. Er richtet sich an Praxen, Patienten, Medien sowie politische Entscheider gleichermaßen und informiert ab sofort noch umfassender und gezielter über vertragszahnärztliche Themen. Damit ist *KZBV Aktuell* eine unverzichtbare Informationsquelle für alle, die wichtige Nachrichten und Standpunkte der Vertragszahnärzteschaft direkt aus erster Hand erhalten möchten. Der Newsletter kann auf www.kzbv.de/newsletter kostenfrei abonniert werden. *KZBV Aktuell* erscheint in der Regel monatlich, falls erforderlich aber auch in höherer Frequenz, um auf aktuelle Ereignisse schneller reagieren und über grundlegende Positionen der KZBV bedarfsgerecht informieren zu können.

Quelle: KZBV



© yayasya – stock.adobe.com

Gestärkt aus der Covid Pandemie, gemeinsam mit Ray

Bei Ray brauchen Sie keine Kompromisse eingehen.
Genießen Sie alle Vorteile mit 0%.



0.- EUR

Wieso?

Keine Servicemehrkosten!



0% Sorgen

Weshalb?

Keine Sorgen mehr bei
der Serviceverfügbarkeit

Keine Sorgen mehr bei
der Bildqualität



0% Leasing

Warum?

Die Leasingzinsen
bezahlt Ray!

Alpha P

NUR
331,67 €

Pro Monat*
zzgl. MwSt.



Alpha 3D

NUR
648,33 €

Pro Monat*
zzgl. MwSt.



Alpha+ 130

NUR
848,33 €

Pro Monat*
zzgl. MwSt.



Allen Teilnehmern der Umfrage senden wir eine Kaffeetasse zu und verschenken zudem 5 ausgewählten Kunden RAYSCAN Zubehörteile sowie eine RAYSCAN Inspektion für Ihr System.



*60 Monate Vollamortisationsmodell, für ausgewählte Geräte der Ray Europe GmbH bei Finanzierung über die ABC Finance GmbH.
2 Jahre Herstellergarantie und 3 Jahre zusätzliche Garantie auf Röntgenröhre und Sensor.



© vitalymatcha - stock.adobe.com

Gesucht: Führungskompetenzen an der Spitze

Ein Beitrag von Antje Isbaner

INTERVIEW /// Eine Zahnarztpraxis zu führen, stellt die Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber immer wieder vor große Herausforderungen. Besonders die Themen Personal- und Organisationsmanagement sind vor allem bei größeren Praxen/Kliniken vor dem Hintergrund der wachsenden Komplexität und Dynamik eine anspruchsvolle, strategische Managementaufgabe. Wie man diese Führungsaufgabe richtig meistert, konnte die Redaktionsleiterin Antje Isbaner mit der Expertin und langjährigen *ZWP*-Autorin Maike Klapdor besprechen.

Maike Klapdor
Infos zur Person



Frau Klapdor, Sie haben eine neue Akademie für Führungskräfte in Zahnarztpraxen gegründet. Gibt es nicht schon genug Fortbildungsangebote für Zahnärzte und Praxisteams?

Ja, es gibt eine Fülle an Fortbildungen. Allerdings fehlen noch Spezialangebote für detailliertere Management- und Führungsthemen. Diese Lücke wollen wir nun mit der KlapdorKollegen Academy schließen.

Warum ist Ihnen das so wichtig?

Weil sich die Rahmenbedingungen für Zahnarztpraxen dynamisch verändert haben und wir alltagstaugliche Unterstützung bieten wollen. Der Trend zum Anstellungsverhältnis und der Wertewandel in unserer Gesellschaft stellen die Menschen in den Praxen vor echte Herausforderungen. Wir erleben leider sehr oft, dass Praxisteams ihre Stärken nicht ausspielen können, weil an der

Spitze Führungskompetenz fehlt. Das ist sehr schade, zumal die Praxen damit auch unter ihren wirtschaftlichen Möglichkeiten bleiben. Wir haben im Laufe der letzten Jahre eine sehr klare Überzeugung gewonnen: Nur wenn es Führungskräften in Zahnarztpraxen gelingt, ein wertschätzendes Teamklima mit wertschöpfenden Prozessen zu verbinden, bauen sie profitable Betriebe auf und entwickeln sich zu attraktiven



Arbeitgebern. Hier gibt es komplexe Wirkungszusammenhänge.

Können Sie Beispiele für diese Wirkungszusammenhänge skizzieren?

Ja, gerne: Wenn Zahnarztpraxen wachsen, entsteht früher oder später die Situation, in der Praxisinhaber Überlastung spüren. Sie merken, dass sie einerseits für die Mitwirkung im organisatorischen Strukturausbau gebraucht werden und sich mehr um die angestellten Zahnärzte kümmern müssten. Gleichzeitig haben sie die Betriebswirtschaft im Nacken, weil sie fürchten: „Wenn ich selber weniger Stunden behandle, fehlen der

Praxis Honorare und die Gewinne sinken.“ Das ist eine nachvollziehbare Annahme, die in Teilen auch zutrifft, aber die Situation ist dynamischer und komplexer.

Welche Aspekte meinen Sie damit konkret?

Wer die eigenen Behandlungsstunden reduziert, etwa um zusammen mit dem Rezeptionsteam die Terminierungsstandards zu optimieren, wird erleben, dass die Produktivität der Praxis anschließend in der Breite steigt; also die Leistungsdichte pro Praxisstunde zunimmt. Oder wer einen halben Tag pro Woche we-

niger am Patienten verbringt und sich in dieser Zeit um die systematische Entwicklung der angestellten Zahnärzte kümmert, erzeugt auf deren Plätzen steigende Honorarstundensätze. Ganz nebenbei entstehen dadurch Motivationschübe und ein verbesserter Schulterschluss im Team. Gleichlaufend steigt die Arbeitgeberattraktivität, weil die Mitarbeiter in der Praxis sich gesehen und gefördert fühlen – was wiederum Krankenstand und Fluktuation reduziert. Im Ergebnis also: Ja, die eigenen Behandlungsstunden zu reduzieren, kostet zunächst Geld, macht aber viel Sinn, weil die mittelfristig eintretenden Positiveffekte entschieden werthaltiger sind und die Zukunftsfähigkeit der Praxis festigen.

Müssen diese Leitungsaufgaben denn zwingend vom Praxisinhaber durchgeführt werden?

ANZEIGE

- * Bei entsprechender Indikation
 ** Anwendung z. B. mit Ultraject®, Uniject® K, Uniject® K Vario oder Uniject® VA Edelstahl. Siehe Gebrauchsinformation
 1 Fachinformation Ultracain® D ohne Adrenalin. Stand April 2017.
 2 Fachinformation Ultracain® D-S, D-S forte. Stand Dezember 2018.
 3 Kämmerer PW, Oral Surg Oral Med Oral Pathol Oral Radiol. 2012; 113: 495–499.
 4 Kämmerer PW, Scholz M. Intraligamentäre Anästhesie mit adrenalinfreiem Articain. ZWP. 6/2017.
 5 Daubländer M et al. Differenzierte Lokalanästhesie – ein praxisnaher Leitfaden. Dental Magazin. 2016; 34(8): 42–47.

Ultracain® D ohne Adrenalin.
Wirkst.: Articainhydrochlorid. **Zusammens.:** *Arzneil. wirks. Bestand.*: 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid. *Sonst. Bestandt.:* Na-chlorid, Wasser f. Injekt.-zw., Na-hydroxid u. Salzsäure 36 % (zur pH-Einstellung). **Anw.-geb.:** Infiltrations- u. Leitungsanästhesie i. d. Zahnheilkunde. Eignet sich vor allem für kurze Eingriffe an Pat., d. aufgrund bestimmter Erkrank. (z. B. Herz-Kreislauf-Erkr. od. Allergie gg. d. Hilfsst. Sulfit) kein Adrenalin erhalten dürfen sowie z. Injekt. kleiner Volumina (Anwendung i. d. Frontzahnregion, im Ber. d. Gaumens). **Gegenanz.:** Überempfindl. geg. Articain od. and. Lokalanästhetika v. Säureamid-Typ. Schwere Stör. d. Reizbildungs- od. Reizleitungssystems am Herzen (z. B. AV-Block II. und III. Grades, ausgeprägte Bradykardie), akut dekompens. Herzinsuff., schwere Hypotonie. Intravenöse.-Anw. kontraindiziert.
Vorsichtsmaßn. u. Warnhinw.: Strenge Indikat.-stellg. b. Pat. m. Cholinesterasemangel, (cave verlängerte/u. U. verstärkte Wirkung). Bes. Vorsicht b. Angina pect., Arteriosklerose, Stör. d. Blutgerinnung, schw. Nieren- od. Leberfktstör., anamnest. bek. Epilepsie. Injektion in entzündetes Gebiet sollte unterbleiben. Von Inj. in entzünd./infiz. Gebiet wird abgeraten. Dos. so niedrig wie mögl. halten. Injekt. sorgf. i. 2 Ebenen aspirieren, um intravasale Injekt. z. vermeiden. Das AM ist nicht geeignet für länger dauernde Eingriffe (über 20 Minuten) sowie für größere zahnärztlich-chirurgische Eingriffe. Solange keine Nahrung aufnehmen, bis Wirk. abgeklungen ist. Betreuer kl. Kdr. auf Risiko von Weichteilverletzungen hinweisen (verläng. Taubheitsgefühl). Enthält Natrium (< 1 mmol/23 mg). Additive Wirk. am kardiovask. System u. ZNS bei Komb. verschiedener Lokalanästhetika. Reaktionsvermögen! **Schwangersch. u. Stillz.:** Strenge Nutzen-Risiko-Abwägung. Bei kurzfrist. Anw. Unterbrechung des Stillens i. d. R. nicht erforderl. **Nebenw.:** *Immunsys.:* nicht bek.: allerg./allergieähnl. Überempfindl.-reakt. (ödemat. Schwellg., Entzündg. a. d. Injekt.-stelle, Rötung, Juckreiz, Konjunktivitis, Rhinitis, Gesichtsschwellung, Angioödem, Glottisödem m. Globusgef. u. Schluckbeschw., Urtikaria, Atembeschw. bis anaphylakt. Schock). *Nerven:* häufig Parästhesie, Hypästhesie, gelegentl. Schwindel, Häufigk. nicht bek. (dosisabhängig) ZNS-Stör. (Unruhe, Nervosität, Stupor, Benommenh. b. Bewusstseinsverlust, Koma, Mskzittern und -zucken bis generalis. Krämpfe, Nervenläsionen (Fazialisparese, Vermind. d. Geschmacksempfindl.)) *Augen:* nicht bek. Sehstörungen, i. Allg. vorübergeh. *Herz/Gefäße:* nicht bek.: Hypotonie, Bradykardie, Herzversagen, Schock (u. U. lebensbedrohli.). *GI:* häufig Übelk., Erbrechen.
Verschreibungspflichtig.
Sanofi-Aventis Deutschland GmbH, 65926 Frankfurt am Main.
Stand: April 2017 (SADE.AREP.17.06.1652)

OHNE FÜR ALLE. ^{*,1}

Ultracain® D
ohne Adrenalin

Lokalanästhesie pur – mit Ultracain® D ohne Adrenalin:
Machen Sie sich frei von allem, was Sie nicht brauchen.



Ultracain® D ohne Adrenalin bietet Ihnen:

- ✦ Mehr Individualität – auch für den Einsatz bei Risikopatienten^{1,2}
- ✦ Tiefe Wirkung bei Standardeingriffen mit kurzer Anästhesiedauer^{1,3}
- ✦ Für alle drei gängigen Spritzentechniken geeignet^{** 4,5}



SANOFI

Diese Frage wird von den Praxisinhabern interessanterweise auch häufig gestellt. Bevor ich Ihre Frage beantworte: Tatsächlich wird bei Expansionsplänen oft nicht daran gedacht, dass ein wachsendes Team mehr Führung benötigt – sowohl quantitativ als auch qualitativ. Häufig fehlt auch das Wissen darüber, was konkret zu tun ist. Dann werden beim Chef Managementzeiten eingerichtet, beispielsweise ein behandlungsfreier Freitag, der dann schrittweise doch wieder vollgepackt wird mit Patiententerminen. Oft auch deshalb, weil die Performance der angestellten Kollegen noch enttäuscht und weil kein Plan da ist, welche präzisen Aufgaben in den freigeräumten Freitagsstunden zu erledigen sind. Also zwei Aspekte, die sachlich ineinandergreifen. Ein sehr interessantes Phänomen. Wir beobachten, dass Praxisinhaber sich primär als wirksam erleben, wenn sie kurativ am Patienten sind. Die Überzeugung, dass Management- und Führungstätigkeiten auch Produktivleistung, also auch wertvolle Arbeit ist – die umso wirkungsvoller ist, je systematischer sie erledigt wird –, darf sich in vielen Praxen noch verstärkt durchsetzen.

Jetzt aber zur Antwort auf Ihre Frage: Zunächst, bis die Praxis eine gewisse Größe erreicht hat, ja. Dann können leitende Mitarbeiter in diese Aufgaben hineinwachsen.

Ist daraus zu schließen, dass es für karriereorientierte Zahnärzte inzwischen auch Alternativen zur eigenen Niederlassung gibt?

Auf jeden Fall. Größere Praxen bieten ambitionierten Zahnärzten beispielsweise die Möglichkeit, Fachbereichsleitungen inklusive Personalverantwortung zu übernehmen. Man sieht das oft in der Kinderzahnheilkunde oder in der Parodontologie, an die dann auch die Prophylaxeabteilung angeschlossen werden kann. Auch die Leitung von Zahnärzteteams oder die Standortleitungen werden in größeren MVZ inzwischen von erfahrenen angestellten Ärzten übernommen. Damit diese Konstruktionen für alle Beteiligten gut laufen, ist es allerdings erforderlich, neben fach-

licher Eignung auch planvoll Führungskompetenzen zu entwickeln und einen organisatorischen Rahmen inklusive innovativer Vergütungsmodelle aufzubauen.

Auch für ambitionierte Fachangestellte in Verwaltung und Assistenz gibt es inzwischen interessante Aufstiegsmöglichkeiten.

Ja, absolut. Das breite Spektrum an Zahnarztpraxen aller Größen und Fachrichtungen bietet attraktive Berufschancen. Neben dem Praxismanagement haben sich inzwischen auch Teamleiterpositionen gut etabliert. Erfahrungsgemäß laufen die Teamleitungen im Prophylaxebereich und an der Rezeption nach einiger Zeit recht ordentlich, im Assistenzbereich und im Praxislabor ist es oft holprig.

Wie können die Praxen darauf reagieren?

Im Assistenzbereich hilft es häufig schon, zwei Personen zu Teamleitern zu machen, also ein Tandem zu bilden. Das hat verschiedene Vorteile. Außerdem ist es förderlich, für alle Teamleiterpositionen konkrete, einvernehmlich besprochene Aufgabenbeschreibungen zu fixieren und Zeitfenster einzuräumen, in denen die Teamleiter ihre Aufgaben auch erledigen können. Ergänzend braucht es Persönlichkeitsentwicklung und Führungstools, damit sich Effektivität und die Akzeptanz im Team einstellen können, sowie einen Kommunikationsmodus für die Schnittstellen: also Meetings mit dem Chef sowie innerhalb des Teamleiterkreises und ein Meeting der Teamleiter mit ihren jeweiligen Teams.

Da kommen ja in Summe ziemlich viele Stunden zusammen, die alleine für interne Kommunikation gebraucht werden.

Genauso ist es. Sobald Praxen eine gewisse Teamgröße erreichen, brauchen sie eine zweite Führungsebene, also Praxismanager und Teamleiter, um im Alltag zu funktionieren. Und diese Schlüsselpersonen sollten im engen Austausch sein, um die Kräfte aller Mitarbeiter im Sinne der Praxisziele bün-

deln zu können. Diese Zeiten für die Wahrnehmung von Teamleiteraufgaben und für interne Kommunikation erzeugen tatsächlich einen der zusätzlichen Kostenfaktoren einer Großpraxis, die kleinere Betriebe nicht haben. Ohnehin ist die gesamte Kostenstruktur einer Praxis, die mit mehreren angestellten Zahnärzten arbeitet, grundlegend anders als die der klassischen Einzel- oder Zweierpraxis.

Sind Sie der Auffassung, dass auch die angestellten Führungskräfte Einblick in die Zahlen der Praxis haben sollten?

Auf jeden Fall empfehlen wir, das Führungsteam in die systematische Steuerung mit Kennzahlen einzubinden. Es gibt vielfältige Kennzahlen, die wertvolle Orientierung für die Mitarbeiter bieten, ohne dass damit direkt die gesamte Umsatz- und Gewinnsituation offengelegt wird. Relevante Kennziffern sind beispielsweise die Delegationsquote, die Patientenfallzahlen pro Zahnarzt und die Honorarstundensätze auf den einzelnen Plätzen. Die Patientenbindungsquote und Leistungsdurchsätze sind für die Führungskräfte wichtig, beispielsweise die Anzahl der PZR und die Anzahl der Füllungen, jeweils pro Hundert Patienten im Quartalsverlauf – und natürlich auch die bereichsweisen Fluktuations- und Personalkostenquoten. Es empfiehlt sich, die Arbeit mit Kennzahlen in den Managementmodus einzubinden. Das lässt sich lernen.

Abschließend noch eine Frage: Sind Arbeitsklima und Teamkultur auch in Ihrem Fokus?

Absolut. Unsere Referenten sind von einem humanistischen Menschenbild überzeugt. Davon unabhängig ist die Auswirkung von Unternehmenskultur auf betriebswirtschaftliche Erfolge ja auch eindeutig bewiesen. Wir werden das für Zahnarztpraxen noch näher beleuchten: Die soziokulturelle Perspektive steht im Kern der wissenschaftlichen Arbeit, die wir im Academy-Kontext leisten werden. Ich bin schon sehr gespannt, welche Erkenntnisse wir zutage fördern werden.

Vielen Dank für das Gespräch.

NSK

CREATE IT.

2 in 1

ULTRASCHALL x PULVERSTRAHL



**Varios Combi Pro
GIGAPAKET P4+**

Basisset VCP mit Ultraschall
und Supra-Pulverstrahlkit
+ Perio-Kit (Sub-Anwendung)
+ 2. Prophy-Kit
(Supra-Anwendung)
+ 2. Ultraschall-Handstück
Varios2 LUX

5.795 €*
6.700 €*
* Preis zzgl. ges. MwSt. Angebot gültig bis 31. Dezember 2020. Änderungen vorbehalten.

Das neue Gesicht Ihrer Prophylaxe.

Varios Combi Pro

Komplettlösung für die Oralhygiene:
Ultraschall, Pulverstrahl, supragingival, subgingival.

NSK Europe GmbH

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

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

* Preis zzgl. ges. MwSt. Angebot gültig bis 31. Dezember 2020. Änderungen vorbehalten.



© bedya – stock.adobe.com

Hightech trifft Emotion – Mehrwerte der digitalisierten Praxis vermitteln

Ein Beitrag von Nadja Alin Jung

PATIENTENKOMMUNIKATION /// Die Digitalisierung hat in den letzten Jahren immer mehr Fahrt aufgenommen und ist auch in zahnärztlichen und kieferorthopädischen Praxen endgültig angekommen. Vom digitalen Anamnesebogen über die Intraoralkamera bis hin zum 3D-Drucker: Dental goes digital! Diese Mehrwerte sollten Sie auch Ihren Patienten vermitteln. Worauf es dabei ankommt? Die Kommunikation der Vorteile auf emotionaler Ebene.

Ein hohes Digitalisierungslevel und modernste Medizintechnik bringen viele Mehrwerte für die Behandlung Ihrer Patienten mit sich. Eine gute Möglichkeit, diese zu kommunizieren, bietet Ihre Praxiswebsite. Dabei gilt es allerdings, einige Regeln zu beachten.

Ihre Patienten sind keine Mediziner. Formulieren Sie Ihre Website-Texte daher grundsätzlich gut verständlich und vermitteln Sie vor allem technische Details so, dass auch Laien sofort erfassen, worin die Mehrwerte aus Patientensicht bestehen. Wenn Sie zum Beispiel Ihren digitalen Volumentomografen der neuesten Generation vorstellen möchten,

verlieren Sie sich nicht in Beschreibungen der medizintechnischen Details. Umreißen Sie stattdessen lediglich grob die Funktionsweise des Gerätes und fokussieren Sie die Vorteile für den Patienten: Eine viel detailliertere Darstellung der Kieferanatomie als mit herkömmlichem Röntgen, eine exakte Planung auch komplexer Eingriffe und das Wichtigste: Die Behandlung wird sicherer und vorhersehbarer, das Risiko für Komplikationen sinkt und die Erfolgsquote steigt.

Für Ihre Patienten sind das die entscheidenden Argumente – also stellen Sie sie in den Vordergrund!

Setzen Sie Technik gekonnt in Szene

Neben erklärenden und gut verständlichen Texten sind Bilder ein wesentliches Element Ihrer Website. Sie vermitteln auf den ersten Blick den Charakter Ihrer Praxis und sollten den Betrachter idealerweise sofort auf emotionaler Ebene ansprechen. Verzichteten Sie daher auf Herstellerbilder und zeigen Sie stattdessen ein „Geräteparcours“, dem der Laie keinen Mehrwert entnehmen kann, Bilder, die eine emotionale Verbindung schaffen. Setzen Sie auf Aufnahmen, die die Geräte in Anwendung zeigen – im Fokus



XRAY dental

Die Röntgen Spezialisten

INKLUSIV WOCHEN

Sirona Orthophos XG 3



17.900,00
zzgl. MwSt.

Abb. ähnlich - Änderungen vorbehalten

Carestream CS 8100 3D



46.900,00
zzgl. MwSt.

Abb. ähnlich - Änderungen vorbehalten

- inkl. Anlieferung (bis 150 km)
- inkl. Basismontage
- inkl. Inbetriebnahme
- inkl. Hersteller-Abnahme

(1 Jahr Garantie auf alle Geräte des Angebotes
- jeweils auf bis zu 5 Jahre erweiterbar)

GUTSCHEIN
über 500 Euro
beim Kauf eines
Neugerätes aus der Aktion

Gutschein ausschneiden oder
fotografieren und mit der
Auftragsbestätigung einsenden

sollte dabei die Behandlungssituation stehen, sodass der Betrachter sich in die Patientenrolle hineinversetzen kann. Sollten Sie doch einmal ein Gerät – zum Beispiel Ihr 3D-Röntgengerät – ganz technisch darstellen wollen, achten Sie auf hochwertige Produktfotografien, die eindeutig vermitteln, dass Sie eine Hightech-Praxis führen.

Ihr Serviceplus: Digitale Anamnese

Zahlreiche Praxen nehmen heute auch die Anamnese digital auf. Die Patienten nutzen ein Tablet, das die wichtigen Daten automatisch in die Praxis-EDV überträgt und an jedem Praxisrechner zugänglich macht. Das spart Zeit und Papier, vermittelt einen innovativen Eindruck und begeistert Ihre technikaffinen Patienten, für die Smartphone und Co. fest zum Alltag gehören. Denken Sie aber auch daran, dass nicht jeder Patient mit dem Tablet vertraut ist. Zum Beispiel für die Generation 60plus sollten Sie immer auch einen Anamnesebogen in der klassischen Papierform bereithalten, um ihnen die altbekannte „Paper and Pencil“-Option anbieten zu können.

Patientenaufklärung im digitalen Zeitalter

Ein Tablet eignet sich neben der Aufnahme der Anamnese auch hervorragend für die Patientenaufklärung. Mit Hilfe von Animationen oder Videos können Sie dem Patienten direkt am Behandlungsstuhl zeigen, welche Schritte die empfohlene Therapie umfasst – selbst komplexe chirurgische Eingriffe lassen sich auf diese Weise verständlich darstellen, sodass Ihr Patient genau nachvollziehen kann, was passiert. Das gibt Sicherheit und schafft Vertrauen, denn Bilder sind immer einprägsamer als Worte.

Auf ganz ähnliche Weise wirkt auch die Intraoralkamera – ein weiteres digitales Tool, das die Kommunikation zwischen Ihnen und Ihren Patienten vereinfacht. Zahndefekte zum Beispiel können Sie so hervorragend sichtbar machen und

dem Patienten bildlich präsentieren. Gemeinsam können Sie anhand der Aufnahmen besprechen, welche Behandlung sinnvoll und notwendig ist, und kommunizieren auf Augenhöhe. Der klare Mehrwert: Richtig genutzt, gewinnen Sie ein Vertrauensplus in der Beziehung zu Ihren Patienten und können ihnen umso besser die Vorteile hochwertiger Zuzahlerleistungen kommunizieren.

Fazit

Die Digitalisierung spielt auf diversen Ebenen eine wichtige Rolle für Ihre Praxis. Nicht nur können innovative Tools wie die Intraoralkamera die Kommunikation mit Ihren Patienten optimieren, sie erlauben es Ihnen außerdem, komplexe Behandlungen verständlich zu machen und nicht zuletzt, den Patienten davon zu überzeugen, dass er bei Ihnen eine sichere, effiziente und erfolgreiche Behandlung erhält. Vermitteln Sie Hightech in jedem Fall gut verständlich sowie patientennah und setzen Sie auf emotionale Bildsprache statt sterile Herstellerbilder. So kommunizieren Sie Ihren Patienten die Mehrwerte Ihrer Hightech-Ausstattung.

INFORMATION ///

Nadja Alin Jung

m2c | medical concepts & consulting
www.m-2c.de



Infos zur Autorin

Recruiting auf Augenhöhe

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

PRAXISMANAGEMENT /// Wenn es um Bewerbungsgespräche geht, rücken in der Regel die Bewerber und ihr Verhalten in den Mittelpunkt. Die Arbeitgeberseite bleibt oftmals außen vor. Dabei verändert sich unsere Arbeitswelt zunehmend und viele, vor allem jüngere Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, überlegen sich sehr genau, was sie mit ihren Kompetenzen, ihren Zielen und ihrer Zeit tun möchten – plötzlich werden auch Arbeitgeber zu Bewerbern und müssen sich klug positionieren. Was es dabei zu beachten gilt und welche Chancen der Situation innewohnen, verrät Dr. Julia Schäfer, Abteilungsleiterin Personalentwicklung des Universitätsklinikums Bonn.



© master1305 – stock.adobe.com



Frau Dr. Schäfer, der Fachkräftemangel ist zum Schlagwort unserer Zeit geworden – Wie sollten sich Arbeitgeber in einem Bewerbungsgespräch verhalten, um potenzielle Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer zu gewinnen?

Wichtig erscheint mir, dass Arbeitgeber – egal in welchem Bereich – klare und realistische Angebote auf den Tisch legen und dabei gleichzeitig in ihrem Auftreten authentisch sind. Keine der beiden Seiten möchte getäuscht werden. Dies führt im Nachgang zu komplizierten Situationen, die alle Beteiligten belasten könnten. Je genauer für potenzielle Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer deutlich wird, was die Stelle zu bieten hat und was nicht, desto erfolgreicher ist das Matching auf beiden Seiten. Diese Klarheit sollte sich nicht nur auf die Gehaltsgestaltung beziehen, sondern auch auf eine strukturierte Einarbeitung und, idealerweise, auf innovative und attraktive Ansätze in der Arbeitszeitgestaltung. Empfehlenswert

gerade im Praxisbetrieb ist es auch, schon bei einem Bewerbungsgespräch ein fundiertes Weiterbildungskonzept vorzulegen und so den Interessenten zu zeigen, dass es Spielräume für Wachstum und Weiterentwicklungen gibt.

Wie sähe Ihrer Meinung nach ein ideales, für beide Seiten gewinnbringendes Bewerbungsgespräch aus? Welche Fragen sollten, vor allem vonseiten des Arbeitgebers, gestellt werden, sodass auf Augenhöhe miteinander kommuniziert wird und nicht im Nachgang Missverständnisse auftreten, die dann auch der Reputation der Praxis oder Klinik schaden könnten?

Ein ideales Bewerbungsgespräch ist das, aus dem alle Beteiligten mit einem authentischen Eindruck herausgehen. Das bedeutet, dass sowohl fachliche als auch persönliche Aspekte in möglichst entspannter Atmosphäre von beiden Seiten erfasst wurden. Wichtig sind offen gestellte, journalistische Fragen.



Sind Sie bereit für CEREC?

Für CEREC-Anwender ist es ganz klar: Mit CEREC werden selbst die besten Zahnärzte noch besser. Der Einstieg in die digitale Welt war eine hervorragende Entscheidung – auch wenn sie vorher ihre Zweifel hatten. Ist auf Anhieb alles glatt gelaufen? **Nein.** Haben sie gelernt, mit der Technologie umzugehen? **Auf jeden Fall!** Wie ist die Qualität der Versorgungen? **In jeder Hinsicht überzeugend.**

Jetzt ist der beste Zeitpunkt, um Ihre Praxis mit CEREC zukunftsfähig zu machen. Besuchen Sie uns bei Ihrer lokalen CEREC-Veranstaltung, um es selbst auszuprobieren.

CEREC neu gedacht. **Jetzt ist die Zeit.**

Weitere Informationen finden Sie unter: dentsplysirona.com/cerecprimemill

Ich empfehle, auch Szenariofragen zu stellen, das heißt Alltagssituationen darzustellen und die Bewerberinnen und Bewerber zu einer Positionierung zu bewegen. Ebenso aufschlussreich ist die Frage: „Wie war Ihr erster Eindruck von unserer Praxis?“ Daraus entsteht meist ein interessanter Dialog, man kann aber gleichzeitig die Wahrnehmung, die Vorbereitung, die Motivation und auch den Mut, eigene Ansichten und Meinungen zu teilen, überprüfen. Gerade Letzteres ist entscheidend für eine erfolgreiche und loyale Zusammenarbeit, da dies etwas über eine mögliche Identifikation aussagt. In so einem Gespräch sollte auch der Arbeitgeber menschliche Flagge zeigen und etwas über sich und die Einrichtung vermitteln. Das ist kein Verlust an „Höhe“, sondern eine lohnenswerte Annäherung aneinander. Hier kann der Arbeitgeber zum Beispiel Verständnis für die Aufregung des Gegenübers zeigen, weil es vielleicht auch ihr oder ihm in einer anderen Situation ähnlich ging. All das führt zu einem Austausch, der viel mehr in Erfahrung bringt als die klassischen Bewerbungsinterviews mit vorgefertigten Fragen und Antworten.

Man sollte sich von dem Glauben an eine einheitliche, zeitlose, für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter passende Führungskultur verabschieden.



© masterr1305 – stock.adobe.com

Stichwort Führungskultur – auch hier verändert sich gerade sehr viel. Das Prinzip, einer gibt vor (Chef) und alle anderen (Mitarbeiter) folgen ohne Wenn und Aber, ist kaum noch zeitgemäß. Gleichzeitig braucht gerade die Medizin klare Direktionen von „oben nach unten“. Inwieweit kann man im (zahn-)medizinischen Kontext überhaupt von flachen Hierarchien sprechen, ohne leere Versprechungen zu machen?

Man sollte sich von dem Glauben an eine einheitliche, zeitlose, für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter passende Führungskultur verabschieden. Führung

ist individuell. Man muss keinem Trend folgen und in der Medizin flache Hierarchien anstreben. Vielmehr sollte man eine kritische Feedbackkultur fördern und Kommunikation nicht nur in eine Richtung, von „oben nach unten“, betreiben, sondern auch „bottom-up“. Es stärkt auch Führungskräfte, wenn sie „unterstellte“ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aktiv zur Beteiligung und Meinungsäußerung auffordern. Dass Entscheidungen dann nicht basisdemokratisch, gerade in kritischen Situationen, getroffen werden können, versteht sich von selbst. Solche Ereignisse dann aber im Team aufzuarbeiten, ist wiederum ein Ausweis guter Führungskultur. Gerade in der Zahnmedizin hat man es oft mit Patienten zu tun, die nervös und ängstlich sind: Hier kompetente Lotsen aufzubauen, eventuell auch mit Fortbildungen – Entspannungscoach, Stressmanagement et cetera –, die durch die Kassen unterstützt werden, ist ein Zeichen von Mitarbeiterorientierung und stärkt das Angestelltenverhältnis kurz- wie langfristig.

Und zum Schluss: Wenn Sie eine Qualität des Arbeitgebers als die wichtigste auf dem modernen Arbeitsmarkt hervorheben sollten, welche wäre das? Und warum?

Arbeitgeber sollten „Enabler“ sein. Das heißt Mitarbeiter befähigen, sich und die Organisation weiterzuentwickeln. Das geschieht in Form des partnerschaftlichen Miteinanders, einer klaren Strategie und eines kontinuierlichen Wissensmanagements.

ANZEIGE



Der Goldstandard
der Wasserhygiene



BLUE SAFETY

Die Wasserexperten

#HYGIENEOFFENSIVE

Keine Herbstmessen?

Jetzt trotzdem profitieren:
Für **SAFEWATER** entscheiden
und ein **iPad Pro** geschenkt
bekommen.*

* Die ersten 100 Neukunden erhalten
bei Vertragsschluss: 1 x Apple iPad Pro
12,9" 256 GB Wi-Fi + Cellular und
1 x Apple Pencil (2. Generation).



100x

iPad Pro 12,9"
+ Apple Pencil



BLUE SAFETY
Premium Partner
DEUTSCHER ZAHNARZTETAG
für den Bereich
Praxishygiene

Vereinbaren Sie Ihren
persönlichen Beratungstermin:

Fon **00800 88 55 22 88**

www.bluesafety.com/Geldsparen

 **0171 991 00 18**

 **Vor Ort oder per Video-Beratung**

Keep Calm and Dental On: Tipps für ein krisensicheres Praxismarketing



© Tierney – stock.adobe.com

Ein Beitrag von Daniel Münzenmayer

PRAXISMARKETING /// Die Corona-Pandemie hat uns vor große Herausforderungen gestellt. Neben vielen zusätzlichen Anforderungen und Aufgaben gerät dabei das eigene Praxismarketing schnell aus den Augen. Dies sollte jedoch keinesfalls vernachlässigt werden, um bestehende Patienten weiterhin zu binden und neue Patienten zu gewinnen.

Mit den folgenden sieben Tipps können Sie selbst oder ein professioneller Dienstleister dazu beitragen, dass dies der Fall ist.

1. Schreiben Sie Ihre Bestandspatienten an

Immer noch herrscht bei vielen Patienten große Verunsicherung, und vermeintlich unwichtige Dinge wie Kontrolltermine und Prophylaxe werden aufgeschoben. Um diese wichtigen Umsatzposten zu stärken, können Sie sich mit einem kurzen, sympathischen Brief oder einer Karte (sofern die Adressen vorliegen und genutzt werden dürfen – natürlich auch kostensparend per E-Mail)

bei Ihren Patienten in Erinnerung bringen. Achten Sie auf eine freundliche, offene Ansprache, die die Corona-Situation ernst nimmt, aber auch zeigt, dass Sie als Zahnarztpraxis bestens darauf eingestellt sind.

2. Pflegen und aktualisieren Sie Ihren Google My Business-Account

Gegebenenfalls geänderte Sprechzeiten sollten Sie hier veröffentlichen – ebenfalls können Sie die Beitragsfunktion nutzen, um zum Beispiel aktuelle Informationen zum Hygienekonzept, Abstandsregeln, Besonderheiten bei der Terminvergabe et cetera zu veröffentlichen.



Limitierte Aktion „Zähne zeigen“

Jetzt **Gratis*-Postkarten** zur Reaktivierung Ihrer Patienten bestellen. Gewinnen Sie Ihre Bestandspatienten zurück, erhöhen Sie Ihre Prophylaxequote und steigern Sie Ihren Praxisumsatz – mit den Postkarten „Zähne zeigen“ in Ihrem Praxisedesign.

Infos und Bestellung unter

www.praxiserfolg-steigern.de/zaehne-zeigen

*Sie tragen nur die Produktionskosten

Dadurch sprechen Sie alle Nutzer an, die Ihren Eintrag bei Google sehen, und das sind deutlich mehr als Ihre direkten Websitebesucher. Wussten Sie übrigens, dass Profile mit Bildern von Team und Räumlichkeiten deutlich häufiger aufgerufen werden?

3. Halten Sie Ihre Website aktuell

Aktualisierte Öffnungszeiten, Hygieneregeln und alles, was es sonst aktuell für den Praxisalltag und Ihre neuen und bestehenden Patienten zu berücksichtigen gibt, sollten Sie transparent und stets aktuell auf Ihrer Praxiswebsite veröffentlichen. Achten Sie dabei auf eine professionelle Gestaltung, die ernst und sachlich wirkt, aber nicht abschreckend. Gehen Sie auf Fragen oder Ängste von Patienten ein und thematisieren Sie diese proaktiv auf der Website. Präsentieren Sie sich bestehenden und neuen Patienten von Ihrer besten Seite!

4. Bieten Sie eine Videosprechstunde an

Ein einfacher, sicherer und zugleich komfortabler Service für Sie und Ihre Patienten: Bieten Sie eine digitale Beratung per Videosprechstunde an. Dies verringert die persönlichen Kontakte in der Praxis und bietet dadurch für alle Beteiligten mehr Schutz.

5. Verbessern Sie Ihr Ranking bei Google

Wer bislang noch nicht in die Gewinnung von neuen Patienten investiert hat, sollte dies spätestens jetzt tun. Durch die allgemeine Situation gibt es Verunsicherung und Abwanderung von Patienten. Investieren Sie jetzt in effektive Suchmaschinenoptimierung und -werbung, um neue Patienten zu gewinnen und weitere Umsatzausfälle in Zukunft zu verhindern.

6. Zeigen Sie sich in Social Media

Wenn Sie als Zahnarztpraxis noch nicht in Social-Media-Kanälen wie Instagram oder Facebook präsent sind, sollten Sie dies jetzt tun. Sie steigern damit Ihre Reichweite und können sowohl bestehende als auch neue Patienten erreichen. Geben Sie diesen einen

Einblick in Ihre Räumlichkeiten, den Behandlungsalltag und stellen Sie Ihr Team vor. Zeigen Sie sich authentisch, menschlich und gleichzeitig professionell – auf detaillierte (blutige) Behandlungsaufnahmen sollte verzichtet werden.

7. Keep Calm and Dental On

Eigentlich kein Marketingtipp, aber sehr grundlegend: Bleiben Sie ruhig und machen Sie weiter mit Ihrem (angepassten) Praxisalltag. Wie bei der Beratung und Behandlung auch, überträgt sich die ausgestrahlte Ruhe auf Ihre Patienten – und auch Ihr Team. Das gibt Sicherheit und sorgt dafür, dass Patienten wiederkommen und Sie weiterempfehlen.

Fazit

Um als Praxis weiterhin erfolgreich am Markt zu bestehen, sollten Sie nach wie vor auch in Ihr Praxismarketing investieren, um nachhaltig neue Patienten und gutes Personal zu gewinnen. Allerdings lohnen ein kritischer Vergleich und eine unabhängige Beratung, um abzuwägen, welche Marketingmaßnahmen wirklich messbaren Erfolg bringen und auf welche Maßnahmen im Moment verzichtet werden kann.

INFORMATION ///

Dipl.-Designer (FH)
Daniel Münzenmayer

ZIELGERICHTET Design & Kommunikation
www.zielgerichtet.de



Infos zum Autor



Jetzt starten! Mit dem Original.

Die Kurzimplantate von Bicon® überzeugen Anwender und Patienten: Sie sind einfach im Handling, ihr einzigartiges Design fördert den crestalen Knochenerhalt und bietet einen wirksamen Schutz gegen Periimplantitis. Profitieren auch Sie von der Sicherheit, die 35 Jahre klinische Erfahrung Ihnen gibt. In Bicon® haben Sie einen Partner, auf den Sie sich verlassen können.

Mehr Infos:

www.bicon.de.com oder Tel. 06543 818200

Das kurze
für alle Fälle

bicon
DENTAL IMPLANTS

Zwischen Tradition und Innovation: Praxisübernahme auf neuen Wegen

Ein Beitrag von Katrin Müsseler

PRAXISPORTRÄT III Wie gelingt es, die Familienpraxis des Vaters erfolgreich weiterzuführen, dabei Neues voranzutreiben und gleichzeitig den Grundprinzipien der Praxisphilosophie treu zu bleiben? Gemeinsam mit seinem Team meistert dr. med. dent.* Thomas Dördelmann diesen Balanceakt in seiner Praxis im Zentrum von Castrop-Rauxel – mit Erfolg und einem perfekten Mix aus Empathie, Teamwork, neuester Technik und klaren Visionen.

Harmonisches Licht, eine gemütliche Atmosphäre, warme Holzöne und ein großzügiger Eingangsbereich: Beim Betreten der Zahnarztpraxis am Münsterplatz im Herzen Castrop-Rauxels fühlt es sich fast so an, wie nach Hause zu kommen. So ergeht es zumindest vielen Patienten, die der Praxis im nördlichen Ruhrgebiet schon über Generationen hinweg die Treue halten. Wo Denkmäler, wie der Förderturm der Zeche Erin, an das Zeitalter der industriellen Revolution erinnern, findet sich heute eine moderne Zahnarztpraxis, die ihr ganz eigenes Denkmal erschaffen hat. Nachdem Dr. Klaus Dördelmann die Praxis über vier Jahrzehnte erfolgreich aufgebaut hatte, durchkreuzte ein Schicksalsschlag das Leben der Familie und im Jahr 2017, nach zwei Jahren als angestellter Zahnarzt, stand dr. Thomas Dördelmann plötzlich vor der Aufgabe, die Praxis nach dem Tod seines Vaters weiterzuführen. „Es war schon immer der Plan, dass ich die Praxis eines Tages übernehme. Dass es so schnell gehen würde, konnte niemand ahnen und so hatten wir es uns beide nicht gewünscht. Umso wertvoller war es, dass ich, nach der Rückkehr aus meinem Studium in Ungarn, noch zwei Jahre lang mit meinem Vater zusammenarbeiten durfte“, erinnert sich dr. Dördelmann heute. Auch wenn es für den jungen Zahnarzt

In den Behandlungszimmern, die nach Urlaubsorten benannt sind, wird die Zahnreinigung zum Wohlfühl-Treatment.



keinen Sprung ins eiskalte, sondern lauwarme Wasser darstellte, war die Übergangszeit herausfordernd. Doch nicht nur ein starkes Team, eingeschlossen seiner Mutter und Schwester, stand dem neuen Praxisinhaber unterstützend zur Seite, sondern auch die Patienten hielten ihrer langjährigen Familienpraxis die Treue. Das unerwartet hohe Patientenaufkommen führte dazu, dass das Praxisteam schon nach kurzer Zeit von

neun auf fünfzehn Mitarbeiter aufgestockt, und das Behandlersteam mit dem Einstieg eines Oralchirurgen verdoppelt wurde. Die Kombination aus erfahrenen Teammitgliedern und jungen neuen Mitarbeitern erwies sich als wertvoll, um die Praxis an den Puls der Zeit anzupassen und gleichzeitig das bewährte Gesamtkonzept hochwertiger Zahnmedizin zu erhalten. „Ich wollte unsere Praxisphilosophie weiterführen und stärken sowie

den Kernprinzipien treu bleiben. Trotzdem war es wichtig, das Ganze auf die aktuelle Zeit anzupassen, sodass wir Verfeinerungen und Anpassungen vorgenommen haben“, resümiert dr. Dördelmann. So ließ eine Verjüngungskur die Zahnarztpraxis in neuem Glanz erstrahlen.

Zahnarztpraxis oder Wohlfühloase?

An jedem neuen Anfang steht eine Idee. Aus der Anregung einer Mitarbeiterin, die leerstehende untere Etage des Ärztehauses für ein Prophylaxecenter nutzen zu können, wurde im Jahr 2019 Realität. „Anfangs dachte ich, dass dies utopisch sei. Ich habe es Richtung Träume abgeschoben, aber es hat mich nicht losgelassen“, erinnert sich dr. Dördelmann. Nachdem erste Pläne geschmiedet, ein stimmiges Gesamtkonzept gefunden wurde und auch der Vermieter Feuer und Flamme für den Umbau war, entstand schließlich ein Prophylaxe-Wohlfühltempel, der seinesgleichen sucht. Wer heute in Castrops erstes Prophylaxecenter „mund.gesund“ eintritt, spürt sofort, dass die Behandlung hier einem Kurzurlaub gleicht. Schon der Eingangsbereich mit bequemen Loungesesseln lädt zum Verweilen ein. In den Behandlungszimmern, die nach Urlaubsorten benannt sind, wird die Zahnreinigung zum Wohlfühl-Treatment. Beheizbare Massageliegen, Videoimpressionen von fernen Reisezielen in Kombination mit den modernsten Prophylaxegeräten, die mit Warmwasser arbeiten, lassen selbst den größten Angstpatienten schnell vergessen, dass er sich beim Zahnarzt befindet. Die Entscheidung, den Prophylaxebereich aus den eigentlichen Praxisräumlichkeiten auszulagern, fiel dabei ganz bewusst. „Die Prophylaxe ist meines Erachtens einer der wichtigsten Bereiche der Zahnmedizin und der Grundpfeiler für darauffolgende Behandlungen. Deshalb war es mir wichtig, diesen Bereich von der eigentlichen Praxis loszulösen, sodass meine Patienten ihre Mundgesundheit mit positiven und entspannten Erinnerungen verbinden“, erklärt dr. Dördelmann. Pure Begeisterung und das Lächeln im Gesicht der Patienten bestätigen täglich, dass diese Strategie voll und ganz aufgeht.

Digitaler Wegweiser zur Prozessoptimierung

dr. Thomas Dördelmann wurde nach erfolgreicher Praxisübernahme schnell bewusst, dass die täglichen Praxisabläufe optimiert werden mussten. Dass das bisher eingesetzte, modulare Abrechnungssystem an seine Grenzen stieß, bestätigte auch eine Unternehmensberatung und riet ihm zu einem Softwarewechsel. Um den Tagesablauf produktiver zu gestalten und die Prozesse für die Mitarbeiter zu vereinfachen, entschied man sich für die Praxismanagementsoftware

Nicht umgesetzte HKP's?

PayDent
Ratenrechner
testen!

6 Monate zinsfreie Finanzierung ohne Gebühren

- 🦷 HKP's auch in schwierigen Zeiten umsetzen
- 🦷 Für Sie als Zahnarzt völlig gebührenfrei
- 🦷 Hohe Liquidität ohne Mahnwesen und Verwaltungsaufwand
- 🦷 Eigenanteil, Behandlungs- und Zusatzkosten können finanziert werden
- 🦷 Bei Neuanfertigungen bereits ab 250 €



Unverbindliche Expertenberatung?

Nutzen Sie unseren Live-Chat zum persönlichen Austausch.

www.flemming-gemeinsam-erfolgreich.de



charly by solutio. Bereits nach wenigen Wochen mit charly fühlt sich der Praxisinhaber in seiner Entscheidung bestätigt: „Schon jetzt bietet charly viele Raffinesse, die meinem Team und mir zugute kommen, damit wir uns durch eine verbesserte und vereinfachte Dokumentation noch besser auf unsere Patienten konzentrieren können.“ Besonders schätzt dr. Dördelmann die Komplexität des Systems, wodurch eine bessere Leistungsübersicht gegeben ist, sowie die intelligente Planungsweise, die sich perfekt in das Behandlungskonzept der Praxis einfügt. So profitieren nicht nur die Mitarbeiter, sondern auch die Patienten davon, direkt aus dem Behandlungszimmer die weitere Vorgehensweise planen und terminieren zu können. „Da wir die Patienten von A bis Z durchbehandeln, ist für uns die Erstellung einer Gesamtplanung essenziell. Das ist ein großer Pluspunkt für charly, weil die Planung sehr übersichtlich und transparent gestaltet ist“, freut sich dr. Dördelmann. Mit einer Software, die alles auf einen Blick bietet, sämtliche Funktionen in sich vereint und sich individuell an die Bedürfnisse der Praxis anpasst, ist der Grundstein für mehr Freiraum im Praxisalltag gelegt. Die gewonnene Zeit nutzt der engagierte Praxisinhaber, um sich neue Ziele zu setzen.

Immer vorwärts: Mit Neugier auf Erfolgskurs

Während viele junge Zahnmediziner heutzutage den Schritt in die Selbstständigkeit scheuen, haucht dr. Thomas Dördelmann seiner Zahnarztpraxis am Münsterplatz sukzessive neues Leben ein. Mit klaren Visionen, dem Mut zur Veränderung und einer intrinsischen Neugier führt er nicht nur seine Praxis, sondern auch sein Team. „Ohne mein Team wäre die Praxis nicht das, was sie heute ist. Ich möchte sie fördern, sodass wir uns gemeinsam weiterentwickeln“, beschreibt er und ergänzt: „Sie bringen so viel Herzblut, Ideen und Engagement ein und können sich unheimlich gut mit der Praxisphilosophie identifizieren – das macht mich stolz und dankbar.“ Dabei blickt der junge Zahnmediziner voller

Schon jetzt bietet charly viele Raffinesse, die meinem Team und mir zugute kommen, damit wir uns durch eine verbesserte und vereinfachte Dokumentation noch besser auf unsere Patienten konzentrieren können.

dr. med. dent. Thomas Dördelmann



Tatendrang auf neue Projekte. Neben einem Masterstudium im Bereich der Ästhetischen Zahnheilkunde treibt ihn das Wachstum seines Behandlerteams voran, um einen Ort zu schaffen, der zum Wohle der Patienten alle Spezialgebiete der Zahnmedizin unter einem Dach vereint. Auch die Erweiterung des Eigenlabors ist geplant, um neben fest-sitzenden auch herausnehmbaren Zahn-ersatz anbieten zu können.

Trotz aller Zukunftspläne gelingt es dem Zahnarzt, den Grundprinzipien der Familienpraxis stets treu zu bleiben. Mit modernster Technik, einem starken Team im Rücken und der Balance zwischen Tradition und Innovation geht dr. Thomas Dördelmann Schritt für Schritt neue Wege, um die Erfolgsgeschichte der Zahnarztpraxis am Münsterplatz auch in Zukunft weiterzuschreiben.

Fotos: © ImCasten

INFORMATION ///

Zahnarztpraxis dr. med. dent. Thomas Dördelmann

Münsterplatz 6
44575 Castrop-Rauxel
Tel.: +49 2305 2803
praxis@zahnheilkunde-dr-doerdelmann.de
www.doerdelmann.dental

solutio GmbH & Co. KG Zahnärztliche Software und Praxismanagement

Max-Eyth-Straße 42
71088 Holzgerlingen
Tel.: +49 7031 4618-700
info@solutio.de
www.solutio.de



Infos zum Unternehmen

Immer mehr Zahnärzte weltweit bekennen:

I

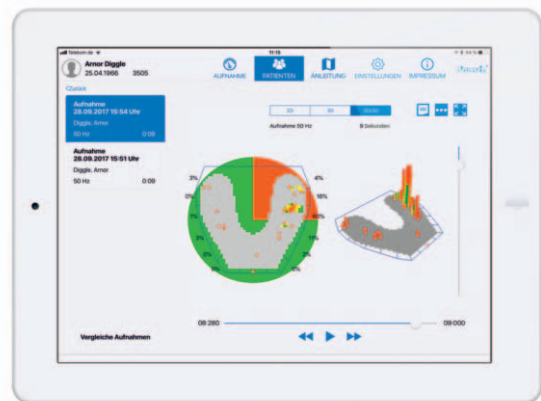


OccluSense®!

Innovatives Handgerät für die digitale Okklusionsprüfung.

Setzen auch Sie ab sofort auf das preisgekrönte OccluSense®-System

- 60µm dünne, flexible Einweg-Drucksensoren erfassen statische sowie dynamische Okklusion
- Datenübertragung an OccluSense®-iPad-App per WLAN
- Rote Farbschicht markiert zusätzlich die okklusalen Kontakte auf den Zähnen Ihrer Patienten
- Vermeiden Sie Fehlbelastungen bei Implantat getragenen Suprakonstruktionen und beteiligten Strukturen
- Erkennen Sie Frühkontakte während okklusaler Korrekturen sowie Fehlbelastungen auf der Laterotrusions- und Mediotrusionsseite
- Dokumentieren Sie okklusale Veränderungen während kieferorthopädischer Behandlungen
- Verbessern Sie die Kommunikation mit Ihren Patienten durch die visuelle Darstellung der Okklusion



OccluSense®
by Bausch

WE MAKE OCCLUSION VISIBLE®

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG | Oskar-Schindler-Straße 4 | 50769 Köln
Telefon: 0221-709360 | Fax: 0221-70936-66 | info@occlusense.com | www.occlusense.com

Bausch and OccluSense are trademarks of Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG, registered in Germany and other countries.
Apple and iPad are trademarks of Apple Inc., registered in the U.S. and other countries.

Mehr Infos unter:
www.occlusense.com
und YouTube



Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Google-Bewertungen per SMS generieren und managen

Ein Beitrag von Bérengère Croué

PRAXISMANAGEMENT /// Bewertungen sind heutzutage ein unabkömmlicher Bestandteil der Marketingstrategie von (Zahn-)Arztpraxen. Doch wie kann man diese aktiv managen und optimal nutzen?

Online-Bewertungen sind aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken! Mehr als 66 Prozent der Bundesbürger erkundigen sich vor einer verbindlichen Produktentscheidung oder Arztwahl zunächst über Bewertungen im Internet. Tendenz steigend! Zwar erfahren viele Patienten von einem neuen Arzt über Empfehlungen durch Freunde, Familie, Bekannte oder Kollegen, jedoch wird selbst eine solche, persönliche Empfehlung in der Regel noch einmal emotional bestätigt. Denn Patienten möchten heutzutage schon vor dem Besuch eines neuen Arztes sicherstellen, dass dieser eine gute Reputation besitzt. Was machen sie also? Googeln! Was sonst! Selbst eine ausgesprochene Empfehlung kann nun wackeln, wenn der Arzt seine Bewertungen nicht im Griff hat. Positive Online-Reviews wiederum sind eine sehr gute Werbung.

Bérengère Croué,
Geschäftsführung
PraxReviews



Ab sofort die Praxisreputation im Blick behalten und das Bewertungsmanagement testen unter www.prax.reviews

Positive Google-Bewertungen von Patienten

Als erstes wird der Patient bei seiner Suche auf das sogenannte Google My Business-Profil der Praxis stoßen. Jedes Unternehmen kann und sollte einen Google My Business-Eintrag besitzen, komplett ausfüllen und aktuell

halten. My Business-Profile sind Googles hausinternes Unternehmensregister, das zum Beispiel für die lokale Umfeldsuche genutzt wird. So erkennt Google die Absicht lokaler Suchanfragen und zeigt häufig eine Auswahl lokaler Ergebnisse an, schon bevor die organischen Suchergebnisse zu sehen sind.

Made in

Baden-Württemberg

JETZT NEU!
IC MEDICAL WEBSHOP
www.icmedical.de



Die Thermodesinfektoren **HYG 3 / HYG 5**

- ✓ Nur im Direktvertrieb
- ✓ Bundesweit eigene Servicetechniker
- ✓ 10 Jahre Garantie gegen Durchrostung

Optionale Zusatzleistungen:

- ✓ Lieferung, Installation & Einweisung
- ✓ 5 Jahre Garantie
- ✓ 5 Jahre Service
- ✓ 5 Jahre Validierung



0% Kaufleasing | 5 Jahre Laufzeit

ab 89,00 €/Monat



icmedical since 1984
hygiene for professionals

IC Medical GmbH

Schorndorfer Straße 67
73635 Rudersberg-Steinenberg

Telefon: 07181 / 70 60 - 0

E-Mail: vertrieb@icmedical.de

weitere Informationen unter

www.icmedical.de

Außerdem kann Google den Standort eines Nutzers anhand der IP-Adresse erkennen und somit für Suchanfragen mit lokaler Intention, z. B. nach „Zahnarztpraxis“, passende Ergebnisse liefern, die sich in der Nähe des Suchenden befinden. Jede fünfte Anfrage beinhaltet mittlerweile einen lokalen Bezug.



Die lokalen Suchergebnisse, ergo die Google Business-Profile, werden mittlerweile sogar vor den normalen Suchergebnissen angezeigt.

Googles My Business-Profil

Wichtiger Bestandteil eines Googles My Business-Profiles ist die Möglichkeit, dass Kunden dieses bewerten können. Diese Google-Bewertungen haben wiederum Einfluss auf die Relevanz und die Sichtbarkeit des bewerteten Unternehmens bei der Google-Suche. So werden Unternehmen mit einer guten Bewertung in der lokalen Suche sowie in der organischen Suche (die normalen Google-Ergebnisse) vor schlechter bewerteten Unternehmen aufzufinden sein.

Google-Bewertungen per SMS generieren

Als am effektivsten hat es sich erwiesen, Patienten im Nachgang an den Termin ganz einfach eine SMS auf sein Handy zu schicken und ihn so direkt um eine Bewertung seines Arztbesuches bei Google zu bitten. Die verifizierte Patientenbewertung kann so in wenigen Schritten erfolgen, um das Erlebnis so einfach und angenehm wie möglich zu machen.

SMS vs. E-Mail: Vier Mal mehr Bewertungen!

Werden Reisen über Booking.com gebucht, erhalten die Kunden in der Regel kurz danach eine Kundenzufriedenheitsbefragung per E-Mail. Doch werden diese Befragungen wirklich ausgefüllt und zurückgeschickt? Fest steht: Nur 17 Prozent solcher E-Mails werden überhaupt geöffnet. Dagegen liegt die Öffnungsrate einer SMS bei 98 Prozent! Außerdem werden SMS innerhalb von drei Minuten beantwortet. Den Zeitpunkt des SMS-Versandes bestimmen Sie selbst.

Real, not fake: echte Patientenbewertungen

Der Anspruch an die eigene Online-Reputation muss sein, echte Bewertungen von behandelten Patienten zu erhalten und keine Fakes. Vorteil einer Bewertungsanfrage per SMS ist es, dass die Anfrage an die Handynummer des Patienten versendet wird, die im Unterschied, zum Beispiel zu E-Mails, mit dem Ausweis oder Pass verifiziert wird. Es lässt sich somit einfach sicherstellen, dass die Bewertung von einem echten Patienten stammt. Diese sorgt dann für eine hohe Vertrauenswürdigkeit.

Welche Ergebnisse kann eine Praxis erwarten?

70 Prozent aller Kunden bewerten ein Unternehmen, wenn aktiv darum gebeten wird. Bewertungsanfragen per SMS erreichen dabei herausragende Ergebnisse im Vergleich zu herkömmlichen Lösungen wie E-Mail oder Papierfragebögen. Als Empfehlung sei mitgegeben: Wenn der Patient im Vorfeld über den Versand der SMS informiert wurde, ist die Wahrscheinlichkeit, eine positive Bewertung zu erhalten, umso höher.

Bewertungen bündeln und die Reputation nutzen

Bewertungsmanagement-Tools, wie zum Beispiel PraxReviews, bieten die Möglichkeit, die Online-Reputation einer

Praxis in einem einzigen Siegel zu bündeln. So lässt sich Patienten die praxiseigene Durchschnittsnote anzeigen, die sich aus den Bewertungen aller bekannten Onlineportale, wie z. B. Google, jameda, Sanego usw., zusammensetzt. Alle relevanten, medizinischen Portale werden so zentral eingebunden und können vom Patienten ohne weitere Suche gelesen werden. Die Ergebnisse werden hier täglich synchronisiert, so dass der Überblick über die aktuelle Reputation jederzeit gewährleistet ist. Das Siegel lässt sich ganz einfach auf der Praxiswebsite integrieren. Der Vorteil? Vorhandene und potenzielle Patienten sehen alle Bewertungen auf einen Blick.

Schnelle Reaktion ist Gold wert

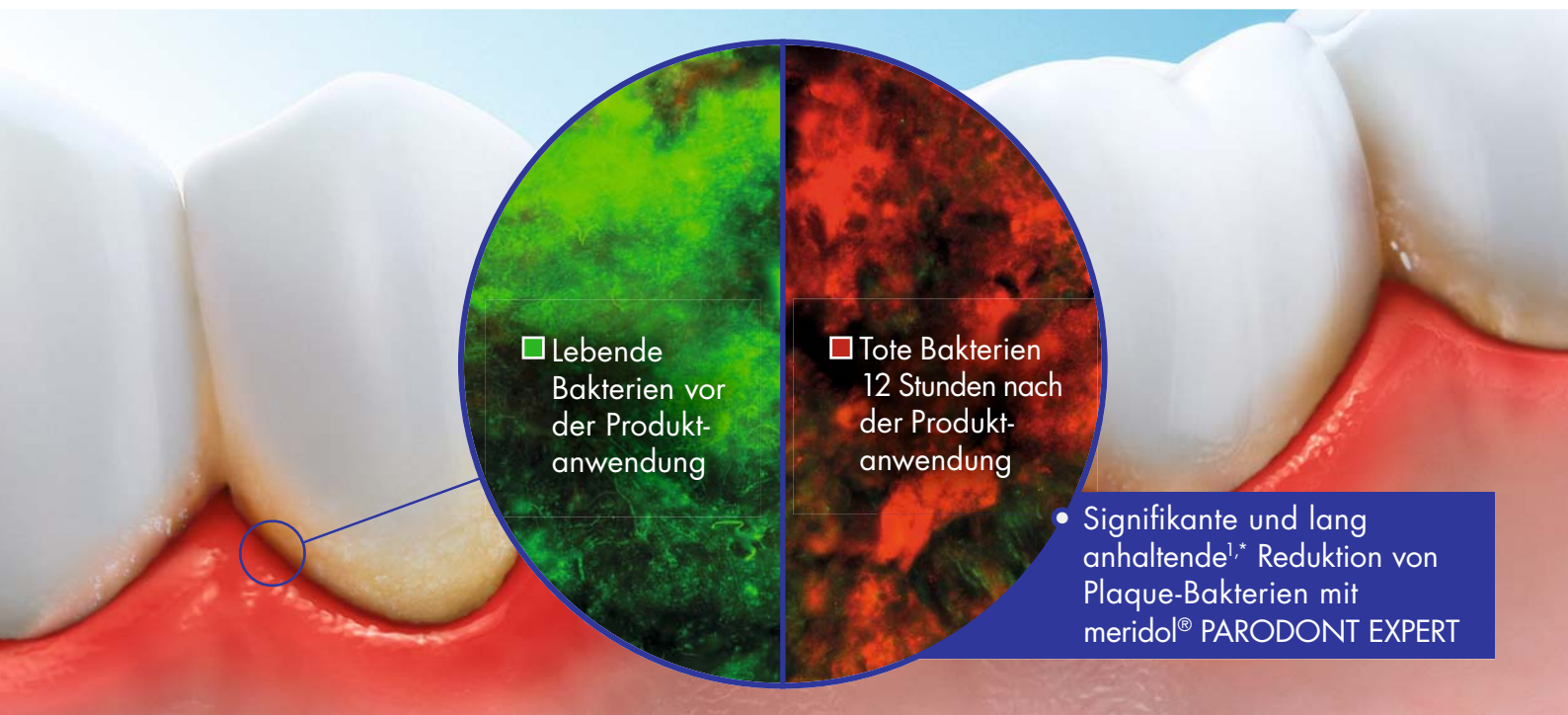
PraxReviews bietet zusätzlich noch die Prax-Reviews-App. Damit kann die Praxis sogar vom Handy aus ihre gesamte Online-Reputation steuern. So können z. B. alle eingehenden Bewertungen der gewünschten Portale beantwortet werden. Google und Facebook sind bereits eingebunden.

Über die App erhalten Praxisinhaber außerdem Push-Nachrichten. Wenn die Praxis eine neue Bewertung bei einem der eingetragenen Portale erhält, wird eine Benachrichtigung auf dem Smartphone angezeigt. So können Praxisinhaber im Falle einer fragwürdigen Bewertung schnell reagieren.

INFORMATION ///

Béregère Croué
PraxReviews
www.prax.reviews

Parodontitis-Patienten benötigen jeden Tag eine hocheffiziente Plaque-Kontrolle



meridol® PARODONT EXPERT

Überlegene† antibakterielle Wirksamkeit, die Sie sehen können!:

- Höhere Konzentration antibakterieller Inhaltsstoffe#
- Erhöht die Widerstandsfähigkeit vom Zahnfleisch gegen Parodontitis
- Reduziert Plaque um mehr als 50% nach 3 Monaten²



Für die tägliche Anwendung während und nach der Behandlung mit Chlorhexidin-Präparaten



Weitere Informationen finden Sie unter www.cpgabaprofessional.de



Der Arbeitsvertrag – mit oder ohne Umsatzbeteiligung?

Ein Beitrag von Christian Erbacher, LL.M.

RECHT /// Viele junge Zahnärzte sind als angestellte Zahnärzte tätig. Die Tendenz ist aufgrund vieler Faktoren, wie zum Beispiel dem Wunsch nach flexiblen Arbeitszeitmodellen oder der Scheu vor unternehmerischem Risiko, steigend. Üblicherweise wird neben einem Grundgehalt eine umsatzabhängige, variable Vergütung vereinbart. Auch bei nichtzahnärztlichem Personal, wie zum Beispiel bei einer zahnmedizinischen Prophylaxeassistentin oder auch einem Zahntechniker sind variable Vergütungsabreden zu finden.

Problematisch an all diesen Konstellationen ist, dass es sich bei der vereinbarten Umsatzbeteiligung in aller Regel um sog. Arbeitsentgelt handelt, welches von Gesetzes wegen auch in Urlaubszeiten und bei Krankheit zu berücksichtigen ist. Die Umsatzbeteiligung kann dem Arbeitgeber daher teuer zu stehen kommen und sollte in jedem Fall wirtschaftlich und rechtlich durchdacht sein.

Beispiel

Der Zahnarzt Dr. Z ist bei der Praxis A angestellt. Neben Dr. Z sind in der Praxis noch zwei weitere angestellte Zahnärzte tätig. Alle drei erhalten neben ihrer fixen Vergütung noch eine variable Umsatzbeteiligung. Ab einer gewissen Umsatzschwelle erhalten sie 20 Prozent ihres eigenen Honorarumsatzes.

Daneben haben Dr. Z und seine Kollegen 30 Tage Urlaub pro Jahr. So oder so ähnlich liest man es häufig in Arbeitsverträgen und noch häufiger in Musterverträgen ohne anwaltliche Begleitung. Befinden sich Dr. Z und seine angestellten Kollegen nun im Urlaub oder sind sie krank, wird in dieser Zeit logischerweise kein Umsatz erwirtschaftet. Ist allerdings die variable Umsatzbeteiligung als Arbeitsentgelt zu werten, weil sie z. B. laufend (monatlich, quartalsweise) gezahlt wird, im Arbeitsvertrag im selben

Paragrafen wie das Gehalt steht oder auch sonst nicht klar als sog. Bonuszahlung definiert ist, muss die Umsatzbeteiligung auch während Krankheit und Urlaub gezahlt werden. Und dies sogar dann, wenn die vereinbarte Umsatzschwelle während des Urlaubs gar nicht erreicht wird.

Da die Umsatzbeteiligung regelmäßig einen hohen prozentualen Anteil der Vergütung ausmacht, trifft die Praxis, wie das Beispiel zeigt, eine enorme finanzielle Belastung. Die Praxis A muss also einen Anteil eines fiktiven Umsatzes zahlen, der gar nicht erwirtschaftet wurde. Das mag jetzt „unfair“ klingen, aber so steht es im Gesetz.

Umsatzbeteiligung auch während des Urlaubs?

Grundsätzlich gilt „Ohne Arbeit kein Lohn“. Hiervon gibt es allerdings einige Ausnahmen.

Jeder Arbeitnehmer hat in jedem Jahr Anspruch auf bezahlten Erholungsurlaub, § 1 Bundesurlaubsgesetz (BUrlG). Der gesetzliche Mindesturlaub beträgt 24 Tage bei einer Sechs-Tage-Woche, 20 Tage bei einer Fünf-Tage-Woche, § 3 BUrlG. Während der Urlaubszeit erhält der Arbeitnehmer das sog. Urlaubsentgelt gemäß § 11 BUrlG. Dieses bemisst sich nach dem durchschnittlichen

Arbeitsverdienst, das der Arbeitnehmer in den letzten 13 Wochen vor dem Beginn des Urlaubs erhalten hat. Für Zeiten des Urlaubs muss jeder Arbeitgeber also gemäß § 11 BUrlG den durchschnittlichen Arbeitsverdienst der letzten 13 Wochen vor dem Beginn des Urlaubs ermitteln und dann für jeden Urlaubstag entsprechend auch zur Auszahlung bringen.

Ist die Umsatzbeteiligung, wie im obigen Beispiel, nicht klar als Bonus definiert und somit als Arbeitsentgelt zu bewerten, ist sie auch bei der 13-Wochen-Berechnung zu berücksichtigen.

Und was gilt bei Krankheit?

Auch die Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall ist eine gesetzlich zwingende Ausnahme von der Regel „Ohne Arbeit kein Lohn“.

Wird ein Arbeitnehmer durch Arbeitsunfähigkeit infolge Krankheit an seiner Arbeitsleistung gehindert, so hat er Anspruch auf Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall durch den Arbeitgeber für die Zeit der Arbeitsunfähigkeit bis zur Dauer von sechs Wochen (§ 3 Abs. 1 S. 1 EFZG). Dem Arbeitnehmer ist in dem Zeitraum das ihm bei der für ihn maßgebenden regelmäßigen Arbeitszeit zustehende Arbeitsentgelt fortzuzahlen (§ 4 Abs. 1 EFZG).



INFORMATION ///

Christian Erbacher, LL.M.

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht

Lyck+Pätzold. healthcare.recht

www.medizinanwaelte.de

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen



Anders als bei Urlaub wird im Rahmen der Arbeitsunfähigkeit zwar nicht ausschließlich auf die letzten 13 Wochen vor Eintritt der Arbeitsunfähigkeit abgestellt, sondern auf das regelmäßig zustehende Arbeitsentgelt. Im Ergebnis gilt aber hier das oben Gesagte, denn § 4 Abs. 1a S. 2 EFZG regelt, dass der Durchschnittsverdienst zugrunde zu legen ist.

Praxistipp

Will man das Beispiel mit Dr. Z – das im Übrigen auch bei der Berechnung des Mutterschutzlohnes (und des Zuschusses zum Mutterschaftsgeld) gilt – in der eigenen Praxis nicht Realität werden lassen, muss man konsequenterweise eine andere Vergütungsabrede treffen oder die vorhandenen Modelle prüfen und ggf. optimieren. Im Vorfeld der Erstellung eines Arbeitsvertrags sollte deshalb wirtschaftlich kalkuliert werden, welche Umsatzzschwellen realistisch sind und wie man das Ziel einer variablen Vergütung rechtlich am besten umsetzt. Wird der Arbeitsvertrag ohne dieses rechtliche Know-how gestaltet, gilt: Im Zweifel vorteilhaft für Dr. Z, nachteilig und teuer für die Praxis A.

ANZEIGE

DAISYO

Ihr Partner für Abrechnungswissen

Lückenlose Abrechnung? Nur mit meiner DAISY!

DIE DAISY - **DAS** interaktive Abrechnungswissen für Ihre Praxis:

- praxisnahes Expertenwissen
- perfekt in Ihre Abrechnungs-Software integriert
- als Download oder CD-ROM
- Online- und Tablet-Version **inklusive**



EXKLUSIV für ZWP-Leser: 30 Tage kostenlos testen (Code: zwp) auf online.daisy.de



Steuerlast senken durch degressive Abschreibung

Ein Tipp von Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Rechenbeispiel – Anschaffungskosten: 100.000 EUR

Jahr	Lineare Absetzung für Abnutzung (AfA)			Degressive Absetzung für Abnutzung (AfA)		
	lineare AfA 12,5% vom Anschaffungswert		Restwert	25% degressiv von den Anschaffungskosten und dann linear vom Restwert		Restwert
1	12.500,00 EUR	12,5%	87.500,00 EUR	25.000,00 EUR	25,0%	75.000,00 EUR
2	12.500,00 EUR	12,5%	75.000,00 EUR	18.750,00 EUR	18,7%	56.250,00 EUR
3	12.500,00 EUR	12,5%	62.500,00 EUR	14.062,50 EUR	14,1%	42.187,50 EUR
4	12.500,00 EUR	12,5%	50.000,00 EUR	10.546,87 EUR	10,5%	31.640,63 EUR
5	12.500,00 EUR	12,5%	37.500,00 EUR	7.910,16 EUR	7,9%	23.730,47 EUR
6	12.500,00 EUR	12,5%	25.000,00 EUR	7.910,16 EUR	7,9%	15.820,83 EUR
7	12.500,00 EUR	12,5%	12.500,00 EUR	7.910,16 EUR	7,9%	7.910,16 EUR
8	12.500,00 EUR	12,5%	0,00 EUR	7.910,16 EUR	7,9%	0,00 EUR
	100.000,00 EUR			100.000,00 EUR		

Planen Sie in 2020/2021 technische Investitionen in Ihrer Praxis? Dann prüfen Sie bitte, ob Sie diese Anschaffungen degressiv abschreiben können. Diese Abschreibungsmethode wurde mit dem Zweiten Corona-Steuerhilfegesetz wieder eingeführt. Sie umfasst bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens, die nach dem 31. Dezember 2019 und vor dem 1. Januar 2022 angeschafft oder hergestellt worden sind. Die Abschreibungsraten, beispielsweise für Behandlungsstühle, Scanner, intraorale Kameras oder DVT, fallen damit in den ersten Jahren deutlich höher aus und senken in der Folge den zu versteuernden Praxisgewinn. Die Tabelle zeigt die

lineare und degressive Abschreibung im Vergleich anhand beispielhafter Anschaffungskosten in Höhe von 100.000 EUR. Bei der degressiven Abschreibung fallen die Abschreibungsraten in den ersten Jahren deutlich höher aus. Ein Übergang zur linearen Abschreibung ist ab dann möglich und sinnvoll, wenn die lineare Abschreibungsrate die degressive übersteigt. Die degressive Absetzung für Abnutzung ist sinnvoll, wenn die Wirtschaftsgüter in den ersten Jahren besonders intensiv genutzt werden oder aufgrund technischer oder wirtschaftlicher Entwicklungen schnell an Wert einbüßen werden. Dies trifft häufig auch auf digitale Technik zu.

INFORMATION ///

**Prof. Dr. Bischoff & Partner AG®
Steuerberatungsgesellschaft
für Zahnärzte**

Theodor-Heuss-Ring 26
50668 Köln
Tel.: +49 221 912840-0
www.bischoffundpartner.de



Infos zum Unternehmen

EyeSpecial C-IV

Die Dentalkamera

Jetzt
attraktive Angebote
sichern!



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



www.shofu.de



Regelungslücke für Langzeitprovisorien

Ein Tipp von Dr. Tobias Weimer, M.A.

Das Landessozialgericht (LSG) hat entschieden, dass die Festzuschuss-Richtlinie für Zahnersatz eine Regelungslücke für sogenannte Langzeitprovisorien enthält, wenn der Zahnersatz erst nach Ablauf von sechs Monaten endgültig eingliedert wird.

Ein Provisorium ist gewöhnlich Teil der Regelversorgung. Dessen Anfertigung ist folglich mit den Kosten der Regel-

grundsätzlich Regelleistung sein können. Diese Lücke ist durch Analogie zu schließen, sodass die beklagte Krankenkasse zur Zahlung verurteilt wurde.

LSG Sachsen-Anhalt, Urteil vom 23.1.2020 – L 6 KR 109/17

Hinweis des Autors: Die Revision zum Bundessozialgericht wurde zugelassen.

Zur Begründung führt es aus, dass die Bewilligung des Festzuschusses vor der Behandlung zu erfolgen hat, da die Genehmigung des Heil- und Kostenplans (HKP) befristet sei. Erfolgt die Versorgung mit Zahnersatz nicht innerhalb von sechs Monaten nach Genehmigung des HKP, entfalle die unter Gewährung des einfachen Festzuschusses erteilte Genehmigung allein bereits durch den Ablauf der sechsmonatigen Frist insgesamt, so das SG.

SG Neuruppin, Gerichtsbescheid vom 20.5.2020 – S 20 KR 143/19

Hinweis des Autors: Dem Heil- und Kostenplan ist immanent, dass er sich auf eine unmittelbar bevorstehende, nur durch das Genehmigungsverfahren hinausgeschobene vertragszahnärztliche Behandlung bezieht (BSG, Urteil vom 27.8.2019 – B 1 KR 9/19 R).



© MISHA – stock.adobe.com

versorgung abgegolten. Dies ist aber dann nicht möglich, wenn ein langer Zeitraum zwischen der Versorgung mit den Langzeitprovisorien und der endgültigen Versorgung besteht, denn der Zahnersatz muss innerhalb von sechs Monaten nach Genehmigung eingegliedert werden. Insoweit besteht eine offenkundige Lücke in der Festzuschuss-Richtlinie, da solche Langzeitprovisorien

Versorgung mit Zahnersatz innerhalb von sechs Monaten nach Genehmigung

Das Sozialgericht Neuruppin lehnte die Zahlungspflicht einer Krankenkasse nach erfolgter Versorgung mit Zahnersatz ab, da die Versorgung nicht innerhalb von sechs Monaten nach Genehmigung des Heil- und Kostenplans erfolgte.

INFORMATION ///

Dr. Tobias Weimer, M.A.

Fachanwalt für Medizinrecht
c/o WEIMER | BORK – Kanzlei für Medizin-,
Arbeits- & Strafrecht
Frielinghausstraße 8
44803 Bochum
weimer@kanzlei-weimer-bork.de
www.kanzlei-weimer-bork.de

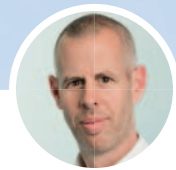


Deutsche Gesellschaft
für Implantologie

Vor Ort & Online

DGI EVENT BERLIN
27./28. November 2020

Implantattherapie im Spannungsfeld
Ästhetik – Funktion – Zahnerhalt



Vor Ort oder Online: „Wir freuen uns auf Sie beim DGI Event Berlin“

▶ Weitere Infos & Buchung: www.dgi-event.de

Knut A. Grötz & Christian Hammächer
Tagungsleitung

REFERIERENDE & MODERIERENDE



Samir Abou-Ayash
Bern



Bilal Al-Nawas
Mainz



Thomas Bernhart
Wien



Florian Beuer
Berlin



Jan Derks
Göteborg



James Deschner
Mainz



Stefan Fickl
Würzburg



Anton Friedmann
Witten/Herdecke



Peter Gehrke
Ludwigshafen



Jan-Frederik Güth
München



Frederic Hermann
Zug



Jürgen Hoffmann
Heidelberg



Gerhard Iglhaut
Memmingen



Philip L. Keeve
Hameln



Marco Kesting
Erlangen



Stefanie Kretschmar
Ludwigsburg



Martin Lorenzoni
Graz



Christian Mertens
Heidelberg



Torsten Reichert
Regensburg



Eik Schiegnitz
Mainz



Rainer Schmelzeisen
Freiburg



Paul Schuh
München



Jamal Michel Stein
Aachen



Michael Stimmelmayer
Cham



Anette Strunz
Berlin



Jan Tetsch
Münster



Dietmar Weng
Starnberg



Stefan Wentaschek
Mainz



Stefan Wolfart
Aachen



Ich habe mich nie mit Abrechnung beschäftigt ...

Ein Tipp von Gabi Schäfer

„Bitte melden Sie sich bei mir! Meine Abrechnungsfachfrau geht in Rente und ich finde keine neue qualifizierte Verwaltungsmitarbeiterin. Der Markt ist leer gefegt!“

Solche und ähnliche Anfragen erreichen mich immer häufiger – gleichzeitig häufen sich an der Beschwerde-Pinnwand der Verbraucherzentrale (www.kostenfalle-zahn.de) die Klagen über vermeintlich überhöhte Rechnungen, mangelnde Aufklärung und Vereinbarungen für Privatleistungen, die während der Behandlung auf dem Behandlungsstuhl zur Unterschrift vorgelegt werden.

Eine repräsentative Umfrage der Verbraucherzentrale NRW ergab:

- 390 von 1.000 Befragten gaben an, vor Behandlungsbeginn NICHT schriftlich über die Kosten informiert worden zu sein,
- 450 Befragte haben eine Kostenübernahme NICHT wie vorgeschrieben schriftlich bestätigt,
- 260 Befragte haben KEINE Information zu Kassenalternativen erhalten.

Und mehr als 70 Prozent der Beschwerden auf dem Onlineportal bemängeln eine unzureichende Aufklärung über die wesentlichen Aspekte der geplanten Behandlung.

Aber wie sieht es nun im Alltag der Zahnarztpraxen aus?

„Mach mal schnell 'nen Plan“, tönt es aus dem Behandlungszimmer, „einen für die Regelversorgung und einen für vollverblendete Keramik! Und dentinadhäsive Aufbaufüllungen bitte nicht vergessen.“ Leider kann die arme Verwaltungsfachkraft mit ihrem Praxisverwaltungsprogramm nicht in zwei Minuten einen Plan für die Regelversorgung

und einen Plan mit Zuzahlung erstellen. Allein die Korrektur des Befunds und die Eingabe der Planungskürzel dauern ja schon so lange. Dann müssen Festzuschüsse und BEMA-Positionen kontrolliert werden, danach die Laborpositionen, und irgendwann hat man den Plan für die Regelversorgung fertig. Aber der soll ja nur als Alternative dienen und gar nicht zur Durchführung kommen. Anschließend fängt man wieder von vorne an: Planungskürzel eingeben, Positionen kontrollieren, Chef fragen, welches Labor denn die Arbeit machen soll und ob denn Presskeramik oder Zirkon gewünscht ist. Bei etwas komplizierteren Arbeiten wird ein Kostenvorschlag vom Labor angefragt – und der kommt auch nicht innerhalb von fünf Minuten. Und dann muss noch der Zusatzplan für die dentinadhäsiven Aufbaufüllungen erstellt werden. Das alles ist nicht einfach so „schnell mal“ gemacht. Zum Schluss muss man den Wust von Ausdrucken sortieren und für die verschiedenen Alternativen den Eigenanteil händisch zusammenrechnen. Und dann auch noch das Beratungsgespräch! Wenn man zehn Minuten auf ein Beratungsgespräch zu einer dentinadhäsiven Kompositfüllung verwendet, ist von der Zuzahlung bereits die Hälfte für die Beratung draufgegangen. Und im Übrigen kann man das Aufklärungsgespräch auch ohne detaillierte Heil- und Kostenplanausdrucke ausschließlich mit dem Aufklärungsbogen führen, sofern dieser einen belastbaren Eigenanteil für den Patienten ausweist. Entscheidet sich der Patient für eine Variante – wobei die höchstwertigste Alternative zuerst vorgestellt wird –, so druckt man nur die Formulare der Alternative aus, für die der Patient sich entschieden hat. Außerdem hat der Auf-

klärungsbogen den Vorteil, dass die Zeit für die Beratung verkürzt werden kann, da der Patient die Erklärungen ja nachlesen kann.

Hier setzt das Synadoc-Planungsprogramm an: Jeder zahnmedizinisch vorgebildete Abrechnungslaie (auch der Zahnarzt!) kann damit innerhalb von wenigen Minuten einen komplexen Heil- und Kostenplan mit Zuzahlungen erstellen – mit individuellem Aufklärungsfeld – für Zahnersatz, FAL, Restaurationen, Wurzelbehandlungen, Reparaturen, Implantationen und Knochenaufbaumaßnahmen.

Der Aufklärungsbogen wird individuell aus dem Befund und den geplanten Maßnahmen generiert und ist exakt auf den Patienten und die geplante Behandlung zugeschnitten. Damit kann der Zahnarzt das gesetzlich geforderte Aufklärungsgespräch relativ kurz halten und dem Patienten fallbezogene Aufklärungsunterlagen aushändigen. Beispiele solcher Aufklärungsbogen finden Sie im Internet auf www.synadoc.ch unter dem Menüpunkt „Patientenaufklärung“. Dort können Sie auch eine kostenlose Probeinstallation bestellen.

INFORMATION ///

Synadoc AG – Gabi Schäfer

Münsterberg 11, 4051 Basel, Schweiz

Tel.: +41 61 5080314

kontakt@synadoc.ch

www.synadoc.ch

Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen



„Liebe Kollegen & Kolleginnen! Wisst Ihr, was ich heute gehört habe?“

Dr. Jan Neugierig: 12:05
Ich habe gehört, dass Du auch mit dent.apart zusammen arbeitest?

Dr. Jan Neugierig: 12:05
Warum?

Dr. Martina Pionier: 12:06
Ja! Das tue ich! 😊 Immer häufiger fragen meine Patienten, ob sie den hohen Rechnungsbetrag für die anstehende ZE-Behandlung in Raten zahlen können.

Dr. Jan Neugierig: 12:07
Ja das kenne ich! Für manche Patienten ist das ein echtes Kaufhindernis, insbesondere wenn ich hochwertige Implantat-Lösungen vorschlage ... 😊

Dr. Martina Pionier: 12:08
Siehst Du! Und genau da kommt dent.apart ins Spiel! Denn durch den dent.apart-Zahnkredit entsteht diese Hürde gar nicht erst!

Dr. Martina Pionier: 12:08
Der Patient schließt den dent.apart-Zahnkredit einfach online ab. Und der Kreditbetrag für die Gesamtbehandlung wird sofort auf mein Praxiskonto überwiesen. Erst danach beginnt die Behandlung!

Dr. Jan Neugierig: 12:10
Echt? Das kann ich gar nicht glauben! 😊

Dr. Jan Neugierig: 12:10
Hat bei Dir ein Patient schon mal die gesamte Behandlung mit dent.apart im Voraus bezahlt?

Dr. Martina Pionier: 12:11
Ja klar, schon einige! 😊😊😊

Dr. Martina Pionier: 12:11
Das Beste daran ist, dass sowohl alle Mat.&Lab.-Kosten, als auch das Gesamthonorar bereits im Voraus komplett bezahlt sind! Es kann also kein Risiko mehr entstehen, dass ein Patient später mal nicht zahlt! Keine Factoringgebühren mehr und kein Mahnwesen! 😊

Dr. Jan Neugierig: 12:12
So habe ich das noch nie gesehen!!! 💡💡💡
Ich möchte dent.apart auch meinen Patienten empfehlen!
Wie geht das? 😊

Dr. Martina Pionier: 12:14
Einfach das Starterpaket bestellen! 📦 Du bekommst die Info-Materialien zugeschickt!

Dr. Martina Pionier: 12:15
Du teilst diese an Deine Patienten aus, wenn Du sie über dent.apart informierst. Jetzt musst Du nur noch das Praxiskonto checken, ob Dein Honorar eingegangen ist.

Dr. Jan Neugierig: 12:18
Das ist ja einfach! 😊

Jetzt Starterpaket bestellen!



Einfach bessere Zähne.®



Tel.: 0231 – 586 886 – 0



www.dentapart.de/zahnarzt

dent.apart®



Im Kompromiss steckt die Chance!

Den enormen Nutzen „patientenverstehender Kommunikation“ werden Sie vor allem bei prothetischen Versorgungsbemerkungen bemerken. Diese Versorgungsbemerkungen haben durch Tragegefühl und Ästhetik einen großen emotionalen Wert für die Patienten – zwei Aspekte, die nicht unbedingt durch die Zahnärztin oder den Zahnarzt objektivierbar sind. Eine Füllung, Wurzelkanalbehandlung oder Extraktion werden Sie wahrscheinlich selbst schon am eigenen Leibe erfahren haben. Aber Sie werden wohl nicht so schnell in die Situation kommen, eine herausnehmbare Arbeit tragen zu müssen. Dabei kommt es jedoch gerade hier verstärkt darauf an, Empathie und Einfühlungsvermögen für die erlebte Realität des Patienten zu zeigen.

und einen Kompromiss finden. Wir einigen uns auf einen Vorschlag: Sie soll beginnen, die Prothese alle drei Tage auszugliedern und sonst gründlich intraoral mit Zahnbürste, Zahnseide und

Ausgliederung geschädigt, sei rückläufig, sagt sie. Hätten Sie bereits zu Beginn ihrem individuellen Gefühl widersprochen, wäre jede zielführende Zusammenarbeit erschwert worden. Durch das Verstehen und Eingehen auf ihre Bedürfnisse wurde sie schrittweise selbst aufmerksam. Der Impuls zur wünschenswerten Pflege konnte so in ihr selbst entstehen, was viel wirksamer sein kann als eine zahnärztliche Anordnung!

Durch das **Verstehen und Eingehen** auf ihre Bedürfnisse wurde sie schrittweise selbst aufmerksam. Der Impuls zur wünschenswerten Pflege konnte so in ihr selbst entstehen.

Die Patientin sagt, sie spüre das!

Hier ein konkretes Beispiel: Eine 54-jährige Patientin, versorgt mit einer Teleskoparbeit im Oberkiefer auf sechs Pfeilern, kommt zur Kontrolle nach Eingliederung und beschwert sich, das ständige Ein- und Ausgliedern der Prothese zur täglichen Reinigung schädige die Pfeilerzähne. Sie spüre das!

Belehrung versus Empathie

Sie haben nun zwei Möglichkeiten. Erstens: Belehrung der Patientin, dass Pfeilerzähne dadurch nicht geschädigt werden und eine tägliche Ausgliederung unbedingt notwendig ist. Zweitens: die Empfindung der Patientin nachvollziehen

Zahnzwischenraumbürstchen reinigen. Wir vereinbaren ein dreiwöchiges Kontrollintervall. Bei der Kontrolle zeigt sich ein gut gereinigtes Restgebiss mit leicht entzündlichen Gingivarändern der Pfeilerzähne. Diese demonstrieren Sie ihr mithilfe eines Handspiegels. Dies sei ihr auch schon aufgefallen, weshalb sie begonnen habe, die Prothese bereits alle zwei Tage auszugliedern. Sie könne sich auch vorstellen, die Prothese bald täglich einmal zu entnehmen. Nach einer erneuten Kontrolle nach drei Wochen sind die entzündlichen Bereiche rückläufig und die Patientin reinigt die Versorgung täglich – extraoral. Das Empfinden, die Pfeilerzähne würden durch die Ein- und



© Anton – stock.adobe.com

INFORMATION ///

Dr. med. dent. Carla Benz

Zahnklinik

Abteilung für Zahnärztliche Prothetik und Dentale Technologie

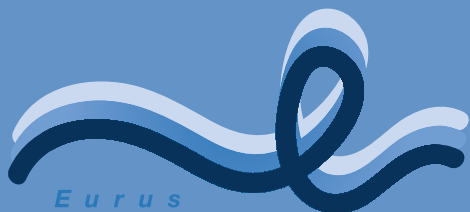
Universität Witten/Herdecke
Alfred-Herrhausen-Straße 44
58455 Witten

Tel.: +49 2302 926-600

carla.benz@uni-wh.de




Infos zur Autorin



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
Internet: www.belmontdental.de



Implantologie spannend und praxisnah in Berlin

„Aus der Praxis für die Praxis“ – am 20. November 2020 findet in Kooperation mit der Klinik Garbátyplatz bereits zum siebten Mal das Berliner Forum für Innovative Implantologie statt. Die Teilnehmer der Ein-Tages-Veranstaltung erwartet ein hoch-effizientes Programm mit Live-OP, Table Clinics und wissenschaftlichen Vorträgen. Ziel der unter der wissenschaftlichen Leitung von Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc. und Priv.-Doz. Dr. Guido Sterzenbach stehenden Veranstaltung ist es, erstklassige wissenschaftliche Vorträge mit breit angelegten praktischen Möglichkeiten und Referatengesprächen zu kombinieren. Dabei wird, sowohl in Bezug auf die Inhalte als auch im Hinblick auf den organisatorischen Ablauf, Neues für versierte Anwender, aber auch Überweiserzahnärzte geboten. Wichtige Bestandteile und zugleich zentrale Elemente der Veranstaltung sind neben den Vorträgen die Table Clinics (Tischdemonstrationen) und die Übertragung einer Live-OP via Multi-Channel-Streaming in den Tagungssaal. Das Thema der Veranstaltung lautet „Aus der Praxis für die Praxis“ und wendet sich spezialisiert und vertiefend ausgewählten Fragestellungen der Implantologie zu. Die Ein-Tages-Veranstaltung bietet somit alles, was ein modernes Veranstaltungskonzept beinhalten sollte.

Hinweis: Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!



OEMUS MEDIA AG

www.berliner-forum.com

Programm/Online-Anmeldung

Wiesbaden: Optimale Knochen- und Gewebeverhältnisse

Am 30. und 31. Oktober 2020 findet im Dorint Hotel Pallas unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz zum fünften Mal das Wiesbadener Forum für Innovative Implantologie statt. Aufgrund seines interdisziplinären Ansatzes hat sich das Wiesbadener Forum für Innovative Implantologie inzwischen einen Namen über die Region hinaus gemacht. Dies nicht nur in Bezug auf die traditionelle Verbindung von Chirurgie und Prothetik, sondern auch im Hinblick auf die erweiterte Perspektive hinein in die Nachbardisziplinen, von der sich die Veranstalter bei der Programmgestaltung maßgeblich leiten lassen.



Das wissenschaftliche Programm beginnt am Samstag zunächst mit einer Bestandsaufnahme zu Implantationen bei systemisch erkrankten bzw. kompromittierten Patienten, um dann den Fokus im nächsten Vortragsblock auf Lösungen bei reduziertem Knochenangebot von der Augmentation bis hin zu kurzen Implantaten zu richten. In den anschließenden Vorträgen wird thematisch mit digitalem Workflow bis hin zu Implantatdesigns eine große Bandbreite an Themen zur Diskussion gestellt.

Ergänzt wird das wissenschaftliche Vortragsprogramm durch zwei Pre-Congress Workshops, ein Seminar zum Thema Sinuslifttechniken sowie das Geistlich Education Dinner am Freitagabend. Darüber hinaus werden Seminare zu den Themen Hygiene und Qualitätsmanagement angeboten.

Hinweis: Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!

OEMUS MEDIA AG

www.wiesbadener-forum.info



Einfachheit,
Ästhetik &
Funktionalität
in Ihren Händen

G-ænial[®] A'CHORD
von GC

Das hochentwickelte Universal-Composite
mit der Einfachheit des Unishade-Systems

GC

GC Germany GmbH
info.germany@gc.dental
<https://europe.gc.dental/de-DE>

FACHBEITRAG /// Die Herstellung von Zahnersatz mittels CAD/CAM-Technologie („Computer-Aided Design“ und „Computer-Aided Manufacturing“) ermöglicht heute ein vielfältiges Spektrum an Restaurationsmaterialien.¹ Dabei werden insbesondere im Bereich der festsitzenden Restaurationen zahlreiche neue zahnfarbene CAD/CAM-Materialien angeboten, was die Auswahl eines geeigneten Werkstoffes häufig erschwert. Zudem ist aus den Produktnamen und -beschreibungen teilweise nicht ersichtlich, um welches Material es sich handelt. Damit Sie trotzdem den Überblick behalten und „nicht würfeln“ müssen (Abb. 1), werden im Folgenden zunächst die Grundlagen zur Herstellung von Zahnersatz im digitalen Workflow erläutert und die unterschiedlichen Werkstoffgruppen mit Indikationen vorgestellt.



CAD/CAM-Materialien für festsitzende Restaurationen

Ein Beitrag von Dr. Maximiliane Amelie Schlenz, Dr. Alexander Schmidt, Prof. Dr. Peter Rehmann und Prof. Dr. Bernd Wöstmann

CAD/CAM-Herstellungsverfahren

Bei der digitalen Fertigung von Zahnersatz wird zwischen subtraktiven und additiven Verfahren unterschieden. Dabei wird in der subtraktiven Herstellung die Restauration aus einem Block oder einer Ronde in einer CNC-Maschine („Computerized Numerical Controlled“) herausgefräst (Abb. 2), während bei der additiven Technologie das Werkstück



aufbauend – umgangssprachlich häufig als „3D-Druck“ bezeichnet – hergestellt wird.² Heute werden vorwiegend Hilfsmittel wie Modelle oder Schablonen aus polymerbasierten Kunststoffen mittels additiver Technologien gefertigt. Allerdings ist auch die Verarbeitung von Wachsen, Silikonem, Keramikpulver und Metallen möglich. Hierzu zählt das in der Zahntechnik etablierte Lasersinterverfahren von Metallen, welches eine Technologie von vielen unter dem Begriff der additiven Fertigung darstellt.³ Inwieweit die Herstellung von polymerbasiertem bzw. keramischem definitivem Zahnersatz im „3D-Druck“ sinnvoll ist, müssen zukünftige Untersuchungen zeigen. Daher erfolgt die Herstellung von festsitzenden Restaura-

tionen heute überwiegend durch subtraktive Technologien. Neben der herkömmlichen laborseitigen Fertigung von Zahnersatz (labside) können insbesondere kleinere Restaurationen auch in der Zahnarztpraxis am Patientenstuhl (chairside) hergestellt werden.^{4,5}

CAD/CAM-Materialien

Für die Herstellung von festsitzendem Zahnersatz stehen heute hauptsächlich drei Werkstoffgruppen zur Verfügung: Metalle, Keramiken und Polymere.² Dabei werden im Bereich der Metalle überwiegend Nichtedelmetalllegierungen (z. B. Kobalt-Chrom-Legierungen) als Gerüstwerkstoff verwendet. Zwar ist grundsätzlich auch die Herstellung aus

Abb. 2: Beispiel einer aus einem CAD/CAM-Block herausgefrästen Seitenzahnkrone.



Literatur

Die Auswahl des geeigneten CAD/CAM-Restaurationsmaterials ist nicht immer einfach.

Edelmetallen möglich, allerdings ist der Materialverlust durch die subtraktive Fertigung sehr hoch.⁶ Bei keramischen Werkstoffen wird zwischen Silikat- und Oxidkeramiken unterschieden. Während Silikatkeramiken, wie etwa die Feldspat- oder die Glaskeramik, vor allem durch ihre hohe Transluzenz und geringe Festigkeit gekennzeichnet sind und sich somit gut für Einzelzahnrestaurationen im ästhetischen Bereich eignen, weisen Oxidkeramiken wie Aluminium- oder Zirkoniumdioxid eine hohe Festigkeit mit geringer Transluzenz auf. So können diese auch bei größeren Restaurationen, welche aus ästhetischen Gründen häufig verblendet werden müssen, Anwendung finden. Allerdings werden auch stabilere Glaskeramiken wie Lithiumdisilikat oder zirkoniumdioxidverstärktes Lithiumsilikat als CAD/CAM-Material angeboten, welche eine höhere Biegefestigkeit aufweisen, sodass diese im Seitenzahngebiet verwendet werden können. In Abhängigkeit des Herstellers und der jeweiligen Indikation kann sogar teilweise auf eine Kristallisation im Ofen verzichtet werden. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Biegefestigkeit im alleinigen Politurverfahren geringer ist.⁷

Auch im Bereich des Zirkoniumdioxid gab es in den letzten Jahren große Weiterentwicklungen. Inzwischen gibt es vier Generationen, welche sich deutlich im Bereich Transluzenz und Biegefestigkeit unterscheiden. Waren die ersten beiden Generationen aus tetragonalem Zirkoniumdioxid durch eine hohe Festigkeit bei geringer Transluzenz gekennzeichnet, so wurde die Ästhetik in der dritten Generation durch einen hohen Anteil an kubischer Phase verbessert und somit die Biegefestigkeit allerdings halbiert. Damit ist die Indika-

**Itis-Protect®**

Zum Diätmanagement bei Parodontitis

„Mit Itis-Protect können Entzündungen des Zahnhalteapparates effektiv bekämpft werden.“

Wiebke Volkmann,
Geschäftsführerin hypo-A GmbH

**Studien-
geprüft!**



Itis-Protect® wirkt – bei beginnender und chronischer Parodontitis 60 % entzündungsfrei in 4 Monaten

- ✓ unterstützt ein gesundes Mikrobiom
- ✓ trägt zur Regeneration von Gewebe bei
- ✓ reduziert Parodontitis-bedingten Zahnverlust
- ✓ stabilisiert das Immunsystem

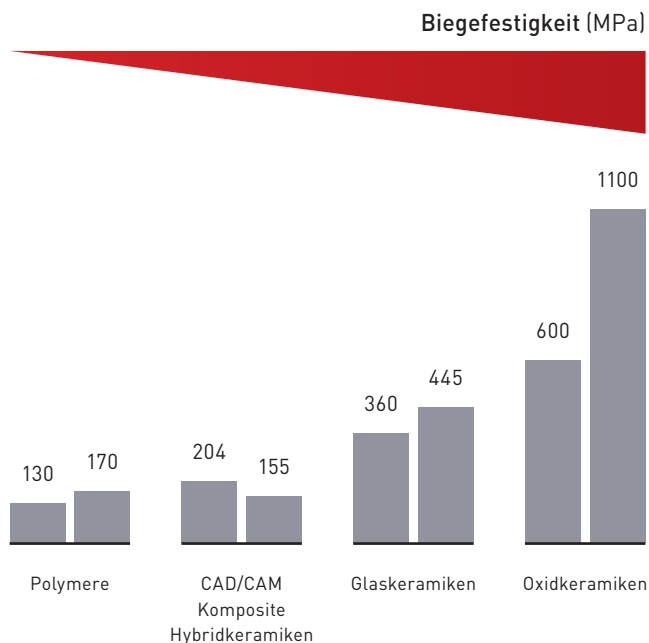
Lebensmittel für besondere medizinische Zwecke (bilanzierte Diät).
Nicht zur Verwendung als einzige Nahrungsquelle geeignet. Nur unter ärztlicher Aufsicht verwenden.

IT-ZWP 2020



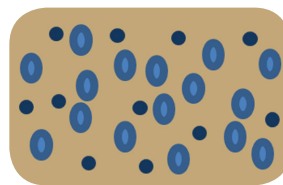
Mehr Informationen erhalten Sie unter [itis-protect.de](https://www.itis-protect.de) auf [hypo-a.de/infos](https://www.hypo-a.de/infos) oder per Fax +49 (0)451 30 4179

Praxisstempel



3

Abb. 3: Übersicht der Biegefestigkeit für verschiedene zahnfarbene CAD/CAM-Materialien. **Abb. 4:** Schematische Zeichnung der Zusammensetzung eines CAD/CAM-Komposits (links) und einer Hybridkeramik (rechts). **Abb. 5:** Konditionierung einer Glaskeramik mit Flusssäure (links) und eines CAD/CAM-Komposits mit Aluminiumoxidpulver (rechts).



Polymer

keramische Füllpartikel
[~ 85 Gew.-%]



Polymer

Keramik
[~ 86 Gew.-%]

4



5



tion für Zirkoniumdioxid der dritten Generation auf kleinere Restaurationen bis dreigliedrige Brücken mit dem zweiten Prämolaren als endständigem Pfeiler im Vergleich zur ersten und zweiten Generation deutlich eingeschränkt. In der vierten Generation wurde der Anteil an kubischer Phase zugunsten der Festigkeit wieder erhöht. Allerdings fehlen Langzeitdaten für eine abschließende Beurteilung. Es wird also deutlich, dass Zirkon nicht gleich Zirkon ist und in enger Absprache mit dem Dentallabor eine indikationsgerechte Auswahl getroffen werden sollte (Abb. 3).^{8,9} Seit dem Jahr 2011 gibt es neben provisorischen Polymethylmethacrylat (PMMA)-auch Komposit-Keramik-Verbundmaterialien zur CAD/CAM-Herstellung von definitivem Zahnersatz. Während sogenannte CAD/CAM-Komposite industriell polymerisierte Füllungswerkstoffe sind, welche aus einer Polymermatrix mit keramischen Füllpartikeln bestehen, so ist die Hybridkeramik aus einer Feldspatkeramik-Matrix aufgebaut, in die Polymer infiltriert ist (Abb. 4).¹⁰ Dieser Unterschied ist spätestens bei der Befestigung wichtig: Die Hybridkera-

mik muss wie eine Silikatkeramik mit Flusssäure konditioniert werden, während die Klebefläche der CAD/CAM-Komposite, wie Zirkoniumdioxid, mit Aluminiumoxid pulvergestrahlt wird (Abb. 5).¹ Bei Komposit-Keramik-Verbundmaterialien sollte auf die Indikation des Herstellers geachtet werden. Im Allgemeinen ist jedoch die Versorgung von Einzelzähnen vorgesehen. Insbesondere bei der monolithischen Anwendung von CAD/CAM-Materialien – aus einem Stück – ist die Auswahl der korrekten Farbe wichtig. Dabei muss unbedingt der vom Hersteller vorgesehene Farbring verwendet werden. Denn auch wenn viele CAD/CAM-Blöcke in den weitverbreiteten VITA-Farben erhältlich sind, so trifft dies gerade bei den Zirkoniumdioxid nicht auf alle Produkte zu.

Fazit

Die Herstellung von Zahnersatz mittels CAD/CAM-Technologie ermöglicht erst die sinnvolle Verarbeitung von Materialien wie Zirkoniumdioxid oder industriell gehärteten Kompositblöcken. Allerdings

sollten für den Langzeiterfolg die vom Hersteller empfohlenen Indikationen und Befestigungssysteme gewählt werden. Da aus wirtschaftlichen Aspekten nicht alle Produkte in der Zahnarztpraxis auf Lager gehalten werden können, ist gegebenenfalls ein Co-Sharing über das Dentallabor sinnvoll.

Interessenkonflikt: Die Autoren geben an, dass kein Interessenkonflikt besteht.

INFORMATION ///

Dr. Maximiliane Amelie Schlenz, M.Sc.
Zentrum für ZMK-Heilkunde
Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik
Justus-Liebig-Universität Gießen
Schlangenzahl 14
35392 Gießen
maximiliane.a.schlenz@dentist.med.uni-giessen.de



PURE SIMPLICITY



NEW CHIROPRO

IMPLANTOLOGY
motor system

NEW CHIROPRO PLUS

IMPLANTOLOGY
motor system

ORAL SURGERY
motor system

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

Wiederherstellung von Teleskopprothesen: der Würzburger Stift

Ein Beitrag von Dr. Christoph Blum

ANWENDERBERICHT /// Eine Dezementierung oder die einwandernde Sekundärkaries in den Zahnstumpf führt in der Regel zum Verlust des Primärteleskops und macht häufig eine Neuanfertigung der Teleskopprothese zur Wiederherstellung der Friktion notwendig. Hier sind in der Regel kostengünstige und einfache, direkt am Patientenstuhl anwendbare Systeme für eine Direktreparatur gefragt.

Das Würzburger Stift-System weist zwei Ausführungen für unterschiedliche Einsätze auf: einen Patrizienanteil mit klassischem Dalbo®-Kugelkopf mit 2,25 mm Durchmesser zur Verankerung von abnehmbaren Prothesen und einen alternativen Patrizienanteil mit einem Konuspfosten zur festsitzenden Rekonstruktion von devitalen Pfeilerzähnen. Beiden ist der 4,5 mm weite basale Teller mit umlaufender Verstärkung aus einer Titanlegierung gleich. In der Längsachse des Würzburger Stiftes befindet sich eine Bohrung, durch die ein Spreizdorn geschoben wird und die vier Lamellen des endodontischen Anteils auseinanderdrückt. Diese greifen in eine unter sich gehende präparierte Kavität und erzielen so neben der Zementierung den mechanischen Verbund von Zahnwurzel und Aufbau.

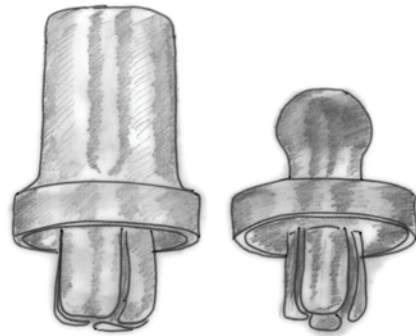


Abb. 1: Skizze Würzburger Stift.

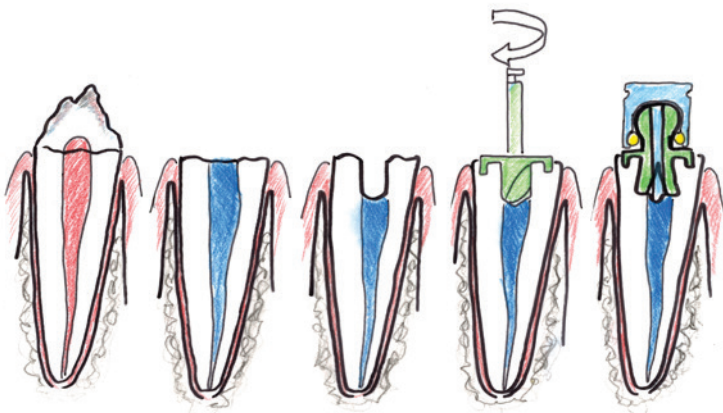


Abb. 2: Skizze Schematischer Behandlungsablauf.

Bei der Wiederherstellung einer Teleskopprothese finden die Matrizen ihren Raum in dem ehemaligen Sekundärteleskop und können durch vestibuläre Kunststoffanteile optisch verdeckt werden. Im Set enthalten sind einfache Matrizen mit austauschbaren Gummiretentionsringen, die neben einem guten Retentionshalt einen höheren Rotationswinkel der Prothese bei der Befestigung im Frontzahnbereich ermöglichen. Alternativ können einstellbare Dalbo®-PLUS-Matrizen verwendet werden.

Das Präparationsset besteht aus fünf diamantierten Instrumenten: drei Präparationsinstrumente zur Präparation der Wurzeloberfläche, dem Ankönnen der Insertionsstelle und einem Schleifer

zum Abtrennen des überstehenden Spreizdornes. Ein spezieller diamantierter Pilotschleifer dient der Präparation der Wurzeloberfläche und zirkulären Nut für eine bessere Lastverteilung bei lateraler Krafteinwirkung. Der zweiteilige Spezialschleifer, bestehend aus diamantiertem Spreizschleifer und zentralem Mitnehmer, dient zur Präparation des unter sich gehenden Teils der Verankerung im Zahnstumpf. Der zentral laufende Stift wirkt dabei beim Vorschub ebenfalls weitend auf die diamantierten Lamellen. Nach dem Entfernen des zentralen Antriebs kann dann auch der Lamellenschleifer wieder aus der Kavität entnommen werden.

Klinisches Vorgehen

Der erfolgreich endodontisch behandelte Pfeilerzahn wird zunächst mit dem zylindelförmigen Diamantschleifer mög-

lichst senkrecht zum Wurzelkanal auf Gingivaniveau gekürzt. Die Markierung zur Präparation des endodontischen Anteils im Bereich der Wurzelfüllung erfolgt mit dem kugelförmigen diamantierten Schleifer. Der Pilotbohrer präpariert in einem Arbeitsgang den zentralen Raum sowie die kreisförmige umlaufende Nut zur Aufnahme und Abstützung der Basisplatte. Bei achsgerechter Haltung wird eine Arbeitsgeschwindigkeit von 40.000 U/min mit Wasserkühlung empfohlen.

Anschließend wird der Spreizschleifer des zweiteiligen Spezialschleifers in die zylindrische Pilotbohrung gesetzt und der im Winkelstück befindliche Mitnehmerstift eingeführt. Bei 10.000 U/min und kontinuierlicher Wasserkühlung wird nun der Mitnehmerstift in den Spreizschleifer gedrückt und so die drei rotierenden diamantierten Lamellen auseinandergedrückt. Beim Erreichen des

Tiefenanschlages des Mitnehmerstiftes entsteht eine unter sich gehende Kavität für die spätere Retention des Würzburger Stiftes. Es ist auf eine absolut achsgerechte Führung zu achten, da eine laterale Krafteinwirkung zur Ausweitung der Kavität und Retentionsminderung führt.

Nachfolgend wird zunächst der Mitnehmerstift herausgezogen und dann vorsichtig und ohne Rotation der Spreizschleifer aus der Kavität entnommen, sodass die aufgebotenen Lamellen sich wieder zusammenfügen können.

Vor dem Zementieren bietet es sich an, die korrekte Präparation und den korrekten Sitz durch Einsetzen des Würzburger Stiftes in die Kavität zu prüfen. Nach dem Vorbereiten des Stiftes (sandstrahlen und entfetten) sowie dem Konditionieren der Dentinoberfläche bei adhäsiver Befestigung erfolgt das Zementieren. Dazu wird der Zement beschickte

ANZEIGE

Bambach® Sattelsitz

DER EINZIGE mit der patentierten Wölbung



Jetzt
DOPPELT
Steuern
SPAREN!*

Kostenloser Praxistest:
+49 (203) 99269-888



Schmerzfrei positioniert – Entspannung für Körper und Geist
Mindert signifikant den Bandscheibendruck





Würzburger Stift in die Kavität eingesetzt und zum Aufspreizen der Lamellen der Spreizdorn bis zur Markierung der Endposition eingeschoben. Dabei soll der Zement nur die Hohlräume schließen, die Retention selber erfolgt über die Lamellen mechanisch. Nach dem Aushärten werden die Zementreste entfernt und der überstehende Spreizdorn abgetrennt und poliert. Freiliegendes Dentin der Wurzel sollte mit Komposit abgedeckt werden, ebenso ist eine abschließende Röntgenkontrolle angezeigt.

Kasuistik

Der 53-jährige Patient stellte sich mit einer zunehmend lockeren Teleskopprothese im Oberkiefer vor. Biss und Ästhetik waren für ihn ausreichend, zudem war eine Neugestaltung aus finanziellen Gründen nicht tragbar, eine Härtefallregelung traf ebenfalls nicht zu. Die Zähne 13 und 23 hatten ihre Teleskopkrone aufgrund von Karies und Dezentementierung/Fraktur des Dentinanteil verloren, einzig verblieben war als Retention das Teleskop auf Zahn 16. Radiologisch und parodontal erschienen die Zähne, bereits suffizient wurzelkanalbehandelt, stabil und erhaltungswürdig.

Als kostengünstige Wiederherstellung der Retention bot sich an den Zähnen 13 und 23 unter Beachtung der Wurzelanatomie und des weiten Wurzelquerschnitt das Würzburger Stift-System an. Wie zuvor beschrieben, wurden die Wurzeln der Zähne vorbereitet, je ein Würzburger Stift eingesetzt und die Matrize in das Sekundärteleskop einpolymerisiert. Somit war innerhalb einer Stunde die Funktion durch neue Retention wiederhergestellt.

Abb. 3: Typische Situation des Verlustes der Primärteleskopkrone nach zehn bis 15 Jahren Tragezeit einer Teleskopkronenprothese und damit Verlust des Prothesenhaltes. **Abb. 4:** Präparierte und vorbereitete Zahnwurzel. **Abb. 5:** Einzementierter Würzburger Stift. **Abb. 6:** Röntgenkontrolle nach Einsetzen des Würzburger Stiftes. **Abb. 7:** Eingearbeitete Retentionseinsätze in den alten Teleskopkronen der Prothese.

Kosten und Erstattung

Bei der Wiederherstellung einer bestehenden Prothese können Zuschüsse der gesetzlichen Versicherung beantragt werden. Hierzu können der Zuschuss 4.8 (Restzahnbestand bis zu drei Zähnen je Kiefer bei Notwendigkeit einer dentalen Verankerung durch Wurzelstift-

kappen, je Ankerzahn) je verwendetem Würzburger Stift zu 249,48 EUR (ohne Bonus) beantragt werden. Weiter kann einmalig je Prothese der Zuschuss nach 6.2 (Prothetisch versorgtes Gebiss ohne Befundveränderung mit wiederherstellungsbedürftiger herausnehmbarer-/Kombinationsversorgung mit Notwendigkeit der Abformung [Maßnahmen im

Kunststoffbereich], auch Wiederbefestigung von Sekundärteleskopen oder anderer Verbindungselemente an dieser Versorgung, je Prothese) zur Basiswiederherstellung mit 62,34 EUR (ohne Bonus) beantragt werden (siehe Tab.). Somit erhält der Patient im vorgenannten Beispiel einen Zuschuss von rund 561,00 EUR und trägt einen Eigenanteil in Höhe von rund 410,00 EUR. Damit gestaltet sich der Einsatz von Würzburger Stiftten wirtschaftlich interessant für die prothetische Praxis und als kostengünstige Alternative zur vollständigen Erneuerung des Zahnersates für den Patienten.

Abgerechnet werden können ...

BEMA 100a bei 30 Punkten	ca. 28,73 EUR
BEMA 100b bei 50 Punkten	ca. 47,88 EUR
GOZ 5030 bei 3,4	2 x ca. 283,58 EUR
GOZ 5080 bei 3,4	2 x ca. 43,98 EUR
Material (geschätzt inkl. allem je Stift)	2 x ca. 120,00 EUR

Gerundet 971,73 EUR

Diskussion

Den Kriterien des Wirtschaftlichkeitsgebotes des SGB V folgend, sollte vor einer Neuanfertigung kritisch die Option der Wiederherstellung des vorhandenen

ANZEIGE

GUM® PerioBalance®

Ein einzigartiges Nahrungsergänzungsmittel
FÜR DAS ZAHNFLEISCH



- ✓ Enthält *Lactobacillus reuteri* Prodentis®, ein einzigartiges Probiotikum für die Gesunderhaltung des Zahnfleisches.¹
- ✓ Fördert das Gleichgewicht der Mundflora.
- ✓ Geeignet für Patienten mit chronischer Parodontitis und immer wieder auftretender Gingivitis.²
- ✓ Um den Nutzen professioneller Zahnreinigung langfristig zu erhalten.



Exklusiv
in Zahnarzt-
praxen und
Apotheken



PZN 10032691

¹ L. reuteri DSM 17938 und L. reuteri ATCC PTA 5289
² Martin-Cabezas et al. 2016

SUNSTAR

Sunstar Deutschland GmbH
Aiterfeld 1 · 79677 Schönau
Tel. +49 7673 885 10855 · service@de.sunstar.com

professional.SunstarGUM.com/de

Technische Übersicht zum Würzburger Stift

Retentionselement – Typ	Dalbo-Kugel (Durchmesser 2,25 mm)
Retentionselement – Höhe	2,7 mm
Retentionselement – Durchmesser	4,5 mm
Vertikaler Platzbedarf – mit Matrize	4 mm
Horizontaler Platzbedarf – mit Matrize	4,5 mm
Retentionstyp	vier spreizbare Lamellen mit Zentralstift
Retentionsabmessung	Länge 3,5 mm; Durchmesser bis 2,5 mm
Material	Titanlegierung
Kosten – Würzburger Stift	79,80 EUR
Kosten – Matrize	43,60 EUR
Abdeckung der Wurzeloberfläche	bedingt (Basisdurchmesser 4,5 mm)
Behandlungsaufwand	gering
Divergenz zur Einschubrichtung	Winkelausgleich bedingt durch Matrize
Direkte Wiederherstellung der Prothese	möglich

Zahnersatzes geprüft werden. Die Hybridprothetik weißt hier eine Vielzahl an Möglichkeiten auf, die unter anderem dem Patientenwunsch nach einer einfachen, aber funktionellen Weiterverwendung entsprechen und den Zahnersatz noch über eine längere Zeit tragbar machen. Dabei zeichnen sich Systeme aus, die eine Prothesenreparatur am Patientenstuhl durchführen lassen. Die Behandlungsdauer ist nur bei diesen einfachen konfektionierten Retentionselementen im Vergleich zu konventionellen gegossenen Wurzelstiftkappen kürzer und die anzusetzenden Material- und Anfertigungskosten deutlich geringer. Dabei richtet sich die Auswahl des Verankerungselementes nach der Morphologie des Wurzelkanals und dem vertikalen und horizontalen Platzangebot. Der Würzburger Stift weist sich durch eine sehr kurze radikuläre Verankerung aus, bei der aufgrund der weiten Basis-

platte auf einen ausreichenden Wurzelquerschnitt geachtet werden muss. Geeignet sind in der Regel die Eckzähne, die mittleren oberen Schneidezähne und unteren Prämolaren. Voraussetzung sind in jedem Fall eine abgeschlossene suffiziente Wurzelkanalbehandlung ohne Anzeichen einer chronischen apikalen Parodontitis und ein geringer Lockerungsgrad. Ästhetische Korrekturen der Pfeilerzahnwurzel und des ggf. auftretenden Spaltraumes zwischen Wurzel und Sekundärteleskop können besonders bei einer offenen Prothesengestaltung durch vestibulären Kunststoffschild einfach umgesetzt werden. An den Behandler werden bei der Präparation der unter sich gehenden Kavität erhöhte Anforderungen gestellt, da eine Auslenkung der Instrumente zum Retentionsverlust des Wurzelstiftes führt. Der Nachsorgeaufwand zum Erhalt einer gleichbleibenden

Retention ist durch die austauschbaren Gummiretentionsringe des Würzburger Stift-Systems bzw. äquivalent verwendbarer Dalbo®-PLUS-Matrizen gering und für den Patienten kostengünstig.

INFORMATION ///

Dr. Christoph Blum
 Paracelsus-Klinik Bad Ems
 Taunusallee 7–11
 56130 Bad Ems
www.oc-blum.de



Infos zum Autor

VistaVox S: Das 3D von Dürr Dental.



Reduzierte Strahlendosis durch anatomisch angepasstes Volumen

Hervorragende Bildqualität in 2D und 3D dank hochauflösendem CsI-Sensor mit 49,5 µm Pixelgröße

Einfacher, intuitiver Workflow

Ideales 3D-Abbildungsvolumen in Kieferform (Ø 130 x 85 mm)

FoV in Kieferform



Ø 50 x 50 mm Volumen in bis zu 80 µm Auflösung



Rehabilitation einer zahnlosen Patientin mit einer digital hergestellten Totalprothese

Ein Beitrag von ZA Simon Peroz und Dr. Ufuk Adali

ANWENDERBERICHT /// Mit großen Schritten geht die Digitalisierung der Zahnmedizin voran und macht auch vor der Totalprothetik keinen Halt. Der Arbeitsablauf für die Herstellung einer Totalprothese kann unter Zuhilfenahme von Computer-Aided Design und Computer-Aided Manufacturing (CAD/CAM) optimiert und somit die Terminanzahl reduziert werden. Im Vergleich benötigt die konventionelle Technik etwa fünf Patientenbesuche in der Praxis, während eine Totalprothese, hergestellt durch das Baltic Denture System (BDS) (Merz Dental), bereits in zwei Terminen fertiggestellt werden kann.



Abb. 1: BDKEY in den Größen S, M und L mit dem Verschlüsselungselement für den BDKEY Lock am oberen und unteren Löffel.

Der folgende Fachbeitrag beschreibt die Rehabilitation einer 70-jährigen, zahnlosen Patientin mit dem BDS in nur zwei Praxisterminen.

Fallbericht

Die vertikale Dimension (VD) wird mit konventionellen Techniken gemessen und die Distanz als Referenz gesichert.

Der obere Abformlöffel (BDKey) wird passend zur Kiefergröße ausgewählt (Abb. 1). Um mögliche Störstellen am BDKey entfernen zu können, kann der Löffel, welcher aus Polymethylmethacrylat (PMMA) besteht, einfach angepasst werden. Durch die Verwendung des passenden thermoplastischen Abformmaterials (BDImpress), wird der obere Löffel individualisiert. Drei Gewe-

bestopps werden in die spannungsbelasteten Bereiche auf der Innenseite des Löffels eingearbeitet. Zur Ebenenkontrolle wird der BDKey Plane und der BDKey Fin am oberen Abformlöffel befestigt, woraufhin die Okklusionsebene parallel zur Bipupillarlinie und zur Camperschen Ebene ausgerichtet wird. Die Gesichtsmittellinie und die Sichtbarkeit der Frontzähne werden ebenfalls über-

prüft. Nachdem der obere Abformlöffel ausgerichtet und das Material ausgehärtet ist, wird ein Funktionsrand aus BDIm-press angetragen. Die endgültige Präzisionsabformung erfolgt unter Funktionsbewegungen mit einem dünnfließenden Polyvinylsiloxan (PVS) (Provil novo Light Body, Kulzer). Nachdem das PVS ausgehärtet ist, wird die Abformung beschnitten und erneut in den Patientemund reponiert. Die zentrische Verschlüsselung beider Löffel erfolgt mit dem BDKey Lock, welcher eine bausteinartige Fixierung darstellt. Der untere BDKey wird gleichermaßen mit BDIm-press individualisiert. Der Patient wird in die Zentrik geführt, während das BDIm-press noch weich ist. Der Mund wird solange geschlossen, bis die gewünschte VD erreicht ist. Anschließend folgt die Funktionsrandgestaltung und die Präzisionsabformung mit PVS. Im letzten Schritt wird die Funktion sowie

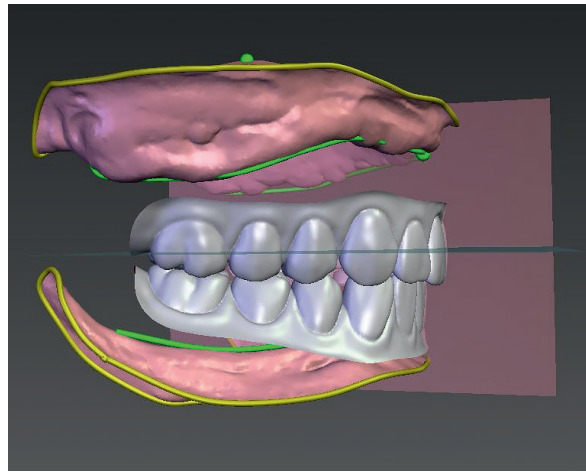


Abb. 2: Digitalisierte Abformungen innerhalb der Designsoftware BDCreator mit den Markierungen und den Zahnreihen zur manuellen Ausrichtung.

Ästhetik bewertet und finalisiert. Im Dentallabor wird die Abformung und die verschlüsselte Situation digitalisiert. Mithilfe der Designsoftware (BDCreator) können am Computer die funktionellen Grenzen und Referenzpunkte wie die Mitte des Kieferkammes und die Papilla incisiva markiert werden. Durch diese Markierungen können die Zähne ausgerichtet und Fräsbahnen generiert wer-

den (Abb. 2). Zusammen mit den Zähnen wird die geeignete Größe des Fräsblocks (BDLoad) und die Kieferbreite ausgewählt (Abb. 3).

Nach diesen Einstellungen erfolgt die Übertragung der Verschlüsselung. Die Software erlaubt es, die VD um wenige Millimeter zu verändern. Selbst kleinere Veränderung an den Orientierungsebenen lassen sich digital nachjustieren

ANZEIGE



PVS dental on demand

Die PVS dental geht mit der Zeit – modern, innovativ und digital.



0800 - 664 690 4
 vertrieb@pvs-dental.de
www.pvs-dental.de/on-demand.html



Abb. 3: Unterkiefer ^BDLoad mit einpolymerisierter Zahnreihe.
Abb. 4: Fertige Prothese im digitalen Design (4a) und nach der finalen Ausarbeitung durch den Techniker (4b). **Abb. 5:** Eingegliederte Totalprothese.

(Abb. 2). Die Prothesenbasis und die Funktionsrandgestaltung werden von der Software generiert, jedoch können diese auch geändert werden. Die digitale Totalprothese kann jetzt aus dem ^BDLoad ausgefräst werden. Abschließend wird die Totalprothese händisch im Dentallabor finalisiert (Abb. 4). Beim zweiten Termin kann nun die Totalprothese kontrolliert, kleinere okklusale Anpassungen vorgenommen und eingegliedert werden (Abb. 5).

Diskussion

Der Hauptvorteil des BDS ist die auf zwei Termine reduzierte Anzahl klinischer Besuche, was sowohl für das zahnärztliche Team als auch für die Patientin vorteilhaft ist. Die Patientin empfindet die Totalprothese als besonders leicht und angenehm zu tragen. Zusätzlich wird von ihr die Geschmacksneutralität hervorgehoben. Wissenschaftlich sind das geringe Restmonomergehalt¹ und die gute Bruchstabilität² bereits dokumentiert. Das Thema der Polymerisationsschrumpfung spielt bei den digitalen Prothesen keine Rolle, da sie aus durchpolymerisierten Rohlingen gefräst werden und somit weniger Mikroporositäten aufweisen.³ Studien haben gezeigt, dass digital hergestellte Prothesen besser passen als konventionelle Prothesen, was wiederum die Toleranz und Akzeptanz der Patienten erhöht.^{4,5}

Vorteilhaft am BDS ist, dass die Zähne schon in die Fräsblöcke eingearbeitet sind. Für eine zusätzliche Frontzahnästhetik können die Frontzähne auch individuell in die Prothesenbasis einpolymerisiert werden. Durch die Weiterentwicklung der Software ist es zukünftig möglich, nicht nur Patienten einer eugnathen Bissituation zu versorgen, sondern auch Patienten mit einer Angle-Klasse I. Zusätzlich soll es möglich sein, nur einen Kiefer mit einer Totalprothese zu versorgen. Dabei wird nicht nur die Basis aus dem ^BDLoad gefräst, sondern auch die passende Okklusion der Zähne. Try-in-Prothesen, um zum Beispiel die phonetische, ästhetische oder auch vertikale Situation zu testen, können zukünftig ebenfalls hergestellt werden. Eine weitere Implementierung in der Software wird die Möglichkeit bieten Funktionslöffel, Bisschablonen oder Stützstiftregistrare zu fertigen. Hierfür wird ein Intraoralscan des Patienten benötigt. Somit lassen sich konventionelle Techniken mit den digitalen kombinieren.



Herzlichen Glückwunsch! Der Autor Dr. Ufuk Adali wurde Ende September mit dem diesjährigen DGKiZ-Praktikerpreis ausgezeichnet. Adali erhielt den Preis für seine Arbeit *„Die zahnärztliche Behandlung eines Kindes mit Epidermolysis bullosa dystrophica (EBD) und daraus resultierender Mikrostomie“*.

KONTAKT

ZA Simon Peroz

Oberarzt Dr. Ufuk Adali

Charité – Universitätsmedizin Berlin
 Abteilung für Zahnärztliche Prothetik,
 Alterszahnmedizin und Funktionslehre

ZA Simon Peroz
 Infos zum Autor



OA Dr. Ufuk Adali
 Infos zum Autor



Literatur





BELLA VITA

DIE EXKLUSIVE DESIGN-EDITION FÜR IHRE KFO-PRAXIS

MODERNSTE TECHNIK UND ÄSTHETIK BIS INS FEINSTE DETAIL



Bella Vita – Limited Edition
Exklusiv für Sie!

dental bauer präsentiert seine neue, außergewöhnliche Design-Edition Bella Vita – eine Hommage an die Ästhetik des Lebens und an die Mode.

Die exklusive kieferorthopädische Behandlungseinheit greift bedeutende Stilelemente des Luxusdesigns sowie des hochwertigen Sattler- und Polsterhandwerks auf und bringt Dentalwelt, Lifestyle und Handwerk auf innovative Weise miteinander in Einklang.

Bella Vita bietet Ihrer Praxis neben perfekter Qualität und Funktion ein charaktervolles Alleinstellungsmerkmal. Die Design-Edition ist in verschiedenen Farben konfigurierbar, maßgeschneidert nach Ihrem persönlichen Stil.

Bella Vita – die Stilikone für Ihre KFO-Praxis.



dental bauer GmbH & Co. KG • Tel: 07071 9777-0
designkonzept@dentalbauer.de • www.dentalbauer.de



DGI absolviert Hybrid-Event in Berlin

Ein Beitrag von Barbara Ritzert

INTERVIEW III Am 27. und 28. November 2020 findet das traditionelle Treffen der DGI-Familie auf besondere Weise als Hybrid-Event statt: Online und vor Ort im Hotel Estrel in Berlin. Die Leiter der Veranstaltung, DGI-Präsident Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz (Wiesbaden) und Fortbildungsreferent Dr. Christian Hammächer (Aachen), geben im Interview Auskunft über Programm, kreative Umsetzung und vieles mehr.



Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz
Infos zur Person



Was macht dieses Event – was Inhalte und Struktur betrifft – besonders?

Prof. Grötz: Die Pandemie hat natürlich alles, was in diesem Jahr stattfindet, einmal durch einen Quirl gejagt und Änderungen erzwungen, die wir uns vor einem Jahr niemals hätten ausmalen können. Darum ist diese Tagung anders. Manches ist von Nachteil – etwa, dass wir nur 600 Teilnehmer haben, manches ist von Vorteil – nämlich, dass wir lernen, eine Veranstaltung als Hybrid, als Präsenz- und Onlinetagung, zu entwickeln.

Dr. Hammächer: Wir haben bei diesem Event – anders als bei einem großen Jahreskongress – auch keine Parallelsitzungen. Es ist ein einsträngiges, sehr konzentriertes Programm, was das Event aber auch wieder interessant macht.

Das Motto der Veranstaltung lautet: Implantattherapie im Spannungsfeld von Ästhetik, Funktion und Zahnerhalt. Wo würden Sie die Implantologie in der Fläche dieses Dreiecks aus Ästhetik, Funktion und Zahnersatz positionieren?

Prof. Grötz: Die Implantologie befindet und bewegt sich nicht nur in diesem Spannungsfeld, sondern sie ist als Querschnittsfach auch mit jedem dieser drei Themen verbunden und sollte darum

in Betracht gezogen werden. Patienten erwägen von sich aus eine Implantatbehandlung erst dann, wenn der Zahn fehlt. Darum gehört es zur Aufklärung vor einer Behandlung, auch immer über therapeutische Alternativen aufzuklären – und zu diesen gehört als etabliertes Verfahren auch die Implantatversorgung.

Dr. Hammächer: Die komplexe Behandlungsplanung in der Implantologie muss immer auch anderen Faktoren gerecht

werden und andere Fachdisziplinen einbeziehen. Die Therapie ist immer individuell. Einem Patienten ist die Ästhetik besonders wichtig, für einen anderen ist sie nachgeordnet. Zahnerhalt steht auch für die Parodontologie, die bei diesem Event eine besonders wichtige Rolle spielt. Der Titel drückt daher aus, wie unterschiedlich eine implantologische Fall- und Therapieplanung sein kann und welche unterschiedlichen Schwerpunkte sie berücksichtigen muss.

Hat sich das Kräfteverhältnis der Eckpunkte in diesem Spannungsfeld in den letzten Jahren verändert?

Prof. Grötz: Die Eckpunkte ziehen quasi alle mit gleicher Intensität, aber nicht in jedem Einzelfall. Die Ästhetik dominiert, wenn es um die Oberkieferfront geht, die Funktion steht im Vordergrund, wenn Patienten im Seitenzahnbereich einen erheblichen okklusalen Verlust haben, und der Zahnerhalt spielt die Hauptrolle, wenn wir überlegen müssen, ob dieser Versuch – etwa durch eine endodontische Therapie oder eine Wurzelspitzenresektion – im Vergleich zu einer differenzialtherapeutischen Alternative wie der Implantologie gerechtfertigt ist.

Dr. Hammächer: Hier kommt auch die Parodontologie ins Spiel, die ja ebenfalls den Zahnerhalt als Ziel hat. Diese ist auch bedeutsamer geworden, ebenso die Wechselwirkung mit der Implantologie. Kaufunktionelle Aspekte sind auch bei einer Implantatversorgung bedeutsam, und das führt uns zur Materialwahl. Letztendlich macht die Zunahme der Therapieoptionen eine individuelle Behandlungsplanung anspruchsvoller und wichtiger.

Am Anfang und am Ende des wissenschaftlichen Programms steht jeweils eine Disputation. Was unterscheidet diese von den anderen Themen, bei denen zumeist auch zwei unterschiedliche Standpunkte oder Sichtweisen, Rede und Gegenrede, präsentiert werden?

Prof. Grötz: Ich gebe zu, das ist ein bisschen marktschreierisch und wie eine reißerische Überschrift in einer Zeitung zu sehen. Die Disputationen sind zwei markante Türme am Beginn und Ende des Events. Es ist aber nicht unser Ziel, dass da die Fetzen fliegen. Unsere Intention ist nämlich weniger die scharfe Kontroverse als vielmehr das gemeinschaftliche Ausloten von Therapiealternativen.

Dr. Hammächer: Wie ein roter Faden zieht sich durch das Event das Nebeneinanderstellen unterschiedlicher Therapieoptionen in vergleichbaren klinischen Situationen. Wir wollen bei dieser Tagung abbilden, dass es nicht nur schwarz oder weiß gibt, sondern dass es unterschiedliche Herangehensweisen gibt mit jeweils Vor- und Nachteilen, die aber vielleicht auch zu den jeweiligen Patienten besser passen oder den jeweili-

NEU!

DAS IST ALLES!

PANAVIA™ SA Cement Universal

Wirklich universal. So einfach. Ohne primen.



PANAVIA™ SA Cement Universal - selbstadhäsives Befestigungskomposit

- ✓ **Wirklich universal** – für alle indirekten Restaurationen*
- ✓ **So einfach** – Reduzierung der Arbeitsschritte und somit Materialreduzierung, hohe Fehlertoleranz und einfache Überschussentfernung
- ✓ **Ohne primen** – Kein Primer erforderlich, dank unserer integrierten Silanhaftvermittler LCSI & MDP

* Für mehr Informationen beachten Sie bitte die Gebrauchsanweisung.

kuraraynoritake.eu/panavia-sa-cement-universal



BORN IN JAPAN

Kuraray Europe GmbH, BU Medical Products, Philipp-Reis-Str. 4,
65795 Hattersheim am Main, Germany, +49 (0)69-30535835,
dental.de@kuraray.com, www.kuraraynoritake.eu



Dr. Christian Hammächer
Infos zur Person



Wie ein roter Faden zieht sich durch das Event das Nebeneinanderstellen unterschiedlicher Therapieoptionen in vergleichbaren klinischen Situationen. **Dr. Christian Hammächer**

gen Ansprüchen und Wünschen der Menschen besser gerecht werden. Wir vergleichen auch Therapiekonzepte, die in der Parodontologie evidenzbasiert und wissenschaftlich gut fundiert sind, mit Konzepten aus der Implantologie, etwa in der Periimplantitistherapie oder der Rezessionsdeckung, bei denen noch Forschungs- und Entwicklungsarbeit geleistet werden muss.

Dennoch gibt es auch Themen, bei denen Kontroversen vorprogrammiert sind. Dazu dürfte das Thema Implantationszeitpunkt bei Jugendlichen gehören – oder?

Prof. Grötz: Das ist sicher ein Thema, über das kontrovers diskutiert wird. Hier müssen wir klären, was wir bei diesem Gebiet als Standardtherapie beschreiben können. Es geht nicht darum, was in der Hand eines Spezialisten bei einem ausgewählten Kollektiv funktioniert. Es geht um den soliden Standard für alle. Auch bei der Versorgung des zahnlosen Oberkiefers – ob festsitzend oder herausnehmbar – gibt es berechtigte empirische Überzeugungen von Kolleginnen und Kollegen, die Menschen schon seit vielen Jahren versorgen, und es gibt neue Evidenzen aus Studien.

Dr. Hammächer: Spannend wird die Diskussion sicherlich auch beim Thema

Augmentationsmaterialien. Es geht um den Goldstandard autologer Knochen und die diversen Ersatzmaterialien. Auch wenn es um die Materialwahl in der Prothetik geht, können wir eine lebhaftere Diskussion erwarten.

Gibt es Themen, bei denen es in den letzten zwei Jahren besonders viel Bewegung gegeben hat, was neue Studienergebnisse oder Bewertungen betrifft?

Prof. Grötz: Viel Dynamik sehen wir im Bereich Rezessionsdeckung an Zahn und Implantat, da erwarte ich mir ein Update des aktuellen Status quo. Sicherlich auch ein Thema mit Bewegung sind die Materialien. Bei den einteiligen Keramikimplantaten ist die Studienlage inzwischen so gut, dass man sie in bestimmten klinischen Situationen empfehlen kann. Bei den zweiteiligen Keramikimplantaten verfügen wir immerhin über erste Kurzzeitstudien, Langzeitdaten fehlen hier aber noch.

Dr. Hammächer: Im Bereich der Ätiologie der Parodontitis und auch der Periimplantitis hat sich viel getan. Darum ist es wichtig, auch die parodontale Situation bei einem Patienten insgesamt im Blick zu behalten. Viel Bewegung ist natürlich auch bei der Implantatprothetik aufgrund der digitalen Entwicklungen.

Sie hatten dieses Event – unabhängig von Corona – schon von Beginn an mit einer ausgeprägten digitalen Komponente geplant. Hat dies den Umbau der Veranstaltung angesichts der Coronapandemie erleichtert?

Dr. Hammächer: Wir hatten in der Tat eine Live-Übertragung zu verschiedenen Universitäten geplant, als besonderes Angebot an den zahnmedizinischen Nachwuchs. Darum waren die Überlegungen in dieser Richtung bereits vorhanden, und wir konnten daran anknüpfen.

Prof. Grötz: Doch unsere Entscheidung, aufgrund der Pandemie einen komplett dualen Event anzubieten, hat uns dann doch gezeigt, dass dies nochmals ganz andere Anforderungen stellt. Wir planen und organisieren technisch de facto zwei Veranstaltungen. Wir alle, das ganze Team, hat eine steile Lernkurve, die mit sehr viel Arbeit verbunden ist.

Inwieweit wird den Bedürfnissen des zahnmedizinischen Nachwuchses nun Rechnung getragen?

Prof. Grötz: Für Studierende ist der Onlinezugang zum Event kostenlos. Auch die Next^e Generation der DGI wird hier aktiv sein. Wir planen auch wieder ein Treffen mit Fachschaftsvertretern.

In aller Kürze: Was macht das Event in Berlin so relevant für die Zielgruppe?

Dr. Hammächer: Das Programm unseres Events greift viele Fragen zum richtigen oder besten Therapieweg auf, die sich in der täglichen Praxis stellen. Das macht unser Event für Praktiker relevant. Es gibt Antworten auf die Fragen, die man sich auch immer wieder selbst stellt: Mache ich die Versorgung festsitzend, mache ich sie herausnehmbar? Mache ich die Krone in Vollkeramik? Kann ich bei dem jungen Mädchen schon implantieren oder sollte ich noch warten? Muss es bei diesem Defekt autologer Knochen sein oder kann ich es auch anders machen? Wir haben viel Raum für Diskussion dieser Fragen.

Vielen Dank für das Gespräch.



Venus Diamond ONE – Eine einzige Farbe für die täglichen Restaurationen.

Effizient, wirtschaftlich und verträglich.

Setzen Sie auf Effizienz – das Einfarben-Konzept vereinfacht Bestellung, Logistik und Anwendung in der Praxis.

Bieten Sie Langlebigkeit – langlebige Restaurationen mit über 10 Jahren klinischer Venus Diamond-Erfahrung.

Profitieren Sie von Sicherheit und Kompatibilität – Ein System zur Zahnerhaltung „made in Germany“.

Empfehlen Sie Verträglichkeit – Frei von Bis-GMA und Bisphenol A-verwandten Monomeren.



Exklusives Aktionspaket
Venus Diamond ONE Basis Kit

© 2020 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.
Kulzer GmbH · Leipziger Straße 2 · 63450 Hanau · Deutschland · kulzer.de



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Jetzt Aktionspaket bestellen per Fax an 06181 9689 2982.

Menge (max. 5 Kits pro Praxis)	<input type="checkbox"/> Venus Diamond ONE Basis Kit – Spritzen (2x4 g Spritzen Venus Diamond ONE, 1x 1,8 g Spritze Venus Diamond Flow Baseline, 1x 2ml Flasche iBOND Universal)	129,-€* (Sie sparen ca. 39%)
	<input type="checkbox"/> Venus Diamond ONE Basis Kit – PLT (30x0,25 g PLT Venus Diamond ONE, 1x 1,8 g Spritze Venus Diamond Flow Baseline, 1x 2 ml Flasche iBOND Universal)	129,-€* (Sie sparen ca. 36%)

Handelspartner/Depot _____ Ort _____

Ansprechpartner/Name der Praxis _____

Firmenstempel

Straße/Hausnummer _____

PLZ/Ort _____ Datum/Unterschrift _____

Mit meiner Unterschrift willige ich in die Speicherung und Verarbeitung meiner personenbezogenen Daten (Name, Adresse und E-Mail-Adresse) für Zwecke der Beratung durch die Kulzer GmbH ein. Wenn ich mich auf der Kulzer Webseite für Newsletter anmelde oder Informationen zu Produkten und Dienstleistungen anfordere, wird Kulzer meine personenbezogenen Daten unter Umständen dazu nutzen, die E-Mail-Aussendungen für mich zu optimieren und mir weitere Informationen per E-Mail zuzusenden. Falls ich hiermit nicht einverstanden sein sollte, kann ich dies jederzeit mitteilen, damit Kulzer meine personenbezogenen Daten entsprechend sperren bzw. löschen kann. Ich kann mich von den Mailings selbstverständlich jederzeit wieder abmelden.
* Lieferung und Berechnung der Ware erfolgen über Ihren Handelspartner. Es gelten die Preise Ihres Handelspartners. Aktion nur gültig bei teilnehmenden Fachhandel.

ZWP Designpreis 2020: Gewinnerpraxis im Südschwarzwald

Die Gewinnerpraxis des diesjährigen ZWP Designpreises wurde gekürt: die kieferorthopädische Praxis von Dr. Moritz Rumetsch in Bad Säckingen im Schwarzwald hat mit einem Mix aus minimalistischer und zugleich edler Möblierung, einem imposanten Beleuchtungskonzept und großflächigen, als Wandtapeten aufgezeichnete Bilder mit orientalischer Motive die Jury vollends überzeugt. Dabei war der diesjährige Jahrgang des ZWP Designpreises durchweg stark aufgestellt. Vor allem die hochwertige, mutige und originelle Materialverwendung der teilnehmenden Praxen – von Holz über Glas, Sichtbeton und Marmor bis hin zu Fliesen – stach hervor. Allen Praxen, Architekturbüros und Dentaldepots, die sich in diesem Jahr beworben hatten, sei herzlich für die engagierte Teilnahme und das uns entgegengebrachte Vertrauen gedankt!



ZWP Designpreis 2020
Bildergalerie

ANZEIGE

OroTox®
Zahngesundheit ist messbar!

Jetzt 10 % sparen!* | Code: ZWP_10_1020



Frühzeitige Bestimmung von infektions- & füllungsbedingten Giften.
Möglicher Einsatz bei:

- wurzelgefüllten Zähnen
- FDOK/NICO
- sonstigen Zahnstörfeldern

* Sparen Sie mit Ihrem Vorteilscode 10% auf Ihre nächste Bestellung. Nur einmalig auf Reagenzien einlösbar und nicht mit anderen Rabatten und Angeboten kombinierbar.

Registrieren, bestellen und Code aktivieren unter:
www.shop.orotox.de

OroTox® International | Grünwalder Str. 1 | D-81547 München
T. +49 89 38 17 91 05 | www.orotox.de | office@orotox.de

Das *ZWP spezial* 9/20 schaut vor und hinter die Kulissen der Teilnehmerpraxen, stellt die Gewinnerpraxis sowie weitere ausgewählte Teilnehmer ausführlich vor und bietet vielfältige Ideen, Anregungen und Tipps rund um die professionelle Beratung, Planung und finale Umsetzung eines zeitlosen Interior Designs in Zahnarztpraxen und darüber hinaus.

Sie möchten beim ZWP Designpreis 2021 mitmachen? Nichts leichter als das! Füllen Sie die Bewerbungsunterlagen auf **www.designpreis.org** aus und senden uns diese bis zum 1. Juli 2021 zu. Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung!



www.designpreis.org

OEMUS MEDIA AG
www.designpreis.org



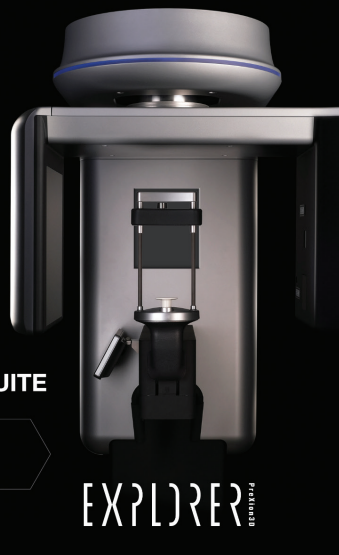
HERBSTTOUR 2020

Mehr erfahren:
www.prexion.eu/events/

Herbstaktion
Aktionspreis PreXion DVT



SICATSUITE



EXPLORER
DVT

PreXion auf Herbsttour

PreXion geht mit attraktiven Angeboten für das PreXion3D EXPLORER DVT auf Herbsttour. Interessenten haben auf ausgewählten Kongressen, Workshops und im Showroom die Möglichkeit, sowohl die moderne Funktionsweise als auch die technischen Highlights des Geräts direkt kennenzulernen. Am 20. Oktober ist PreXion auf dem Implantologiesymposium in Mindelheim. Vom 22. bis 24. Oktober engagiert sich PreXion im Ausstellungsbereich des 61. Bayerischen Zahnärztetages in München. Auf dem DGZI-Jahreskongress in Bremen am 6. und 7. November bietet PreXion sowohl Table Clinics mit Dr. Ingo Baresel zur „Digitalen zahnmedizinischen Versorgung in Kombination von 3D-Diagnostik und moderner Implantattherapie“ als auch einen Messestand. Auch auf dem BDO-Jahreskongress am 13. und 14. November in Bonn ist PreXion an beiden Tagen persönlich am Messestand anzutreffen.

Termine und Anmeldeöglichkeiten finden Interessenten auf www.prexion.eu/events Der Aktionspreis für das PreXion3D EXPLORER DVT beinhaltet das Komplettsystem inklusive Installation, Schulung, fünf Jahren Garantie, PC und PreXion Viewer Software. Zusätzlich gibt es ein attraktives Vorteilspaket mit der vorinstallierten SICAT Suite zum einmaligen Sonderpreis. Ein persönliches Angebot und nähere Informationen können auch direkt über Telefon (+49 6142 4078558) sowie E-Mail (info@prexion-eu.de) angefordert werden.

PreXion (Europe) GmbH
www.prexion.eu



PreXion (Europe) GmbH
Infos zum Unternehmen



PreXion Herbstaktion

ANZEIGE

Wawibox

PRO



Mehr Zeit für das Wichtigste: die Gesundheit der Patienten.

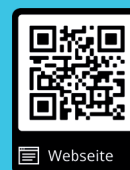
Nutzen Sie die Zeit, die Sie im Lager verbringen, lieber für Behandlungen! Gerne berechnen wir Ihnen **kostenfrei** und **unverbindlich**, wie viel Zeit und Geld Sie mit Wawibox Pro sparen können.

Kontaktieren Sie uns:

☎ 06221 52 04 80 30

✉ mail@wawibox.de

🌐 content.wawibox.de/pro_anfrage



Webseite

Digitale Services und kostenlose Fortbildung im Doppelpack



www.doctolib.info/boost

Es gibt zahlreiche Stellschrauben im Unternehmen Zahnarztpraxis, die sich gezielt drehen lassen, um den Praxiserfolg kurz- wie langfristig zu sichern. Dazu zählt unter anderem und ganz entscheidend die Kompetenz von Behandler und Praxisteam, die durch eine kontinuierliche Fortbildungsaktivität nachhaltig gestärkt wird. Zudem ermöglichen digitale Tools, zum Beispiel für ein modernes Terminmanagement, einen effizienten Umgang mit Bestands- und Neupatienten. Beides zusammen – digitale Services und Fortbildung – steigern die Praxisprofitabilität und verhelfen so zu einer optimalen Positionierung am eng umworbenen Praxismarkt.

Wachstums-Boost: zwei Zutaten, ein Ziel

Um Praxen bei ihrer Positionierung und den aktuellen Herausforderungen zu unterstützen, sind die Berliner Doctolib GmbH und das Leipziger Verlagsunternehmen OEMUS MEDIA AG eine Kooperation eingegangen, die zweifach wirkt: Interessierte können über die digitalen Angebote von Doctolib die Online-Sichtbarkeit ihrer Praxis erhöhen, neue Patienten gewinnen und Terminausfälle reduzieren. Gleichzeitig haben sie die Möglichkeit, aus dem Fortbildungs- und Kongressportfolio der OEMUS MEDIA AG ein Event kostenlos auszuwählen. Zwei Zutaten für ein Ziel!

Jetzt loslegen: Doctolib erkunden und OEMUS MEDIA AG buchen

Die letzten Monate haben gezeigt, wie wichtig die digitale Präsenz und Kommunikation einer Praxis ist, mit der Patienten automatisch und schnell erreicht werden können. Daher ist es spätestens jetzt an der Zeit, die Kompetenz und digitale Effizienz einer Praxis durch gezielte Maßnahmen weiter auszubauen und für zukünftige Herausforderungen zu wappnen. Alle Informationen hierzu unter:

www.doctolib.info/boost



Doctolib GmbH
www.doctolib.info/boost

Infos zum Unternehmen

Die Vorteile von Doctolib im Überblick:

- Neue Patienten gewinnen und Sichtbarkeit der Praxis erhöhen durch Behandlerprofil auf www.doctolib.de mit 3,5 Millionen monatlichen Besuchern
- 24/7-Online-Terminbuchung mit Echtzeit-Synchronisation, ganz automatisch ist der Kalender immer auf dem aktuellsten Stand
- Bis zu 58 Prozent* der Terminausfälle reduzieren durch Terminerinnerungen per SMS und/oder E-Mail und digitale Nachrückliste
- Recalls automatisieren und dadurch Portokosten einsparen und Zeitaufwand für das Praxisteam reduzieren

Wie funktioniert der Wachstums-Boost?

- Mit Doctolib starten: Kostenlose Beratung erhalten, den digitalen Terminmanagementservice individuell auf die Praxis anpassen und mithilfe des Doctolib-Teams einrichten.
- Fortbildung oder Kongress aus dem OEMUS-Portfolio auswählen: volle Kostenübernahme von bis zu 500 Euro für Doctolib-Neukunden und kostenlos Fortbildungspunkte sammeln.
- Alle Informationen, die Teilnahmebedingungen und eine unverbindliche Beratung unter doctolib.info/boost oder Tel. +49 30 255585428.

* Weiterführende Informationen auf www.doctolib.info/boost

**TO TOUCH IT
IS TO LOVE IT.**



PERMADENTAL und TRI® Dental Implants kooperieren

Modern Dental Europe (MDE) und TRI® Dental Implants (Schweiz) geben eine Kooperation bekannt, die allen Niederlassungen der MDE ermöglicht, seinen Kunden in Europa attraktive Paketangebote – bestehend aus TRI® Implantatkomponenten und Zahnersatzversorgungen von Modern Dental Lab – anbieten zu können. Neben Elysee Dental (Benelux und Skandinavien) freut sich PERMADENTAL (Deutschland) über eine erfolgreich gestartete Zusammenarbeit mit TRI®, dem Erfinder von matrix®, dem ersten digitalen Implantat. Die matrix® ist die erste Zahnimplantatverbindung, die speziell für die neuen digitalen Herstellungstechnologien wie CAD/CAM-Fräsuren oder 3D-Drucker entwickelt wurde. Dieses einzigartige Konzept ermöglicht die Planung der Prothetik direkt auf dem Implantat, ohne Verwendung des Abutments. PERMADENTAL kann implantierende Kunden in ganz Deutschland ab sofort schon beim Einkauf von Implantaten unterstützen. Erfahrene Zahntechnikermeister im PERMADENTAL-Außendienst beraten direkt beim Kunden in der Praxis, das Implantat-Team in der PERMADENTAL-Hauptgeschäftsstelle bei Emmerich am Telefon. Über attraktive Paketangebote (TRI® Implantatkomponenten/PERMADENTAL-Kronen und -Brücken) informieren gerne die PERMADENTAL-Zahntechnikermeister in den regionalen Außendienststellen. Terminvereinbarung unter: e.lemmer@permadental.de oder Telefon 0800 737000737.

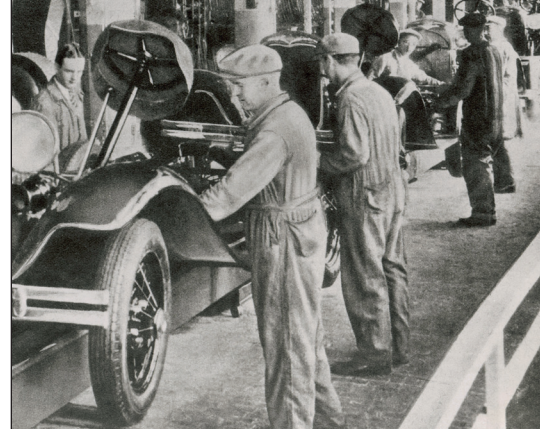
PERMADENTAL GmbH • www.permadental.de

Corona- Hygienepauschale bis Ende 2020 verlängert

Bundeszahnärztekammer (BZÄK), PKV-Verband und Beihilfe von Bund und Ländern haben sich auf eine Verlängerung der sog. Corona-Hygienepauschale bis 31. Dezember 2020 verständigt. Damit wurde die ursprünglich bis zum 30. September 2020 befristete Regelung um drei weitere Monate verlängert. Seit dem 1. Oktober 2020 kann die Pauschale analog zu den niedergelassenen Ärzten jedoch nur noch mit dem Einfachsatz berechnet werden: in Höhe von 6,19 EUR pro Sitzung.

Weitere Informationen auf www.bzaek.de

Quelle: BZÄK



Aligner vom Fließband

Vacformat V9: Das neue Tiefziehgerät auf Vakuumbasis speziell entwickelt für Großlabore.

Henry Ford revolutionierte einst die Automobilproduktion mit seiner Idee, am Fließband fertigen zu lassen. So konnte er mehr Autos in gleichbleibender Qualität produzieren, ohne die Zahl an Arbeitern zu erhöhen. Dieses Prinzip hat Dreve übertragen auf die Herstellung von Alignern.



Das Ergebnis: Bis zu 9 Schienen in einem Tiefziehvorgang in identischer Qualität. Das ergibt bis zu 108 Schienen pro Stunde – mit 1 Mitarbeiter!

Jetzt informieren
www.dentamid.dreve.de

Dreve



Interior Design passend zu angesagter Alignertherapie

Mit dem Büro „Rudolf Innenarchitektur“ setzt das Unternehmen mit langjähriger Erfahrung unter anderem anspruchsvolle Projekte für internationale Hotelketten, Privatkunden und öffentliche Auftraggeber um und hat auch bei dem innovativen Konzept des Flagship-Stores „sensmile“ am Münchner Schwabinger Tor Funktionalität und Atmosphäre im Einklang mit dem Zeitgeist verbunden. Als einer der ersten Läden Deutschlands fertigt „sensmile“ transparente Aligner-Zahnschienen an, welche anstelle einer Zahnspange Zahnlücken und aus der Reihe tanzende Zähne völlig unauffällig und ohne lästige Abdrücke, Brackets oder sichtbare Metalldrähte korrigiert – vor Ort im 3D-Druck-Verfahren und unter fachärztlicher Beratung.

Dabei hat das Innenarchitekturbüro im engen Dialog mit dem Bauherren einen Ort entworfen, der nicht nur alle technischen Erfordernisse erfüllt, sondern diese auch transparent und inszeniert den Kunden präsentiert. Durch eine Kombination aus moderner Formensprache und hochwertigen Materialien haben die Architekten eine hohe Aufenthaltsqualität und zeitlose Ästhetik geschaffen, welche nicht an eine typische Praxis erinnert und trotzdem den hohen technischen Anspruch akzentuiert. Anstelle eines bestuhnten Wartebereichs wird den Kunden eine Sofalandschaft mit Bar

geboten, die zum Verweilen einlädt und von der sowohl der 3D-Drucker als auch das belebte Stadtviertel im Blick ist.

Als Raum-im-Raum hebt sich der Behandlungs- und Laborkubus aus Messing hervor und steht im Kontrast zum weiß gehaltenen Gesamttraum mit hochwertigen Stoff- und Marmorflächen, den gekalkten Eiche- und warmtonigen Polstermöbeln. Mit direkter und indirekter Beleuchtung wurden die räumlichen Qualitäten hervorgehoben, an die Erfordernisse angepasst und kommunizieren damit durch die großen Fensterflächen mit den frequentierten Außenbereichen und der angrenzenden Leopoldstraße. Der Laden fügt sich damit unaufdringlich, aber präsent in das zukunftsweisende Stadtviertel ein.

Weitere Informationen zum Portfolio von Rudolf Innenarchitektur unter:

www.rudolf-innenarchitektur.de

Fotos: © Julian Rudolf

Rudolf Innenarchitektur

Tel.: +49 9922 2226

www.rudolf-innenarchitektur.de

Als einer der ersten Läden Deutschlands fertigt **sensmile** transparente Aligner-Zahnschienen an, welche anstelle einer Zahnspange Zahnlücken und aus der Reihe tanzende Zähne völlig unauffällig und ohne lästige Abdrücke, Brackets oder sichtbare Metalldrähte korrigieren – vor Ort im 3D-Druck-Verfahren und unter fachärztlicher Beratung.



Virtuelle Messe: „Digitaler Aufschwung – Gehen Sie mit?“

Keine Messen? Da macht die EVIDENT GmbH nicht mit. Das Bad Kreuznacher Softwarehaus hat sich mit bekannten Unternehmen aus der Dentalbranche zusammengetan, um für Ende Oktober eine virtuelle Messe mit echten Ausstellern, echten Vorträgen und Podiumsdiskussionen auf die Beine zu stellen.

Einige Unternehmen haben bereits zugesagt, weitere Mitgestalter sind in der Pipeline. Jeder Aussteller wird mit einem eigenen Stand und einem eigenen Programm präsent sein. Wie es sich für Messen so gehört, sind während der Öffnungszeiten alle Ansprechpartner real zugegen und per Chat erreichbar.

Auch zwei Podiumsdiskussionen wird es geben. Die Runde zu den Chancen der Praxen im digitalen Aufschwung wird durch die Geschäftsführer der an der Messe beteiligten Aussteller besetzt sein, die allesamt anerkannte Spezialisten auf ihrem Gebiet sind. Für eine weitere Runde kommen Zahnmediziner zusammen. Beide Diskussionen leitet TV-Moderatorin, Wissenschaftsjournalistin und Physikerin Kristina zur Mühlen, zu deren Spezialgebieten das Thema Digitalisierung gehört. Die Zuschauer können via Chat Fragen stellen.

Der Kreis der beteiligten Unternehmen ist kein Zufall. Alle arbeiten schon länger erfolgreich und eng für ein effektives Praxismanagement zusammen, jedes auf seine Weise: VisionmaxX steht für hochwertige Hardware und technische Anbindung der TI, EVIDENT ist der Spezialist für exzellente Software, iisii solutions stellt die Technik für die Online-Terminvergabe bereit, TeamFaktor ein Rechenzentrum. Die QM-Beratung von OPTI findet ihren Widerhall in verschiedenen EVIDENT-Modulen, und mit synMedico zeigt sich der führende Anbieter für digitale Patientenkommunikation und -dokumentation, für dessen Produkte es eine Schnittstelle von EVIDENT gibt. Ebenfalls harmonisiert mit EVIDENT die Verordnungssoftware von MMI mit Fokus auf Rezepterstellung und Medikationsplan in Praxen und MVZs.

Entsprechend steht diese Messe für das gemeinsame Ziel der Unternehmen, dem Kunden bestmögliche digitale Unterstützung für einen reibungslosen Praxisalltag zu bieten, der dem Zahnarzt Freiraum fürs Wesentliche einräumt. EVIDENT bietet wieder attraktive Messerabatte und Gewinnspiele.

Jeder kann sich zur Messe und zu den Veranstaltungen kostenlos anmelden. Start ist Donnerstag, 29. Oktober, 15 bis 18 Uhr. Weitere Tage sind der 30. und 31. Oktober, 10 bis 17 Uhr.

Zur Anmeldung geht es hier: www.evident.expo-ip.com oder über www.evident.de

EVIDENT GmbH

www.evident.expo-ip.com

Gegensprech- anlagen für Praxis & Labor



AKTION:
Alt gegen Neu!
Fragen Sie uns.

**Freisprech-Kommunikation
von Raum zu Raum:
ergonomisch, hygienisch
und unkompliziert!**

Über 20.000 Praxen und Labore nutzen bereits die vielfältigen Leistungsmerkmale unserer Anlagen, wie z. B.:

- + Musikübertragung
- + Patientenaufruf
- + Sammelruf
- + Abhörsperre
- + Türöffner
- + Lichtruf
- + Notruf

Rufen Sie uns an – wir beraten Sie gerne!

Multivox Petersen GmbH
Eilendorfer Str. 215 | D-52078 Aachen
Tel.: +49 241 502164 | info@multivox.de
www.multivox.de

**MULTIVOX®
SPRECHANLAGEN**

Mehr Zeit für Patienten durch digitale Materialverwaltung

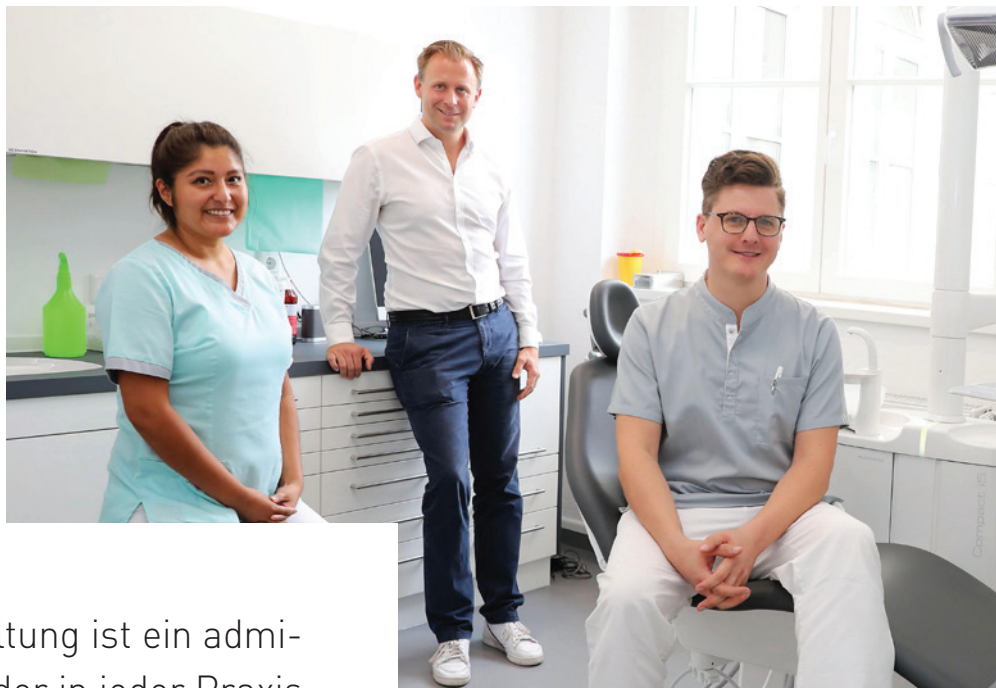
Ein Beitrag von Nina Wacker

INTERVIEW /// Die Systematisierung und Digitalisierung der Prozesse in der Zahnarztpraxis schaffen klare Strukturen und Standards und ermöglichen es, mehr Zeit in die Patientenbetreuung zu investieren. Dr. Denis Paksoy spricht im Interview darüber, wie die Einführung digitaler Lösungen in der Praxis gelingt und wie effiziente Arbeitsabläufe, unter anderem mit der digitalen Materialverwaltung Wawibox, seine Vision operativ unterstützen.

Wawibox
(caprimed GmbH)
Infos zum Unternehmen



Dr. Paksoy, Inhaber der Smile24 – Zahnarztpraxis Dr. Denis Paksoy, hat mit seinem Geschäftspartner Henning Schreiber mitten in der Corona-Krise einen großen Schritt gewagt und eine eigene Praxis mit acht Behandlungszimmern neu gegründet. Das Patientenaufkommen und Feedback entwickeln sich sehr positiv, deswegen erweitert er das Team schon dieses Jahr. Visionäre Pläne und innovative Ideen charakterisieren seinen bisherigen Weg und die Ziele für die Zukunft – vor allem, wenn es um die Digitalisierung der Praxis geht.



„Die Materialverwaltung ist ein administrativer Prozess, der in jeder Praxis zwingend gemacht werden muss. Wichtig ist, dass das entsprechende Material zur Behandlung verfügbar ist, **dass wir Chargensicherheit haben und der wirtschaftliche Aspekt nicht zu kurz kommt.**“

Dr. Denis Paksoy

Wodurch zeichnet sich die Firmenkultur von Smile24 aus?

Ein wichtiger Teil unserer Philosophie ist es, unseren Mitarbeitern die Möglichkeiten zu geben, ihren Traumberuf auszuüben. Wir legen viel Wert auf Weiterbildung und fördern dies in jeder Hinsicht. Unsere Hierarchien sind insgesamt sehr flach, sodass jeder ohne unnötige Barrieren Ideen einbringen kann. Außerdem achten wir sehr auf eine offene Diskussionskultur und darauf, als Team zu ent-

scheiden, so zum Beispiel über die Einführung neuer Prozesse. Da Wachstum von Anfang an eines unserer Ziele ist, brauchen wir ein starkes Prozessdenken. So sind wir für die Skalierung bestens gerüstet.

Sie haben ganz individuelle digitalisierte Workflows etabliert und Ihre Mitarbeiter mit Smartphones und Tablets ausgerüstet. Das verändert den gewohnten Praxisalltag. Stehen Ihre Mitarbeiter vor Herausforderungen in Bezug auf Digitalisierung und wenn ja, wie gehen Sie damit um?

Natürlich gibt es Herausforderungen bei Mitarbeitern, die seit 20 Jahren mit Papier arbeiten und das digitale Arbeiten



Dr. Denis Paksoy (Mitte) geht in seinem Beruf vollkommen auf – ob als kompetenter Behandler oder frischer Praxisinhaber, der, zusammen mit Geschäftsführer Henning Schreiber (2. v. l.), alle Prozesse im Hintergrund, einschließlich der Materialwirtschaft, im Blick hat. Hier ist der Praxisname „Smile24“ rundum Programm!

Foto: © Christian Beier

nicht gewohnt sind, oder wenn wir uns mit einer neuen Software vertraut machen müssen. Durch Schulung, Erstellung von Fragelisten, die wir wieder mit den Anbietern besprechen, und durch das Anfragen von erneuten Schulungen haben wir uns aber gemeinsam das nötige Wissen angeeignet. Das Geheimnis, wie analoge Personen digital werden, ist Schulung, Schulung, Schulung ... und Verständnis.

Welche Faktoren spielen für Sie eine Rolle bei der Entscheidung, welche Geräte und Softwarelösungen in Ihrer Praxis eingesetzt werden?

Die grundsätzliche Frage, die wir uns stellen ist: Was bringt uns denn das jeweilige Produkt wirklich? Die Digitalisierung von Patientenaufklärungen spart beispielsweise viel Zeit und somit auch Personalkosten. So haben wir auch wieder mehr Kapazitäten für Behandlungen. Eine Software muss intuitiv und einfach sein. Ich möchte aber auch Zugriff auf meine Daten haben und diese evaluieren können. Ich kann zum Beispiel auswerten, bei welchen Hygieneprozessen mal etwas nicht funktioniert hat, was mir wiederum bei der Schulung der Mitarbeiter hilft.

Sie arbeiten bei Smile24 vom ersten Tag an mit Wawibox Pro und haben sich viele Gedanken gemacht, wie Materialverwaltung am effizientesten digi-

tal organisiert werden kann. Wieso ist aus Ihrer Sicht das Thema Materialverwaltung so wichtig?

Die Materialverwaltung ist ein administrativer Prozess, der in jeder Praxis zwingend gemacht werden muss. Wichtig ist, dass das entsprechende Material zur Behandlung verfügbar ist, dass wir Chargensicherheit haben und der wirtschaftliche Aspekt nicht zu kurz kommt. Durch Übersichtlichkeit und automatisierte Warnmeldungen wird beispielsweise das Ablaufen von Materialien vermieden. Daneben ist die Prozesssicherheit bei der Bestellung hervorzuheben. Wenn wir Material bestellen, möchten wir die richtigen Produkte mit möglichst wenig Zeitaufwand bestellen.

Können Sie einige Gründe dafür nennen, weshalb Sie sich für die Wawibox Pro entschieden haben? Welche Funktionen finden Sie und Ihr Team besonders nützlich?

Die Wawibox Pro ist für mich das intuitivste Warenwirtschaftssystem auf dem Markt, ich bin davon überzeugt, dass jeder den Umgang damit leicht erlernen kann, und zwar im gesamten Prozess, vom Wareneinkauf bis hin zur Warenverwaltung. Die Möglichkeit, den QR-Code mit einem iPod zu scannen, ist intuitiv und einzigartig. Überzeugt hat mich auch der integrierte Preisvergleich, der uns beim Materialeinkauf viel Geld spart.

So einfach kann Digitalisierung sein:

Wawibox Pro

Das Wawibox-Team begleitet Sie bei der Einführung einer digitalen Materialverwaltung vollumfänglich mit dem Ziel, dass die Mitarbeiter*innen Ihrer Praxis durch effiziente digitale Workflows weniger Zeit mit Materialverwaltung verbringen und mehr Zeit mit den Patienten.

Vereinbaren Sie jetzt einen Termin für eine kostenlose Beratung: telefonisch unter **+49 6221 52048030**, per E-Mail **mail@wawibox.de** oder online auf:

[wawibox.de/zwp-anfrage](https://www.wawibox.de/zwp-anfrage)

Als Praxisinhaber Ratenzahlung gewähren — ohne finanzielles Risiko

ZAHNKREDIT /// Sowohl infolge der Corona-Krise als auch der technologischen Transformation (CO₂) sind in Schlüsselindustrien wie z. B. Auto-, Flugzeug- und Maschinenbau sowie im Reise-, Hotel- und Gastronomiegewerbe Hunderttausende Arbeitsplätze in Gefahr. Mit dauerhaften Folgen für die Kaufkraft der Patienten. Unterdessen hat die Verschärfung des zahnärztlichen Wettbewerbs um kaufwillige Patienten bereits begonnen: 51.000 Zahnarztunternehmer müssen sich ein tendenziell schrumpfendes Marktpotenzial teilen. So steigt der Druck, bei Patienten Kaufbereitschaft zu wecken, um greifbare Umsätze nicht an die Wettbewerbspraxis zu verlieren. Nicht selten gewähren Praxisinhaber Ratenzahlungen auf eigenes Risiko, um Aufträge „an Land zu ziehen“. Kann das gut gehen?

Nicht wenige Zahnärzte gewähren ihren Patienten auf eigenes Risiko Teilzahlungen im Vertrauen darauf, dass der Patient diese Vereinbarung erfüllen wird. Das Ziel: Der Umsatz soll für die Praxis gesichert werden — denn es herrscht, besonders in Städten, ein intensiver Wettbewerb. Seitdem infolge der Corona-Pandemie die Umsätze zurückgegangen sind, steigt der Wettbewerbsdruck entsprechend an.

Umso wichtiger wird es für den Zahnarztunternehmer, Patienten mit einer überzeugenden Gesamtleistung an sich zu binden, wozu gerade auch die Teilzahlung, das Bezahlen in kleinen, „verdaubaren“ Raten, gehört. Dabei gilt es, kritisch zu prüfen, ob die instabile Marktsituation das Eingehen solch ungewisser Risiken in unternehmerischer Hinsicht vertretbar erscheinen lässt.

Gewährung praxiseigener Teilzahlungsangebote

So berichtet Dr. Bernd Günther, niedergelassen in einer norddeutschen Großstadt (Name ist geändert und der Redaktion bekannt), dass in seinem Ein-

zugsgebiet, seit dem er sich 2004 niedergelassen hatte, immer mehr Praxen hinzugekommen seien. Inzwischen befände sich eine weitere Praxis in fußläufiger Entfernung. „Aus Kollegen sind Konkurrenten geworden“, bedauert Dr. Günther. Seit diesem Jahr habe sich der Wettbewerb infolge Corona spürbar verstärkt, zumal die Patienten immer häufiger per Internet vorinformiert wären und konkrete ästhetische Wünsche und Vorstellungen hätten. Die Patienten seien jedoch preissensibler als noch im letzten Jahr. Oftmals wünschen sie sich angesichts der Höhe des Kostenvorschlags Bedenkzeit. Obwohl nicht selten Bedarf besteht, würden Ratenzahlungswünsche eher verhalten geäußert. Um den Patienten zu binden, habe er es vor einigen Monaten mit einem Ratenzahlungsangebot versucht: Es sollten insgesamt 24 monatliche Raten bezahlt werden. Anfangs ging auch alles gut. Nach einigen Monaten jedoch wurde der Patient arbeitslos und insolvent; der Arbeitgeber hatte ihn infolge der aktuellen Corona-bedingten Marktlage entlassen. Er, der Leistungserbringer, sei auf einem vierstelligen Betrag „sitzen-

geblieben“ und habe vergeblich gearbeitet, während die Praxiskosten weiterliefen.

Dennoch: Ratenzahlungs- angebote als Königsweg

Gerade jetzt, in Zeiten sinkender Kaufkraft, ist es entscheidend, den Praxisbetrieb wirtschaftlich zu sichern, mithin um Absatzchancen zu kämpfen. Daher sollten zwecks Umsatzsteigerung und Patientenbindung Ratenzahlungsangebote, die von Dienstleistern den Praxen bereitgestellt werden, aktiv angegangen werden. Allerdings: Hohe Zuzahlungsbeträge schrecken ab, kleine Ratenbeträge hingegen fördern bei Patienten die Kaufbereitschaft; die kaufleitende Idee aus Patientensicht: „100 Euro monatlich – das kann ich mir leisten.“ So macht die Autoindustrie schon seit Jahrzehnten Gebrauch von umsatzfördernden Absatzfinanzierungen; vielfach steht im Verkaufsgespräch weniger der Kaufpreis im Mittelpunkt, sondern es wird offensiv die geringe und daher bezahlbare Monatsrate beworben, um den Absatz „anzukurbeln“.

Vorteile des klassischen Forderungsverkaufs

Nicht ohne Grund hat sich seit Langem das Factoring aus drei zentralen Gründen in vielen Zahnarztpraxen etabliert: 1. Liquiditätssicherung, 2. Risikoauslagerung und 3. Absatzsteigerungen durch Teilzahlungsangebote für Patienten. Die Vorteile des Factorings: Vor Behandlungsbeginn erhält der Zahnarzt von der Abrechnungsgesellschaft bei vorhandener Patientenbonität eine bis zu sechs Monate geltende Ankaufszusage und reduziert so sein unternehmerisches Forderungsausfallrisiko. Allerdings kauft der Praxisinhaber Liquidität und finanzielle Sicherheit gegen die Zahlung von gewinnschmälernden Factoring-Gebühren ein – obgleich der ersehnte Geldeingang erst Wochen oder Monate später, wenn die Behandlung beendet und die Forderung an die Factoring-Gesellschaft verkauft worden ist, auf dem Praxiskonto sichtbar wird.

Nachteil:

Factoring als teurer Gewinnfresser

Jedoch hat der Forderungsverkauf in betriebswirtschaftlicher Hinsicht den prinzipiellen Nachteil einer drastischen Gewinnschmälerung: Sämtliche Betriebskosten, insbesondere Personal, Wareneinkauf und Fremdleistungen, müssen erst noch wochen- oder monatelang bis zum Zeitpunkt des Forderungsverkaufs durch teure Hausbankkredite vorfinanziert werden. Denn eine Factoring-Gesellschaft darf erst nach Behandlungsende, und damit nach Forderungsankauf, an die Praxis zahlen; Vorauszahlungen sind ihr rechtlich strikt untersagt. Fazit: Factoring-Gebühren, Praxis-kostenvorfinanzierung und Kontokorrentzinsen bedingen einander und stellen in ihrem notwendigen Zusammenspiel Gewinnfresser dar. Umso dringlicher stellt sich die Frage: Gibt es, gerade in unsicheren Zeiten, eine dauerhaft sichere und gewinnsteigernde Alternativlösung?

Die Null-Kosten-Alternative zum Factoring

An dieser Stelle setzt die dent.apart GmbH aus Dortmund mit einem neuen Umsatz, Gewinn und finanzielle Sicherheit steigernden, zugleich einfachen Lösungsangebot an. Und zwar mit einer dem Factoringssystem diametral entgegengesetzten Lösungsstrategie: dem neuen dent.apart Zahnkredit für Patienten. Denn mit dent.apart wird das Honorar bereits vor Behandlungsbeginn auf das Praxiskonto ausgezahlt. Der Ablauf ist einfach und schnell: Der Patient schließt nach Erhalt des Heil- und Kostenplans (HKP) online den dent.apart Zahnkredit ab (www.dentapart.de/zahnkredit) – die Überweisung erfolgt dann sofort auf das Konto des Praxisinhabers.

4 in 1
ohne Wechselkopf



Intraoral Extraoral Fluoreszenz Infrarot



Alle Funktionen in einem Kopf



Makro bis unendlich



Auto-Fokus



Full-HD Auflösung



Winkelstück-Design



Hochwertiges hygienisches Metall-Gehäuse



Maus-Funktion



Kompatibel mit der vorhandenen Praxis-Röntgensoftware

Überzeugen Sie sich von der Qualität der Kamera und testen Sie diese 14 Tage unverbindlich!



Good Drs
www.gooddrs.de

Good Doctors Germany GmbH

Gerhard-Domagk-Straße 2,
53121 Bonn, Germany.

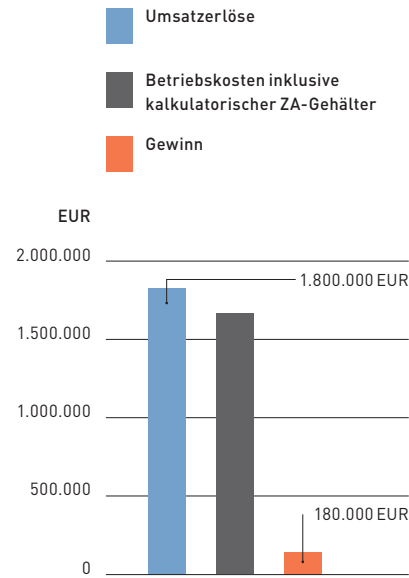
Tel: +49 (0) 228 53 44 14 65
Fax: +49 (0) 228 53 44 14 66

www.gooddrs.de
E-mail: info@gooddrs.de

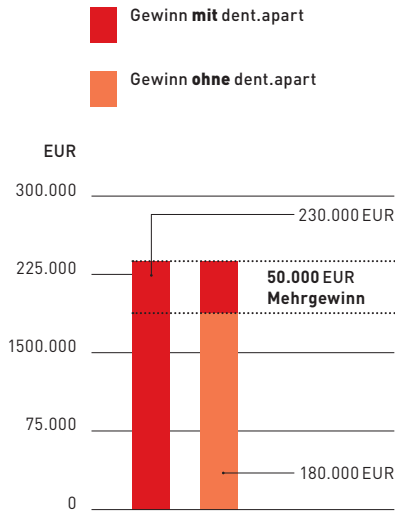
Gewinnpotenziale heben

1

Modellpraxis mit mehreren Behandlern



Gewinnspannen im Vergleich



Existenzsichernde Gewinnpotenziale heben durch Einsatz von Patienten-Zahnkrediten

Infolge des direkten Geldzuflusses erhöht sich die Liquidität des Praxisinhabers unmittelbar, denn er verfügt jetzt bereits vor Behandlungsbeginn über den vollen Rechnungsbetrag und damit zugleich über 100%ige finanzielle Vorabsicherheit.

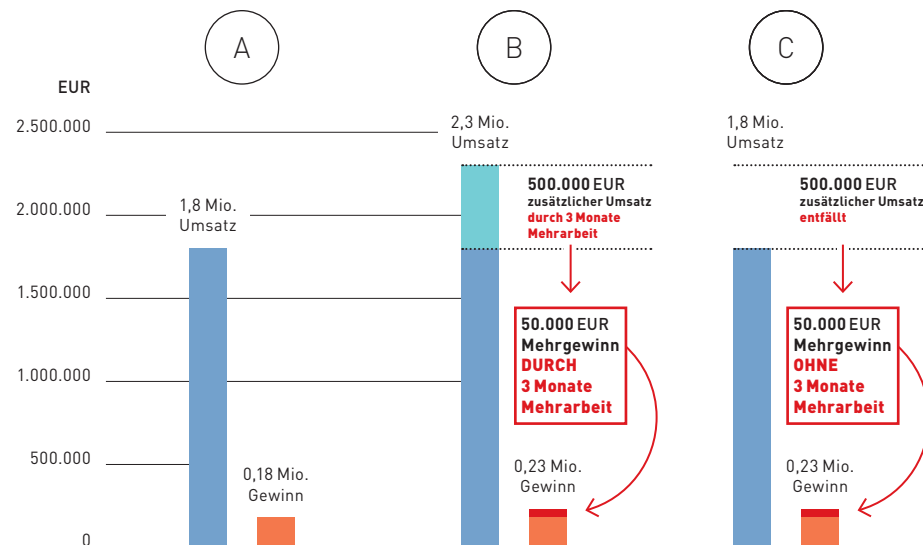
Hieraus ergeben sich drei zentrale Gewinnsteigerungseffekte gegenüber dem Factoring: 1. Die Factoringkosten verringern sich auf null Euro. 2. Fremdleistungen und Materialien können sofort unter Inanspruchnahme von Skonti und Boni beglichen werden. 3. Die hohen Zinskosten für Kontokorrentkredite sinken, denn sämtliche Betriebskosten können nunmehr umgehend aus dem Bankguthaben bezahlt werden.

Factoring und Zahnkredit im betriebswirtschaftlichen Vergleich

Diese drei Spareffekte lassen sich exemplarisch am vereinfachten Modellfall einer Mehrbehandlerpraxis darstellen (Grafik 1): Der Jahresumsatz liegt bei 1,8 Mio. EUR und als tatsächlicher Betriebsgewinn verbleiben — einschließlich Abzug der kalkulatorischen ZÄ-Inhaber-Gehälter — 180.000 EUR, mithin eine bereinigte Umsatzrendite von zehn Prozent. Die drei vorgenannten Kostensenkungspositionen führen, und zwar ohne jegliche Mehrarbeit, unmittelbar zu einem Mehrgewinn von 50.000 EUR und damit zu einem höheren Gesamtgewinn von nunmehr 230.000 EUR, der ansonsten lediglich 180.000 EUR betragen hätte. Die Grafik 2 zeigt am Modellbeispiel den Gewinnvergleich: Unter (A) ist die oben genannte Ausgangssituation dargestellt: 1.800.000 EUR Umsatz bei 180.000 EUR Betriebsgewinn (= 10 %). Zu (B): Um alternativ durch Umsatzsteigerungen, also durch Mehrarbeit, einen Mehrgewinn von 50.000 EUR zu erzielen, müsste die Modellpraxis, bei einer Umsatzrendite von zehn Prozent, Mehrleistungen von immerhin 500.000 EUR erwirtschaften, was jedoch mehr als

Zahnkredit statt Factoring: Gewinnerhöhung um 50.000 EUR

2



drei Monaten zusätzlicher Arbeitsleistung des gesamten Praxisteams entspricht. Unter (C) ist sodann dargestellt, dass mit der Alternative „Zahnkredit statt Factoring“ ebenfalls ein Mehrgewinn von 50.000 EUR erzielt werden kann. Jedoch braucht dann der aufwendige Zusatzumsatz in Höhe von 500.000 EUR nicht mühsam erwirtschaftet werden. Folge: Mehrgewinn — aber ohne Mehrarbeit.

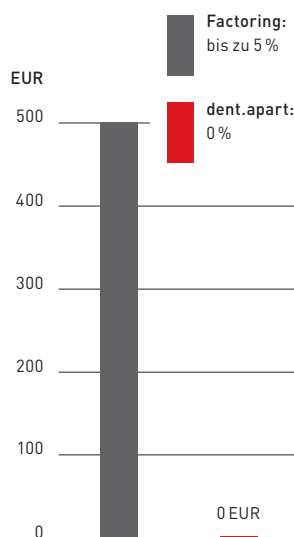
Eine Win-win-Situation für Praxisinhaber und Patient

„Genau an dieser Notwendigkeit, dass gerade bei einer unsicheren Wirtschaftslage Zahnarzt und Patient Kosten einsparen müssen, setzen wir mit dem neuen dent.apart Zahnkredit an“, erläutert Wolfgang Lihl, Geschäftsführer von dent.apart. Zunächst einmal würden für die Praxisinhaber sowohl Factoring- als auch sonstige Finanzierungskosten ersatzlos entfallen (Grafik 3). „Und der Praxisinhaber“, so Lihl, „hat umgehend das Honorar auf seinem Praxiskonto – und zwar schon vor Behandlungsbeginn. Das bedeutet für ihn hundertprozentige finanzielle Planungssicherheit zum Nulltarif.“

Der Patient wiederum spart im Vergleich zu Factoring-Teilzahlungsangeboten bis zu 75 Prozent an Zinskosten, da der Effektiv-Zinssatz lediglich 3,69 Prozent beträgt. Bei dem Finanzierungsbeispiel über 10.000 EUR, Laufzeit 72 Monate, zahlt der Patient bei dem dent.apart Zahnkredit lediglich 1.143 EUR an Zinsen (Grafik 3), bei den beiden Factoring-Teilzahlungsangeboten 3.128 bzw. 4.858 EUR. Fazit: Die Zinsen verteuern die Behandlungskosten bei dent.apart nur um 11,4 Prozent, im Falle der beiden Factoringbeispiele jedoch um 31,8 Prozent bzw. sogar um erhebliche 48,5 Prozent. Dieser Vergleich stellt im Patientenberatungsgespräch ein überzeugendes Gesamtkosten-Argument dar, das vom Patienten dankbar angenommen wird, ebenso der Vergleich der jeweiligen Höhe der 72 Monatsraten: monatlich 154 statt 183 EUR oder gar 206 EUR — für eine identische zahnärztliche Behandlungsleistung.

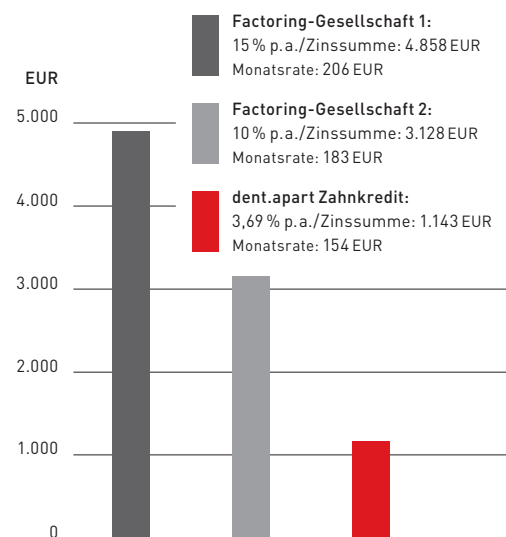
Der dent.apart Zahnkredit: Eine Win-win-Situation für Zahnarzt und Patient. 3

Vergleich Gebühren/Kosten für den Zahnarzt: Bezogen auf 10.000 EUR



Zinsvergleich für den Patienten:

Beispiel: 10.000 EUR; Laufzeit 72 Monate



Angesichts des Umsatzsteigerungs-, Liquiditäts- und Sicherheitsvorteils, den der Einsatz von günstigen Patienten-Zahnkreditlösungen im Vergleich zum Factoring dem Praxisinhaber verschafft, bietet es sich für unternehmerisch handelnde Zahnarztunternehmer an, sich zu verdeutlichen, dass die praxisseitigen Kosten des Factorings Monat für Monat stets durch zusätzliche Mehrarbeit des gesamten Praxisteams erwirtschaftet werden müssen. Aus Patientensicht hingegen sind geringe Finanzierungskosten ein überzeugendes Argument, sich vertrauensvoll für eine hochwertige

und bezahlbare Behandlungslösung zu entscheiden – eine klassische Win-win-Situation für alle Beteiligten.

INFORMATION ///

dent.apart
Einfach bessere Zähne GmbH
 Westenhellweg 11–13
 44137 Dortmund
 Tel.: +49 231 586886-0
 info@dentapart.de

Weitere Informationen zum Thema „Patientenkredit“ finden Sie unter www.dentapart.de sowie auf www.dentapart.de/zahnarzt

Aus Stress wird Vorfreude: Raumsuche mit qualifizierter Beratung

Ein Beitrag von Valerie Bankhead

PRAXISSUCHE /// Bei der Suche nach geeigneten Räumlichkeiten für eine Praxis gibt es wahnsinnig viel zu beachten, weit mehr als man mit bloßem Auge sehen kann. Denn neben der reinen Ästhetik der Räume, die oftmals mit einem positiven oder negativen Bauchgefühl einhergeht, spielen vor allem zahlreiche Richtlinien und deren Einhaltung eine große Rolle und sollten bei einer Entscheidung für oder gegen ein Objekt unbedingt mitbedacht werden. Hier können Experten kompetent und vollumfänglich unterstützen.

Standortanalyse: Infrastruktur

Los geht es mit der Standortanalyse: Hier gilt es, genau zu prüfen, wo sich die neuen Räumlichkeiten geografisch befinden. Handelt es sich dabei um eine Gegend, in der auch zukünftig ein steigendes Patientenpotenzial zu erwarten ist, zum Beispiel durch geplante Neubauprojekte der Stadt? Wie ist die infrastrukturelle Vernetzung, das heißt, besteht eine gute Verkehrsanbindung und Parkplatzsituation?

Standortanalyse: Zahnmedizinisches Umfeld

Neben der Einordnung in die urbanen Begebenheiten ist es ebenso wichtig, das Umfeld in Bezug auf Kollegen zu bewerten. Befinden sich viele (Zahn-)Ärzte der gleichen Fachrichtung im unmittelbaren Umkreis oder nicht? Wenn ja, gilt es, das eigene Alleinstellungsmerkmal zu definieren oder, womöglich, die Standortsuche fortzusetzen und ein Praxisumfeld zu finden, bei dem die eigenen Kompetenzen hervorstechen.

Neubau oder Altbau?

Gleichzeitig ergibt sich die Frage: Neubau versus Altbau? Befinden sich die Räume in einem Neubau, lässt sich frei(er) planen oder sollen Bestandsräume in einem Altbau durch ein entsprechendes Konzept neu gestaltet werden? Bei dieser Entscheidung spielen ganz wesentliche Aspekte eine Rolle: Hier geht es unmittelbar um Barrierefreiheit, RKI-Richtlinien, Arbeitsstättenrichtlinien und vieles mehr.

Die Praxis von Dr. Wolfram Wenz in Heidelberg wurde betreut von der Firma mayer innenarchitektur + möbelmanufaktur.



Rund-um-Hilfestellungen von Experten

Um alles im Blick zu haben und am Ende eine Praxis zu beziehen, die allen Ansprüchen entspricht, ist es sinnvoll, von Anfang an mit einem Spezialisten zusammenzuarbeiten. Die Firma mayer innenarchitektur + möbelmanufaktur (Anm. d. R.: im Folgenden mayer genannt) ist ein solch möglicher Partner. Bei mayer wird der Kunde von Beginn an kompetent und engagiert begleitet, die Raumsuche und Raumanalyse ist die Startphase bei allen Projekten. Es folgen genaue Bewertungen, mit welchem (finanziellen) Aufwand der jeweilige Raumtyp zu einer funktionierenden und wertigen Praxis ausgebaut werden kann. Die Grundrisskonzeption ist hierbei der wichtigste Baustein und Grundlage für alle weiteren Entscheidungen sowie auch die Basis für einen Miet- oder Kaufvertrag. Das Projektmanagement und die Innenarchitekten von mayer konzentrieren sich bei der

Ausarbeitung der Konzeptionen voll auf die Arbeitsabläufe und den ästhetischen Anspruch des Kunden.

Let's talk about money: Finanzierung

Nach der Finalisierung der Grundrissplanung werden Kostenschätzungen aller Gewerke erstellt und damit Fakten für die Finanzierung geschaffen. Da die Firmengruppe mayer selbst auch Besitzer von einigen Gesundheitszentren ist und diese an unterschiedliche Fachrichtungen vermietet, hat der (Zahn-)Arzt nicht nur einen verlässlichen Partner mit Know-how für Innenarchitektur und Einrichtung zur Hand, sondern erhält zudem wichtige Hilfestellungen für die bauliche Umsetzung der Planung.

Mietverhandlungen

Ist die Entscheidung für eine Räumlichkeit getroffen, berät mayer auch bei den Mietverhandlungen und stimmt mit dem Vermieter die Ausbaubeschreibung sowie die Kostenverteilung ab. Dies ist ein wesentlicher Punkt und sichert bei der Umsetzung einen reibungslosen Ablauf – ohne unkalkulierbare Überraschungen am Ende.

Fachplanungen

Für den Ausbau liefert mayer die kompletten Fachplanungen: Werkplanung, Elektroplanung, Sanitärplanung sowie Decken- und Beleuchtungsplanung. Das Interior-Design-Konzept wird individuell für den Kunden, seine Räume, seine Wünsche und vor allem auch auf sein Budget abgestimmt, bevor die Einrichtung dann direkt aus der Planungsabteilung in der firmeneigenen Möbelmanufaktur in Produktion geht.

Einmal komplett sorglos: Full-Service-Dienstleistung

Oft interessieren sich die Mediziner auch für die Full-Service-Dienstleistung. Hier laufen dann baulich alle Fäden bei mayer zusammen: von der Kostenschätzung, dem Bauzeitenplan bis zur baulichen Umsetzung und Koordinierung der Gewerke vor Ort übernimmt das Bauleitungsteam alle Aufgaben und gestaltet ihre neuen Praxisräume. „Räume realisieren lassen“ ist in den Jahresringen der Firmenhistorie hinterlegt.

mayer gmbh innenarchitektur + möbelmanufaktur

info@mayer-im.de • www.mayer-im.de

ANZEIGE

**BESTANDSPATIENTEN
REGELMÄSSIG WIEDER
EINBESTELLT...**

DANK DER RD GMBH

Testen Sie uns,
wir freuen uns auf Sie!

PS: Profitieren Sie vom Profil!

**Unsere Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf
bieten...**

mehr Freizeit, höhere Erträge,
eine reibungslose Praxisorganisation
und ein entspanntes Arbeiten mit dem Patienten.

Die Auswirkungen unseres allumfassenden
Angebotes sind so vielfältig wie unsere Kunden.



Teilen aus Leidenschaft: „Wir nehmen den Begriff Social Media ernst!“

Ein Beitrag von Rebecca Michel

INTERVIEW /// Dennis Stahl und Anica Klajda sind ein eingespieltes Team. In ihrem gemeinsamen Dentallabor inallermunde in Wernigerode stellen sie nicht nur tagtäglich vollkeramische Versorgungen mittels technologisch ausgefeiltem Workflow her. Auch für einschlägige Social-Media-Plattformen wie Instagram und Facebook generieren sie kontinuierlich Inhalte rund um Zahnersatz und ihren Arbeitsalltag als Powerpaar. Im Interview erklärt Dennis Stahl, wie die sozialen Medien ihren Arbeitsalltag beeinflussen.



Herr Stahl, 2017 haben Sie sich gemeinsam mit Ihrer Lebensgefährtin Anica Klajda Ihren Traum eines selbstständigen Dentallabors in Wernigerode erfüllt. Welche Philosophie liegt Ihrem Labor zugrunde?

Unsere Philosophie beinhaltet die Symbiose des technischen Workflows mit der Tradition im zahntechnischen Handwerk. Diese entsteht bei uns durch unsere beiden Kernkompetenzen und unsere intensive Zusammenarbeit. Während Anica als „CAD-/CAM-/CNC-Fachkraft für digitale Zahntechnik“ eine Expertin im Umgang mit digitalen Gerätschaften ist, bin ich als – damals – jüngster je ausgebildeter Meister mit jahrelanger technischer Erfahrung derjenige, der über intensives handwerkliches Know-how verfügt. Bei uns macht nicht jeder eine Arbeit vom Anfang bis zum Ende, sondern jeder macht das, was er am besten kann. Wir ergänzen uns, wo wir können, sodass erstklassiger Zahnersatz entsteht, der trotzdem bezahlbar bleibt.

Sie betreiben gemeinsam proaktive Kommunikation mittels Blogbeiträgen und beinahe täglichen Stories auf Instagram und Facebook. Welche Motivation steckt dahinter, und wie vereinbaren Sie diese Arbeit mit Ihrem Laboralltag?

Die Motivation, die dahintersteckt, lässt sich in zwei große Säulen aufteilen. Zum einen ist es ja unser Motto, dass jeder Mensch das Recht auf schöne Zähne hat. Deswegen posten wir von Herzen gerne Beiträge rund um die Zahngesundheit und erklären natürlich auch, wie wir als Labor unserem Motto gerecht werden können. Wir nehmen den Begriff „Social“ Media sehr ernst und freuen uns, wenn wir unseren Abonnenten mit Insiderwissen zu Zahnersatz oder Zahnpflegetipps eine Freude machen können. Früher wollte ich immer als Dentalreferent mein Wissen weitergeben, und heute habe ich die Möglichkeit, vor über 200 Leuten, die den Stories zuschauen, zu sprechen. Das ist eine wunderbare Ergänzung zum Laboralltag und macht definitiv viel Spaß.

Zum anderen steckt natürlich auch eine wirtschaftliche Motivation dahinter. Dadurch, dass wir uns und unsere Arbeitsweisen in den Beiträgen und Stories zeigen, können wir unglaublich viel Vertrauen zu potenziellen Kunden aufbauen und die Zahntechnik – einen Beruf, der ja immer noch vorrangig im Verborgenen stattfindet – in seiner vollen Schönheit präsentieren sowie die Leidenschaft, mit der wir dabei sind.



Das dental Dreamteam aus Wernigerode: Dennis Stahl und Anica Klajda.



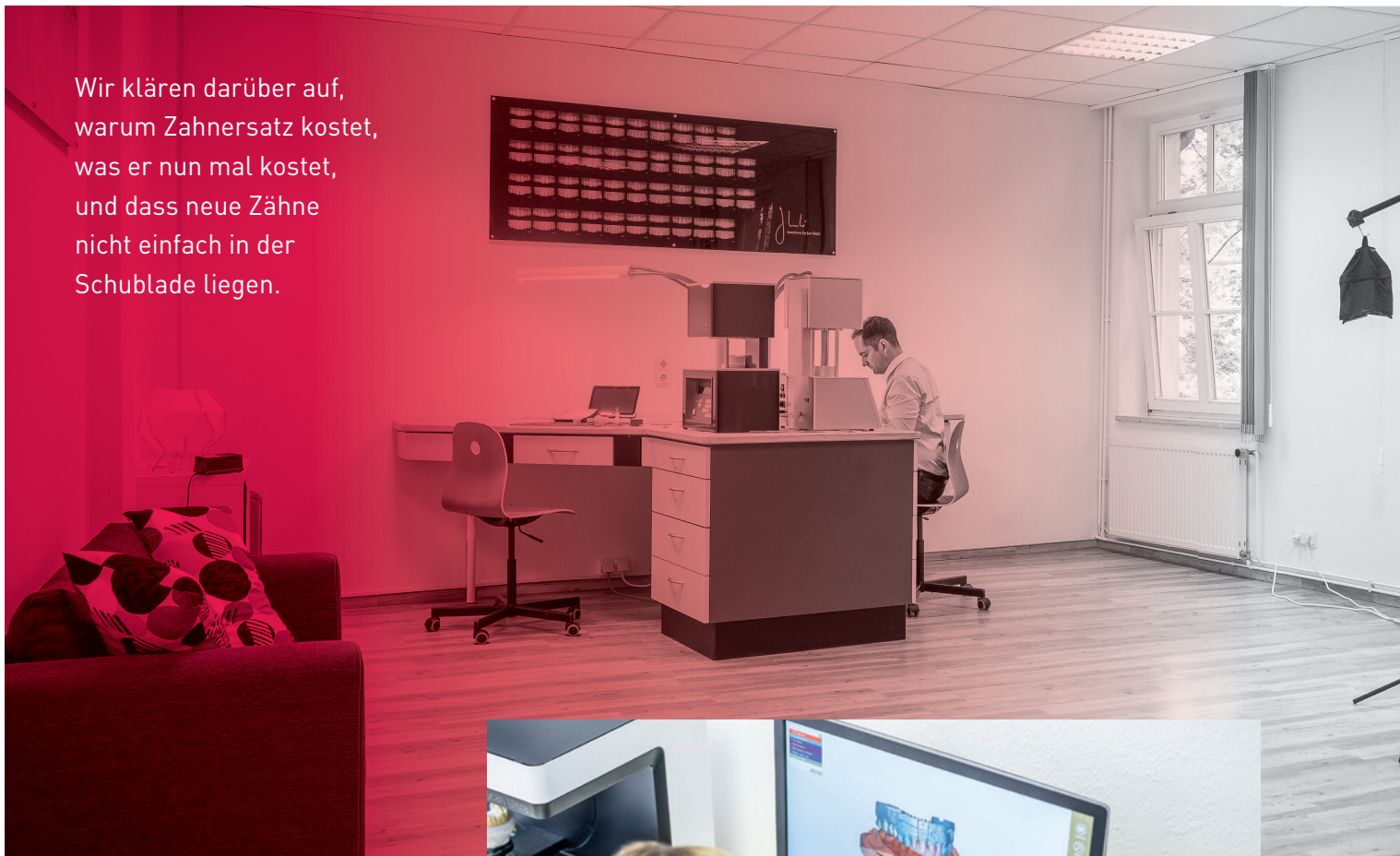
Als Familienbetrieb geben wir gern kleine Einblicke in unseren privaten Alltag und zeigen auch ab und an, wie wir die Selbstständigkeit mit unserer Familie vereinbaren ...

Heutzutage gehen viele große und namenhafte Unternehmen insolvent. Den Grund hierfür sehen Experten darin, dass diese Unternehmen den Social-Media-Bereich zu sehr vernachlässigen. Deswegen sollte sich unserer Meinung nach jedes Unternehmen die Zeit nehmen und Interessierten einen Mehrwert über Social Media bieten. Wir haben uns dafür einen strukturierten Zeitplan erarbeitet, mit dem wir es schaffen, Stories und Beiträge zu erstellen und auf Nachrichten und Kommentare zu antworten, ohne dass es uns in unserer täglichen Arbeit beeinträchtigt.

Sie bieten auf sozialen Medien eine Mischung aus persönlichem und dentalem Alltag – wie kommt sie zustande? Wo ziehen Sie Grenzen?

Da wir nicht nur beruflich, sondern auch privat ein gutes Team sind, kommt diese Mischung aus persönlichem und dentalem Alltag automatisch zustande. Wir wollen natürlich auch, dass unsere Abonnenten uns als Menschen kennenlernen und nicht nur als Dienstleister. Als Familienbetrieb geben wir gern kleine Einblicke in unseren privaten Alltag und zeigen auch ab und an, wie wir die Selbstständigkeit mit unserer Familie vereinbaren

Wir klären darüber auf, warum Zahnersatz kostet, was er nun mal kostet, und dass neue Zähne nicht einfach in der Schublade liegen.



oder wie wir in Wernigerode unterwegs sind. Was für uns nicht infrage käme, wäre, unsere beiden Kinder für unseren Erfolg hinzuhalten. Der ein oder andere verdeckte Schnappschuss ist sicherlich okay, aber minutenlanges Posieren der Kinder für ein schönes Insta-Foto, nur damit wir ein paar mehr Likes bekommen, kommt für uns nicht infrage.

Welchen Mehrwert sollen Ihre Rezipienten aus Ihrem Content ziehen?

Für uns ist die Aufklärung der Patienten und natürlich auch der Zahnärzte ein wichtiges Thema und der Mehrwert, den sie von unserem Account mitnehmen sollen. Wir nutzen Social Media, um über die verschiedensten Dinge aufzuklären. Wir klären darüber auf, warum Zahnersatz kostet, was er nun mal kostet, und dass neue Zähne nicht einfach in der Schublade liegen. Es geht um das große Thema Zahngesundheit und auch, wie sie mit der Körpergesundheit zusammenhängt und welche Rolle dabei Zahnersatz aus Metall spielt, von dem wir als Labor, das sich auf Vollkeramik spezialisiert hat, natürlich immer abraten. Für viele Menschen sind Zähne immer noch ein Thema, dass instinktiv mit



Schmerzen und hohen Kosten verbunden wird, und wir hoffen, dass wir es mit unserem Content schaffen, die Menschen dafür zu sensibilisieren, wie toll und einzigartig ihre Zähne sind, und dass ihre Beisserchen entscheidend für ihre Lebensqualität sind. Durch die Ersparnisse der Digitalisierung muss Zahnersatz kein Vermögen mehr kosten. Wir bieten ihn in drei Preissegmenten an, sodass für jedes Budget eine vollkeramische Versorgung möglich ist. Jeder Patient sollte das wissen.

Würden Sie sich als Zahntechnik-Influencer definieren? Was halten Sie von dieser Art der Kommunikation im Berufsalltag?

Wenn man einen Influencer so definiert, dass man sagt, dass ein Influencer andere Menschen beeinflusst, dann hoffen wir natürlich, dass wir Menschen bezüglich ihrer Zahnhygiene und ihrem Bewusstsein gegenüber ihren Zähnen positiv beeinflussen können. Unser Ziel ist aber niemals das blanke Verkaufen. Natürlich machen wir gern auf unser Angebot aufmerksam, und wir freuen uns riesig, wenn ein Patient oder Zahnarzt über Social Media den Weg zu uns findet. Die Beziehung zu den Zahnärzten, die deutschlandweit durch Social Media zu uns gekommen sind, ist wirklich anders. Man hat sofort das Gefühl, sich schon ewig zu kennen, man wird respektiert und wird auf Augenhöhe wahrgenommen.



nommen. Wir haben durch Instagram einfach die Möglichkeit, den Zahnärzten die Angst davor zu nehmen, uns als Ergänzungslabor neben ihrem Stammlabor zu wählen, denn sie können sich schon vor einer Zusammenarbeit mit uns von unserer qualitativen Arbeitsweise überzeugen. Dadurch, dass viele Zahnärzte uns schon lang zuschauen, ist eine schnelle Zusammenarbeit wirklich gut umsetzbar, da kein „Abtasten“ mehr nötig ist.

Nebenbei eignet sich Social Media wirklich hervorragend, um zu netzwerken. Man lernt viele andere engagierte Menschen aus der Dentalbranche kennen, und es gibt oft einen tollen, produktiven Austausch. Wir freuen uns letztendlich aber über jeden, der bei Instagram unserem kleinen Familienbetrieb beim Wachsen zusieht und die Leidenschaft spürt, die wir tagtäglich in unsere Arbeit stecken.

Vielen Dank für das Gespräch.

INFORMATION ///

Dennis Stahl

inallermunde – Dental Studio
 Westernstraße 37
 38855 Wernigerode
 Tel.: +49 3943 51096-13
 ds@iam-dentalstudio.de
 www.iam-dentalstudio.de



Instagram-Profil

ANZEIGE

KOSTENLOS
14 TAGE
 TESTEN

GUTSCHEINCODE: 2020ZWP15
 AKTIONSZEITRAUM BEGRENZT

muss.dental

JETZT
**15%
 SPAREN**

BEST.-NR.: MU 9551

MA 40-1 Kniesteveranlage

Komplettset jetzt nur ~~€1212,-~~

€1030,20*

Inkl. Handstück und Ablage mit Staufach.



BEST.-NR.: MU 9527

MA 31 Fusssteveranlage

Komplettset jetzt nur ~~€909,-~~

€772,65*

Inkl. Handstück und Ablage mit Staufach.

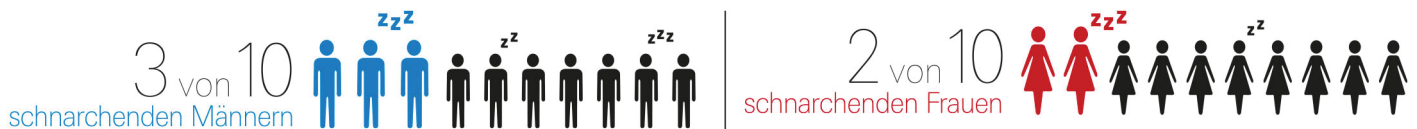


15% AUF ALLE MIKROMOTOR-ANLAGEN UND KEINE VERSANDKOSTEN

Diagnostik und Therapie der OSA

Ein Beitrag von Christine Pfeiffer und Dr. Claus Ziegenbein

FACHBEITRAG /// Im letzten Beitrag unserer Reihe haben wir über gesunden Schlaf und die Auswirkungen der am weitesten verbreiteten schlafbezogenen Atemstörung, der obstruktiven Schlafapnoe (OSA), berichtet. Im vorliegenden Beitrag erläutern wir Diagnostik und Therapie der OSA.



... leiden an obstruktiver Schlafapnoe.

Nicht alle Schnarchenden leiden an OSA, aber alle OSA-Patienten schnarchen.

1

Eine Vorstufe bzw. ein Begleitsymptom einer obstruktiven Schlafapnoe ist das laute Schnarchen. Unterschieden wird zwischen dem sogenannten habituellen, also harmlosen Schnarchen, das nicht direkt gesundheitsgefährdend ist, jedoch in vielen Fällen für einen leidenden Bettpartner oder gar getrennte Schlafzimmer sorgt, und dem manifesten Schnarchen, das mit zunehmendem Alter in ein Schlafapnoesyndrom mit entsprechenden Gesundheitsrisiken übergehen kann.

Zwischen dem Schnarchen und einer Schlafapnoe besteht also ein wichtiger Zusammenhang¹ (Abb. 1).

Sicherheit darüber, ob es sich um harmloses Schnarchen oder eine krankhafte Schlafapnoe handelt, ergibt sich aus der entsprechenden Diagnostik. Einen ersten Eindruck über den Einfluss des Schnarchens auf das persönliche Empfinden können Screening-Fragebögen, wie zum Beispiel der Schlafapnoe-Test, ergeben (siehe QR-Code).

Schlafapnoe-Test

Hierbei wird durch die Beantwortung ein paar einfacher Fragen das Müdigkeitsniveau und dessen Einfluss auf den Alltag eingeschätzt. Ergibt der Index eine hohe Wahrscheinlichkeit des Einnickens bei verschiedenen Alltagssituationen, ist eine OSA sehr wahrscheinlich.

In diesem Fall ist die Abklärung durch einen schlafmedizinisch qualifizierten Arzt der nächste Schritt. Dieser führt die weitere Diagnostik durch und wird in aller Regel mithilfe einer Polygraphie oder Polysomnographie einen Befund erstellen.



Zum Schlafapnoe-Test
Lead.me/schlaf

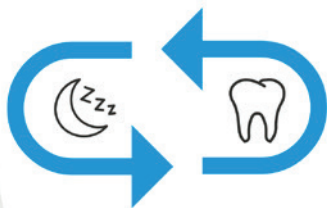
Polygraphie oder Polysomnographie

In beiden Verfahren werden mittels kleiner elektronischer Geräte mit unterschiedlichen Sensoren eine Reihe von Parametern getestet, die Auskunft über die Schlafqualität und Schlafstörungen erteilen. Ergeben sich keine weiteren Anzeichen einer OSA, kann auch eine Unterkieferprotrusionsschiene (UKPS) gegen das Schnarchen angefertigt werden. Wird bei der Untersuchung eine OSA diagnostiziert, kann bei entsprechendem Befund ebenfalls eine UKPS indiziert sein. Ist dies der Fall, ist eine interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Schlafmediziner unabdingbar (Abb. 2).

Anfertigung UKPS

Zur Anfertigung der UKPS wird ein zahnärztlicher Befund erstellt, der neben dem Zahn- und Parodontalstatus auch die

Zusammenarbeit zwischen Schlafmediziner und Zahnarzt



Mehr Info zur Unterkiefer-
protrusionsschiene (UKPS)

Lead.me/NarvalCC

2

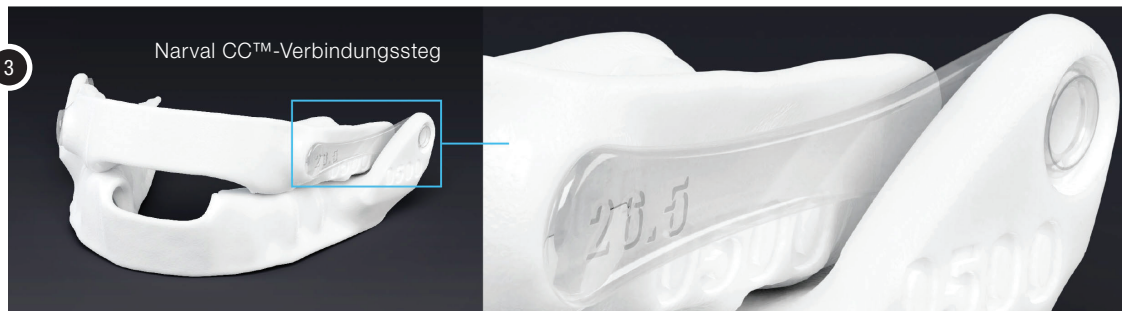
Anmeldung zum Fachkreise-Newsletter

Lead.me/RHC-NL



3

Narval CC™-Verbindungssteg



Möglichkeit einer ausreichenden Schienenretention auf den vorhandenen Zähnen oder Prothetik einschließt. Prothetische und parodontale Behandlungen sollten vor der Anfertigung einer UKPS abgeschlossen werden. Nicht indiziert ist die UKPS-Behandlung bei Patienten unter 18 Jahren, zentraler Schlafapnoe oder bei schweren Atemwegserkrankungen. Nach der Befunderhebung und dem Ausschluss von Kontraindikationen kann die Herstellung der Narval CC™ nach den zahnärztlichen Vorgaben erfolgen. Wie dies im Detail funktioniert, werden wir in unserem nächsten Beitrag ausführlich erläutern.

Die Anpassung der fertigen Schiene erfolgt ähnlich wie bei anderen Schienen. Kontrolliert werden die Retention der Schienenteile, die Okklusion und zusätzlich die Protrusion und Deviation der Mittellinie.

Engmaschige Nachsorge

Die initiale Protrusion des Unterkiefers basiert dabei auf den von Ihnen zuvor ermittelten Werten, meist etwa 60 Prozent der maximalen Protrusionsfähigkeit des Patienten.

Erfahrungsgemäß tolerieren Patienten diese Einstellung des Unterkiefers bereits nach den ersten Nächten sehr gut. Nach einigen Nächten ist eine Nachsorgeuntersuchung nötig, um den Pa-

tienten zu eventuell auftretenden Nebenwirkungen der Schiene und einer Verbesserung der Symptome (Schnarchen, Tagesmüdigkeit) seiner OSA zu befragen. Wenn weiterhin Symptome auftreten und der Patient eine erneute Protrusion tolerieren kann, wird der Protrusionsgrad durch den Austausch der beiliegenden Narval-Verbindungsstege in 0,5-Millimeter-Schritten erhöht (Abb. 3).

Titration

Sollten nach erfolgter Anpassung weiterhin Symptome der OSA auftreten, kann die sogenannte Titration fortgesetzt werden. Alle Termine und Titrationsschritte sowie alle Nachsorgetermine können ab November dieses Jahres schnell und einfach durch die Narval Easy Bestell- und Verwaltungssoftware durchgeführt und mit dem begleitenden Schlafmediziner geteilt werden. Somit ist sichergestellt, dass alle beteiligten Behandler auf dem aktuellsten Stand der Therapie sind und eine lückenlose Dokumentation der Behandlung erfolgt.

Erreichen des Effizienzplateaus

Um festzustellen, ob das sogenannte Effizienzplateau erreicht wurde, erfolgt eine abschließende Überprüfung durch

den Schlafmediziner. In aller Regel wird er anhand einer Polygraphie eine erneute Messung aller relevanten Atmungsparameter vornehmen. Auch bei einer ausreichenden Verbesserung des AHI (Apnoe-Hypopnoe-Index) sollte weiterhin eine jährliche Zahn- und Schlafmedizinische Überprüfung des Patienten stattfinden.

Ausblick

Lesen Sie in unserem nächsten Beitrag alles zur Herstellung der Narval CC™ Unterkieferprotrusionsschiene. Weitere Informationen und andere spannende Themen finden Sie außerdem unter www.resmed.de und in unserem Newsletter (siehe QR-Code oben).

1 Young T et al. The occurrence of sleep-disordered breathing among middle-aged adults. *N Engl J Med* 1993; 328(17):1230–5.

INFORMATION ///

ResMed Germany Inc.

Fraunhoferstraße 16
82152 Martinsried
Tel.: +49 89 9901-00
produktmarketingSBAS@resmed.de
www.resmed.de

Mehr als „nur das Übliche“: Fair Repair für Dentalgeräte

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

HERSTELLERINFORMATION /// Ob defekte Winkelstücke oder Turbinen, Pulverstrahlgeräte oder Pflegegeräte: Zahnärzte haben nicht selten Probleme dabei, eine qualifizierte und unabhängige Fachwerkstatt ihres Vertrauens für notwendige Reparaturen zu finden. Der Hersteller und Reparaturbetrieb für Labor- und Dentalhandstücke Muss Dental bietet Fair Repair und einen Austauschservice der schnellen Art.

Die Sparmaßnahmen durch die Corona-Krise sind allgegenwärtig, nicht selten werden geplante Investitionen in Neuanschaffungen vorläufig vertagt. Die Generalüberholung vorhandener Geräte liegt daher voll im Trend.

Seit fast 70 Jahren steht Muss Dental für langlebige Dental- und Laborgeräte made in Germany und einen hervorragenden Reparaturservice im Fall der Fälle. Das Unternehmen arbeitet dabei nicht nur mit allen namhaften Produktanbietern eng zusammen, sondern verfügt als Hersteller gleichzeitig über Reparaturlösungen für seine Kunden, die in einem reinen Reparaturbetrieb nicht möglich sind. Je nach Wunsch und Möglichkeit können die Fachleute so auch preiswerte Ersatzteilalternativen mit der gleichen Gewährleistung bieten – ganz ohne Einbußen in puncto Qualität. Die kostenlose Einsendung, schnelle Abwicklung und die gewohnt hohen Qualitätsstandards inklusive Gewährleistung komplettieren das Rundumpaket für Zahnärzte sowie Labor- und Zahntechniker.



INFORMATION

Muss Dental GmbH

Tel.: +49 5103 7065-0

info@muss-dental.de

www.muss-dental.de

Von defekt zu einsatzbereit – so läuft's:





Via Telefon „vor Ort“

Warum ein Telefonat manchmal den Techniker vor Ort einsparen kann, erläutert **Michael Zellhorn**, Geschäftsführer Muss Dental.

„Eine große Praxis mit mehreren Behandlern schickte uns ständig die Schläuche ihrer Einheiten zur Reparatur mit dem Vermerk ‚Schlauch undicht‘. Nachdem wir den dritten Schlauch überprüft und ohne Fehler zurückgesendet hatten, rief mich die Praxis erbost an, dass die Prüfung durch uns scheinbar nicht anständig durchgeführt wurde, da das Leck nach wie vor besteht und auch der Techniker vor Ort (der fast täglich in die Praxis gerufen wurde) das Problem im Schlauch sah.

Ich forderte die Helferin daraufhin telefonisch dazu auf, ein Taschentuch zu nehmen und mit der Mehrfunktionsspritze reine Luft darauf zu pusten. Nachdem es feucht wurde, sagte ich ihr, sie möge bitte den Techniker nochmal kommen lassen, damit er den Kompressor untersucht. Es stellte sich heraus, dass die Trockenluftpatrone, die für die Entwässerung der Druckluft verantwortlich ist, defekt war. Im Druckbehälter des Kompressors hatte sich Wasser angesammelt, das im Betrieb durch die Leitungen mit der Luft gepumpt wurde. Nach der Erneuerung der Patrone waren die Leckagen in allen Zimmern behoben.

Fazit: Eine Problemlösung ist nur dann greifbar, wenn die korrekte Ursache gefunden wurde. Dafür braucht es nicht immer gleich einen Techniker vor Ort, sondern manchmal kann schon ein kurzes Telefonat mit uns das Problem eingrenzen, um dann die richtige Maßnahme zu ergreifen.“

ANZEIGE

3Shape TRIOS

Go Beyond: Erreichen Sie mehr mit digitalen Technologien



Lernen Sie das komplette Portfolio der **3Shape TRIOS® Intraoralscanner** kennen.

Unabhängig davon, ob Sie ein Neueinsteiger in den digitalen Technologien sind oder schon eine vollständig digital arbeitende Praxis, TRIOS bietet Ihnen die Möglichkeit "to go beyond", indem Sie durch die Erweiterung Ihres Dienstleistungsangebotes eine herausragende Patientenversorgung anbieten können.

Weitere Informationen erhalten Sie auf unserer Website www.3shape.com/de oder telefonisch unter +49 211 / 3367 2010.

3shape 



NETdental

So einfach ist das.

Ganz easy back to Prophylaxe

Die Corona-Pandemie hat nicht nur in Zahnarztpraxen vieles verkompliziert: Generell strenge Hygienevorschriften wurden nochmals aufgestockt, bislang termintreue PZR-Patienten durch irreführende Aerosol-Berichte verunsichert, sonst problemlose Nachbestellungen von Praxisbedarf avancierten zum kostspieligen Hürdenlauf und selbst das beliebte Produkte-Update auf den regionalen Herbstfachmessen entfiel.

NETdental möchte es seinen Kunden daher jetzt ganz einfach machen, das kurzfristig vernachlässigte Thema Oralhygiene wieder in den verdienten Fokus zu rücken: Vom 19. bis 25. Oktober 2020 bietet das Unternehmen erstmalig eine spezielle Prophylaxeweche mit jeder Menge Sparangeboten. Egal, ob Premiumhersteller oder günstige Eigenmarke – das Erfolgskonzept des Unternehmens ist simpel: Einfache Bestellung, kompetente Beratung, attraktive Preise und ein zuverlässiger 24-Stunden-Lieferservice. *So einfach ist das.*

NETdental GmbH

Tel.: +49 511 353240-0

<https://shop.netdental.de>

Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland 2020: Mundgesundheit für Mutter und Kind im Fokus

Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und CP GABA setzen ihre erfolgreiche „Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland“ fort. Das Schwerpunktthema 2020 ist „Interdisziplinäre Allianz zur zahnmedizinischen Prävention in der Schwangerschaft“.

Werdende Mütter müssen sich mit vielen Veränderungen in ihrem Körper auseinandersetzen. Oftmals gerät die Mundgesundheit dabei aus dem Blick. Dabei brauchen Zähne und Zahnfleisch in der Schwangerschaft eine besondere Beachtung, um beispielsweise eine Schwangerschaftsgingivitis zu vermeiden. Auch Kariesprophylaxe ist für schwangere Frauen von besonderer Bedeutung. Ein erhöhtes Kariesrisiko der Mutter hat auch Auswirkung auf das Kind. Kariesvorsorge in Form einer verbesserten Mundhygiene hilft demnach nicht nur der werdenden Mutter, sondern auch dem Kind.

Neben Prof. Dr. Dietmar Oesterreich, Vizepräsident der BZÄK und Co-Initiator der Initiative, und Dr. Burkhard Selent, Leiter Scientific Affairs bei CP GABA, präsentiert die Initiative, wie in den Vorjahren, wieder einen Kreis aus prominenten und themenbezogenen Experten. Zu ihnen zählen Prof. Dr. med. Bernd Kleine-Gunk (Metropol Medical Center, Nürnberg, ist Gynäkologe und u. a. Mitglied im wissenschaftlichen Beirat der Mundgesundheitsstiftung), Prof. Dr. Bettina Dannewitz (Johann Wolfgang Goethe-Universität, Frankfurt am Main, ist Präsidentin der DG PARO), Prof. Dr. Ulrich Schiffner (Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf, Mitautor der Fünften Deutschen Mundgesundheitsstudie (DMS V) sowie Andrea Ramsell (Deutscher Hebammenverband). Ziel der Initiative ist es, das hohe Potenzial für interdisziplinäre Zusammenarbeiten im Zusammenhang mit werdenden Müttern aufzuzeigen.

PRÄVENTIONSPREIS 2020

Auch in diesem Jahr schreiben BZÄK und CP GABA wieder einen Präventionspreis aus. Zum Schwerpunktthema „Interdisziplinäre Allianz zur zahnmedizinischen Prävention in der Schwangerschaft“ werden gute Ideen mit Potenzial gesucht. Es sollen Konzepte und Projekte ausgezeichnet werden, die vielversprechende Ansätze für eine Zusammenarbeit von Zahnmediziner*innen mit Gynäkolog*innen, Hebammen, Mitarbeitenden in Kindergärten/-krippen oder Pädiatern aufzeigen. **Bewerbungen können ab sofort bis zum 15. Januar 2021** und ausschließlich digital eingereicht werden. Die Ausschreibungsdetails stehen auf www.accente.de/downloadbereich/ifemzid-2020



© Monkey Business – stock.adobe.com

CP GABA GmbH • Tel.: +49 40 7319-0125 • www.cp-gaba.de

Preisvergleich mit Servicegedanke

Getreu dem Motto „Alles auf einen Klick“ bietet DENTALHELD.de für jede Zahnarztpraxis und jedes Zahntechniklabor seit November 2018 mehr als 120.000 Produkte deutschlandweit im heldenhaften Preisvergleich an und ermöglicht bis zu 60 Prozent beim Materialeinkauf bequem zu sparen. Bis heute setzt das Vergleichsportal für Zahnarztmaterialien mit über 50 Händlern und überregionalen strategischen Partnerschaften den Siegeszug deutschlandweit ungebrochen fort, indem es die Materialbestellung spürbar vereinfacht und damit den oftmals herausfordernden Praxisalltag von bereits über 3.000 Zahnärzten, Zahn-technikern und Zahnarztthelferinnen merklich entlastet. „Mein Anspruch ist es, mit unserem Preisvergleichsportal den Servicegedanken auch wirklich Tag für Tag zu leben, indem das Portal eine Plattform bietet, die den Bestellprozess so einfach werden lässt, als würde man direkt bei nur einem Händler bestellen“, so Dr. med. dent. Maximilian Auf der Lanver, Gründer von DENTALHELD.de und von Haus aus selbst Zahnarzt. Damit trifft DENTALHELD den Nerv einer ganzen Branche und setzt neue Maßstäbe. Für Dr. Auf der Lanver nicht genug: auch zukünftig folgt das DENTALHELD-Team seiner Herzensmission, den Materialeinkauf für alle Helden des Praxisalltags im Sinne einer klaren Transparenz weiter zu revolutionieren, insbesondere in Krisenzeiten. DENTALHELD hat den Fokus mit Beginn der Pandemie direkt darauf gerichtet, wo die (Existenz-)Sorge deutlich spürbar war. Dabei ist das Vergleichsportal zu einer wichtigen Schnittstelle zwischen Kunde und Händler geworden. Eine Geschäftsidee am Puls der Zeit: So geht Preisvergleich heute – Geld sparen. Zeit schenken. Und das bequem und unkompliziert einfach.



Dentalheld GmbH & Co. KG
www.dentalheld.de

ANZEIGE

DKV
goDentis
Ihr Partner für Zahngesundheit
und Kieferorthopädie



Tanja Wicharz,
Zahnmedizinische
Fachangestellte,
goDentis-Kundenservice



Kristina Arzer,
Zahnmedizinische
Fachangestellte,
goDentis-Kundenservice



godentis.de

Gemeinsam mehr erreichen: godentis.de/jetztinformieren

Viel Kauen für frischen Atem!

Medizinisch anerkannt ist, dass Halitosis durch die Kauaktivität beim Essen verringert wird. Die naheliegende Hypothese, dass Nahrungsmittel mit unterschiedlicher Kauintensität diesen Selbstreinigungsprozess beeinflussen, war bislang noch nicht erforscht worden, konnte jetzt aber in einer Schweizer Studie¹ 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. 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. Neben kauaktiver Nahrung empfiehlt sich deshalb gegen Mundtrockenheit und Halitosis täglich das Kauen zuckerfreier Kaugummis.

Arztpraxen finden auf www.wrigley-dental.de, dem Fachportal des Wrigley Oral Healthcare Program (WOHP), ein reichhaltiges Angebot für ihre Patienten.



¹ 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).

www.wrigley-dental.de

IC Medical zeigt Thermodesinfektor live per Videoschleife



© IC Medical GmbH/Celine Klotz

IC Medical gibt Zahnärzten jetzt auch individuell per Live-Videoschleife Einblick in den neuen RDG. Der Hygienespezialist aus dem Großraum Stuttgart bietet damit eine Alternative zum Besuch der Hausmesse im Unternehmen. „Eine fest installierte Kamera auf einem drehbaren Sockel hat den ‚HYG 5‘, den neuen Thermodesinfektor, fest im Blick. So lässt sich interessierten Ärzten detailliert demonstrieren, wie zum Beispiel die beiden Injektionsschienen für die Hohlkörperaufbereitung arbeiten oder mit wie vielen Instrumenten man den Oberkorb beladen kann. Kapazität, Geräteausmaße und Anschlussart sind für viele entscheidende Kriterien“, so Andreas Grau (Vertrieb IC Medical), ebenso die recht kurze Lieferzeit von maximal zwei Wochen.

Es sind die Praxisbegehungen der Gesundheitsämter, die das Thema maschinelle Instrumentenaufbereitung auf der Agenda von Praxisinhabern

nach vorn rücken. Gefragt sind platzsparende Lösungen, auch mit Blick auf die Reinigungschemie, die keine größeren Umbaumaßnahmen erzwingen. Zudem nutzen viele das Angebot von IC Medical, sich bei frei wählbaren Leasing-Konzepten für längerfristige Lösungen zu binden. Das beinhaltet einen werkeigenen Kundendienst inklusive Wartung und Validierung. Dafür hält das Unternehmen seit Jahresbeginn 2020 ein bundesweites Service-Netz mit selbst geschulten Servicetechnikern vor. „Bis dato sind es mehr als 95 Prozent, die bei diesem Angebot zugreifen“, so Andreas Grau.

Für die Videobox hat das Unternehmen, das seit Bestehen im Remstal zu Hause ist, zwei Abteilungen umgezogen. Davon unberührt bleibt die Hausmesse, die alle Unternehmensprodukte als komplette Hygienezeile präsentiert. So können noch immer Interessenten nach Voranmeldung alle Geräte näher prüfen. Oft kommen sie aus der Region oder verbinden ihren Besuch bei IC Medical mit einem Kurzurlaub. So locken im nahen Stuttgart sowohl das Porsche- wie auch das Daimler-Museum. Oder man profitiert direkt vor Ort von der Remstal Gartenschau 2019: Diese hat der Region zahlreiche reizvolle Parks und Wegenetze für Freizeitaktivitäten beschert.



IC Medical GmbH

Tel.: +49 7181 7060-0

www.icmedical.de

Infos zum Unternehmen

PVS dental on demand: Unterstützung immer und überall

Die PVS dental setzt seit ihrer Gründung auf echte, menschliche Intelligenz und die persönliche Beratung von Zahnmedizinern – denn ein direktes Beratungsgespräch, in dem auf alle Wünsche und Fragen eingegangen werden kann, lässt sich nicht durch künstliche Intelligenz ersetzen. Um Sie ab sofort auch ortsunabhängig beraten zu können, hat die PVS dental ihr digitales Angebot erweitert und mit dem Service PVS dental on demand eine kostenfreie Videoberatung ins Leben gerufen. So können Interessierte ein individuelles Gespräch mit ihrem persönlichen Gebietsleiter der PVS dental online in Anspruch nehmen. Wunschtermine für ein Beratungsgespräch können direkt über die Website der PVS dental vereinbart werden: www.pvs-dental.de/on-demand.html. Von der Beratungshotline über Webinare bis hin zur Videoberatung – die PVS dental entwickelt sich und ihr digitales Angebot kontinuierlich weiter, um allen Dentalmedizinern schnell, persönlich und individuell zur Seite zu stehen. Diese Entwicklung soll auch in Zukunft weiter fortgesetzt und weitere, moderne Kommunikationskanäle geschaffen werden. Das Ziel ist die optimale Verbindung aus technischen Möglichkeiten und menschlichen Fähigkeiten. Denn der Mensch steht bei der PVS dental auch weiterhin im Mittelpunkt.

Die PVS dental nimmt es mit der zahnärztlichen Privatliquidation ganz genau: Sie baut auf eine mehr als 90-jährige Tradition sowie ihr Know-how und bietet die genaueste Rechnungsprüfung auf dem deutschen Markt. Ganz konkret bedeutet das, dass ihre Abrechnungsexperten im Schnitt bei 97 von 100 PVS dental Neukunden Verbesserungspotenziale in der Abrechnung identifizieren.



„Die PVS dental geht mit der Zeit – modern, innovativ und digital.“

Florian Frömel

Geschäftsführer der PVS dental GmbH

PVS dental GmbH • Tel.: 0800 6646904 • www.pvs-dental.de

ANZEIGE

Haben Sie gut geschlafen?



Narval CC™ – Die professionelle Lösung
gegen Schnarchen und Atemaussetzer

- Zahnärztliche Unterkieferprotrusionsschiene
- Exakte Passgenauigkeit mit bestem Tragekomfort
- Sehr hohe Wirksamkeit
- Gefertigt mit modernster CAD/CAM Technologie



Jetzt informieren
[L.lead.me/Narval](https://lead.me/Narval)



Narval CC™



ResMed | Healthcare

Dysbiose und Probiotika: Feuer und Wasser der Parodontologie

Ein Beitrag von Dr. med. Christian Bruer

INTERVIEW /// Was kann eine sorgfältige Zahnpflege bewirken und was nicht und inwieweit hilft die Hinzunahme von welcher Art von Probiotika der Gesundheit des Parodontiums – diesen und weiteren Fragen stellt sich Prof. Dr. Ulrich Schlagenhaut, Leiter der Abteilung für Parodontologie in der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie am Universitätsklinikum Würzburg und ehemaliger Präsident der DG PARO (vormals DGP), im folgenden Interview.

Wenn Patienten eine Gingivitis oder Parodontitis entwickeln, ist dann immer falsches Zähneputzen schuld?

Eine korrekt ausgeführte häusliche Zahnpflege spielt natürlich eine wichtige Rolle, um lebenslang im Mund gesund zu bleiben – sie ist aber kein „Allheilmittel“. Warum putzen wir uns täglich die Zähne? Primär, weil Zähne eine gewisse Fehlkonstruktion der Anatomie darstellen. Als einzige Struktur unseres Körpers verletzen sie physiologischerweise die sogenannte epitheliale Integrität, da sie im Alveolarknochen verankert sind und durch die oralen Schleimhäute hindurch in die von vielen Bakterien besiedelte Mundhöhle ragen. Während die Menge der auf den Schleimhautoberflächen aufwachsenden Bakterien durch die permanent stattfindende Abschleifung automatisch niedrig gehalten wird, kommt es auf den in die Mundhöhle hineinragenden Zahnoberflächen aufgrund der fehlenden Desquamation zu einer deutlich stärker ausgeprägten, dauerhaften bakteriellen Besiedlung. Die Durchtrittsstelle der Zähne durch das orale Epithel ist zudem eine Schwachstelle für das unerwünschte Eindringen von Bakterien in das Körperinnere, welche aktiv vom Immunsystem verteidigt werden muss. Ist dessen Funktion durch Risikofaktoren wie falsche Ernährung, Stress, Rauchen oder auch durch an-

”

Nicht die Menge an belassenen Zahnbelägen, sondern deren Zusammensetzung macht den Unterschied zwischen gesund und krank aus.

Prof. Dr. Ulrich Schlagenhaut



geborene Defekte beeinträchtigt, können durch die aufgewachsenen bakteriellen Zahnbeläge chronifizierte Entzündungen am Parodontium entstehen, welche langfristig zum Abbau des Zahnhalteapparates bis hin zum Zahnverlust führen.

Als Erklärung wird immer öfter das Dysbiose-Modell genannt. Was besagt es?

Fortschritte in den mikrobiologischen Analysetechniken haben in den letzten Jahren zweifelsfrei bestätigt, dass nicht die Menge an belassenen Zahnbelägen, sondern deren Zusammensetzung den Unterschied zwischen gesund und krank ausmachen. Nur eine kleine Gruppe sogenannter Parodontitis-assoziiierter Bakterien wie *Porphyromonas gingivalis*, *Tannerella forsythia* oder *Treponema denticola* ist in der Lage, Entzündungen am Zahnhalteapparat auszulösen, die zu Gingivitis und Parodontitis führen. Während man diese jedoch noch bis vor Kurzem als externe Infektionskeime ansah, die nicht zum Keimpektrum eines gesunden Menschen gehören, belegen neuere Untersuchungen zweifelsfrei, dass alle Parodontitis-assoziierten Bakterien als sogenannten Pathobionten einen natürlichen Bestandteil der oralen Mikrobiota auch der allermeisten mundgesunden

Menschen bilden und bereits im Säuglings- und Kleinkindalter via Schmierinfektion meist von der Mutter auf die Kinder übertragen werden. Nur das Auftreten äußerer ungünstiger Umstände führt zu ihrem krankheitsauslösenden relativen Überwachsen innerhalb der bakteriellen Zahnbeläge, welches in der Fachsprache als „bakterielle Dysbiose“ bezeichnet wird.

Was bedeutet das für die Zahnpflegepraxis?

Eine mechanische Reinigung der Zähne von dysbiotischen, entzündungsstimulierenden bakteriellen Belägen ist im strengen Sinne keine ursachengerichtete Therapie, da die zuvor dargestellten Ursachen für die Entstehung der Dysbiose nicht erfasst werden. Zähneputzen entspricht in etwa einer Strategie, die durch Überdüngung stimulierte Überwachsen unerwünschter Unkräuter im

häuslichen Rasen durch häufiges Mähen zu kontrollieren. Dies wird im Prinzip durchaus funktionieren, aber eben nur solange häufig gemäht wird. Die Beendigung der Überdüngung des Gartens hingegen würde ursächlich das vermehrte Wachstum der Unkräuter im Rasen unterbinden, selbst in der völligen Abwesenheit des Rasenmähens. Ein spezielles Problem mit der mechanischen Kontrolle des Wachstums bakterieller Biofilme besteht zudem darin, dass sich Bakterien sehr rasch nach dem Prinzip der geometrischen Reihe vermehren. Verbleiben nach gründlichem Zähneputzen auch nur zwei Prozent Restbeläge, so ist bei einer üblichen Verdopplungszeit der Bakterien von 20 Minuten bis sechs Stunden nach nur sechs Teilungsschritten, d. h. nach maximal 36 Stunden, die Zahl der Bakterien wieder auf dem Ausgangsniveau bzw. schon darüber.

Was versteht man unter Probiotika und wie können sie die Entstehung bakterieller Dysbiosen wirksam hemmen?

Sicherlich wäre es aus medizinisch-wissenschaftlicher Sicht am sinnvollsten, das Auftreten bakterieller Dysbiosen im Mund durch einen gesundheitskompatiblen Ernährungs- und Lebensstil zu verhindern. Dies ist jedoch im Einzelfall aufgrund der speziellen Lebenssituation und des sozialen Umfelds eines Patienten nur selten vollständig umsetzbar. Daher kann es sehr sinnvoll sein, gesundheitsförderliche Bakterien, die unter einer gesundheitskompatiblen Ernährung von selbst im Körper wachsen würden, von extern über die Ernährung zuzuführen. Derartige Mikroorganismen, die nach Genuss die Passage durch den sehr sauren Magen lebend überstehen, werden auch als Probiotika bezeichnet. Zu ihnen zählen probiotische Stämme diverser Laktobazillen-

ANZEIGE

Lupenbrillen + Lichtsysteme

Innovative Neuentwicklung

Die Lupenbrille mit dem „Knick in der Optik“



BaLUPO® ErgoLine

TTL-Lupensystem

4.0, 5.0, 6.0-fache Vergrößerung

In die Ferne blicken – in der Nähe sehen

Für eine ergonomische Kopf- und Körperhaltung

Ultraleichte Titanfassung

Einführungspreis

ab **2290 €***

BAJOHR
OPTECmed

Tel. (055 61) 31 99 99-0 oder info@lupenbrille.de

Bajohr OPTECmed GmbH | Hansestraße 6 | D-37574 Einbeck

www.lupenbrille.de

Zähneputzen entspricht in etwa einer Strategie, das durch Überdüngung stimulierte Überwachsen unerwünschter Unkräuter im häuslichen Rasen durch häufiges Mähen zu kontrollieren. Dies wird im Prinzip durchaus funktionieren, aber eben nur so lange häufig gemäht wird.

Prof. Dr. Ulrich Schlagenhaut

Prof. Dr. Ulrich Schlagenhaut
Infos zur Person



Illustration: © Hans-Jörg Nisch – stock.adobe.com

und Streptokokkenarten, Bifidobakterien sowie die Bierhefe *Saccharomyces cerevisiae* var. *boulardii*.

Ist die adjuvante Anwendung von Probiotika in der Therapie der Gingivitis und Parodontitis schon ein praxisreifes Vorgehen?

Aktuell sind eine ganze Reihe von Probiotikapräparaten zur Anwendung im Mund auf dem Markt erhältlich, die eine ganze Reihe verschiedener probiotisch wirksamer Bakterienstämme enthalten. Da sie per Definition keine Arzneimittel, sondern Nahrungsergänzungsmittel darstellen, unterliegt ihre Zulassung dem Ministerium für Ernährung und Landwirtschaft und nicht dem Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte. Dies bedeutet, dass behördlicherseits nur die Ungefährlichkeit ihres Konsums als Nahrungsmittel überprüft wurde, nicht jedoch die erwartete gesundheitsförderliche Wirkung. Zur klinischen Wirksamkeit der meisten kommerziell erhältlichen existieren nur sehr eingeschränkte Daten aus klinisch kontrollierten Studien. Eine Ausnahme hiervon bilden zwei probiotisch wirksame *Lactobacillus reuteri*-Stämme (*L. reuteri* DSM 17938; *L. reuteri* ATCC PTA5289), zu denen positive Daten aus einer ganzen Reihe kontrollierter klinischer Studien vorliegen und deren entzündungshemmende Wirksamkeit auch von meiner eigenen Arbeitsgruppe in einer ganzen Reihe klinischer Studien überprüft wurde.

Ihre adjuvante Anwendung in Form von *L. reuteri*-haltigen Lutschtabletten (GUM® PerioBalance®) zeigte in diversen Untersuchungen eine signifikante Verstärkung der Wundheilung und der Reduktion der Sondierungstiefen nach Scaling und Root Planing. In unseren eigenen Unter-

suchungen war zudem besonders auffällig, dass der Konsum der *L. reuteri*-haltigen Lutschtabletten auch bei Patienten mit sehr schlechter bis fehlender häuslicher Zahnpflege, bei starken Rauchern und in Fällen starker periimplantärer Mukositis eine ausgeprägte Reduktion der gingivalen Entzündungsstärke bewirkte und so ihre Anwendung insbesondere bei Patienten, die einer Optimierung der mechanischen Plaquekontrolle aus den verschiedensten Gründen nicht zugänglich sind, besonders vorteilhaft erscheint.

Da sowohl in Studien als auch in der täglichen Anwendung schwerwiegendere Nebenwirkungen nicht beobachtet wurden, ist auch ein dauerhafter Konsum der *L. reuteri*-Keime möglich und dabei mit weniger unerwünschten Nebenwirkungen behaftet als etwa die weit verbreitete dauerhafte Anwendung antiseptisch wirkender Mundspüllösungen. Die Grenzen der Anwendung der Probiotika beschränken sich auf akut stark immunsupprimierten Patienten, bei welchen vor einer möglichen Gabe stets der behandelnde Arzt konsultiert sollte.

Was sind Ihrer Meinung nach die Kernaussagen aus den genannten Studien?

Zu den Kernaussagen gehören die folgenden Erkenntnisse: Das Ernährungsverhalten hat einen zentralen Einfluss auf das Risiko der Entstehung bakterieller Dysbiose. Eine gezielte Ernährungslenkung ist eine wirksame Ergänzung herkömmlicher, auf Plaquekontrolle basierender parodontaler Therapie- und Präventionskonzepte. Probiotika stellen eine wirksame Alternative oder Ergänzung zur Ernährungslenkung und der Anwendung antiseptisch wirkender Mundspüllösungen dar. Der Konsum probiotischer Bakterien wirkt entzün-

dungsauflösend und zeigt keine Abhängigkeit von der Qualität der häuslichen Zahnpflege. So profitieren Menschen, die nicht dauerhaft zu einer guten häuslichen Zahnpflege angeleitet werden können, wie auch Raucher als Beispiel für eine Parodontitis-Risikogruppe in besonderem Maße vom adjuvanten Konsum klinisch getesteter Probiotika.

Welchem Patienten sollte man Probiotika empfehlen?

Es kommt immer darauf an, für den individuellen Patienten anhand seines Risikoprofils die beste Therapieempfehlung zu finden. Im Allgemeinen kann man aber folgende klinische Empfehlungen geben: Probiotika sollten generell nicht als Ersatz, sondern als Ergänzung der mechanischen Plaquekontrolle eingesetzt werden. Insbesondere Patienten mit nicht korrigierbaren Mundhygienedefiziten oder mit einer hohen und nicht korrigierbaren inflammatorischen Last profitieren von Probiotika. Probiotika sind auch dann sinnvoll, wenn temporär ein korrektes Zähneputzen nicht möglich ist. Wichtig zu bedenken ist, dass mit der optimalen Wirkung von probiotischen Lutschtabletten nach ca. 14 Tagen zu rechnen ist. Wenn ich den Patienten nach zwei bis drei Wochen reevaluiere, erhalte ich eine gute Einschätzung, was das Probiotikum bei diesem individuellen Patienten zu leisten vermag.



Sunstar Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen

S3-LEITLINIE BESTÄTIGT CHLORHEXIDIN FÜR DIE GINGIVITIS-THERAPIE

ZUSÄTZLICHE ANWENDUNG EINER ANTIMIKROBIELLEN MUNDSPÜLUNG KANN DIE MECHANISCHE MUNDHYGIENE IM HINBLICK AUF DIE PLAQUEREDUKTION VERBESSERN.



Die Basis für die Therapie und Prophylaxe parodontaler Erkrankungen ist eine sorgfältige mechanische Mundhygiene durch Zähneputzen und Interdentalraumreinigung¹. Zu einer verbesserten Plaquereduktion kann die zusätzliche Anwendung einer antimikrobiellen Mundspülung führen. Zu diesem Ergebnis kommt die neue S3-Leitlinie der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie zum „Häuslichen chemischen Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis“.

■ Chlorhexidin ≥ 0,1 Prozent für kurzzeitige Gingivitis-Therapie empfohlen

Gingivitiden können zum Beispiel durch die temporäre Einschränkung der mechanischen Mundhygiene nach

parodontalchirurgischen Eingriffen und eingeschränkte motorische Fähigkeiten entstehen. Ist kurzfristig (etwa zwei bis vier Wochen) eine hohe Keimzahlreduktion notwendig, empfiehlt die Leitlinie die Anwendung antimikrobieller Produkte. Hierfür eignen sich 0,1- bis 0,2-prozentige Chlorhexidin-Spülungen oder einprozentige Gele. Bei der Bekämpfung von Plaque und der Therapie von bakteriell bedingten Gingivitiden gelten chlorhexidinhaltige Mundspülungen als Goldstandard². Der Wirkmechanismus ist einfach, aber effektiv: Die negativ geladene Oberfläche der bakteriellen Zellmembran wird vom positiv geladenen Chlorhexidin-Molekül zerstört. Gleichzeitig haften die positiv geladenen Chlorhexidin-Moleküle an der Zahnoberfläche sowie Mundschleimhaut und verweilen dort aufgrund ihrer hohen Substantivität. So können sie die Plaque-Neubildung reduzieren.

■ Chlorhexamed Mundspülungen für den gesamten Mundraum

Passend zur Empfehlung der neuen S3-Leitlinie enthält das Chlorhexamed-Portfolio die antiseptische Mundspülung Chlorhexamed FORTE alkoholfrei 0,2 %. Sie reduziert Bakterien in nur 60 Sekunden. Eine klinische Studie konnte zudem belegen, dass die Verwendung einer Mundspüllösung mit 0,2 % Chlorhexidin zusätzlich zum Zähneputzen nach zwei Wochen Zahnfleischentzündungen um 57 Prozent und nach vier Wochen um 68 Prozent gegenüber dem Ausgangswert reduzieren kann³.

■ Gezielte Behandlung lokaler Entzündungen

Für Zahnfleischentzündungen, die nicht den gesamten Mundraum betreffen, eignen sich chlorhexidinhaltige Gele zur unterstützenden Behandlung einzelner Bereiche. Chlorhexamed DIREKT 1 % Gel enthält das Antiseptikum in einer Konzentration von einem Prozent und kann mit Hilfe des praktischen Applikators direkt auf die entzündete Stelle aufgetragen werden.

¹DGParo, DGZMK, S3-Leitlinie (Langversion): Häusliches chemisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis. (abgerufen am 17.04.2019). URL: <https://www.dgparo/media/download-5be5eb5c447a1>; ²Jones CG. Chlorhexidine: is it still the goldstandard? Periodontol 2000. 1997 Oct; 15:55-62; ³Todkar R et al, Efficacy Chlohexidine Mouthrinses With and Without Alcohol – A Clinical Study, Oral Health Prev Dent 2012;10: 291-296.

Chlorhexamed FORTE alkoholfrei 0,2% Wirkstoff: Chlorhexidinbis(D-gluconat). **Zusammensetzung:** 100 ml Lösg. enthalten 0,2 g Chlorhexidinbis(D-gluconat) Sonstige Bestandteile: Pfefferminzaroma, Macrogolglycerolhydroxystearat (Ph. Eur.), Glycerol, Sorbitol-Lösung 70% (nicht kristallisierend) (Ph. Eur.), gereinigtes Wasser. **Anwendungsgebiete:** Die antiseptische Lösung wird angewendet zur vorübergehenden Keimzahlverminderung im Mundraum, Unterstützung der Heilungsphase nach parodontalchirurgischen Eingriffen durch Hemmung der Plaque-Bildung, vorübergehenden unterstützenden Behandlung bei bakteriell bedingten Zahnfleischentzündungen (Gingivitis) und bei eingeschränkter Mundhygienefähigkeit. **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit gegenüber Chlorhexidinbis(D-gluconat), Pfefferminzaroma oder einen der sonstigen Bestandteile. Darf nicht angewendet werden: auf schlecht durchblutetem Gewebe, bei Wunden und Geschwüren (Ulzerationen), oberflächlichen, nicht-blutenden Abschilferungen der Mundschleimhaut (erosiv-desquamativen Veränderungen), sowie von Personen, die das Schlucken nicht richtig kontrollieren können (u. a. Kinder, < 6 J). **Nebenwirkungen:** **Häufig:** reversible Verfärbungen des Zahnhartgewebes, reversible Verfärbungen von Restaurationen (u.a. Füllungen) u. der Zungenpapillen (Verfärbungen kann zum Teil durch sachgemäße Anwendung entsprechend der Dosierungsanleitung sowie einem reduzierten Konsum von stark färbenden Lebensmitteln und Getränken wie z. B. Tee, Kaffee oder Rotwein vorgebeugt werden. Bei Vollprothesen empfiehlt sich ein Spezialreiniger). **Gelegentlich:** kribbelndes oder brennendes Gefühl auf der Zunge zu Beginn der Behandlung (Diese NW verschwindet gewöhnlich mit fortgesetzter Anwendung). **Selten:** Überempfindlichkeitsreaktionen (u.a. Urtikaria, Erythem, Pruritus). **Sehr selten:** anaphylaktischer Schock. **Nicht bekannt:** reversible Parotisschwellung; reversible desquamative Veränderungen der Mukosa, kribbelndes oder brennendes Gefühl der Zunge zu Beginn der Behandlung, reversible Beeinträchtigung des Geschmacksempfindens, reversibles Taubheitsgefühl der Zunge (Diese NW verschwinden gewöhnlich mit fortgesetzter Anwendung). **Warnhinweis:** Enthält Pfefferminzaroma u. Macrogolglycerolhydroxystearat (Ph. Eur.). **Apothekenpflichtig.** Stand: 11/2016 GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG, Barthstraße 4, 80339 München

Chlorhexamed DIREKT 1% Gel. Wirkstoff: Chlorhexidinbis(D-gluconat) **Zusammensetzung:** 1 g Gel enthält 10 mg Chlorhexidinbis(D-gluconat). Sonstige Bestandteile: Propanol (Ph. Eur.), Hypolose, Natriumacetat, Macrogol-glycerolhydroxystearat (Ph. Eur.), gereinigtes Wasser, Levomenthol, Pfefferminzöl. Anwendungsgebiete: Vorübergehende unterstützende Behandlung von bakteriell bedingten Entzündungen des Zahnfleisches (Gingivitis) und der Mundschleimhaut sowie nach parodontalchirurgischen Eingriffen. **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit gegen Chlorhexidinbis(D-gluconat), Levomenthol, Pfefferminzöl oder einen der sonstigen Bestandteile. Nicht anwenden: auf schlecht durchblutetem Gewebe, bei erosiv-desquamativen Veränderungen der Mundschleimhaut sowie bei Wunden und Ulzerationen. **Nebenwirkungen:** **Häufig:** reversible Beeinträchtigung des Geschmacksempfindens, reversibles Taubheitsgefühl der Zunge, reversible Verfärbungen des Zahnhartgewebes, reversible Verfärbungen von Restaurationen (u.a. Füllungen) und Zungenpapillen. **Gelegentlich:** kribbelndes oder brennendes Gefühl auf der Zunge zu Beginn der Behandlung. **Selten:** Überempfindlichkeitsreaktionen (u.a. Urtikaria, Erythem, Pruritus); reversible desquamative Veränderungen und Reizungen/Schwellungen der Mukosa, reversible Parotisschwellung. **Sehr selten:** anaphylaktischer Schock. **Nicht bekannt:** Reizungen/Irritationen des Mundraumes. **Warnhinweis:** Enthält Macrogolglycerolhydroxystearat, Levomenthol und Pfefferminzöl. **Apothekenpflichtig.** Stand: 04/2017 GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG, Barthstraße 4, 80339 München / Zinc-Nr. CHDE/CHCHL/0020/19a-20190430

Respiratorische Erkrankungen in der zahnärztlichen Praxis

Ein Beitrag von Isabel Becker

FACHBEITRAG /// Für knapp 7,5 Prozent der Todesfälle sind in Deutschland Erkrankungen der Atemwege verantwortlich. Lungen- und Bronchialkrebs stehen dabei bei Männern an zweiter Stelle, chronisch obstruktive Lungenerkrankungen (COPD) an vierter Stelle, bei Frauen je an sechster bzw. achter Stelle.¹ Hochgerechnet leiden etwa zehn Millionen Menschen allein an COPD oder Asthma bronchiale.² In der zahnärztlichen Praxis sollten Behandler in Bezug auf diese Patientengruppe besonders bei der Anästhesie sowie bei der Verabreichung von Arzneimitteln, bei denen es zu Wechselwirkungen oder akuter Atemnot kommen kann, achtsam sein.



Lungenerkrankungen stellen weltweit die zweithäufigste Todesursache dar. Insbesondere chronisch Betroffene sind in ihrer Lebensqualität meist erheblich eingeschränkt.³ Da COPD und Asthma bronchiale sowohl von ihrer Prävalenz als auch von den Auswirkungen auf die Mundgesundheit für die zahnärztliche Praxis von Bedeutung sind, finden sie in diesem Beitrag vorrangig Beachtung. Es sei aufgrund der aktuellen Situation auch darauf verwiesen, dass alle Patienten mit Atemwegserkrankungen laut Robert Koch-Institut zur Risikogruppe von SARS-CoV-2 gehören.⁴ „Der Anamneseerhebung kommt deshalb zur Begrenzung des Infektionsrisikos große Bedeutung zu“, schreibt die Bundeszahnärztekammer auf ihrer Website. Es empfiehlt sich, das Risiko sowie Behandlungsoptionen vorab telefonisch zu evaluieren.⁵

COPD – chronische Bronchitis und/oder Lungenemphysem

Zu den häufigsten respiratorischen Erkrankungen zählt COPD (Chronic Obstructive Pulmonary Disease). Früher wurden für COPD die Begriffe chronische Bronchitis und Lungenemphysem synonym verwendet. Die Weltgesund-

heitsorganisation (WHO) hat diese beiden Krankheitsbilder in die COPD-Definition integriert, sie sind einzeln oder in Kombination Teil der Diagnose.⁶ Die chronisch obstruktive Lungenerkrankung zeichnet sich durch eine chronische Entzündung und permanente Verengung der unteren Atemwege (Bronchien und Bronchiolen) aus, die auch mit der Zerstörung des Lungengewebes (Lungenemphysem) einhergehen können.⁷ Den Hauptrisikofaktor stellt Rauchen dar.^{3,7,8} Aber auch Stäube am Arbeitsplatz und Luftschadstoffe, Infektionen der Atemwege im Kindesalter oder eine genetische Prädisposition in Form eines Alpha-1-Antitrypsin-Mangels (vor allem bei COPD mit Lungenemphysem) können die Ursache sein.³ Geht COPD mit dem Lungenemphysem einher, wird das Lungengewebe nach und nach zerstört. Patienten zeigen schon unter geringer Belastung Atemnot und durch den Sauerstoffmangel zum Teil bläulich verfärbte Lippen und Finger.⁷ COPD schränkt die Patienten in ihrer Leistungsfähigkeit und der Lebensqualität stark ein. Die Erkrankung ist chronisch progredient, und es treten insbesondere in der Erkältungszeit akute Verschlechterungen (Exazerbationen) auf. Eine Heilung ist bisher nicht mög-

lich, daher können bei Fortschreiten der Erkrankung eine Langzeitsauerstofftherapie, Teilresektionen der Lunge oder gar eine Transplantation indiziert sein.⁹ Die Diagnosestellung erfolgt nach der aktuellen Leitlinie in drei Schritten: Anamnesegegespräch, physische Untersuchung (AHA-Symptomatik), Spirometrie.¹⁰ Sind die Atemwege verengt, kann darüber hinaus eine Abgrenzung zum Asthma bronchiale in Form eines Reversibilitätstests mit bronchienerweiternden Medikamenten erfolgen.³

Asthma bronchiale

Etwa zehn Prozent der Kinder und fünf Prozent der Erwachsenen leiden in Deutschland an Asthma.¹¹ Unterschieden wird zwischen allergischem Asthma (bis zu 80 Prozent der Betroffenen) und nichtallergischem Asthma, wobei auch Mischformen vorkommen. Der Verlauf ist variabel.^{9,11} Asthmatiker leiden unter einer chronischen Entzündung der Atemwege. Diese sind besonders empfindlich gegenüber spezifischen Reizen (bronchiale Hyperreagibilität). Es kommt typischerweise plötzlich und anfallsartig zur Atemwegsobstruktion. Die Bronchialmuskulatur verkrampft sich (Bronchospasmus), die Schleimhaut schwillt an und die Schleimproduktion wird ge-

steigert. Der verringerte Durchmesser der unteren Atemwege behindert den Atemluftstrom. Typische Anzeichen für einen Asthmaanfall sind: pfeifende Atmung (Giemen), Kurzatmigkeit, Luftnot, Engegefühl der Brust oder auch nur Husten. Als Auslöser gelten akute Infektionen der Atemwege, Reizstoffe wie Zigarettenrauch, kalte Luft, ätherische Öle, Parfüm sowie körperliche und emotionale Belastung.¹¹ Auch können allergische Reaktionen auftreten, z. B. bei der Gabe von Analgetika (Analgetika-Asthma).¹²

Beziehung zwischen Atemwegserkrankungen und Mundgesundheit

Während bei Asthma nur sehr selten Sekundärveränderungen auftreten, geht COPD als systemische Erkrankung mit weiteren Komorbiditäten einher. Dazu gehören vor allem Herz-Kreislauf-Erkrankungen, und hier insbesondere die Rechtsherzinsuffizienz (Cor pulmonale). Der COPD-Patient ist in der Praxis also häufig auch ein kardiovaskulärer Risikopatient.^{7,9} In den letzten Jahren rückte zudem die Mundgesundheit von Patienten mit Atemwegserkrankungen immer mehr in den Fokus der Forschung. Als orale Manifestationen werden Karies,

Xerostomie, Erosionen sowie Molaren-Inzisiven-Hypermineralisation (MIH) diskutiert.¹³⁻¹⁶

Für Asthma wie auch COPD besteht zudem der starke Verdacht, mit Parodontitis assoziiert zu sein. Eine Metaanalyse im *Journal of Periodontology* fand, dass Asthmatiker höhere Blutungs-, Plaque- und Gingivalindizes aufweisen.¹⁷ Die Studienlage zeigt auch eine Korrelation zwischen COPD und Parodontitis.^{18,19}

Einfluss der Medikation

Bei Patienten mit Asthma bronchiale steht in der Pharmakotherapie die Entzündungshemmung und die Bronchodilatation im Mittelpunkt. Die S2k-Leitlinie¹⁰ sieht eine fünfstufige Therapie vor. In Stufe 1 (optional) und 2 stellen niedrigdosierte inhalative Glucocorticoide (ICS), welche die Entzündung in den Bronchien hemmen, die erste Wahl in der Langzeittherapie dar (z. B. Budesonid, Fluticason). Bei Asthmaanfällen kommen kurzwirksame inhalative Beta-2-Sympathomimetika (SABA) zum Einsatz, die die Bronchialmuskulatur erweitern und entspannen. Mittelgradiges Asthma (Stufe 3 und 4) wird je nach Ausprägung mit höheren Dosen von ICS und/oder langwirksamen Beta-2-

ANZEIGE

SOCKETOL

zur Behandlung der Extraktionswunde

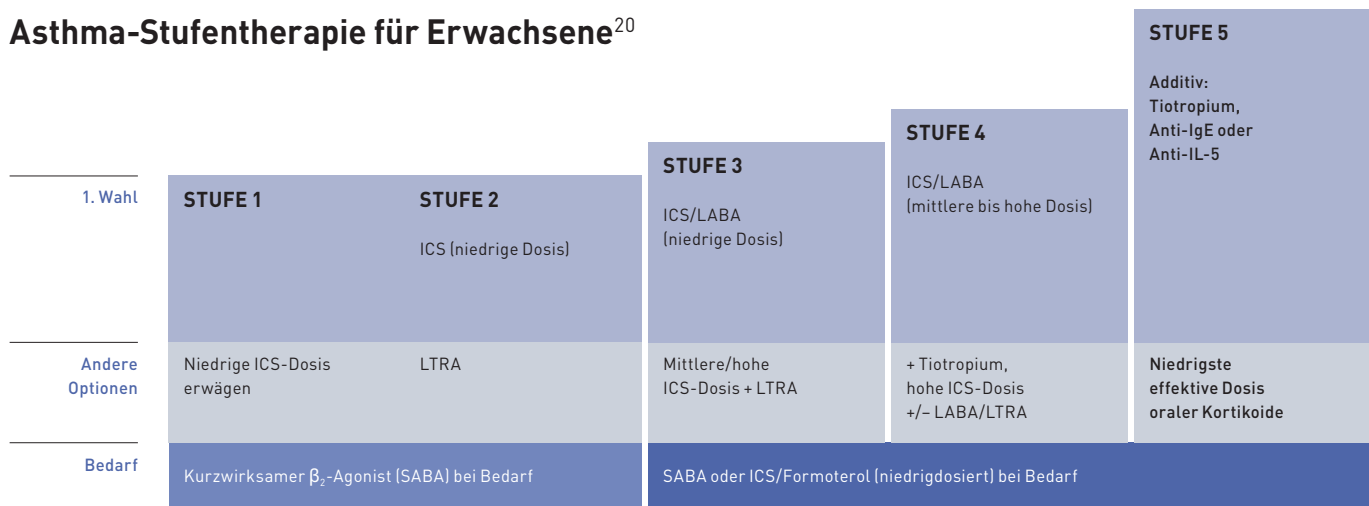


anästhesierend und antiseptisch

Socketol Paste. Zusammensetzung: 1 g Paste enthält: 150 mg Lidocainhydrochlorid 1 H₂O, 100 mg Phenoxyethanol (Ph. Eur.), 5 mg Thymol und 30 mg Perubalsam. **Sonstige Bestandteile:** Ovis-aries-Wollwachs, Hymetellose, Dimeticon (Visk.=100cSt.) und Eucalyptusöl, raffiniert. **Anwendungsgebiete:** Mittel zur Behandlung von Zahnextraktionswunden, Schmerzlinderndes und antiseptisches Arzneimittel zum Einbringen in die Alveole. **Gegenanzeigen:** SOCKETOL darf nicht angewendet werden bei: Allergie oder Überempfindlichkeit gegen Perubalsam, Zimt oder andere Inhaltsstoffe des Arzneimittels. Das gilt auch für Patienten die auf Zimt überempfindlich reagieren (Kreuz-Allergie). Allergie gegen Lokalanästhetika vom Säureamid-Typ und bei Patienten, die über Zwischenfälle einer früheren Lokalanästhesie (insbesondere Intoxikations-Symptome) berichten. **Nebenwirkungen:** Aufgrund des Gehalts an Lidocain, Perubalsam und Eucalyptusöl können in seltenen Fällen allergische Reaktionen auftreten. Perubalsam und Wollwachs können Hautreizungen verursachen. **Warnhinweise:** Enthält Wollwachs und Perubalsam. Packungsbeilage beachten. **Stand:** 07/2017

lege artis Pharma GmbH + Co. KG, D-72132 Dettenhausen, Tel.: +49 (0) 71 57 / 56 45 - 0, Fax: +49 (0) 71 57 / 56 45 50, E-Mail: info@legeartis.de, www.legeartis.de

Asthma-Stufentherapie für Erwachsene²⁰



ICS = inhalatives Kortison, SABA = kurzwirksames Beta-2-Sympathomimetikum, LABA = langwirksames Beta-2-Sympathomimetikum, LTRA = Leukotrienrezeptor-Antagonist

Abb. 1: Für die Asthmatherapie stehen je nach Schweregrad verschiedene Pharmaka zur Verfügung, die zum Teil auch kombiniert werden.

Sympathomimetika (LABA) behandelt. Optional ab Stufe 4 bzw. ab Stufe 5 (schweres Asthma) erhalten Patienten zusätzlich langwirksame Anticholinergika (Tiotropium), welche die Bronchien entspannen, oder bei bestimmten Asthmaformen monoklonale Antikörper/Biologika wie Anti-IgE oder Anti-IL-5, die gegen spezielle Entzündungsmediatoren wirken (z. B. Omalizumab, Mepolizumab, Reslizumab).

Bei Anfällen erhalten Patienten mit mittelgradigem und schwerem Asthma SABA, ICS oder Formoterol.²⁰ Auch COPD-Patienten werden mit ICS und Beta-2-Sympathomimetika behandelt, bei ihnen gehören aber langwirksame Anticholinergika (Tiotropium, Glycopyrronium, Umeclidinium) eher zur Standardmedikation.^{21,22} Achtung: Bei Unverträglichkeiten oder schwer kontrollierbarem Krankheitsverlauf kommen für eine bessere Compliance auch Wirkstoffkombinationen oder Alternativpräparate zum Einsatz, daher ist die Abfrage besonders wichtig (Abb. 1). Die Medikation kann sich auch negativ auf die Mundgesundheit auswirken. So wird die Medikamenten-induzierte Mundtrockenheit vorrangig für den Zusammenhang zwischen Asthma und oralen Auswirkungen verantwortlich gemacht. SABA verringern die Speichelflussrate, aber auch die vermehrte Mundatmung kann die Schleimhäute austrocknen und so das

Risiko für Karies, Erosionen und Parodontitis erhöhen.²³ Ebenso können Anticholinergika eine Xerostomie hervorrufen. ICS scheinen darüber hinaus Candidosen und Karies zu begünstigen und die alveolare Knochendichte zu verringern.^{9, 14, 15, 24}

Zahnärztliche Lokalanästhesie und Medikation

Neben den Medikamenten, die der Patient regelmäßig einnimmt, müssen zahnärztliche Arzneimittel Beachtung finden. Bei der präemptiven Sedierung könnten Benzodiazepine bei COPD-Patienten zur Hypoventilation und damit zu Hypoxie und Hyperkapnie führen. Daher sollten sie nur unter Rücksprache mit dem behandelnden Arzt oder vom Anästhesisten verabreicht werden, wenn der Patient respiratorisch stark eingeschränkt ist beziehungsweise in die ASA-Klassifikation 3 oder höher eingestuft wird.^{9, 13}

Nach Daubländer beträgt die Inzidenz von Komplikationen durch die Lokalanästhesie bei Atemwegspatienten immerhin 5,1 Prozent²⁵ (Abb. 2) – ein nicht zu vernachlässigender Anteil mit mehr als 3,5 Millionen Zwischenfällen ausgehend von etwa 70 Millionen Injektionen pro Jahr.²⁶ Ein Großteil der Komplikationen bei der dentalen Lokalanästhesie ist jedoch auf den Vasokonstriktor

zurückzuführen. In Deutschland wird aufgrund seiner schnellen Metabolisierung vorrangig Articain als Anästhetikum verwendet – meist mit Zusatz des Sympathomimetikums Adrenalin, dem Vasokonstriktor der ersten Wahl.²⁶ Zahnärzte müssen dahingehend die Medikation mit Beta-2-Sympathomimetika oder Anticholinergika (Parasympatholytika) im Blick haben. Der Adrenalinzusatz kann die Sympathikusstimulation zusätzlich verstärken. So kann es – auch durch bereits vorhandene Komorbiditäten – insbesondere zu Herz-Kreislauf-Symptomen wie hypertensiven Krisen kommen.^{12,25} Im fortgeschrittenen Stadium entwickeln COPD-Patienten häufig eine Rechtsherzinsuffizienz (Cor pulmonale). Eine erhöhte exogene Adrenalinzufuhr kann die Symptome verstärken. Aus diesen Gründen ist bei der Risikogruppe Atemwegspatienten generell ein reduzierter Adrenalinzusatz von maximal 1:200.000 (z. B. Ultracain® D-S) zu verwenden.^{27–29} Allen katecholaminhaltigen Lokalanästhetika wird zudem Natriummetabisulfid als Antioxidans zugefügt. Sobald die Wirkung des Vasokonstriktors nachlässt, zeigt sich eine Braunfärbung der Lösung. Diese sollte dann nicht mehr verwendet werden. Sensibilisierte Patienten können auf das Antioxidans mit allergischen Reaktionen oder Asthmaanfällen reagieren. Eine bekannte Sulfitallergie stellt daher eine absolute

Kontraindikation für adrenalinhaltige Lokalanästhetika dar.^{26,29} Eine Alternative für Eingriffe um die 20 Minuten ist dann adrenalinfreies Articain.³⁰ Insbesondere bei Bronchialasthmatikern kann Natriummetabisulfit, wenn auch selten (ca. fünf bis 15 Prozent),^{26,28} zu Überempfindlichkeitsreaktionen führen, die sich als Erbrechen, Durchfall, keuchende Atmung, akuter Asthmaanfall, Bewusstseinsstörungen oder Schock äußern können.

Konservierungsmittel enthält (zum Beispiel Ultracain® D ohne Adrenalin).³⁰ Der Behandler sollte zudem berücksichtigen, dass Patienten, insbesondere bei länger anhaltender Betäubung von Zunge und weichem Gaumen sowie bei Verwendung von Kofferdam das subjektive Gefühl bekommen, nur eingeschränkt atmen zu können.^{19,26} Auch eine bilaterale Leitungsanästhesie sollte vermieden werden.⁹

rer Vorsicht angewendet werden.¹³ Bei Gabe des COX-2-Inhibitors Etoricoxib, der für starke Schmerzen nach Zahnbehandlungen in Deutschland zugelassen ist, ist bei gleichzeitiger Anwendung von Salbutamol Vorsicht angebracht.³² Sollte nach Einnahme eines Analgetikums (ASS, NSAID, Metamizol, COX-2) bereits eine allergische Reaktion aufgetreten sein, ist eine Gabe kontraindiziert.^{12,32} Ein Bronchospasmus durch eine anaphylaktische Reaktion erfordert eventuell eine Schockbehandlung mit Epinephrin und/oder Glukokortikoiden.¹²

Lokalanästhesie bei Risikopatienten

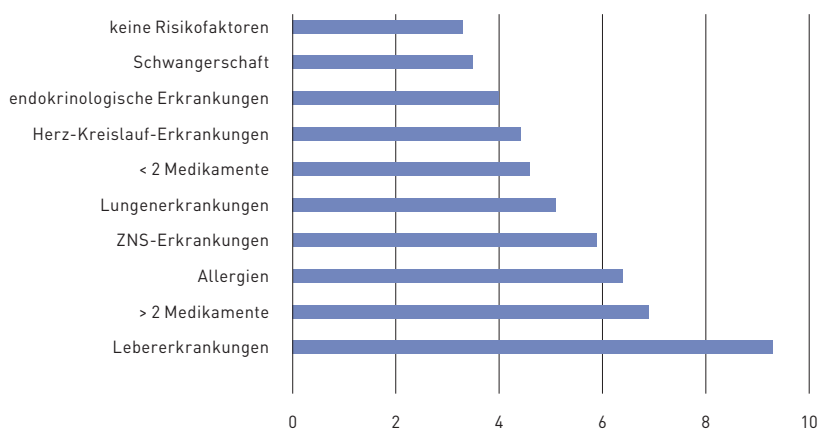


Abb. 2: Komplikationsrate bei der Lokalanästhesie in Prozent nach Daubländer.²⁵

Asthma bronchiale stellt damit eine relative Kontraindikation für adrenalinhaltige Lokalanästhetika dar. Auch der Konservierungsstoff Methyl-4-hydroxybenzoat kann Überempfindlichkeitsreaktionen, auch Spätreaktionen, und selten Bronchospasmen (Bronchialkrampf) hervorrufen. Ist der Patient auf halogenierte Inhalationsnarkotika angewiesen, sollte ein Adrenalinzusatz nur mit besonderer Vorsicht angewendet werden. Denn bestimmte Inhalationsnarkotika, wie z.B. Halothan, können das Herz für Katecholamine sensibilisieren und so nach der Lokalanästhesie ventrikuläre Arrhythmien auslösen.^{27,29} Bei kurzen Eingriffen sollte daher vorsichtshalber ein adrenalinfreies Präparat zum Einsatz kommen, das keine

Postoperativ sollten Zahnärzte insbesondere auf Wechselwirkungen von Analgetika mit Bronchodilatoren achten. Bei COPD-Patienten kann die Pharmakokinetik verändert sein, z.B. durch Nieren- oder Leberinsuffizienz, wodurch die Dosierung von Schmerzmitteln gegebenenfalls angepasst werden muss. Insbesondere bei der nicht-allergischen Variante (intrinsic Asthma) können Schmerzmittel bronchokonstriktorische Anfälle auslösen (Analgetika-Asthma). Vor allem Acetylsalicylsäure sollte gemieden werden, doch auch bei Ibuprofen oder Metamizol (Novalgin®) können in seltenen Fällen schwerwiegende asthmatische Anfälle auftreten.^{12,31} Nichtsteroidale Analgetika sollen auch bei COPD-Patienten mit besonde-

Hinweis:

Das im Text beschriebene Vorgehen dient der Orientierung, maßgeblich sind jedoch immer die individuelle Anamnese und die Therapieentscheidung durch die behandelnde Ärztin/den behandelnden Arzt. Die aktuellen Fachinformationen und Leitlinien sind zu beachten.

Weitere Informationen zu besonderen Patienten auf www.dental.sanofi/besondere-patienten



Literatur

Bitte scannen Sie den unten stehenden QR-Code für **wichtige pharmazeutische Informationen!**



Pharmazeutische Informationen

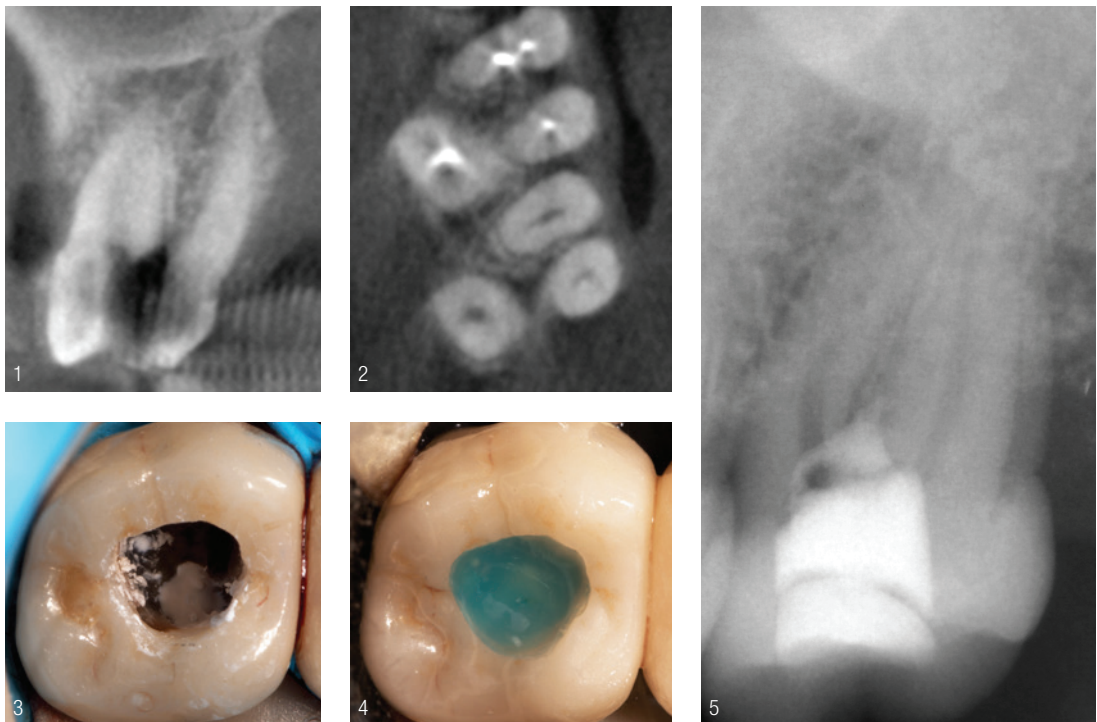
INFORMATION

Sanofi-Aventis Deutschland GmbH
 Potsdamer Straße 8
 10785 Berlin
 Tel.: 0800 5252010
www.dental.sanofi.de

Optimale Restauration von Zähnen mit Perforationen

Ein Beitrag von ZA Georg Benjamin

FALLBERICHT /// Perforationen gehören zu den Komplikationen, mit denen sich eine endodontische Praxis täglich auseinandersetzen muss. Dank hydraulischer Silikatzemente ist die Prognose für einen Perforationsverschluss gut. Trotzdem bleibt die Frage unbeantwortet, wie eine Perforation optimal restauriert werden kann.



GC Germany GmbH
Infos zum Unternehmen



Klinische Ausgangssituation

Ein männlicher Patient suchte an einem Wochenende den Notdienst aufgrund von Schmerzen in Regio 27 auf. Im Rahmen der Schmerzbehandlung stellte der behandelnde Zahnarzt eine äußerst starke, vom palatinalen Kanal ausgehende Blutung fest und bat den Patienten, sich am Montag umgehend bei einem Zahnarzt zur Nachkontrolle vorzustellen. Der Hauszahnarzt des Mannes diagnostizierte im Anschluss zur

Abb. 1 und 2: DVT von Zahn 27. **Abb. 3:** Die Perforation wurde mit einem hydraulischen Silikatzement verschlossen. **Abb. 4:** Die Öffnung wurde provisorisch mit einem hygroskopischen, temporären Verschlussmaterial verschlossen und mit einem blauen, fließfähigen Komposit bedeckt. **Abb. 5:** Röntgenaufnahme des Perforationsverschlusses nach dem ersten Termin.

röntgenologischen Untersuchung eine Perforation und überwies ihn an die Praxis des Autors, der dort ein DVT anfertigte, um das Ausmaß der Perforation besser einschätzen zu können (Abb. 1 und 2). Noch am selben Tag er-

folgte die Behandlung des Zahns. Die Position des palatinalen Kanals lag aufgrund der Zahnrotation um einiges weiter distal als erwartet. Die Perforation wurde mit einem hydraulischen Silikatzement verschlossen (Abb. 3) und die

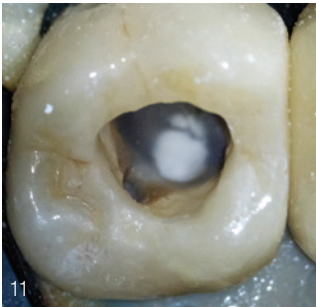
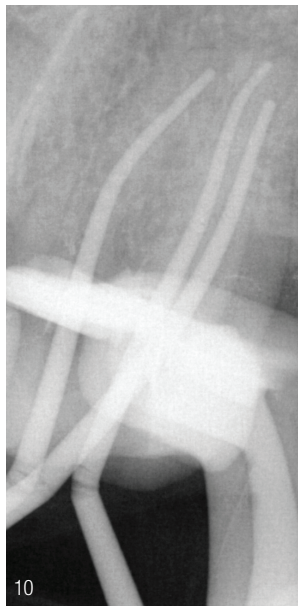
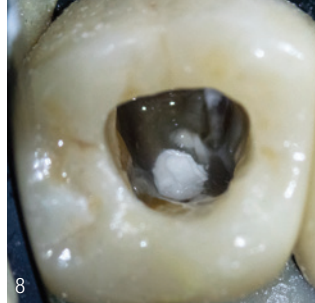
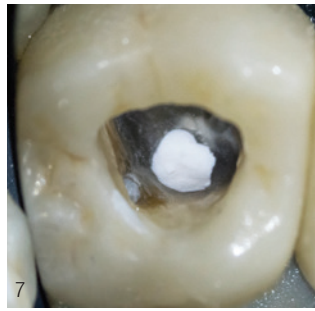
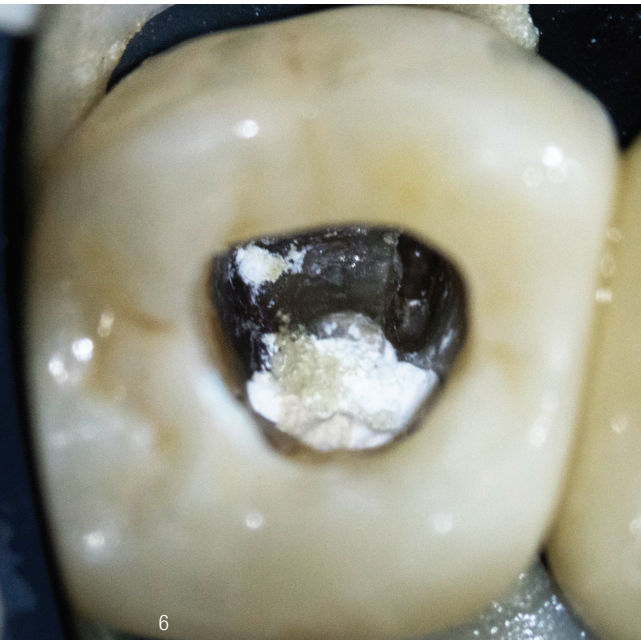
räume
realisieren lassen.

Abb. 6: Der hydraulische Silikatzement nach vollständiger Abbindung. **Abb. 7:** Überschüssiger Zement wurde zurückgeschliffen. **Abb. 8:** Mit G-Premio BOND versiegeltes Dentin und Zement. **Abb. 9:** Platzierung von Mastercones im Kanal. **Abb. 10:** Röntgenaufnahme mit Mastercones zur Bestätigung der ermittelten Arbeitslänge. **Abb. 11:** Sandstrahlen vor dem Verschließen mit everX Flow.

Wurzelkanäle aufbereitet. Anschließend erfolgte die Spülung der Kanäle mit NaOCl sowie der provisorische Verschluss (Abb. 4 und 5).

Das richtige Adhäsiv bei tiefen endodontischen Kavitäten

Bei einem zweiten Termin schliß der Autor den vollständig ausgehärteten hydraulischen Silikatzement zunächst zurück (Abb. 6 und 7). Vor der NaOCl-Desinfektion erfolgte dann die Versiege-

lung des Dentins mit G-Premio BOND gemäß des IES-Protokolls (Immediate Endodontic Sealing), welches dem IDS-Protokoll (Immediate Dentin Sealing) ähnlich ist (Abb. 8).¹ G-Premio BOND ist ein Universaladhäsiv, das unter starkem Luftdruck getrocknet werden muss, und das sich ideal für die Behandlungen von tiefen endodontischen Kavitäten eignet, da ein Pooling des Adhäsivs auf dem Kavitätenboden verhindert wird. Die Wurzelkanalfüllung (Abb. 9 und 10) wurde so tief wie möglich abgeschmol-



| praxisplanung
| praxiseinrichtung
| projektsteuerung

www.mayer-im.de

mayer gmbh | info@mayer-im.de
amalienstraße 4 | 75056 sulzfeld

|praxen |apotheeken |business
|wohnen |medizinische zentren

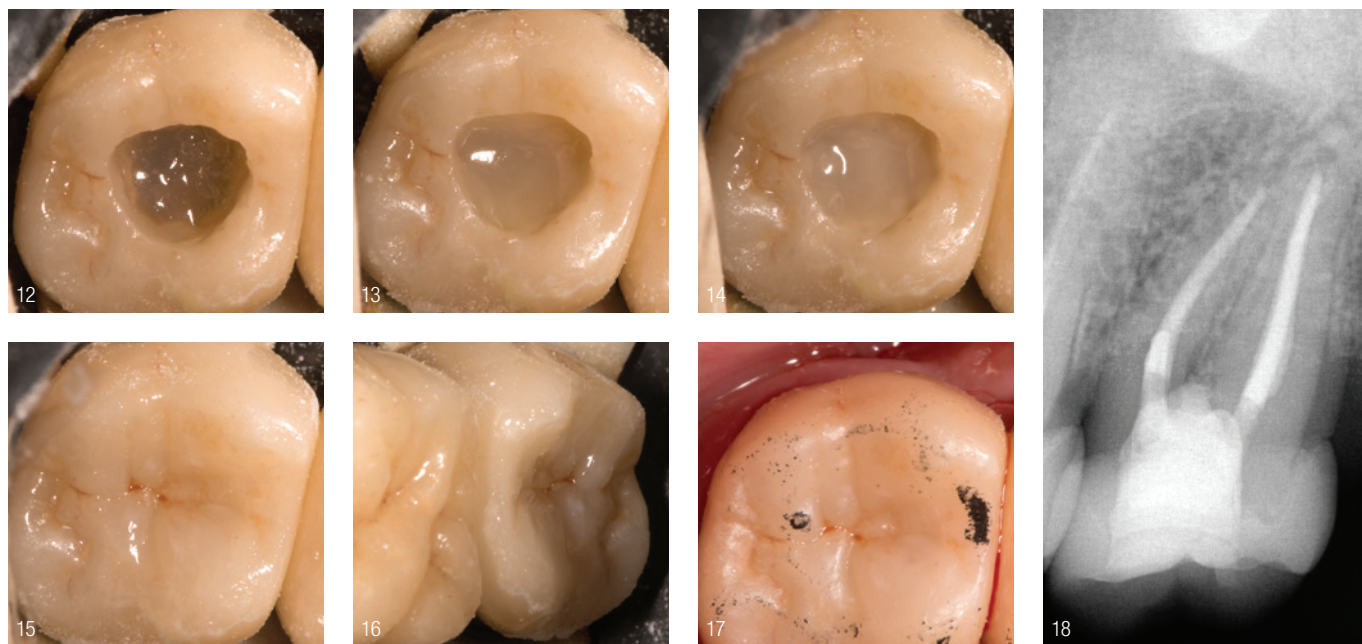


Abb. 12: Das Komposit everX Posterior. **Abb. 13:** Das Komposit everX Flow, Dentinfarbe. **Abb. 14:** Restauration mit Essentia Masking Liner. **Abb. 15:** Restauration mit Essentia Universal. **Abb. 16:** Formen und Modellieren mit GC Gradia Brush. **Abb. 17:** Okklusionskontrolle nach Kofferdam. **Abb. 18:** Finale Röntgenkontrolle.

zen, um beim folgenden postendodontischen Verschluss eine möglichst große adhäsive Retentionsfläche zu gewinnen. Im Anschluss zum Sandstrahlen mit Aluminiumoxid (Al_2O_3 ; Abb. 11) kam everX Flow (Bulk Shade) zum Einsatz – ein Produkt, das eine Lücke im bisherigen Behandlungsprotokoll des Autors schließt.

Snow-Plow-Technik

Das glasfaserverstärkte Komposit everX Flow fließt mühelos und blasenfrei in tiefe Kanäle hinein und kann somit auch für das Auffüllen von kleinen Wurzelkanälen verwendet werden.

Im hier dargestellten Fall kam die sogenannte „Snow-Plow-Technik“ in Verbindung mit dem viskoserem Komposit everX Posterior zum Einsatz. Mit everX Flow und everX Posterior können perforierte Bereiche vollständig umschlossen und zusätzlich stabilisiert werden, was mit einem Glasfaserstift nicht möglich wäre. Aufgrund der Bulk-Fill-Eigenschaft des Materials mit seinen zahlreichen kleinen Glasfasern wird das Poly-

merisationslicht tief in die Kavität geleitet. Um einen unsichtbaren Verschluss der Krone zu gewährleisten, wurde eine Schicht everX Flow in Dentinfarbe auf die Schicht everX Posterior aufgetragen (Abb. 12 und 13). Der Essentia Masking Liner bietet zusätzliche Sicherheit, um eine optimale Farbabweckung zu erreichen (Abb. 14). Abschließend erfolgte der Verschluss der Krone mit Essentia Universal Shade (Abb. 15).

Um die anatomische Morphologie zu formen, kamen GC Gradia Brushes in Kombination mit GC Modeling Liquid zum Einsatz (Abb. 16 und 17). Die verschiedenen Schichten sind im postoperativen Röntgenbild deutlich zu erkennen (Abb. 18).

Fazit

SFRC-faserverstärkte Composite weisen eine höhere Bruchfestigkeit auf als herkömmliche Composite.^{2,3} Damit lassen sich perforierte Zähne auf eine Weise stabilisieren, wie es mit Glasfaserstiften nicht möglich ist. Die physikalischen Eigenschaften von everX Flow sind ins-

besondere bei einem postendodontischen adhäsiven Perforationsverschluss von Vorteil, da das risshemmende Material das gesamte Pulpakavum verstärken kann.

INFORMATION ///

ZA Georg Benjamin
Spezialist für Endodontie
 Dentalzentrum Bayreuth
 Karl-Marx-Straße 8
 95444 Bayreuth
 Georg@saurezaehne.de

Infos zum Autor



Literatur



Ästhetik bis ins feinste Detail – neue Design-Edition

PRAXISEINRICHTUNG /// dental bauer goes fashion und feiert mit der glamourösen Design-Edition Bella Vita das Leben, die Schönheit und die Leichtigkeit der Mode! Unter der dental bauer-Dachmarke für exklusive Designlinien **DESIGNKONZEPT^{db}** ist nach blue-marina eine neue Behandlungseinheit speziell für die Kieferorthopädie entstanden.

Ergänzend zur maßgeschneiderten Praxisplanung beschreitet dental bauer damit neue Wege im Dentaldesign und entwickelt für die Praxis eine Vielfalt an individuellen Gestaltungsmöglichkeiten jenseits der Standards. Ausdrucksstark und zugleich unbeschwert fängt die innovative Designlinie die Welt der Mode ein und avanciert zu einer Stilikone unter den Dental-einheiten. Bella Vita nimmt Behandler wie Patienten gedanklich mit auf Fashionreise – von den Plätzen der pulsierenden Modemetropole Mailand bis in die Lederwarenmanufakturen der Kulturstadt Florenz.

Hommage an die Ästhetik des Lebens

„Die Idee zu Bella Vita entstand aus einer Vielzahl von Einzelgesprächen mit etablierten Kunden wie auch Neukunden, die neugierig waren und wissen wollten, was sich hinter der Marke **DESIGNKONZEPT^{db}** verbirgt. Die Nachfrage nach etwas Besonderem wurde ganz klar von Kundenseite formuliert. Die Aufgabe einer finalen Realisierung mit ausgefeiltem Schwerpunkt haben wir als Herausforderung betrachtet, und Bella Vita ist das Ergebnis“, so dental bauer Geschäftsführer Jochen Linneweh. „Kein Wunder, bietet die derzeitige Marktsituation doch nur ein sehr eingeschränktes Angebot an kieferorthopädischen Behandlungseinheiten mit einem seit Jahren gleichbleibenden Konzept an Design und Funktion“, ergänzt er. Die Antwort auf diese Eingleisigkeit sei nun die Entwicklung von Bella Vita. Realisiert wurde die neue Designlinie in Zusammenarbeit von dental bauer mit einer Agentur, die sich auf emotionalen Markenaufbau und Design für Arzt- und Zahnarztpraxen spezialisiert hat. Das innovative Design erfüllt höchste Ansprüche an Ästhetik, Qualität, Form und Funktion.

„Bella Vita ist das Ergebnis erfolgreicher Zusammenarbeit von Kieferorthopäden, Produktdesignern, Innenarchitekten und Fachingenieuren.“



Behandlungseinheit: © Jens Burde, Hintergrund: © Aliaksandr Antanovich/Shutterstock.com



dental bauer GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen

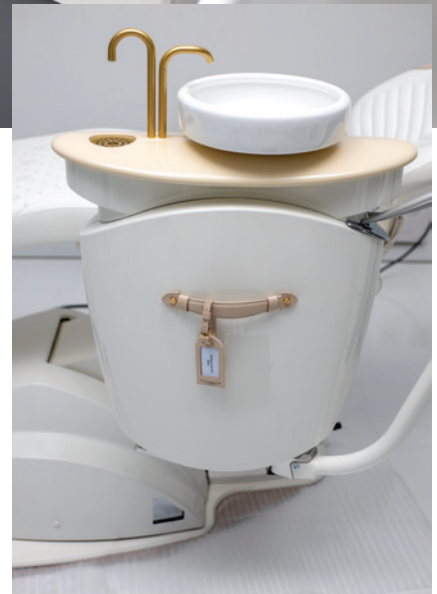
Der Name „Bella Vita“ leitet sich aus der Frage ab, warum die Mode eine solch starke Anziehungskraft und Faszination ausübt, und hält eine einfache, aber zugleich äußerst aussagekräftige Antwort bereit: Weil sie das Leben schöner macht!

Ästhetik bis ins feinste Detail

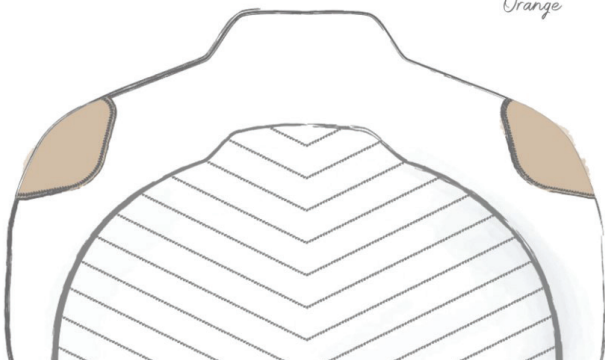
In Anlehnung an das Design luxuriöser Designprodukte greift Bella Vita deren bedeutende Stilelemente auf und interpretiert sie mit lässiger, italienischer Eleganz. So spiegelt die neue kieferorthopädische Behandlungseinheit in jedem Detail italienischen Modezeitgeist wider, etwa in der exklusiven, anatomisch geformten Softpolsterung mit Steppnaht in individuellem V-Muster, dem eleganten Monogrammpattern in Weiß oder Anthrazit und der klassischen Sattlernaht. Passend dazu findet sich ein gesticktes Markenmonogramm auf dem Kopfteil. Die Schönheit erlesener Design- und Handwerkskunst offenbart sich im farblich abgesetzten Kantenschutz in Lederoptik, der vom Polsterer mit viel Können von Hand bearbeitet und genäht wird. Darauf abgestimmte Lackierungen



Ein Hauch von Luxus: Goldfarben eloxierte Wasserhähne für Mundspülbecken und Becherfüller, daneben ein handgefertigter Griff aus Echtleder inklusive geprägtem Lederhangtag – Produktdesign trifft auf Sattlerhandwerk.



46 = 43



40

auf der Wassereinheit sowie Tray-ablage komplettieren das Design: Für die passende Lifestyle-Atmosphäre sorgen dabei die Farbkombinationen Cielo-Blau, Chianti-Rot, Lamborghini-Orange, Toscana-Beige sowie das maskulin anmutende Stromboli-Anthrazit. Gold- oder silberfarbene eloxierte Wasserhähne für das Mundspülbecken und den Becherfüller unterstreichen das luxuriöse Design. Ein handgefertigter Griff aus Echtleder an der Wassereinheit sowie ein geprägtes Lederhantag mit Limited Edition-Kennzeichnung, Seriennummer sowie dem Praxisnamen komplettieren alle Ansprüche an Exklusivität.

Individualität bedeutet Exklusivität

Zusätzliche Maßanfertigungen ganz nach dem persönlichen Stil des Kunden sind darüber hinaus jederzeit möglich: „Es ist wie im Eiskunslauf, ein Mix aus ‚Pflicht‘ und ‚Kür‘, das heißt eine gekonnte Mischung aus pragmatischer Fachplanung und ästhetischer Gestaltung, der nach oben kaum Grenzen gesetzt sind – sofern dies der Kunde wünscht“, so Jochen Linneweh. „Ausschlaggebend ist, dass sich unser Auftraggeber dabei wohlfühlt und dass die Idee für ihn authentisch bleibt. Die persönliche Identifikation ist unabdingbar“, ergänzt der Geschäftsführer.

Realisierung mit Premiumpartnern

Möglich wird dies durch die bewährte Kooperation mit dem bayrischen Familienbetrieb Ultradent aus München, der seit jeher auf die Herstellung von Behandlungsplätzen spezialisiert ist und damit über ein großes Spektrum an Erfahrung mit variablen Konzepten verfügt. „Dank des Zusammenwirkens von Kieferorthopäden, erfahrenen Produktdesignern und Innenarchitekten, aber auch von Fachingenieuren und Produktentwicklern unseres Herstellers bis hin zu Profis im Sattlerhandwerk resultiert Bella Vita als gelungene Kombination aus Ästhetik gepaart mit zuverlässiger zeitgemäßer Technik“, ergänzt der Geschäftsführer. So bietet die individuelle Stuhlsteuerung und der Programmabruf via Kreuzfußschalter (Fußsteuerung) enorme Vorzüge in puncto Bedien- und Behandlungskomfort. Die Stuhleinstellungen ermöglichen eine hohe Flexibilität, sodass Kinder- und Erwachsenenbehandlungen gleichermaßen komfortabel und in ergonomischer Position durchführbar sind. „Mit der Entwicklung der Einheit platzieren wir am Markt ein Produkt, welches zusätzlich zum ästhetischen Design auch technische und funktionale Vorzüge im Vergleich zum Wettbewerb erfüllt“, resümiert Geschäftsführer Jochen Linneweh.

Fazit

Die neue Designlinie spricht insbesondere Kieferorthopäden an, die sich und ihre Patienten mit einem exklusiven Lifestyle in der Praxis umgeben möchten. Sie drückt die Wertschätzung gegenüber den Patienten aus und trägt durch positive Ablenkung zu einer entspannten Atmosphäre bei der Behandlung bei.

Bella Vita – eine Hommage an die Ästhetik des Lebens.

INFORMATION ///

dental bauer GmbH & Co. KG

Ernst-Simon-Straße 12

72072 Tübingen

Tel.: +49 7071 9777-0

info@dentalbauer.de

www.dentalbauer.de

ANZEIGE



Weil Ihre Arbeit viel zu wertvoll ist -
um sie zweimal herstellen zu müssen...

Mit den Bissanalysesystemen Centric Guide® und therafaceline® können bissbedingte Nacharbeiten nachhaltig vermieden werden! Überzeugen Sie sich selbst.

Jetzt unter +49 (0)371 26 79 12 20 einen Termin vereinbaren
und die digitale Bissnahme live erleben.



Digitale Bissnahme in wenigen Schritten

Ein Beitrag von ZTM Christian Wagner

WORKFLOW /// Die Bissnahme ist ein Begriff mit Potenzial und Sprengkraft. Sie wird gebraucht, geliebt und mitunter auch gehasst. Täglich kann man deutlich sehen, wie rasant die Digitalisierung in fast allen dentalen Bereichen voranschreitet, doch eben nur in fast allen Bereichen. Wo Mundscanner und Fräsmaschine schon mitten im dentalen Alltag angekommen sind, wird bei der Bissnahme immer noch analog gearbeitet. Die möglichen Folgen sind hinlänglich als bissbedingte Nacharbeiten bekannt.

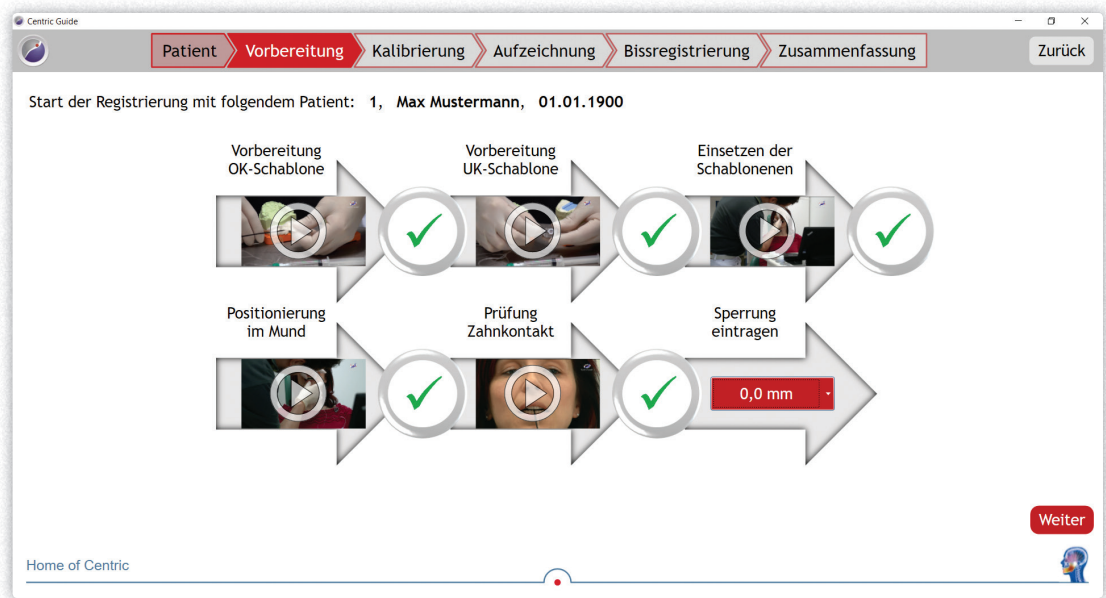


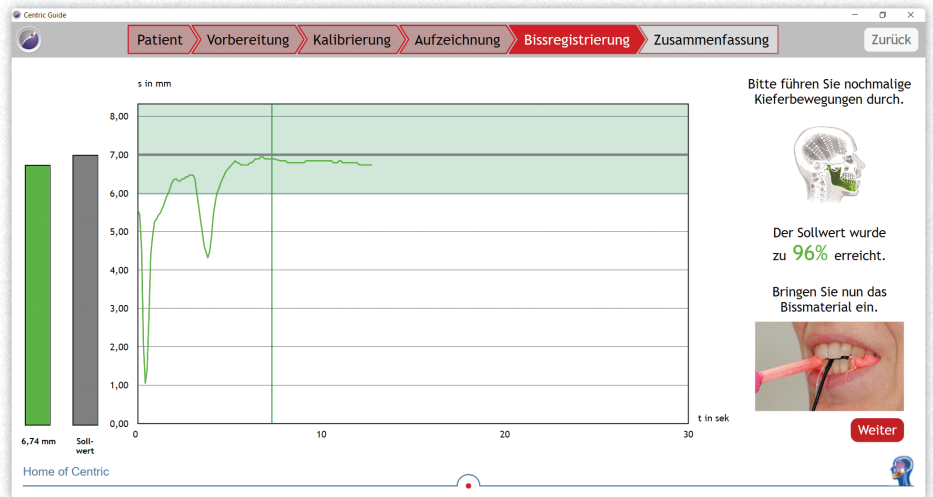
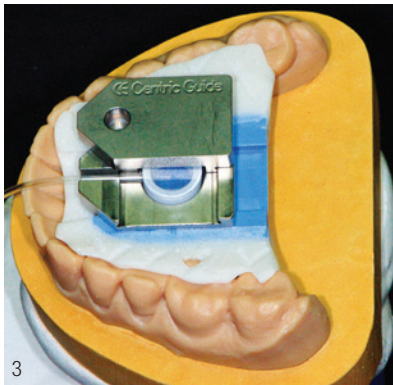
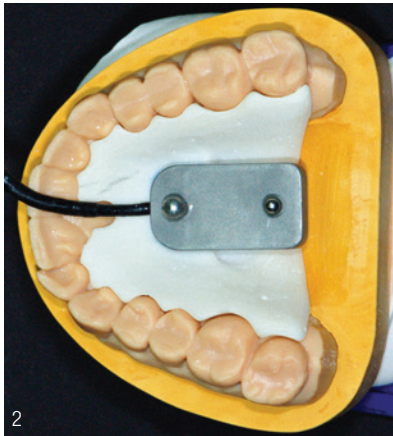
Abb. 1: Guidemodus mit Übersicht der einzelnen Kurzvideos.

Das Chemnitzer Unternehmen theratecc hat bereits vor über zehn Jahren den Wandel hin zur Digitalisierung erkannt. Unter dem passenden Produktnamen Centric Guide wurde ein völlig neues System für die digitale Bissnahme entwickelt. Die erste Systemgeneration ist bereits seit 2012 auf dem Markt. Das System ist das weltweit einzige stützstiftbasierte System, mit dem vertikale Unterkieferbewegungen aufgezeichnet werden können. Dank dieser neuen, zukunftsweisenden Technologie wurde

es möglich, die patientenindividuelle zentrische Relation in nur wenigen Minuten reproduzierbar zu bestimmen. Das System besteht aus nur wenigen Systemkomponenten, was ein einfaches Handling gewährleistet. Herzstücke sind die beiden grazilen Mundkomponenten, ein Sensor inklusive Stützstift und ein Kreuzschiebetisch inklusive Stoppersystem. Ebenfalls zum System gehören ein hochwertiger 11"-Windows-Tablet-PC und die neue intuitive Centric 2.5 Software.

Software mit Guidemodus

Die Centric 2.5 Software überzeugt mit einem klaren und übersichtlichen Design. Die Software ist modular aufgebaut und kann dadurch an die individuellen Wünsche und Bedürfnisse der Anwender angepasst werden. Für alle, die nur ungern Gebrauchsanweisungen lesen, hat das Unternehmen zudem einen Guidemodus entwickelt. In diesem wird der Ablauf einer Centric Guide Registrierung step-by-step durch kurze Anwen-



4

Abb. 2: OK-Modell mit Schablone und Sensor. **Abb. 3:** UK-Modell mit Schablone und Kreuzschiebetisch. **Abb. 4:** Visualisierung der zentrischen Relation in der Centric Software.

dervideos vermittelt. Der Anwender erlebt die wenigen Schritte des Workflows quasi live. Wie es der Name erwarten lässt, wird er an die Hand genommen und sicher durch die Registrierung geführt. (Abb. 1)

Abformung und Bissnahme

Der intuitive Workflow einer Centric Guide Registrierung ist überaus einfach. Er besteht aus nur drei Schritten. Einen

volldigitalen Workflow (1. Digitale Abformung, 2. Digitale Bissnahme mittels Centric Guide, 3. CAD/CAM-Fertigung) hat theratecc bereits 2016 vorgestellt. Damit haben Systemanwender die freie Wahl, ob sie den klassischen analogen oder den digitalen Weg beschreiten möchten.

In beiden Fällen ist der erste Schritt die Abformung mit einem Mundscanner. Aus den daraus gewonnenen Modellen werden im Dentallabor die Registrierungsschablonen für das Centric Guide System gefertigt.

Im zweiten Schritt erfolgt die Registrierung/Bissnahme. Dazu wird in die Oberkieferschablone der besagte Stützstift mit dem Sensor eingesetzt. Die Unter-

kieferschablone trägt den Kreuzschiebetisch. Dieser Tisch ist in sich in transversaler Richtung und in der Schablone in sagittaler Richtung beweglich. Zudem besitzt er eine Vertiefung für den Stützstift und ist mit einem innovativen Stoppersystem ausgestattet (Abb. 2 und 3). Sind beide Schablonen in den Patientenmund eingebracht, beißt der Patient mit dem Stützstift in die Vertiefung des Kreuzschiebetisches. Der Sensor hat nun Kontakt zu dem Kreuzschiebetisch. Bei einer Protrusionsbewegung werden beide Kondylen an der Gelenkbahn nach vorn unten bewegt, der Abstand zwischen Ober- und Unterkiefer wird dabei größer, ebenso der Abstand zwischen Sensor und Kreuzschiebetisch.

ANZEIGE

Fordern Sie noch heute unseren Katalog an! Besuchen Sie uns auf der IDS 2021, Halle 11.2, Stand L64

Konventionelle Behandlungseinheiten zur Vollbehandlung

ab € 16.900,-
(zzgl. MwSt. + Montage)

Konventionelle Behandlungseinheiten für KFO-Prophylaxe

ab € 9.900,-
(zzgl. MwSt. + Montage)



Abb. ähnlich



Autarke Behandlungssysteme zur Vollbehandlung

ab € 23.900,-
(zzgl. MwSt. + Montage)

Autarke Behandlungssysteme für KFO-Prophylaxe

ab € 17.900,-
(zzgl. MwSt. + Montage)

Autarkes Behandlungssystem: Mit flüsterleisem Einbaukompressor, flüsterleiser Einbausaugmaschine und mit geschlossenem Wassersystem. Es sind keinerlei Leitungen notwendig. Keine aufgerissenen Fußböden, kein Schmutz oder Vorinstallationen.

Aufstellen – Stecker in die Steckdose – fertig!!!



Abb. 5: Im CAD/CAM-Workflow gefertigte Aufbisschiene.
Abb. 6: Modellsituation einer Komplexversorgung nach digitaler Centric Guide Bissnahme.

Der Sensor wird nur minimal belastet und in der Software ein niedriger Wert sichtbar. In zentrischer Relation stehen beide Kondylen in ihrer höchsten Position, der Sensor wird durch den Kreuzschiebetisch maximal belastet, in der Software wird nun der patientenindividuelle höchste Wert sichtbar. Diese Tatsache ist auch als Christensensches Phänomen bekannt.

Aufzeichnung und Registrierung

Die Centric Guide Registrierung besteht aus zwei Teilschritten: Aufzeichnung und Registrierung. In dem ersten Aufzeichnungsschritt führt der Patient abwechselnd Protrusions-, Retrusions- und Laterotrusionsbewegungen selbstständig und ohne Manipulation durch. Dabei durchlaufen beide Kondylen wiederholend den zentrischen Bereich beider Fossae. Der Sensor zeichnet alle Bewegungen mit einer Genauigkeit im Tausendstel-Millimeter-Bereich auf. Mithilfe des Sensors ist es möglich, alle vertikalen Unterkieferbewegungen dort zu registrieren, wo sie stattfinden: im Mund des Patienten. In der Centric Software werden alle Bewegungen eins zu eins für den Anwender visualisiert.

Um die zentrische Relation im zweiten Teilschritt sofort im Mund abgreifen zu können, kann der Kreuzschiebetisch in der Unterkieferschablone mit einem in-



novativen Stoppersystem geblockt werden. Die zentrische Relation kann nun wahlweise klassisch mittels Biss silikon oder auch gern mittels Mundscanner registriert werden. Diese gesamte Centric Guide Registrierung dauert nur wenige Minuten und ist jederzeit reproduzierbar. Die Interpretation eines herkömmlichen Pfeilwinkelregistrates ist nicht mehr notwendig (Abb. 4–6).

Weiterverarbeitung

Im dritten Schritt können die Bissregistrate nun wahlweise im analogen oder digitalen Workflow weiterverarbeitet werden. Dank der von theratecc entwickelten Konzepte kann das Centric Guide System im bezahnten, teil- und unbezahnten Kausystem, bei Implantat-, Kombinationsprothetik oder für Kom-

plexversorgungen für jede Form der Bissnahme eingesetzt werden. Im theratecc Campus in Chemnitz kann man unter der Überschrift „Vorsprung durch Wissen“ die digitale Bissnahme und die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten live erleben. Weitere Informationen zum Produkt und den entsprechenden Weiterbildungen sind auf der Unternehmenshomepage verfügbar.

INFORMATION ///

ZTM Christian Wagner
theratecc GmbH & Co. KG

Neefstraße 40
 09119 Chemnitz
 Tel.: +49 371 267912-0
 info@theratecc.de
 www.theratecc.de



Infos zum Autor

BEAUTIFIL Flow Plus

Zwei Viskositäten
mit Xtra Glanz!



- Geeignet für Restaurationen Klasse I bis V
- Sehr gute Polierbarkeit
- Leicht injizierbare Applikation



www.shofu.de

Wer haftet bei einer Legionelleninfektion in der Zahnarztpraxis?

Ein Beitrag von Farina Heilen

EXPERTENTIPP /// Worst-Case-Szenario: Ein Patient infiziert sich in Ihrer Praxis mit Legionellen oder Pseudomonaden. Und plötzlich drohen Ihnen als Praxisbetreiber rechtliche Konsequenzen. Um dem effektiv vorzubeugen, gilt es, sich des eigenen Haftungsumfangs vollumfänglich bewusst zu sein. Hannes Heidorn, Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt) von BLUE SAFETY, klärt hierzu auf.



Seit 2019 unterstützt RA Hannes Heidorn (Syndikusrechtsanwalt) BLUE SAFETY als Head of Legal. Hier beim Webtalk im September 2020.

Aktueller könnten das Thema Trinkwasserhygiene und die daraus resultierenden Haftungsrisiken für die Betreiber von Zahnarztpraxen und -kliniken gar nicht sein. Die Corona-Pandemie und der damit einhergehende Lockdown sorgten dort für verheerende Stillstände der Trinkwasserinstallationen. Das Problem: Wasser muss fließen, andernfalls bilden sich Biofilme und damit Wasserkeime wie Legionellen und *Pseudomonas aeruginosa*. Eine Gefahr für die Gesundheit und Rechtssicherheit.

Um rechtlichen Konsequenzen vorzubeugen, gilt es, als Praxisbetreiber um-

fassend über die rechtlichen Ausmaße von Trinkwasserhygiene informiert zu sein. Hannes Heidorn, Experte für Trinkwasserrecht und Syndikusrechtsanwalt von BLUE SAFETY, zeigt die Konsequenzen, die aus mangelhafter Wasserhygiene resultieren können, auf.

Ideale Wachstumsvoraussetzungen für Legionellen und Co.: Trinkwasserinstallationen

Doch warum sind Trinkwasserinstallationen überhaupt so anfällig für mikrobielle Kontaminationen? Zum einen kommt

das Wasser nicht steril von den Stadtwerken, sondern lediglich keimarm. Eingebrachte Keime können sich dann – gerade bei längeren Stillstandszeiten oder Missachtung des Hygieneplans – vermehren. Des Weiteren kann eine erhöhte Keimzahl auch durch eine retrograde Kontamination der Hausinstallation oder die Einbringung von außen etwa durch Baumaßnahmen entstehen. Insbesondere zahnmedizinische Einrichtungen bieten Biofilmen und damit Wasserkeimen besonders ideale Lebensbedingungen. Niedrige Durchflussraten, häufige Stagnationen sowie bau-



Sie wollen weiteres rechtliches und technisches Wissen zu Wasserstillständen in Zahnarztpraxen?

Dann schauen Sie sich das Interview mit Hannes Heidorn und Mathias Maass, Gutachter für Trinkwasserinstallationen, an, unter:

bluesafety.com/kategorie/besserwasser

liche und materielle Gegebenheiten sorgen dafür, dass sich Legionellen und Co. hier äußerst wohlfühlen. Eine echte Bedrohung für den infektiologischen Risikobereich Zahnarztpraxis.

Folgen mikrobieller Kontaminationen: rechtlich wie finanziell schädlich

Unabhängig von der Herkunft der Keime sind die Konsequenzen einer Kontamination mitunter fatal. „Infiziert sich ein Patient oder Mitarbeiter beispielsweise mit Legionellen, haftet je nach Situation der Betreiber der Trinkwasseranlage. Das kann sich auf den Mieter, Vermieter oder Eigentümer der Räumlichkeiten und somit der zahnmedizinischen Einrichtung beziehen“, erklärt Heidorn. „Dann besteht das Risiko einer strafrechtlichen Verfolgung wegen fahrlässiger Körperverletzung bzw. Tötung nach §§ 229, 222 StGB.“

Sowohl der Geschädigte als auch ggf. der Erbe können dann Ansprüche auf Schadensersatz und Schmerzensgeld geltend machen. Darüber hinaus droht seitens der Behörde die vorübergehende Stilllegung der Behandlungseinheiten, bis das Trinkwasserproblem gelöst ist. Damit sind massive Umsatzeinbußen vorprogrammiert. Allein die aussagekräftige Laboranalyse dauert bis zu zehn Tage.

Strikte Hygiene und schriftliche Nachweise beugen Haftung vor

Was bleibt als Praxisbetreiber also zu tun, um frühzeitig vorzubeugen? Nur die penible Einhaltung von Hygienevorschriften und deren transparente Dokumentation führen zu Rechtssicherheit. Regelmäßige Wasserprobenahmen und

-analysen durch akkreditierte Labore helfen dabei, die hygienisch einwandfreie Wasserqualität zu belegen oder im Zweifel eine Kontamination frühzeitig zu entdecken. Die Untersuchung auf Legionellen und andere Keime ist übrigens laut den Vorgaben der Trinkwasserverordnung Pflicht des Betreibers.

Ein weiterer wertvoller Tipp: Im Falle einer Legionellenkontamination für die Beweissicherung immer den Typ der Legionellen bestimmen lassen. Sollten Sie dann in Haftung genommen werden, kann dadurch unter Umständen ein Schadensersatzanspruch ausgeschlossen werden.

BLUE SAFETY: Ihr Partner für Trinkwasserhygiene

Das Thema Trinkwasserhygiene ist rechtlich wie mikrobiologisch und technisch äußerst komplex. Betreiber von Zahnarztpraxen und Zahnkliniken holen sich bestenfalls einen ausgewiesenen Spezialisten an die Seite.

Ein solcher Experte ist seit zehn Jahren BLUE SAFETY aus Münster. Mit dem SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept hat der Markt- und Technologieführer für Wasserhygiene eine ganzheitliche Lösung gegen Wasserkeime. Die Kombination aus innovativer Technologie und umfassendem Service-Paket entlastet Praxen rechtlich, technisch, finanziell und zeitlich.

Nach einer persönlichen, kostenfreien Beratung passen die Wasserexperten das Konzept an die individuellen Gegebenheiten vor Ort an. Ab diesem Zeitpunkt bleibt dem Praxisteam nur noch das regelmäßige Spülen nach Hygieneplan. Um Installation, Service, Wartung und Wasserprobenahmen kümmert sich für Sie das Unternehmen.

Jetzt Beratungstermin und rechtssichere Wasserhygiene sichern

BLUE SAFETY berät Sie jederzeit umfassend, persönlich und kostenfrei. Jetzt unter 00800 88552288, 0171 9910018 oder www.bluesafety.com/Loesung Ihren Termin vereinbaren.

Übrigens: Wenn Sie sich für rechtssichere Wasserhygiene entscheiden, bekommen Sie aktuell ein iPad Pro geschenkt.*

Fotos: © BLUE SAFETY

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

* Die ersten 100 Neukunden erhalten bei Vertragsabschluss: 1 x Apple iPad Pro 12,9" 256 GB WiFi + Cellular und 1 x Apple Pencil, 2. Generation.

INFORMATION ///

BLUE SAFETY GmbH

Siemensstr. 57
48153 Münster
Tel.: 00800 88552288
hello@bluesafety.com
www.bluesafety.com



Infos zum Unternehmen



Bohrer und Winkelstücke: Qualität zum Vorzugspreis

Ein Beitrag von Dorothee Holsten



© Africa Studio – stock.adobe.com, Komet-Logo: © Komet Dental

HERSTELLERINFORMATION /// Was kommt heraus, wenn sich zwei Premiumanbieter der Dentalbranche zusammenschließen, um den Zahnarzt und sein Team zu überraschen? Bei Komet Dental gibt es nun fünf spannende Aktionspakete, bei denen Komet-Instrumente und W&H Winkelstücke im attraktiven Paket angeboten werden. Bis zum Jahresende profitieren Kunden bei der exklusiven Instrumenten- und Winkelstückaktion von einem enormen Preisvorteil.



%

Jetzt Aktionspreis sichern!

Ganz bewusst hat sich Komet Dental in der Kooperation für die Premiumlinie von W&H, die Synea Vision, entschieden.

Komet Dental und W&H eint so einiges. Beide sind erfolgreiche Dentalunternehmen in Familienbesitz und stehen für Qualität. Die beiden Firmen ergänzen sich auch in ihren Produkten ganz wunderbar: rotierende Instrumente und Winkelstücke. Diese stehen in einem besonderen Zusammenhang zueinander: Wenn beim Winkelstück die Spannzange Mängel aufweist, dann leidet darunter der Schaft des Bohrers. Und umgekehrt, wenn die Qualität des Bohrer Schafts minderwertig ist, dann geht dies auf Kosten des Winkelstücks. Das eine kann also nicht ohne das andere – gemeinsam führen sie in Topqualität zu erfolgreichen Behandlungsergebnissen.

Fünf Bundles zum Sonderpreis

Bis zum Jahresende 2020 bietet Komet Dental fünf attraktive Bundles an:

- Ein Synea Vision-Winkelstück (rot, blau oder grün), kombiniert mit 75 Diamant-/Hartmetallinstrumenten aus dem Bereich Kons & Prothetik zur freien Auswahl.
- Für die Prophylaxe stehen zwei Prophylaxe-Winkelstücke aus der Proxeo Serie Plus 200 montierte oder 500 unmontierte Prophylaxepolierer/-bürsten zur Auswahl.

Ganz bewusst hat sich Komet Dental in der Kooperation für die Premiulinie von W&H, die Synea Vision, entschieden. Die Synea Vision-Linie punktet durch drei Jahre Garantie, eine spezielle Siliziumoxidbeschichtung, die vor Kratzern schützt, und beim roten Winkelstück durch eine 5-fach-Spraykühlung. All das passt zum Qualitätsanspruch, den Komet Dental an seine rotierenden Instrumente stellt. Diese können auf einem Premium-Winkelstück ihr ganzes Können ausspielen.

Aktiv informieren

Wer zum Jahresende noch einmal richtig sparen möchte, der informiert sich jetzt zur Aktion am besten bei seinem persönlichen Komet-Fachberater vor Ort, der jederzeit kontaktiert werden kann. Er kennt das Profil der Praxis und kann bei der Auswahl der Instrumente bestens unterstützen. Viel Spaß beim Zusammenstellen und Sparen!

Die Kontaktdaten Ihres persönlichen Komet-Fachberaters finden Sie unter www.kometstore.de

INFORMATION ///

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
 Trophagener Weg 25
 32657 Lemgo
 Tel.: +49 5261 701-700
www.kometdental.de

Infos zum Unternehmen



ANZEIGE

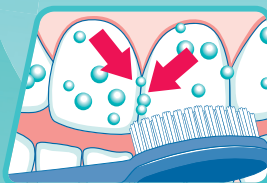
Exklusive nachhaltige Komplettpflege für Zähne und Zahnfleisch

MEDIZINISCHE SPEZIAL-ZAHNCREME MIT NATUR-PERL-SYSTEM

OHNE
 MIKROPLASTIK



- ✓ optimale Reinigung bei minimaler Abrasion (RDA 32)
- ✓ für die 3x tägliche Zahnpflege
- ✓ Doppel-Fluorid-System (1.450 ppmF)
- ✓ für natürliches Zahnweiß



DAS PERL-SYSTEM

Kleine, weiche, zu 100 % biologisch abbaubare Perlen rollen Beläge einfach weg; schonend für Zähne und Umwelt – ohne Mikroplastik.

JETZT PROBEN ANFORDERN

Bestell-Fax: 0711 75 85 779-71

Bitte senden Sie uns kostenlos:

ein Probenpaket mit Patienteninformation

Praxisstempel, Anschrift

Datum/Unterschrift

ZWP Oktober 20



Dr. Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
 D-70746 Leinfelden-Echt · Tel. 0711 75 85 779-11
bestellung@pearls-dents.de

Von Prävention bis Überkronung: Frühkindliche Karies im Visier

Ein Beitrag von Olivia Besten

VERANSTALTUNG /// Bei Kindern im Vorschulalter, insbesondere bei solchen aus Familien mit geringem sozioökonomischem Status, ist frühkindliche Karies bis heute weitverbreitet. Sicher scheint, dass eine frühe Erkennung und ein rasches Handeln bei Auftreten der ersten Anzeichen entscheidend sind, um ein schnelles Fortschreiten der Erkrankung zu verhindern. Doch welche Faktoren erschweren die Behandlung und wie kann es gelingen, das Auftreten frühkindlicher Karies weiter einzudämmen? Dazu äußerten sich vier renommierte Referenten des 3M Symposiums „Early Childhood Caries“, das im Rahmen des virtuell durchgeführten 15. Kongresses der Europäischen Akademie für Kinderzahnheilkunde (EAPD) stattfand.

Die Referenten gaben konkrete Empfehlungen zur Risikoeermittlung, der Prävention und der restaurativen Behandlung frühkindlicher Karies, die auf eigenen Erfahrungen und neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen basierten.

Traditionelle und minimalinvasive Verfahren

Eröffnet wurde das Symposium von Prof. Dr. Monty Duggal (Universität Singapur). Er widmete sich der Beantwortung der Frage, ob der traditionelle Ansatz der Entfernung des gesamten kariösen Gewebes bei Milchmolaren mit

pulpanahen Defekten die beste Option darstellt. In seinen Augen ist eine minimalinvasive Überkappung der Pulpa dann eine adäquate Alternative, wenn es gelingt, den kariösen Bereich komplett abzudichten („the seal is the deal“). Möglich ist dies mit Edelmetallkronen, die gemäß der Hall-Technik angewendet werden.

Richtig vorbeugen

Dr. Richard Steffen (Universität Basel) machte in seinem Vortrag zur Prävention frühkindlicher Karies zunächst auf die Schwierigkeit aufmerksam, die Pa-

tienten mit dem höchsten Kariesrisiko überhaupt in regelmäßigen Kontakt mit einem Zahnarzt zu bringen. Die Einrichtung eines „Dental Home“ und dessen regelmäßiger Besuch ab dem ersten Lebensjahr seien zwar sinnvoll, aber bei Patienten kaum umsetzbar, denen ein richtiges Zuhause fehlt. Als wirkungsvolle Methoden zur Kariesprävention im Vorschulalter nannte er die lokale Applikation von Fluorid und die Aufklärung sowie Instruktion der Eltern hinsichtlich korrekter Mundhygiene und zahnfreundlicher Ernährung. Als besonders vielversprechend bezeichnete er den recht neuen Ansatz, in Bereichen mit hoher

Die Referenten des 3M Symposiums

Prof. Dr. Monty Duggal, Dr. Richard Steffen, Prof. Dr. Bernadette Drummond, Prof. Dr. Katrin Bekes



3M Oral Care
Infos zum Unternehmen



Anwendung von 3M Clinpro XT Varnish bei einem Kind mit frühkindlicher Karies. (Foto: Dr. Richard Steffen)

Kariesanfälligkeit einen Schutzlack (z. B. 3M Clinpro XT Varnish) aufzutragen. Dieser bildet eine bis zu sechs Monate haltende Schutzschicht mit kariesprotektiver Wirkung und versorgt den betroffenen Bereich mit Kalzium, Phosphat und Fluorid.

Möglichkeiten und Grenzen der Füllungstherapie

Die Möglichkeiten der Füllungstherapie bei Kindern mit frühkindlicher Karies stellte Prof. Dr. Bernadette Drummond (Universität Leeds) vor. Ihr zufolge ist die ideale Restauration eine randdichte Versorgung, die Karies versiegelt, eine minimalinvasive Präparation erfordert, hohe Ansprüche hinsichtlich Funktion und Ästhetik erfüllt sowie effizient und kostengünstig herzustellen ist. Außerdem sollte sie Sekundärkaries vorbeugen und sicher die Zeit bis zum natürlichen Zahnwechsel überbrücken. Faktoren, die das Erreichen dieser Idealsituation erschweren, sind beispielsweise lange Wartezeiten auf einen Behandlungstermin, in denen Läsionen voranschreiten, sowie die speziellen Erwartungen und die mangelnde Mitarbeit der Pa-

Kind mit infolge frühkindlicher Karies nahezu vollständig zerstörtem Milchgebiss. (Foto: Prof. Dr. Katrin Bekes)



ANZEIGE



VALO™ GRAND

LED-POLYMERISATIONSLEUCHE
MIT BREITBANDTECHNOLOGIE



DIE NEUE DIMENSION

Folgen Sie uns!

facebook.com/
ultradentproductsdeutschland

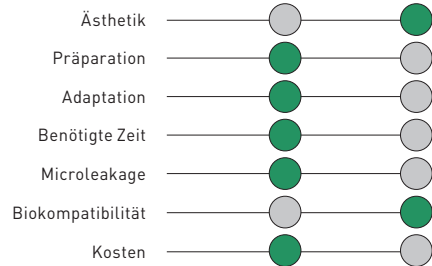
instagram.com/
ultradentproducts_deutschland

blog
ultradent.com/de/blog

ULTRADENT.COM/DE

© 2020 Ultradent Products, Inc. Alle Rechte vorbehalten.

Direkter Vergleich von konfektionierten Edelstahl- versus Zirkoniumoxidkronen



tienten. Die Herausforderungen für den Zahnarzt liegen darin, Symptome klar herauszuarbeiten, fallspezifisch die bestgeeignete Therapieoption auszuwählen und dabei zu entscheiden, ob präpariert wird und wie viel Karies zu entfernen ist. Die Empfehlung der Referentin lautete, proximale Schmelzläsionen zu versiegeln und demineralisierten Schmelz sowie frühe Dentinläsionen zu infiltrieren. Bei beiden Methoden ist es wichtig, dass die Versorgung undurchlässig ist, um ein Fortschreiten der Läsion und Randverfärbungen zu vermeiden. Bei der Präparation von Milchzähnen ist es wichtig, die Besonderheiten dieser zu berücksichtigen (u. a. dünne Schmelz- und Dentinschicht, spezielle Anordnung der Schmelzprismen, ausgeprägte Pulpahörner). Karies ist im Bereich der Dentin-Schmelz-Grenze in jedem Fall zu entfernen und darf dort belassen werden, wo eine sichere Versiegelung möglich ist. Das Restaurationsmaterial, Glasionomer-Füllungsmaterial oder Komposit, ist je nach Compliance, Möglichkeiten der Trockenlegung und verfügbarer Zeit zu wählen. Sind die Bedin-

gungen gut, lohnt sich oft der Einsatz von Bulk-Fill-Kompositen, die nach selektiver Schmelzätzung und Adhäsiv-Applikation angewendet werden.

Edelstahl- versus Zirkoniumoxidkronen

Sind die Grenzen der Füllungstherapie erreicht, führt kein Weg an Kronen vorbei. Laut Prof. Dr. Katrin Bekes (Universität Wien) sind diese dann indiziert, wenn sich Kinder unkooperativ verhalten und ein besonders hohes Kariesrisiko aufweisen. Zudem sollten Zähne mit mehrflächigen Defekten, Entwicklungsdefekten und über die Randleisten hinausgehender Approximalkaries sowie Zähne nach Pulpotomie oder Pulpek-

tomie überkront werden. Da es bei Kindern selbst mit Intraoralscannern schwierig ist, eine Abformung durchzuführen, erscheint der Einsatz konfektionierter Kronen im Seitenzahnbereich und Stripkronen im Frontzahnbereich sinnvoll.

Um zu ermitteln, welches Kronenmaterial im Seitenzahnbereich die größten Vorteile bietet, verglich die Referentin die Eigenschaften von Edelstahl- und Zirkoniumoxidkronen. Die bewährten Edelstahlkronen haben in Sachen Invasivität der Präparation, Adaptierbarkeit, Verarbeitung und Randschluss sowie Preis die Nase vorn. Zirkoniumoxid gewinnt hingegen in den Kategorien Ästhetik und Biokompatibilität. Daran zeigt sich, dass Edelstahlkronen auch nach 70 Jahren noch konkurrenzfähig sind und eine zuverlässige, langlebige Therapieoption darstellen.

Fazit

Die Referenten des Symposiums sind sich einig, dass zahlreiche adäquate Therapieoptionen für Kinder mit frühkindlicher Karies verfügbar sind. Allerdings liegen oftmals keine optimalen Bedingungen für den Eingriff vor. Dennoch sollte stets das Ziel verfolgt werden, die betroffenen Zähne bis zum Zahnwechsel zu erhalten. Weitere wissenschaftliche Untersuchungen zur Eignung der verfügbaren Materialien werden gefordert.

ANZEIGE

#mithydroxylapatit

SPEIKO MTA Zement mit Hydroxylapatit:

- Endodontischer Reparaturzement
- Aus Reinstchemikalien
- Biologisch verträglich, schwermetallfrei
- Hervorragende Abdichtung
- Wiederverschließbar, mit Löffel dosierbar und dadurch ökonomisch

Prof. Dr. Katrin Bekes
Infos zur Person

Dr. Richard Steffen
Infos zur Person





Art2-Polierer: Politur und Zuordnung leicht gemacht

Die Art2-Polierer für Keramik und Komposite liefern in zwei Polierstufen glänzende Ergebnisse.



1. Anzahl der Polierstufen

Es gibt ein-, zwei- und dreistufige Polituroptionen. Wie viele Arbeitsschritte führen effizient zu glänzenden Ergebnissen?

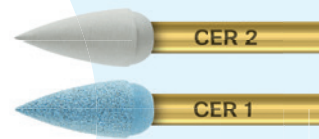
Für wie viele Stufen sich ein Zahnarzt bei der Politur entscheidet, ist grundsätzlich Geschmackssache. Die Art2-Polierer führen in nur zwei Stufen zu einem natürlich aussehenden Finish. Sie bieten einen optimalen Mix aus Standzeit und Flexibilität, bedienen unterschiedliche Füllungs- und Restaurationsmaterialien und sind perfekt aufeinander abgestimmt. Nach der Formgebung erfolgt zunächst die Vorpoltur, den zweiten Schritt übernehmen die Hochglanzpolierer. Damit sind die Art2-Polierer als Team für den krönenden Abschluss einer Restauration unschlagbar.

2. Markierung

Auf dem Dentalmarkt tummeln sich unzählige Polierer. Wie finde ich heraus, welcher Polierer auf welchem Material eingesetzt wird? Welches ist die erste Polierstufe, welches die zweite?

Ja, Polierer sammeln sich mit der Zeit in den Schubladen in unterschiedlichsten Farben an, je nach Anbieter, mit variierenden Polierstufen, für diversere Materialien bestimmt. Die einen bedienen Gold, die anderen Komposit, die nächsten Keramik. Keine Frage, hier ist es schwer, den Überblick zu behalten. Alle Art2-Polierer besitzen einen goldenen Schaft. Dann gilt es, auf die Farbe des Arbeitsteils zu achten: Hellrosa/Gelb für Komposit, Hellblau/Grau für Keramik. Spiegelverkehrt zum Schriftzug „Komet“ steht auf der anderen Schaftseite CER 1 bzw. CER 2 (die beiden Polierstufen für Keramik) oder COMP 1 bzw. COMP 2 (die beiden Polierstufen für Komposite). Alles in standfester Laserqualität. Diese Farb- und Schrifthilfen erleichtern das Instrumentenmanagement. Finden und Sortieren vor der Behandlung bzw. nach der Aufbereitung sowie Nachbestellungen werden kinderleicht. Endlich kommen beim gezielten Griff in die Schublade Glanz, Zeitersparnis und noch mehr Effizienz zusammen.

Wer sich gerne über sämtliche Poliermöglichkeiten bei Komet Dental informieren möchte, schaut in den **Polierer-Kompass**.



3. Setgedanke

Komet Dental steht für schlaue Setkombinationen, die sich an der Indikation orientieren. Gibt es so etwas auch für die Art2-Polierer?

Komet hat die Art2-Polierer mit weiteren sehr beliebten Instrumenten, den Q-Finierern, im Set 4679 für Komposite kombiniert. Vor der Politur steht die Formgebung. Die Q-Finierer erzeugen dank der innovativen Querhiebverzahnung bereits sehr feine Oberflächen. Sie decken labiales, palatinales und approximales Finieren, ja selbst die Zervikalbereiche langer Zähne ab. So ergeben die Q-Finierer mit den Art2-Polierern im Set 4679 die perfekte Instrumentenkombination für Komposite.

Wo finde ich detaillierte Informationen zu den Art2-Polierern?

Ein Blick auf den Leitfaden in der Art2-Polierer-Broschüre – und schon ist klar, welches Art2-Team im spezifischen Fall zu Hochglanz führt. Wer sich gerne über sämtliche Poliermöglichkeiten bei Komet Dental informieren möchte, schaut in den Polierer-Kompass.



Infos zum Unternehmen



Bewährte Paste zur Behandlung von Extraktionswunden

Ein Beitrag von Ulrike M. Steinmetz

ANWENDERBERICHT /// Zahnärztin Ulrike M. Steinmetz arbeitet in ihrer Praxis im fränkischen Kürnach seit Jahrzehnten mit der schmerzstillenden und antiseptischen Paste SOCKETOL. Für welche Indikationen sich die Paste einsetzen lässt, erläutert die Anwenderin hier.



Seit nunmehr 23 Jahren betreibe ich meine Zahnarztpraxis in Kürnach bei Würzburg. Neben der allgemeinen Zahnheilkunde bin ich auch chirurgisch und implantologisch tätig. Schon sehr früh habe ich SOCKETOL (lege artis Pharma GmbH + Co. KG) kennen- und schätzen gelernt. Ob bei Wundheilungsstörungen jeglicher Art, bei Dentitio difficilis oder auch bei Abszessinzisionen – SOCKETOL sorgt durch seine schmerzlindernden und antiseptisch wirkenden Inhaltsstoffe schnell für eine deutliche Besserung der Beschwerden und einen störungsfreien Heilungsverlauf. Auch zur prophylaktischen Wundversorgung bei Risikopatienten wie Rauchern, Diabetikern und immunsuprimierten Personen empfiehlt sich SOCKETOL.

Einfache Anwendung

Die Applikation erfolgt sehr einfach auf einem Gazestreifen oder mit den beiliegenden Einmal-Applikationskanülen direkt in die Wunde. Das Produkt zeigt eine sehr gute Haftung am Gewebe und überzeugt durch eine sehr gute Wirksamkeit. Ebenso positiv zu erwähnen ist die hohe Verträglichkeit bei den Patienten. In meinem gesamten Anwendungszeitraum gab es keine allergologischen Auffälligkeiten. Seit Kurzem gibt es SOCKETOL in zwei Packungsgrößen und mit gekürzten Luer-Lock-Ansätzen, welche die Einbringung noch mehr vereinfachen. Alles in allem ist SOCKETOL ein Produkt für mich, das gänzlich überzeugt und meinen Behandlungsalltag unterstützt.

Weitere Informationen zu SOCKETOL auf www.legeartis.de

Zahnärzte kennen SOCKETOL sicher noch aus ihrer Ausbildung als ein bewährtes Arzneimittel zur Schmerzbehandlung nach Zahnextraktionen. Es wird in die Alveole eingebracht und wirkt dort schnell und anhaltend, anästhesierend und antiseptisch und unterstützt so den Heilungsverlauf, gerade auch bei Patienten mit komplizierten Extraktionswunden.



lege artis Pharma GmbH + Co. KG
Infos zum Unternehmen

Reparatur je nach Wunsch und Budget

DIENSTLEISTUNG /// Reparatur oder Neukauf? Vor dieser Frage stehen viele Praxisinhaber, wenn Geräte nicht mehr so laufen, wie sie sollen. Ein Neukauf geht schnell, eine mögliche Reparatur hingegen verlangt ein gewisses Abwägen. Dabei ist eine Reparatur nicht nur zeitgemäß, sondern kann mit den richtigen Anbietern auch lohnenswerte Investition sein.

„Hilfe, mein OPG läuft nicht mehr!“ An dieser Stelle wird Ihnen möglicherweise ein Techniker mitteilen, dass es für Ihr gebrauchtes Röntgengerät keine Ersatzteile mehr gibt und dass der Kauf eines Neugerätes wahrscheinlich die bessere Option ist. Neue Röntgengeräte sind attraktiv und das Aktuellste, was Sie auf dem Markt finden können. Dennoch kann unter Umständen die Entscheidung, das bestehende Gerät zu behalten und wieder instand zu setzen, die bessere Lösung für Sie sein. Die Gründe hierfür sind vielfältig und hängen immer von den individuellen Gegebenheiten, Wünschen und Möglichkeiten ab.



Genaueres Abwägen der Optionen

Keine Sorge: Wir von XRAYdental können in der Regel helfen. Dort, wo andere Anbieter oft ablehnen, reparieren wir Ihr Gebrauchtgerät oder können Ihnen eine andere, wirtschaftlich interessante Alternative anbieten. In einem persönlichen Gespräch informieren wir Sie im Vorfeld über die Ihnen zur Verfügung stehenden Möglichkeiten, prüfen verschiedene Optionen und unterstützen Sie bei Ihrer Entscheidung. Transparente Kommunikation ist uns wichtig! Gemeinsam finden wir die passende Lösung für Ihren Praxisalltag.

XRAYdental | Die Röntgenspezialisten.

Wir beschäftigen uns ausschließlich mit digitalen Röntgenanlagen, bildgebenden Systemen und der dazugehörigen Peripherie. In diesem Segment haben wir unsere Expertise kontinuierlich ausgebaut. Begonnen hat unser Werdegang vor einigen Jahren in einem kleinen Entwicklungsunternehmen für Digitale Röntgensysteme. 1995 starteten wir die ersten Versuche in der Digitalisierung von Panorama-Röntgengeräten. Gleichzeitig arbeiteten wir an der Realisierung von Intraoralkameras und bildgebender Software. Aus diesen Jahren des Testens und Entwickelns startete die heutige XRAYdental GmbH dann 2016 als sprichwörtliche „Garagenfirma“ und ist seither an seinen Aufgaben und in seiner Dimension stetig gewachsen. Mittlerweile beschäftigen wir fünf IT- und Röntgentechniker und sind mit unserem Team bundesweit für Kunden im Einsatz. Egal, ob Neugeräte, gebrauchte Röntgenanlagen, Sensoren im Austausch oder sonstige Ersatzteile und Zubehör: WIR SIND FÜR SIE DA! Um Sie in Ihrer Entscheidungsfindung und dem auf den Kauf folgenden Ablauf mit Transparenz, Zuverlässigkeit und bestem Service zu unterstützen – und das von Anfang an.

Von Dentsply Sirona bis Planmeca

Mit den vertretenen Marken setzen wir auf Qualität und Zuverlässigkeit: Wir vertrauen auf Produkte, die sich in jahrelanger Erfahrung und durch zahlreiche erfolgreiche Installationen bewährt haben. **Wir sind spezialisiert auf: Dentsply Sirona, Morita, Carestream und Planmeca.**

INFORMATION ///

XRAYdental GmbH

Tel.: 0800 9001133 (kostenfrei)

info@xraydental.de

www.xraydental.de





Sehen, wo der Fokus ist

Ray Europe bietet seit 2004 zuverlässige und innovative Röntgenbildlösungen für die Zahnarztpraxen. Von intraoralen Speicherfolien, über OPG-/DVT-Röntgenanlagen bis hin zu 3D-Drucker für Provisorien – Ray Europe bietet moderne Lösungen, welche sowohl auf dem europäischen als auch auf dem internationalen Dentalmarkt technisch auf dem höchsten Niveau sind.

Das sichtbare Volumenfenster ist eine Innovation des RAYSCAN $\alpha+$. Mittels freier Kollimatortechnologie wird das Volumen auf dem Patientengesicht eingeblendet. Dabei kann vor jeder Aufnahme das gewünschte Strahlenfeld für die optimale Volumenauswahl individuell eingestellt werden. Mit der höchsten Auflösung von $70\mu\text{m}$ und dem zusätzlich buchbaren Abdruckscan-Protokoll sowie dem lichtgeführten Volumenfenster erhalten Anwender mit dem RAYSCAN $\alpha+$ 130 die derzeit modernste digitale Technologie.

Des Weiteren besitzt RAYSCAN $\alpha+$ ein „Fast Scan Mode“, welcher sich hervorragend für Sofortimplantationen eignet. In 4,9 Sekunden sind die gewünschten Ergebnisse vorhanden. Das kabellose Fernbedienungssystem macht die Positionierung der Patienten so einfach wie noch nie. Mehr Informationen finden Interessierte auf der Website des Unternehmens.

Ray Europe GmbH

Tel.: +49 6196 9217744 • www.rayeurope.com/de

Polymerisationsleuchten für jede Herausforderung

Seit mehr als zehn Jahren vereint die VALO™ Produktfamilie große Leistung mit großer Vielfalt: Ausgestattet mit Breitband-LEDs, hoher Lichtenergie und einem optimal gebündelten Lichtstrahl sorgen die VALO™ Polymerisationsleuchten für eine gleichmäßige und sichere Polymerisation aller lichthärtenden Dentalmaterialien. Drei Polymerisationsmodi werden verschiedenen Situationen und Ansprüchen in der Praxis gerecht. Das einteilige, schlanke und ergonomische Design vereinfacht den Zugang zu allen Zähnen und Flächen, ist dabei leicht, stabil und langlebig. Genauso wie die Ergebnisse der VALO™ Polymerisationsleuchten – übrigens auch beim direkten und indirekten Kleben von Brackets. Außerdem können Anwender je nach Modell und Anforderung zwischen kabellosen und kabelgebundenen Varianten wählen, zwischen verschiedenen Designfarben und zwei Linsengrößen. So ist die Linse der VALO™ Grand Polymerisationsleuchte mit zwölf Millimeter um 50 Prozent größer und härtet damit auch zehn Millimeter große Molaren in einem Schritt vollständig aus.



© Ultradent Products

VALO™

BROADBAND LED CURING LIGHT



Ultradent Products GmbH

Tel.: +49 2203 3592-15

www.ultradent.com/de

Infos zum Unternehmen



fähigkeit, Biegefestigkeit und minimaler Schrumpfkraft. Das vermeidet Absplitterungen bzw. Frakturen und sorgt für langlebige Restaurationen. Die hohe Radioopazität des Materials (> 200 % Aluminium) ermöglicht eine sichere Röntgendiagnostik. Zudem ist das Komposit völlig frei von Bis-GMA und Bisphenol A-verwandten Monomeren und daher sehr gut verträglich. Venus® Diamond ONE ist – wie die Kompositfamilie und sämtliche Adhäsive – „made in Germany“ und kompatibel mit allen Adhäsiven und Kompositen auf (Meth-)Acrylatbasis.



Kulzer GmbH
Tel.: 0800 4372 3368
www.kulzer.de/ONE
Infos zum Unternehmen

Neuer universeller Komposit-Farbton

Warum kompliziert, wenn es auch einfach geht? Ab sofort erweitert Venus® Diamond ONE die Venus® Diamond-Kompositfamilie um einen neuen Farbton. Als praktisches Einfarbkonzentrat vereinfacht der Farbton ONE tägliche Restaurationen, vor allem im Seitenzahnbereich. Venus® Diamond ONE passt sich dabei hervorragend an die umgebende Zahnfarbe an und sorgt somit für natürlich wirkende Ergebnisse. Ein dauerhafter und natürlicher Glanz macht die Ästhetik perfekt. Weiterhin können sich Anwender und Patienten auf zehn Jahre klinische Erfahrungen und die bewährte Venus® Diamond-Formel verlassen. So ist der neue Kompositfarbton leicht zu modellieren, lange zu verarbeiten und äußerst standfest.

Dank der einzigartigen TCD-Urethan-Formel und einem optimierten Füllersystem punktet Venus® Diamond ONE mit großer Widerstands-

Für jede Praxis in Deutschland hat Kulzer ein exklusives Basis Kit reserviert.

Die Bestellung erfolgt über
www.kulzer.de/ONE,
Fax +49 6181 96892982 oder
Hotline 0800-4372 3368.

ANZEIGE

Liebold/Raff/Wissing

ABRECHNUNG?

ABER SICHER!

DER Kommentar zu BEMA und GOZ
Das Werkzeug der Abrechnungs-Profis

Überzeugen Sie sich selbst!
Jetzt kostenlos testen: www.bema-go2.de

Test-it – Lieblingsprodukt kostenfrei zwei Wochen lang testen

Kostenloser Produkttest

Lieblingsprodukt
kostenfrei **zwei**
Wochen lang testen



#dentals
W&H united

Geht es um eine mögliche Neuanschaffung, ist es eine gleichermaßen authentische wie nutzerfreundliche Variante, das Produkt vorab in den eigenen Praxisräumen ausgiebig testen zu können. W&H ermöglicht Interessierten genau das für fast alle seiner Groß- und Kleinprodukte – und zwar kostenfrei, unverbindlich und auf kurzem Wege: Seit 2018 besteht bei W&H bereits die Möglichkeit, eine Vielzahl der Produkte zwei Wochen lang in der eigenen Praxis auszuprobieren. Die Erklärung einweisungspflichtiger Produkte erfolgt dabei 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.

Das W&H GoodieBook Herbst bietet auf **wh.com** hierzu attraktive Angebote, die bis 31. Dezember 2020 gültig sind. Dafür einfach das gewünschte Testprodukt mitteilen und vollständige Praxisdaten angeben über den Schnellkontakt unter Tel. +49 8682 896-70 oder **office.de@wh.com**. W&H bestückt Interessierte schnellstmöglich mit dem entsprechenden Testgerät.

W&H Deutschland GmbH

Tel.: +49 8682 896-70

www.wh.com

Infos zum Unternehmen



dentals united



Transportbox für Zahnpangen und mehr

Zahnpangen, Prothesen oder Aufbisschienen zerbrechen schnell oder verformen sich. Aus diesem Grund sollten sie grundsätzlich durch eine dafür vorgesehene Transportbox geschützt werden. Die Hager & Werken Dento Box hat spezielle Luftlöcher, die einen idealen Luftaustausch innerhalb der Box ermöglichen. Sie ist schlagfest und verfügt zugleich über einen sicheren Schnappverschluss. Erhältlich ist die Box in zwei Ausführungen, 2,5 oder vier Zentimeter hoch. Beide Varianten sind ab sofort im 12er-Pack in Weiß, Pink und Blau erhältlich. Zudem ist die Dento Box ein idealer Werbeträger. Ab einer Abnahmemenge von 500 Stück ist jetzt ein individueller Logoaufdruck möglich.

Infos zum Unternehmen



Hager & Werken GmbH & Co. KG

Tel.: +49 203 992690

www.hagerwerken.de



Neue Materialien erweitern 3D-Drucksystem

Um die Arbeitsabläufe der Kunden zu verbessern, erweitert Kulzer sein Photopolymer-Sortiment für den eigenen 3D-Drucker cara Print. Mit dima Print Cast ruby bringt der deutsche Hersteller ein universelles Cast-Material auf den Markt, das für alle CAD-to-Cast-Strukturen verwendet werden kann. dima Print Stone umfasst eine Reihe von verschiedenen 3D-druckfähigen Photopolymeren für die digitale Eigenproduktion von Dentalmodellen, die gleichzeitig das Aussehen, die Haptik und die gipsähnliche Textur traditioneller Modellmaterialien besitzen. Die dima Print-Materialien wurden in einer F&E-Kooperation mit der Muttergesellschaft Mitsui Chemicals (MC) entwickelt und vereinen jahrzehntelange Polymer-Expertise und fundiertes Wissen über den 3D-Druck. „Gemeinsam mit Kunden und namhaften Zahntechnikern haben wir unser 3D-Drucksystem weiterentwickelt. Kulzers Dental- und Polymer-Know-how und MCIs breite chemische Expertise ergeben ein fundiertes Wissen, das uns in die Lage versetzt, den 3D-Druck in der Zahnmedizin zum Besten von Patienten und Dentalfachleuten voranzutreiben“, erklärt Kulzer-CEO Marc Berendes.

Infos zum Unternehmen



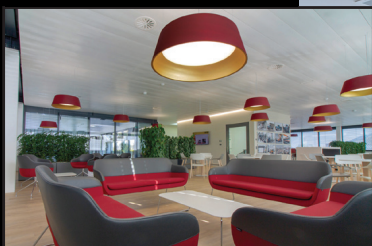
Kulzer GmbH

Tel.: 0800 4372522

www.kulzer.de

ANZEIGE

Licht ImPuls der Zeit ...



© by lightnet

© by lightnet

... energieeffizient, modern und auf höchstem Niveau – für Ihre Praxis, maßgeschneidert auf Ihre Wünsche!

LUX PLAN®

LUXPLAN® Frank Orłowski
Grasweg 8, D-04178 Leipzig
fon +49 -(0)341- 44 26660
mobil +49 -(0)171- 35 08 234
mail info@luxplan.de

www.luxplan.de



Lupenbrille mit „Knick in der Optik“

Anwender von Lupenbrillen haben aufgrund eines definierten Arbeitsabstandes, in dem das schärfste Sehen erfolgt, bereits eine ergonomischere Körperhaltung bei der Behandlung als Kollegen ohne Vergrößerungshilfe. Trotzdem beobachtete das Augenoptikerunternehmen Bajohr OPTECmed, dass fast alle Nutzer um eine Vorneigung des Kopfes nicht herumkommen – dabei kann diese Belastung der Nackenmuskulatur und der Wirbelsäule im Laufe der Zeit irreparable Gesundheitsschäden verursachen.

Die neue Lupenbrille BaLUPO® ErgoLine von Bajohr OPTECmed verlagert dank ihrer speziellen optischen Konstruktion den Weg der Sehachse und ist damit die Lösung für eine optimale Körperhaltung. Der hohe Ablenkungswinkel und das geringe Gewicht der Brille im ultraleichten Titanrahmen reduzieren die Belastung der Halswirbelsäule, insbesondere bei langen Tätigkeiten im Nahbereich. Zudem werden die Augen bei der BaLUPO® ErgoLine auf die entspannte Fernblickrichtung (geradeaus) eingestellt, was eine zusätzliche Schonung für das Auge bewirkt. Mit ihrem breiten Sehfeld, einem hohen Vergrößerungsbereich (4-, 5- oder 6-fach) sowie dem kompakten Design ist die BaLUPO® ErgoLine eine richtungsweisende Neuentwicklung im Bereich der Ergonomie in der optischen Medizintechnik. In Verbindung mit dem BaLUPO® FreeLight, der hellen kabellosen LED-Beleuchtung von Bajohr, ist das System Lupe plus Licht perfekt.



Bajohr OPTECmed GmbH

Tel.: +49 5561 319999-0

www.lupenbrille.de

Infos zum Unternehmen

Schmerzfreie Betäubung durch computerassistierte Injektionen

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine entspanntere Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund hierfür ist die intelligente und sanfte Verabreichung von Lokalanästhetika. Ein zu Beginn langsamer Fluss verhindert den Schmerz, der entsteht, wenn ein Depot zu schnell gelegt wird. Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden, ohne dass der Patient Unbehagen oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten kann. Es sind keine Fingerkräfte nötig, sodass eine Belastung von Muskeln und Gelenken vermieden wird. Durch die Möglichkeit einer guten Fingerstütze kann die Kanüle während der Injektion vollkommen still an einer Stelle gehalten werden. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalbetäubungen, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat. Der computergesteuerte Fluss in allen drei Programmen ermöglicht das leichte Legen einer schmerzfreien Betäubung – selbst palatinal. Zusätzliche kosten aufwendige Verbrauchsstoffe sind nicht vonnöten. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert. Das Gerät lässt sich mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist.





Digitale Okklusionsprüfung

Bei der Beurteilung der Okklusionsverhältnisse von prothetischen Arbeiten und bei Implantatversorgungen mit Suprakonstruktionen ist es sinnvoll, unphysiologische Kraftverteilungen und Frühkontakte direkt am Behandlungsstuhl zu bestimmen und zu therapieren. Das akkubetriebene OccluSense System ermöglicht es, mit den flexiblen, 60 µm dünnen und farbbeschichteten Drucksensoren, die statische und dynamische Okklusion digital aufzuzeichnen. Mit der OccluSense-iPad-App werden diese Daten für die Auswertung gespeichert und können miteinander verglichen oder exportiert werden. Die Farbbeschichtung des Sensors markiert die Okklusionskontakte auf den Zähnen und erleichtert damit die Zuordnung zu den digital erfassten Daten. OccluSense erleichtert den Praxisalltag in allen Fachbereichen der Zahnmedizin, in der die Okklusionsprüfung eine Rolle spielt, und stellt dabei den Kaudruck, vom ersten Frühkontakt bis zur maximalen Interkuspitation, in bewegten Bildern dar.

Weitere Informationen auf www.occlusense.com

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG

Tel.: +49 221 70936-0 • www.bauschdental.de

Haftcremes für einen optimalen Sitz des Zahnersatzes

Zähne sind ein wichtiger Teil unseres Aussehens und Wohlbefindens. Das gilt auch für Zahnersatz. Nach Zahlen der Fünften Deutschen Mundgesundheitsstudie sind rund zehn Millionen Menschen über 65 Jahre in Deutschland Träger einer Teil- oder Vollprothese.¹ Doch der Übergang von natürlichen Zähnen zu Zahnersatz kann für Betroffene schwierig sein. Individuelle medizinische, physische und psychologische Faktoren,



wie z. B. die Mundanatomie oder Xerostomie, können die Eingewöhnung und Zufriedenheit der Patienten stark beeinflussen.² COREGA Ultra Haftcremes wurden entwickelt, um Patienten zu helfen, sich an ihre Voll- oder Teilprothese zu gewöhnen. Sie sorgen für bis zu zwölf Stunden für festen Halt der Prothese und eine Erhöhung der Beißkraft um bis zu 38 Prozent*. Zudem verhindern sie durch ihre versiegelnde Wirkung das Eindringen von bis zu 74 Prozent der Speisepartikel*.

1 Fünfte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS V), 2016.

2 Felton D et al. J Prosthodont 2011; S1–12.

*Im Vergleich zum Tragen der Prothese ohne Haftmittel

GlaxoSmithKline GmbH & Co. KG

Tel.: +49 89 36044-0 • www.de.gsk.com

Innovativer Prothesenkunststoff für den 3D-Druck

Ab sofort ist das nächste Highlight im FotoDent®-Portfolio erhältlich: Mit der Markteinführung des Prothesenkunststoffs FotoDent® denture macht Dreve nun den nächsten bedeutenden Schritt in Richtung „Digitales Labor“.

Das lichterhärtende Harz (385 nm) zeichnet sich aus durch größtmögliche Detailgenauigkeit und Dimensionsstabilität. Es ist biokompatibel und frei von MMA. Durch die niedrige Viskosität spart FotoDent® denture nicht nur Herstellungszeit gegenüber der herkömmlichen Verarbeitung, sondern besonders auch im nachgelagerten Prozess. Dabei lässt sich der Prothesenkunststoff sicher und eins zu eins reproduzieren. Das Medizinprodukt Klasse IIa ist in zwei farbstabilen Varianten verfügbar und übertrifft alle Anforderungen der relevanten DIN-Normen. Dreve hat für mehrere namhafte DLP-Druckerhersteller Prozesse validiert und arbeitet laufend an weiteren Kooperationen im 3D-Druck-Workflow.



Dreve Dentamid GmbH
Infos zum Unternehmen



Dreve Dentamid GmbH • Tel.: +49 2303 8807-40 • www.dentamid.dreve.de



Volumentomograf mit 2D- und 3D-Einblicken für sichere Diagnostik

Der VistaVox S bietet Implantologen, Oralchirurgen und Allgemeinzahnärzten neben DVT-Aufnahmen auch OPGs in perfekter Bildqualität: Sein kieferförmiges Field of View bildet den diagnostisch relevanten Bereich eines Ø 130x85 mm-Volumens ab und ist sichtbar größer als das gängigste Volumen von Ø 80x80 mm. Durch diese anatomisch angepasste Volumenform bildet VistaVox S auch den Bereich der hinteren Molaren vollständig ab – für die Diagnostik, z. B. eines impaktierten 8ers, eine essenzielle Voraussetzung. Zusätzlich bietet VistaVox S zehn weitere Ø 50x50 mm-Volumen. Sie kommen zum Einsatz, wenn die Indikation eine bestimmte Kieferregion erfordert, z. B. bei endodontischen und implantologischen Behandlungen. Die Volumina lassen sich je nach nötigem Detailreichtum der Aufnahme wahlweise mit einer Auflösung von bis zu 80 µm nutzen. Ergänzt durch die 17 Panoramaprogramme in bewährter S-Pan-Technologie sind Zahnarztpraxen sowohl im 2D- als auch im 3D-Bereich mit bester bildgebender Diagnostik ausgestattet.



DÜRR DENTAL SE

Tel.: +49 7142 705-0 • www.duerredental.com

Infos zum Unternehmen

Vielseitiges Polierinstrument ganz ohne Kabel

Mit dem neuen, kabellosen iProphy komplettiert NSK sein Portfolio im Bereich der Prophylaxegeräte. Denn der Prophylaxemotor sorgt nicht nur für strahlenden Glanz am Zahn, sondern hat selbst glänzende Eigenschaften, welche die Arbeit zum reinsten Vergnügen machen.

Der federleichte iProphy lässt sich spielend einfach bewegen. Alle erforderlichen Einstellungen wie Start/Stop und die Auswahl einer der fünf Rotationsgeschwindigkeiten (von 500 bis 2.500/min) erfolgen mit dem Zeigefinger. Sperriges Zubehör wie Fußschalter oder Steuergerät ist nicht erforderlich. Dank der sechs einstellbaren Positionen des ultrakleinen iFX57 Kopfes auf dem Motorhandstück erreichen Behandler jeden Winkel im Mund des Patienten.

Die große Flexibilität des iProphy setzt sich bei der Auswahl der damit zu betreibenden Instrumente fort. Als Komplettsset ist iProphy inklusive Winkelstück iFX57 für Einschraubkelche und -bürsten verfügbar. Wahlweise steht dem Anwender auch ein Gerät ohne iFX57 zur Verfügung, welches in Verbindung mit dem PRF-Aufsatz sogenannte DPA (Disposable Prophy Angles, also Einmalaufsätze) antreiben kann.



NSK Europe GmbH

Tel.: +49 6196 776060

www.nsk-europe.de

Infos zum Unternehmen





Literatur



Infos zum Unternehmen



Desensitizer jetzt auch in Flaschen

SDI Germany führt den Desensitizer Riva Star nun auch im Flaschensystem ein, bleibt aber auch in Einmaldosis-Kapseln erhältlich.

Das neue Riva Star-System umfasst eine 1,5-ml-Flasche mit 38% Silberdiaminfluorid (SDF) und eine 3-ml-Flasche mit 58,3% Kaliumiodid (KI). Die Flaschengrößen wurden so gewählt, um eine Verflüchtigung von Ammoniak (nur Step 1) beim Gebrauch zu vermeiden und die Wirksamkeit des Produkts sicherzustellen.

Das revolutionäre, global patentierte, zweiphasige Riva Star ist ein echter Fortschritt in der Zahnmedizin, da es Überempfindlichkeit sofort lindert und zugleich dank Step 2 die Gefahr von Zahnverfärbungen minimiert. SDF wirkt nachweislich antibakteriell und stoppt so das Vorschreiten von Karies. In Kombination mit KI bildet das SDF von Riva Star eine größere Hemmzone gegen vier Bakterienarten als Natriumhypochlorit.¹

Das Risiko schwarz verfärbter Zähne ist bei Riva Star deutlich geringer als bei anderen Systemen auf SDF-Basis. Durch den Auftrag von KI auf das SDF wird Silberiodid ausgefällt und eine Zahnverfärbung verhindert. Mit diesem patentierten Verfahren ermöglicht Riva Star exzellente ästhetische Resultate und sorgt so für höhere Patientenzufriedenheit. Riva Star ist für die minimalinvasive Zahnmedizin unentbehrlich.¹⁻⁴ Das patentierte Ver-

fahren verschleißt das Dentin und kann die Zahnerhaltung fördern.

Das Anwendungsspektrum von Riva Star reicht von medizinisch und/oder verhaltensbezogen herausfordernden Patienten über Patienten mit begrenztem Zugang zu zahnärztlicher Versorgung bis hin zu Patienten, die ansonsten eventuell unter Allgemeinanästhesie behandelt werden müssten.⁵

Riva Star erhöht auch die Haftfestigkeit von Glasionomermaterialien. Bei Vorbehandlung der Zahnoberfläche mit Riva Star haften Glasionomere nachweislich besser an Dentin.⁶

SDI Limited hat in Kanada die Zulassung von Riva Star als Anti-Karies-Mittel für Patienten ab drei Jahren (Step 1) und für Erwachsene (Step 2) erhalten. Auch in wichtigen Ländern Lateinamerikas wie Brasilien, Peru und Kolumbien ist Riva Star als Anti-Karies-Mittel zugelassen, und in Australien, Europa und den USA als Zahn-Desensibilisierungsmittel.

Riva Star ist bei allen größeren Dentalhändlern erhältlich. Weitere Informationen im Web auf www.rivastar.com

SDI Germany GmbH

Tel.: +49 2203 9255-0 und
0800 734034

www.sdi.com.de



CALAJECT™ hilft schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist ein intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokalanästhetika. Sogar palatinale Injektionen können so ausgeführt werden, dass der Patient keinen Schmerz spürt.

- Das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass Sie in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten können.
- Drei Injektionseinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre Anästhesie.
- Einfach und Kostengünstig in der Anwendung - keine Mehrkosten für zusätzliche Einweg-Verbrauchsmaterialien.



reddot award 2014
winner

Infokontakt: Tel. 0 171 7717937 • www.calaject.de



RÖNVIG Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Daugaard • Tel.: +45 70 23 34 11
Fax: +45 76 74 07 98 • email: kurtgoldstein@me.com

www.ronvig.com

Diabetiker und Schwangere benötigen optimale Mundhygiene

Durch die Störungen im Blutzuckerstoffwechsel beim Diabetes mellitus wie auch durch die hormonellen Veränderungen in der Gravidität steigt das Risiko für Diabetiker und schwangere Frauen deutlich an, eine Gingivitis und/oder Parodontitis zu entwickeln. Aus diesem Grund sollte dieser Personenkreis neben einer angepassten Ernährung besonderes Augenmerk auf eine gründliche, sorgfältige und regelmäßige Zahnreinigung und -pflege richten.

Der in GUM® PerioBalance® enthaltene probiotisch wirksame Keim *Lactobacillus reuteri* Prodentis® kann unterstützend dazu beitragen, bei diesen besonders gefährdeten Personen Zahnfleischproblemen vorzubeugen.

Die Anwendung ist denkbar einfach: Ein bis zwei Mal täglich nach dem Zähneputzen langsam im Mund zergehen lassen (mindestens zehn Minuten), damit sich die aktiven Inhaltsstoffe dieses oralen Nahrungsergänzungsmittels gleichmäßig ausbreiten und an den Flächen im Mund anhaften können. Nebenwirkungen sind nicht zu erwarten. Das Produkt ist auch für Vegetarier geeignet.

Ausführliches Infomaterial zu GUM® PerioBalance® kann unter service@de.sunstar.com angefordert werden.



Sunstar Deutschland GmbH

Tel.: +49 7673 88510855

www.professional.sunstargum.com/de

Infos zum Unternehmen



Literatur

Teilmatrizenbänder mit Antihafbeschichtung



Die neuen Composi-Tight® 3D Fusion™ Full Curve Matrizenbänder von Garrison Dental Solutions verfügen über ein innovatives Design mit einer radikaleren Krümmung, die es ermöglicht, das Band weiter um den Zahn zu schließen, sodass es dem Zahnarzt während des restaurativen Verfahrens nicht im Weg ist. Diese ausgeprägte Krümmung verbessert auch insgesamt die Anpassungsmöglichkeiten, sodass es nun einfacher ist, Restaurationen zu fertigen, die sich stärker an der Anatomie des Zahns orientieren. Zudem wurde mit der neuen Grab-Tab™-Greifflasche, die sich mit jedem Instrument hervorragend kontrollieren lässt, die Platzierung deutlich vereinfacht. Darüber hinaus sind die neuen Matrizenbänder mit der von Garrison entwickelten Slick Bands™-Antihafbeschichtung ausgestattet. Laut internen Daten reduziert diese Antihafbeschichtung die Adhäsion von Bondings und Kompositen um 92 Prozent, sodass sichergestellt ist, dass sich die Bänder problemlos wieder entfernen lassen – unabhängig vom jeweiligen Verfahren. Und schließlich verfügen die bleitoten Bänder über verbesserte subgingivale Laschen, die Schürzen ähneln; dank der zusätzlichen Länge gleiten sie unter den Sulkus und passen sich besser dem Zahnhals an.

Die 3D Fusion™ Full Curve-Matrizenbänder sind Bestandteil eines Teilmatrizen-systems. Mit diesen Bändern kann der Zahnarzt das restaurative Verfahren vollständig abschließen und bessere klinische Ergebnisse erzielen. Die Bänder sind als Set sowie in fünf Größen erhältlich: Pedo/Prämolare, Pedo/Prämolare mit subgingivaler Lasche, Molare, große Molare und große Molare mit subgingivaler Lasche.



Infos zum Unternehmen

Garrison Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971409

www.garrisdental.com

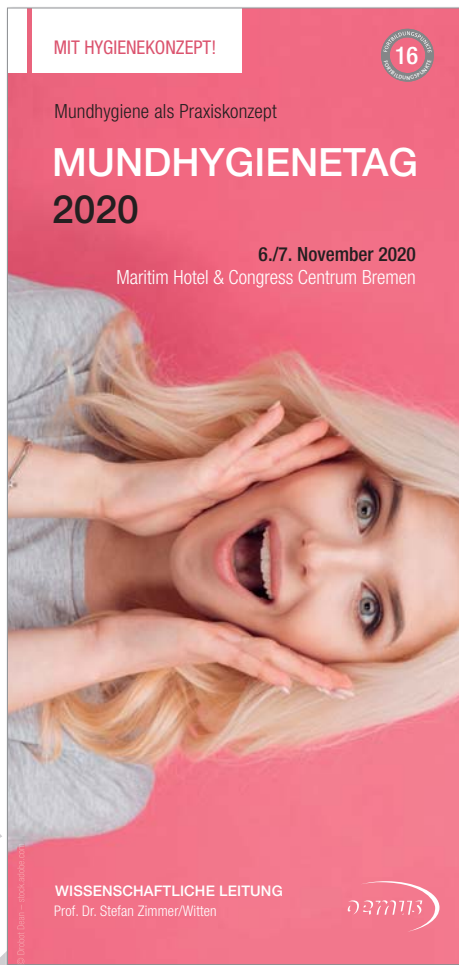
MUNDHYGIENETAG 2020

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.mundhygienetag.de

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



Thema:

Mundhygiene als Praxiskonzept

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 MUNDHYGIENETAG 2020 zu.

Titel, Name, Vorname

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

Stempel

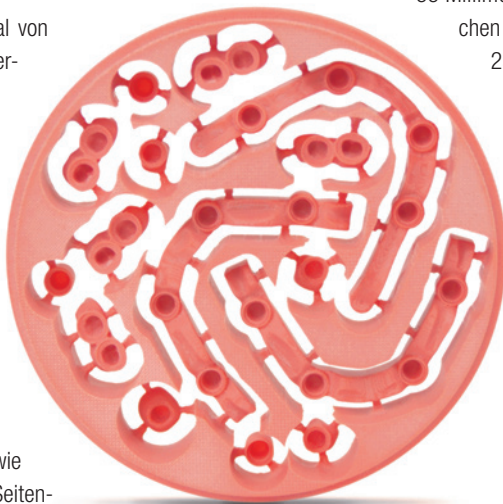
ZWP 10/20

Metallfrei in die Zukunft – innovatives CAD/CAM-Material

Leicht, beständig und elastisch: TRINIA, die Innovation im Bereich der CAD/CAM-Werkstoffe aus dem Hause Bicon, bietet dem Anwender und dem Patienten eine Bandbreite an Vorteilen gegenüber dem herkömmlichen Restaurationsmaterial Metall. Darüber hinaus ist der Kunststoff kompatibel mit zahlreichen Implantatsystemen und fast allen Fräsmaschinen.

TRINIA, das revolutionäre CAD/CAM-Material von Bicon, besteht aus einer multidirektionalen Vernetzung von Glasfasern und Kunstharzen. Es wurde entwickelt, um dem Zahnarzt, dem Zahntechniker und dem Implantologen eine CAD/CAM-gefräste metallfreie Alternative zu Metallrestaurationen anzubieten. Die neuartige Materialzusammensetzung der Discs und Blöcke aus 40 Prozent Epoxidharz und 60 Prozent Fibreglas ist die ideale Alternative zu Metall für Restaurationen aller Art: TRINIA eignet sich für die Herstellung von Kappen, Gerüstaufbauten, Rahmenkonstruktionen sowie für endgültige oder temporäre Front- und Seiten-

zahnkronen und -brücken auf natürlichen Zähnen oder auch auf Implantaten. Die Konstruktionen können zementiert, nicht zementiert oder mit verschraubten oder teleskopierenden Restaurationen verankert werden. Die TRINIA-Fräsröhrlinge sind in 98 Millimeter großen zirkularen Discs, 89 Millimeter großen D-förmigen Discs und 40 und 55 Millimeter großen Blöcken erhältlich. Sie entsprechen dem Industriestandard und sind in 15 und 25 Millimeter Dicke verfügbar.



Infos zum Unternehmen

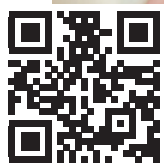
Bicon Europe Ltd.

Tel.: +49 6543 818200

www.trinia.de

Gingivaformer zur Unterstützung des Weichgewebemanagements

Infos zum Unternehmen



Mit dem individuellen Gingivaformer „Atlantis Healing Abutment“ steht jetzt eine Option von Dentsply Sirona zur Verfügung, die bei ein- und zweizeitiger Vorgehensweise die Möglichkeiten für das patientenindividuelle Weichgewebemanagement revolutioniert. Die als „Atlantis-Konzept zur Gewebeausformung“ eingeführte Vorgehensweise ermöglicht die gezielte Etablierung der roten Ästhetik vom ersten Moment an.

Die neuen patientenindividuellen Gingivaformer „Atlantis Healing Abutments“ basieren auf dem gewünschten Emergenzprofil des Abutments für die finale Versorgung und können im Labor gestaltet werden. Der Designvorschlag wird wie gewohnt über das Bestellportal Atlantis-WebOrder angepasst und in Auftrag gegeben. Die individuellen Gingivaformer stehen sowohl für zementierte als auch für verschraubte implantatverankerte prothetische Versorgungen

zur Verfügung. Dieser „Crown-Down“-Ansatz unterstützt die Ausheilung des Weichgewebes mit Blick auf die endgültige vollanatomische Versorgung, die sich ästhetisch und nahezu unsichtbar in das Restgebiss einfügt. Entwickeln sich die Schleimhautverhältnisse wie durch den Gingivaformer unterstützt, wird das Design einfach ohne Änderungen auch für das finale Abutment zugrunde gelegt. Sollten Änderungen erforderlich sein, wird die provisorische Formgebung dem aktuellen Verlauf des Zahnfleisches für die endgültige Versorgung über Atlantis-WebOrder angepasst.

Dentsply Sirona Deutschland GmbH • Tel.: +49 6251 16-0 • www.dentsplysirona.com/atlantis

Erfolg in der Implantatprophylaxe

Jährlich werden etwa 1,3 Millionen Zahnimplantate in Deutschland gesetzt.¹ Zur Steigerung der Erfolgsquote bei Implantaten ist die Vermeidung von Erkrankungen des periimplantären Gewebes entscheidend. Für die richtige Prophylaxestrategie sollten die Ursachen des Knochenabbaus berücksichtigt werden. Neben biomechanischen Belastungen zählen laut relevanten Studien Gingivitis, Periimplantitis, Parodontitis und Mukositis zu den häufigsten Ursachen für den Knochenabbau. Die Häufigkeit einer diagnostizierten Periimplantitis beträgt laut einer Studie bis zu 26 Prozent und die einer Mukositis bis zu 56 Prozent.² Zu den von Experten empfohlenen Prophylaxemaßnahmen zählen u. a. das zweimal tägliche Zähneputzen mit einer fluoridhaltigen Zahnpasta (beispielsweise meridol® Zahnpasta mit 1.400 ppm Fluorid) sowie die Anwendung von Mundspülungen. In einer randomisierten, kontrollierten Studie, die 80 Patient*innen mit Gingivitis bzw. Parodontitis einschloss, hat sich erwiesen, dass die kombinierte Anwendung von meridol® Mundspülung und meridol® Zahnpasta signifikant Zahnfleischbluten reduziert.³



1 ZWP online, Branchenmeldungen, 4.12.2018.

2 Swierkot K, et al. J Periodontol, 2012.

3 Banach et al. Czas Stomatol 60 (2007), 11–19.

CP GABA GmbH

Tel.: +49 40 7319-0125 • www.cpgabaprofessional.de



Ausgeklügeltes Herzstück für die Praxis

Effiziente Behandlungsabläufe, zeitgemäßer Komfort und elegantes Design, gepaart mit einer überragenden Zuverlässigkeit – all das vereint die innovative Behandlungseinheit EURUS des weltweit gefragten Herstellers Takara Belmont. Der hydraulische Mechanismus des Patientenstuhls gewährleistet eine sanfte sowie leise Bewegung, 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 • Tel.: +49 69 506878-0 • www.belmontdental.de

Ästhetische und technologisch hochwertige Lichtlösungen

LUXPLAN ist Dienstleister und Berater für Lichtlösungen, die ästhetisch und technologisch gleichermaßen überzeugen. Ein Schwerpunkt im Portfolio von LUXPLAN ist die hochwertige lichttechnische Einrichtung und Umgestaltung von medizinischen Bereichen. Künstliche Beleuchtung ging bisher häufig mit mangelhafter Farbwiedergabe einher. Grund dafür sind die unterschiedlich großen Farbanteile im für uns sichtbaren weißen Licht, und zwar unabhängig von der erzeugten Helligkeit. Hier setzt LUXPLAN an und bietet Leuchten, die Behandlern das Gefühl vermitteln, unter absolut natürlichem Licht zu arbeiten. Dabei beeinflusst der dem Sonnenlicht nachempfundene Full-Spectrum-Standard die Gesundheit positiv und garantiert ungeahnt lebendige Farben und starke Kontraste. Ein Vorteil, welcher gerade im Bereich der Implantologie und Zahnästhetik von großer Bedeutung ist. Proportionen, Oberflächen, Lichtoptiken und Farbtemperaturen sind sortimentsübergreifend aufeinander abgestimmt, sodass beliebige Produkte miteinander kombiniert werden können. Licht setzt Architektur in Szene, leitet Patienten als auch Kunden und ermöglicht dem Behandlungsteam ein entspanntes Arbeiten. Die richtigen Lichtfarben, die Farbwiedergabe und spektrale Zusammensetzung des Lichtes wirken positiv auf Lebensrhythmus, Stimmung und Leistungsfähigkeit. Die LED-Leuchten von LUXPLAN genügen höchsten Ansprüchen in puncto Ästhetik, Qualität, Leistung und Lebensdauer. 76.000 Betriebsstunden und fünf Jahre Garantie auf das gesamte Sortiment überzeugen zusätzlich. LUXPLAN lebt diesen Anspruch und steht allen Kunden mit qualifiziertem Ingenieurpersonal jederzeit und gern zur Verfügung.



LUXPLAN – Frank Orłowski

Tel.: +49 341 4426660

www.luxplan.de

Antiseptischer Kaugummi als Medizinprodukt

ODEX GUM MED ist weltweit der einzige als Medizinprodukt zugelassene antiseptische Kaugummi. Er reinigt die Zähne beim Kauen, beseitigt die Ursachen für Mundgeruch und sorgt für frischen Atem – die perfekte Ergänzung für die normale Mundhygiene, vorübergehend sogar ein vollständiger Ersatz. ODEX GUM MED ist ein international patentierter antiseptischer Kaugummi und damit eine ganz neue Generation der medizinischen Zahnpflege – laboranalytisch, mikrobiologisch und klinisch getestet. Das Kauen von ODEX GUM MED reinigt die Zahnoberflächen, neutralisiert schädliche Säuren, schützt den Zahnschmelz, bekämpft Zahnfleischentzündungen und beseitigt die Ursachen für Mundgeruch und sorgt für einen gesunden, frischen Atem. Somit kombiniert ODEX GUM MED Zahnbürste, Zahnpasta und antibakterielles Mundwasser und lässt sich – jederzeit und überall – als Kaugummi ganz einfach anwenden. Mit seiner innovativen Formel eliminiert ODEX GUM MED durch physikalische Effekte nachweislich bis zu 99,99 Prozent schädliche Keime und Krankheitserreger – selbst an Stellen, die mit der Zahnbürste nur schwer zu erreichen sind. ODEX GUM MED ist dadurch ein wichtiger Baustein zur Vorbeugung von Karies, Parodontitis, Halitosis (Mundgeruch) und anderen entzündlichen Veränderungen der Mundhöhle. Ab sofort exklusiv für Zahnarztpraxen bei Dent-o-care erhältlich.

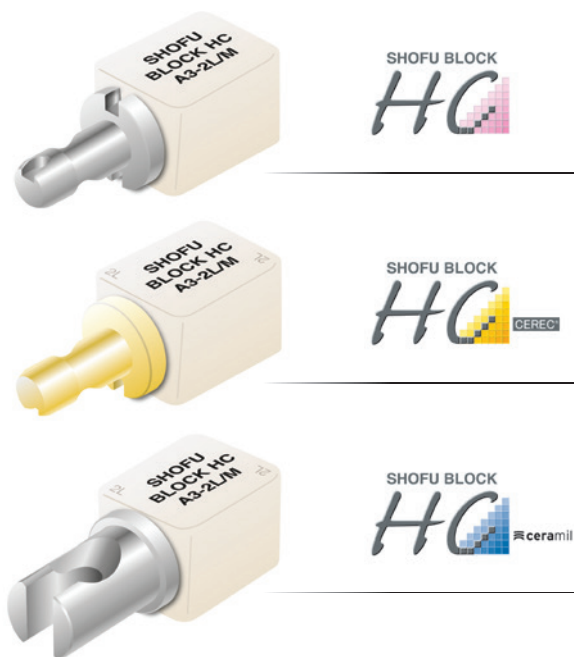
Weitere Infos auf www.odexgummed.com

Dent-o-care Dentalvertriebs GmbH

Tel.: +49 8102 7772888

www.dentocare.de





Rundum-Prophylaxe-Produkte

mectron bietet allen Kunden und Interessierten unschlagbare Angebote auf einen Teil des Sortiments. Dazu gehört zum Beispiel auch das Starjet – ein 2-in-1-Pulverstrahlgerät, das sowohl mit Natriumbikarbonat und Kalziumkarbonat als auch mit Glyzinpulver verwendet werden kann. Mittels eines Rings wird einfach auf prophy oder perio gestellt und so zwischen supra- und subgingival gewählt. Die wesentlichen Vorteile: konstanter, leistungsstarker Pulverstrahl, einfache Handhabung für den Anwender und absolute Zuverlässigkeit.



Hybridkeramik für chairside gefertigte Restaurationen

Die Hybridkeramik der Firma SHOFU steht für ein vielseitiges Indikationsspektrum – ob für minimalinvasive Inlays, Onlays, kosmetische Veneers, vollanatomische Kronen für Front- und Seitenzähne oder implantatgestützte Versorgungen: SHOFU Block HC ist für nahezu alle Indikationen der modernen CAD/CAM-Technik einsetzbar und in allen gängigen Schleifeinheiten nass oder trocken bearbeitbar. Dank der dem natürlichen Zahn nachempfundenen Lichtstreuung und -durchleitung lassen sich mit den Fräsblöcken zum einen ästhetische Frontzahnrestaurationen mit reduzierter Wandstärke herstellen, aufgrund ihrer hohen Stabilität und Biegefestigkeit von mehr als 190 MPa, zum anderen aber auch belastbare und langlebige Seitenzahnrestaurationen realisieren – ohne Frakturrisiko, da der CAD/CAM-Werkstoff kaukräftabsorbierend und kantenstabil ist. Das Sortiment lässt mit einschichtigen und 2-Layer-Blöcken, drei Sorten von Haltestiften (Universal, CEREC, Ceramill) und mit diversen hoch- und niedrigtransluzenten Farbtönen sowie zwei Schmelzfarben keinen vollkeramischen Anspruch offen. SHOFU Block HC besitzt zudem eine hohe Abrasionsfestigkeit und natürliche Fluoreszenz. Das Hybridmaterial kann einfach und präzise ausgearbeitet, beschliffen, auf Hochglanz poliert und dem Patienten sofort eingegliedert werden. Für die Bearbeitung mit offenen CAM-Systemen stehen zusätzlich die SHOFU Disk HC-Materialronden mit einem Durchmesser von 98,5 mm zur Verfügung.



Passend zu den modernen Prophylaxegeräten bietet das Unternehmen eine Auswahl an hochwertigen mectron Prophylaxis Powder, welche aktuell 30 Prozent günstiger angeboten werden. Die Pulver sind für verschiedene zahnmedizinische Indikationen einsetzbar. Sie sind unter anderem geeignet zum Entfernen von subgingivalem Biofilm, zur Detoxifikation parodontaler Taschen, zur Pflege von Implantatoberflächen und zur Periimplantitisbehandlung.

Tolle Preise zu diesen und auch anderen Produkten von mectron finden Interessierte unter www.shop.mectron.de oder www.mectron.de

mectron Deutschland Vertriebs GmbH

Tel.: +49 221 492015-0

www.mectron.de



SHOFU Dental GmbH

Tel.: +49 2102 8664-0

www.shofu.de

Infos zum Unternehmen

Mikronährstofflexikon Teil 3: Kalium – Treibstoff für Muskeln, Herz und Nerven



Kalium erfüllt im menschlichen Körper viele wichtige Aufgaben und ist an unterschiedlichsten Stoffwechselfvorgängen beteiligt. Der Mineralstoff trägt vor allem zu einer normalen Muskel- und Nervenfunktion bei und ist unabdingbar für die Regulation des Blutdrucks. Laut der DGE beträgt die täglich empfohlene Kaliumzufuhr für Erwachsene 4.000 mg/Tag, für Kinder ab einem Alter von vier Monaten 600 mg/Tag und ab sieben Jahren 2.000 mg/Tag.

Kalium kommt in besonders hoher Konzentration in Gemüse- und Obstsorten wie Bananen, Aprikosen, Pflaumen und Tomaten vor. In Fleisch und Fisch findet man nur wenig Kalium. Unter bestimmten Bedingungen kann ein Kaliummangel entstehen. Gründe dafür sind beispielsweise lang andauerndes Erbrechen, Durchfälle, starkes Schwitzen, z. B. durch körperliche Anstrengung oder Austrocknung durch eine geringe Flüssigkeitszufuhr. Auch Diabetes mellitus und chronisch-entzündliche Darmerkrankungen können Kaliummangel hervorrufen. Wie ein Kaliummangel behandelt wird, hängt ganz von der Ursache ab. Häufig kann der Mangel schon durch eine kaliumreiche Ernährung ausgeglichen werden. In manchen Fällen können hochwertige Nahrungsergänzungsmittel unterstützen, den Kaliumhaushalt wieder auszugleichen. Auch im Rahmen der ganzheitlichen Parodontitisbehandlung spielen Ernährung und Mikronährstoffversorgung eine Rolle. Eine ergänzende Versorgung mit Mikronährstoffen kann sich für behandelnde Zahnärzte und ihre Patienten gleich mehrfach auszahlen. So ist Kalium Bestandteil der balanzierten Diät Itis-Protect® zum Diätmanagement bei Parodontitis.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.itis-protect.de



hypo-A GmbH
Tel.: +49 451 3072121
www.hypo-a.de
Infos zum Unternehmen

Sicherer Verschluss mit neuem Wurzelkanalsealer

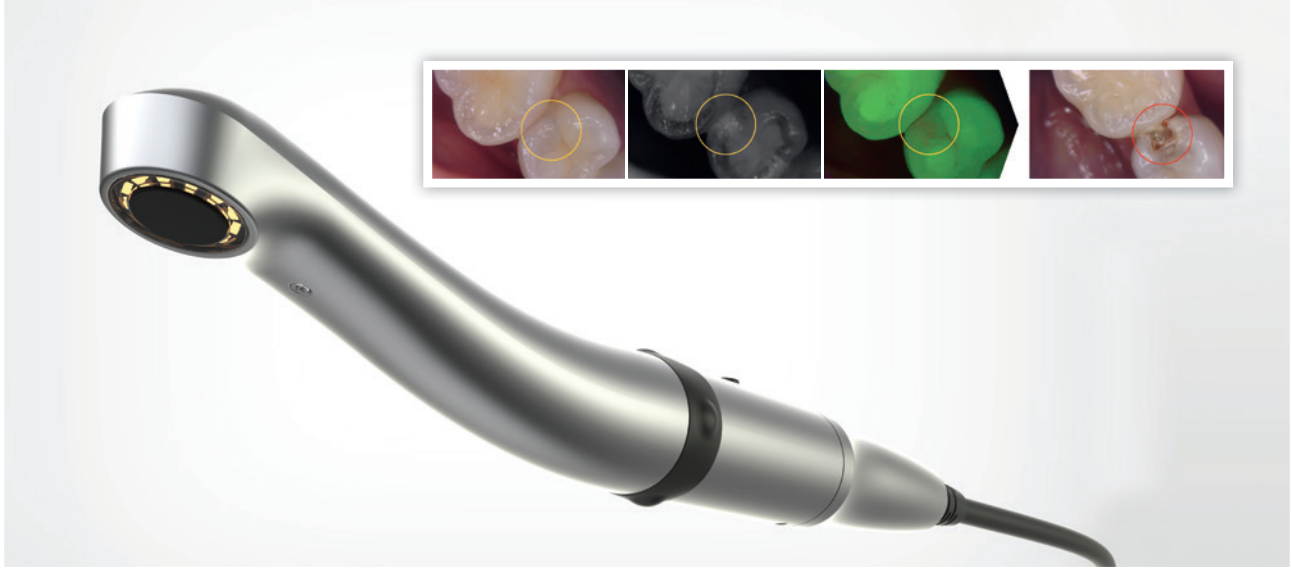
Der neue biokeramische CeraSeal ist wenig techniksensitiv und bietet aufwendigen Obturationsmethoden die Stirn. Der Wurzelkanalsealer stellt die Dimensionsstabilität der Wurzelkanalfüllung sicher, führt also zu einer sehr guten Versiegelung zwischen Dentin und Guttapercha und verhindert damit die Reinfektion des obturierten Wurzelkanals. Aufgrund seiner Calciumsilikat-Basis zeigt er außerdem eine sehr gute Biokompatibilität. Beim Abbindevorgang erzielt CeraSeal einen sehr hohen pH-Wert (pH 12,7), der über mehrere Tage bakterizid wirkt. Und was Zahnärzte im täglichen Handling



besonders freuen wird: CeraSeal ist hydrophil. Somit ist das Behandlungsergebnis deutlich weniger technikanfällig. Mittels der beigelegten Applikationspritzen ist das Material einfach einzubringen und das Ergebnis dank einer hervorragenden Röntgenopazität eindeutig sichtbar. All das macht CeraSeal den üblichen, viel aufwendigeren Obturationsmethoden absolut ebenbürtig.



Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Tel.: +49 5261 701-700 • www.kometdental.de
Infos zum Unternehmen



Intraoralkameras ideal für Diagnostik und Patientenkommunikation

GoodDrs hat zwei neue multifunktionale Kameras entwickelt. Beide besitzen einen 5-Megapixel-Sensor und einen erweiterten Autofokusbereich, der sowohl extraorale als auch intraorale Aufnahmen ermöglicht. Während die Whicam M den Arbeitsbereich einer klassischen intraoralen Kamera abdeckt, dient die INSPIRE sowohl der Patientenkommunikation als auch der Diagnostikunterstützung. GoodDrs ist es gelungen, die bisher notwendigen Wechselköpfe in einem kleinen Aufnahmekopf zu integrieren. Sensationell ist die Möglichkeit, mit nur einer Aufnahme drei verschiedene Modi abzudecken. Einmal Auslösen erzeugt eine optische Aufnahme, eine Transilluminationsaufnahme im Infrarotbereich und eine Fluoreszenzaufnahme im 405-Nanometer-Bereich. Selbstverständlich können die Aufnahmen auch separat erstellt werden. Beide Kameras

haben wie gewohnt die eingebaute Sensormaus, die das einfache Bedienen des Computers ermöglicht. Ebenso bleiben der vorbildliche Service, kostenfreie Updates und Support erhalten. Rufen Sie für einen kostenlosen zweiwöchigen Test an.



Good Doctors Germany GmbH

Tel.: +49 228 53441465

www.gooddrs.de

Infos zum Unternehmen

Moderne Praxissprechanlage mit Sonderfunktionen

Moderne Praxen erfordern ein modernes Management, ein modernes Design und zeitgemäße Formen der Kommunikation. Arbeitsschritte müssen professionell Hand in Hand greifen, zügig und reibungslos vonstattengehen, damit am Ende Zeit und Raum für das Wesentliche bleiben, den Patienten. Eine modern geführte Praxis ist daher immer auch ein Wirtschaftsunternehmen und kann nur dann erfolgreich und effizient für seine Kunden und Patienten tätig werden, wenn Organisationsprozesse und Kommunikation optimal aufeinander abgestimmt sind. Mit der MULTIVOX-Kompakt-Gegensprechanlage geben wir den praktizierenden Teams ein in vielen Praxen bewährtes und auf den Behandler und sein Team abgestimmtes Organisations- und Kommunikationsmittel an die Hand. Die Anlage zeichnet sich vor allem durch die Kompatibilität zu ihren Vorgängermodellen aus. Sie ist modular aufgebaut und jederzeit erweiterbar. Egal, ob als Tischgerät oder in verschiedenen Einbauvarianten, stellt sie eine optimale Lösung für viele unserer Kunden dar. Zur Standardausrüstung gehören unter anderem eine 16-teilige Folientastatur, eine LED-Betriebsanzeige, ein Sammelruf, eine Abhörsperre, eine Türöffnung und die Möglichkeit der Einspeisung von Hintergrundmusik. Weitere Sonderfunktionen können problemlos in alle Modelle integriert werden. Zu jeder MULTIVOX-Kompaktanlage gehört zudem ein Sortiment an Lautsprechern, die so gearbeitet sind, dass sie sich unauffällig in das Praxisambiente einfügen, egal, ob als Wand-, Aufputz- oder edel als Wand-, Decken- oder Möbel-Einbaulautsprecher.



MULTIVOX Petersen GmbH • Tel.: +49 241 502164 • www.multivox.de



VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel. +49 341 48474-0
Fax +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

VERLEGER

Torsten R. Oemus

VERLAGSLEITUNG

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

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme
Tel. +49 341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer
Tel. +49 341 48474-520 meyer@oemus-media.de

ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger
Bob Schliebe
Tel. +49 341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
Tel. +49 341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

VERTRIEB/ABONNEMENT

Sylvia Schmehl
Tel. +49 341 48474-201 s.schmehl@oemus-media.de

ART-DIRECTOR

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn
Tel. +49 341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de

LAYOUT/SATZ

Frank Jahr
Tel. +49 341 48474-254 f.jahr@oemus-media.de

CHEFREDAKTION

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
(V.i.S.d.P.)
Tel. +49 341 48474-321 isbaner@oemus-media.de

REDAKTIONSLEITUNG

Dipl.-Kff. Antje Isbaner
Tel. +49 341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de

REDAKTION

Marlene Hartinger
Tel. +49 341 48474-133 m.hartinger@oemus-media.de

LEKTORAT

Frank Sperling
Tel. +49 341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

DRUCKEREI

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

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



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

Erscheinungsweise: ZWP ZahnarztWirtschaftPraxis erscheint 2020 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 27 vom 1.1.2020.
Es gelten die AGB.

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers): Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

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

Bezugspreis: Einzelheft 6,50 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 70 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 8 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 Jahresende gekündigt wurde.

INSERENTEN ///

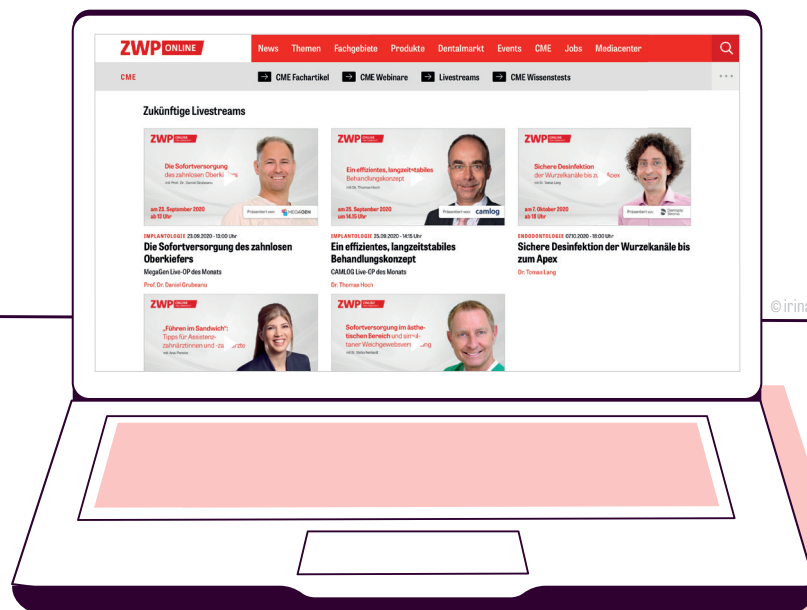
UNTERNEHMEN	SEITE
3Shape	81
Asgard	115
Bajohr	87
Belmont	39
BICON	21
Bien-Air	45
BLUE SAFETY	19, Beilage
caprimed	61
CP GABA	29
Daisy-Akademie-Verlag	31
Dent-Medi-Tech	101
Dentsply Sirona	17, Beilage
dental bauer	55
dent.apart	37
DGI	35
Doctolib	2
Dr. Jean Bausch	25
Dr. Liebe	107
DREVE	63
Dürr Dental	51
EDG	23
Garrison	Beilage
GC Germany	41
GlaxoSmithKline	89
Good Doctors	69
goDentis	83
Hager & Werken	47
hypo-A	43
IC Medical	27
Kulzer	59
Kuraray	57
lege artis	91
LUXPLAN	117
mayer innenarchitektur	95
mectron	Beilage
Muss Dental	77
MULTIVOX	65
NSK	5, 13, Beilage
OroTox	60
PERMADENTAL	132
PreXion	Beilage
PVS dental	53
Ray Europe	9
ResMed	85
Rezeptionsdienste	73
RÖNVIG	121
Sanofi	11
SDI Germany	Beilage
SHOFU	33, 103
solutio	7
SPEIKO	110
Sunstar	49
Synadoc	18
theratecc	99
Ultradent Products	109
W&H	Titel-Booklet
XRAY dental	15

6.000 Mitglieder können sich nicht irren.

Werden auch Sie Teil der ZWP online CME-Community.



- Fachbeiträge
- Live-OPs
- Live-Tutorials
- Web-Tutorials
- Web-Interviews



© irinastrel123 - stock.adobe.com

Das Alignersystem
meines Vertrauens.

TRIO[™]
CLEAR

PREISBEISPIEL

„TOUCH-UP“

799,- €*

6 Aligner-Sets

(je Set 1 x weich, 1 x mittel, 1 x hart)

*inkl. MwSt und Versand



Mehr Lächeln. Nutzen Sie die Vorteile des Komplettanbieters.

Der Mehrwert für Ihre Praxis: Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit über 33 Jahren renommierte Zahnarztpraxen und Kieferorthopäden. *Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis.*



More Info zu TrioClear[™]
und weitere Angebotspakete

PERMADENTAL.DE
0 28 22 -1 00 65