



# cosmetic dentistry

Magazin für innovative Zahnmedizin



1/21

## Fachbeitrag

Frontzahnversorgung  
mit verschiedenen  
Restaurationsformen

## Interview

„Für uns ist Kosmetische  
Zahnmedizin mehr als  
weiße Zähne“

## Praxisporträt

Eine Praxisklinik für  
das ganze Gesicht





# 2021

ZWP DESIGNPREIS 2021

## Deutschlands schönste Zahnarztpraxis.

[WWW.DESIGNPREIS.ORG](http://WWW.DESIGNPREIS.ORG)



● Jetzt bis zum 1.7.2021 bewerben

**ZWP** ZAHNARZT  
WIRTSCHAFT PRAXIS

**Dr. Jens Voss**  
Präsident der  
Deutschen  
Gesellschaft für  
Kosmetische  
Zahnmedizin e.V.  
(DGKZ)



**L**iebe Kolleginnen und Kollegen, mit Beginn des neuen Jahres habe ich turnusmäßig die Präsidentschaft der DGKZ übernommen und freue mich auf die neue Aufgabe. Noch immer hält uns die Corona-Pandemie in Atem. Wir alle haben eine solche Ausnahmesituation bisher nicht erlebt, und es war und ist nicht so einfach, sich auf die veränderten Bedingungen einzustellen und Wege für einen adäquaten Umgang mit der Pandemie und ihre vielfältigen Folgen zu finden. Ich denke, dass es uns als Zahnärztinnen und Zahnärzten inzwischen recht gut gelungen ist, die praxisorganisatorischen und behandlungsseitigen Voraussetzungen für die Aufrechterhaltung einer qualitativ hochwertigen zahnärztlichen Versorgung zu schaffen und dauerhaft umzusetzen.

Infos zum Autor



Jedoch konnte und kann leider auch vieles nicht so umgesetzt werden, wie wir uns das vorgestellt oder geplant haben. So musste im vergangenen Jahr auch unsere traditionsreiche Jahrestagung ausfallen. Auch die zwischenzeitlich auf den Herbst vorgenommene terminliche und örtliche Verschiebung blieb aufgrund hoher Infektionszahlen ohne Erfolg. Inzwischen versprechen Impfungen in größerem Umfang sowie der heranahende Frühling Hoffnung auf die schrittweise Verbesserung oder perspektivisch auch Normalisierung der Lage. So gehen wir inzwischen davon aus, dass es unter Einhaltung der geltenden Hygienebedingungen schrittweise wieder möglich sein wird, Veranstaltungen in der Größenordnung unserer Jahrestagung durchzuführen. Die 17. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) ist daher für den 7. und 8. Mai 2021 in Marburg geplant. Hierzu möchte ich Sie recht herzlich einladen.

## INHALT

### 03 Editorial

Dr. Jens Voss

### 06 Frontzahnversorgung mit verschiedenen Restaurationsformen

Dr. Onur Deniz Polat, M.Sc., M.Sc.



### 10 Von den Maya inspiriert - Schädel- und Gebissrekonstruktion mit 3D-Druck

Dr. Yassine Harichane

### 16 Eine Praxisklinik für das ganze Gesicht

Nadja Reichert



### 20 Zahnmedizinische Fortbildung in Italien

### 22 „Für uns ist Kosmetische Zahnmedizin mehr als weiße Zähne“

Jürgen Isbaner



Um Patienten mit dem Wunsch nach einer ästhetisch-kosmetisch motivierten Behandlung zufriedenstellen zu können, ist die Qualität der zahnärztlichen Leistung entscheidend für den Erfolg. Gefragt ist also absolute High-End-Zahnmedizin, die wesentlich auch auf intensiver Fortbildung beruht. Das ist ein zentraler Grundsatz für die Arbeit unserer Fachgesellschaft, und ein Baustein sind hierfür die Jahrestagungen der DGKZ mit hochkarätigen wissenschaftlichen Vorträgen und Diskussionen. Unter unserem traditionellen Motto „Rotweiße Ästhetik - State of the Art“ werden wir in Marburg die Entwicklungen der modernen Zahnmedizin aus dem kosmetisch-ästhetischen Blickwinkel betrachten und entlang des roten Fadens „Ästhetik“ eine möglichst große Bandbreite an relevanten Themen und Entwicklungen aufgreifen.

Sie halten die erste Ausgabe der *cosmetic dentistry* 2021 in den Händen und werden sicher bemerkt haben, dass sie irgendwie „anders“ ist. Ja, das stimmt. Mit dem neuen Jahr haben wir unser Verbandsmagazin einem kompletten Relaunch unterzogen. Mit neuem Layout sowie informativen, auch über das Kernthema Ästhetisch-Kosmetische Zahnmedizin hinausgehenden Inhalten, bekommen Sie künftig ein noch breiteres Informationsangebot. Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre!

Ihr Dr. Jens Voss  
Präsident der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ)

**Neuer Look**  
Die *cosmetic dentistry*, das offizielle Mitglieder-magazin der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnheilkunde e.V. (DGKZ), erscheint 2021 in neuem Layout.



## INHALT

**25**  
News

**28**  
**Zwischen Wettkampf und Praxis:  
eine Zahnärztin im Profisport**  
Nadja Reichert



**32**  
**Überzeugende und  
patientenorientierte Beratung  
bei Wahlleistungen**

Ana Pereira



**36**  
**ePractice32 -  
„Die ersten 100 Tage“**  
Interviewpartner: Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle

**38**  
Produkte

**42**  
Events + Impressum





# Live Interactive Training

## ePractice32 steht für Live Dental Hands-On-Training:

- ✓ Qualitativ hochwertig
- ✓ Schnell und leicht umsetzbar
- ✓ Kostengünstig

**Ihre Vorteile:** Topreferenten, Hands-On mit der Dentory Box, Präsentation von Behandlungsvideos und klinischen Fällen, Live-Diskussionsrunden, Teilnahme als Participant oder Observer, Punktesammeln nach BLZK.

Jetzt anmelden unter  
[www.ePractice32.de](http://www.ePractice32.de)

 **AMERICAN**  
Dental Systems  
INNOVATIVE DENTALPRODUKTE

#AmericanDentalSystems



 **QUINTESSENCE PUBLISHING**

# Frontzahnversorgung mit verschiedenen Restaurationsformen

Im Rahmen einer ästhetischen Versorgung von Patienten stehen verschiedene Versorgungsformen und Materialien zur Verfügung. Dabei können grundsätzlich direkte und indirekte Verfahren zum Einsatz kommen. Während direkte Verfahren in Form von Kompositrestaurationen durchgeführt werden, sind bei indirekten Versorgungsformen dentale Keramiken das Material der Wahl.

Dr. Onur Deniz Polat, M.Sc., M.Sc.



01

**D**er Frontzahnbereich ist ein wichtiger Bereich im Gebiss, vor allem ästhetisch. Deshalb legen sowohl Behandler als auch Patient besonders viel Wert auf eine funktionell und optisch ideale Lösung, wenn es Optimierungsbedarf gibt. Komposit, Veneer, Implantat – der Patient kann zwischen vielen Varianten wählen. Aber das ist nur die erste Stufe der Entscheidung. Ist die Wahl der Behandlungsmethode getroffen, folgt die des geeigneten Materials. Viele Faktoren spielen dabei eine Rolle. Einige Entscheidungskriterien zur Materialwahl sind unter anderem:

- Minimalinvasivität
- Ausmaß der Restaurationsgröße abhängig u. a. vom Defekt

- Parafunktionen des Patienten
- Geometrie des Defekts
- ästhetischer Anspruch des Patienten
- finanzielle Mittel

Im vorliegenden Fall wurde eine Kombination von Kompositrestaurationen, Veneers und Lumineers bzw. Non-Prep Veneers zur ästhetischen Versorgung gewählt.<sup>1,2</sup>

## Patientenfall

Ein 22-jähriger Patient erschien mit dem Wunsch nach einer ästhetischen Verbesserung seiner Frontzähne in der Sprechstunde. Der Patient berichtete, dass er schon seit Längerem an der Erscheinung seiner Zähne leidet. Die dentale Statusaufnahme zeigt eine Aplasie des Zahns 12, einen persisten-

04  
Mock-up mit  
Präparationsrillen.

01 und 02  
Ausgangslage  
des Patienten.

05  
Fertiges Mock-up.

03  
Zustand vor der  
Abformung.

06  
Situation beim  
Water-Try-In.



02



03



PHILIPS

ZOOM!

Zahnaufhellung



04



05



06

ten Zahn 53, die Positionierung des Zahns 13 in Regio 12 und einen hypoplastischen Zahn 22. Die Zähne sind karies- und füllungsfrei. Lediglich die Zähne 11 und 21 zeigen inzisale geringgradige Schmelzfrakturen. Die Zähne 13 und 22 weisen sowohl mesial als auch distal Lücken zu ihren Nachbarzähnen auf (Abb. 1 und 2).

Zunächst wird auf Basis einer Alginatabformung (Abb. 3) ein Modell erstellt, auf dem ein Wax-up durchgeführt wird. Anschließend wird ein Silikon-schlüssel des Wax-ups erstellt, welcher in der zweiten Sitzung in den Patientenmund transferiert wird. Dies bezeichnet man als Mock-up. Diese Methode ermöglicht ein Backward Planning und stellt somit eine Visualisierung des späteren Ergebnisses zur Verfügung, welches auf Wunsch des Patienten auch noch modifiziert werden kann.<sup>3</sup> Gleichzeitig wird ersichtlich, ob eine Präparation an den vorhandenen Zähnen notwendig ist. Nach der Präparation kann der Silikon-schlüssel zur Herstellung des Provisoriums genutzt werden. Diese Vorgehensweise bis zum Provisorium wurde von Dr. Galip Gürel entwickelt und wird als APT (aesthetic pre-evaluate temporaries) bezeichnet.<sup>4</sup> Die



## Professionelle Zahnaufhellung

Zaubern Sie Ihren Patienten  
ein natürlich weißes Lächeln

**Vereinbaren Sie jetzt Ihren kostenlosen und individuellen Termin auf [www.philips.com/dentalshop](http://www.philips.com/dentalshop) und lassen Sie sich von einem geschulten Außendienst-Fachkraft die Philips Zoom-Technologie eindrucksvoll live vorführen.**

innovation  you



**07 und 08**  
Endergebnis nach  
der Behandlung.

Infos zum Autor



Literatur



Stärke des Mock-ups zeigt deutlich, dass nur eine minimale Präparation an den Zähnen 13 und 23 notwendig ist. Nach Rücksprache mit dem Patienten wurde festgelegt, die Zähne 11 und 21 mit Kompositaufbauten zu versehen, die Zähne 53 und 22 mit Lumi-neers (Non-Prep Veneers) und die Zähne 13 und 23 mit Veneers.

Im nächsten Schritt erfolgte der Aufbau der Zähne 11 und 21 mit Komposit und die Präparation. Dafür wurde das Mock-up verwendet. Mit Veneer-Tiefenmarkierern wurde die Präparationstiefe festgelegt. Im vorliegenden Fall betrug sie 0,5 mm. Im Anschluss an die Tiefenmarkierung wurden die Präparationsrillen mit einem Bleistift markiert (Abb. 4). Die darauffolgende labiale Präparation wurde bis zum Verschwinden der Markierungen durchgeführt. Dabei war auf eine abgerundete Präparation, die keramikgerecht ist, zu achten.<sup>5</sup> An Zahn 53 wurde zudem eine Gingivoplastik mit einem Elektrotrom zur Harmonisierung des Gingivaverlaufs vollzogen. Dabei ist stets darauf zu achten, die biologische Breite nicht zu verletzen (Abb. 5).

Nach Abschluss der Präparation erfolgte die Abformung. In diesem Patientenfall wurde ein durchgehender Retraktionsfaden der Stärke 00 angewandt und anschließend ein intraoraler Scan mit dem TRIOS Scanner der Firma 3Shape durchgeführt. Alternativ kann auch eine konventionelle Abdrucknahme mit Hochpräzisionsmaterialien erfolgen. Die Literatur weist dazu ähnliche Ergebnisse bezüglich der Präparation auf.<sup>6</sup>

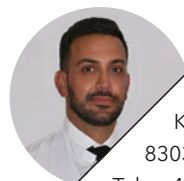
Zum Ende der zweiten Sitzung wurde das Provisorium erstellt und der Patient entlassen. In Zusammenarbeit mit dem zahntechnischen Labor und im Hinblick darauf, dass der Patient Parafunktionen aufwies, wurde entschieden eine Lithiumdisilikatkeramik zu verwenden, die gute ästhetische und mechanische Eigenschaften aufweist.<sup>7</sup>

Die endgültigen indirekten Versorgungen wurden zunächst nur mit Wasser benetzt auf die Zähne aufgesetzt (sog. Water-Try-In, Abb. 6). Danach wurden sie mit einem aufgewärmten Komposit adhäsiv befestigt.<sup>8</sup> Auf diese Weise war eine kontrollierte Überschussentfernung möglich. Nach Eingliederung der Versorgung (Abb. 7 und 8) wurde der Patient mit einer Nachtschiene insbesondere zum Schutz der mittleren Inzisivi, versehen.<sup>9</sup>

## Fazit

Der vorgeführte Patientenfall zeigt die Anwendung von drei verschiedenen Versorgungsformen an sechs Frontzähnen, die auch als Social Six bezeichnet werden und somit deren Wichtigkeit in Bezug auf die ästhetische Erscheinung unterstreichen. Durch diese Vorgehensweise konnte ein hohes Maß an Minimalinvasivität erzielt werden. Gleichzeitig erhöht es allerdings den Schwierigkeitsgrad bei der Herstellung einer farblichen Harmonie.<sup>10,11</sup>

Fotos: © Dr. Onur Deniz Polat



**Dr. Onur Deniz Polat, M.Sc., M.Sc.**

edel + weiss Zahnärztl

Klotenerstr. 50

8303 Bassersdorf, Schweiz

Tel.: +41 44 8383060

[o.d.polat@t-online.de](mailto:o.d.polat@t-online.de)



# TUTORIAL DES MONATS

[www.zwp-online.info/cme-fortbildung/livestream](http://www.zwp-online.info/cme-fortbildung/livestream)

ZWP ONLINE  
CME-COMMUNITY



ZWP ONLINE  
CME-COMMUNITY

## Der Weg zu gesunden und schönen Zähnen

mit Dr. Jens Voss

am 19. März 2021, ab 16 Uhr



1  
CME-Punkt

Präsentiert von:



Die Leser der cosmetic dentistry erhalten die Möglichkeit, thematische Live-Tutorials in Form eines Livestreams innerhalb der ZWP online CME-Community abzurufen und wertvolle Fortbildungspunkte zu sammeln. Die Teilnahme ist kostenlos. Um den CME-Punkt zu erhalten, ist lediglich eine Registrierung erforderlich.

### THEMA

## Der Weg zu gesunden und schönen Zähnen

Die Berufe des Zahnarztes und des Architekten können unterschiedlicher nicht sein. Auf der einen Seite geht es um eine medizinische Leistung, die zunächst der Gesunderhaltung der Zähne und des Zahnhalteapparates dient. Auf der anderen Seite geht es um ein Gebäude, das es zu erhalten oder zu restaurieren gilt. Aber beide analysieren die Ausgangslage, entwickeln einen Plan zur Umsetzung und zur Erreichung des Ziels. Sie stimmen den Plan mit dem Patienten/Kunden ab und folgen in der Planung und Umsetzung grundlegen-

den fachlich-handwerklichen, aber auch ästhetischen Prinzipien und Regeln. Am Ende entsteht ein unter funktionellen und ästhetischen Aspekten nach Möglichkeit optimales Ergebnis.

Im Live-Tutorial mit Dr. Jens Voss/Leipzig am 19. März um 16 Uhr zum Thema „Der Weg zu gesunden und schönen Zähnen“ werden komplexe Herangehensweisen sowie mögliche differenzierte Wege zum Ziel „Gesunde und schöne Zähne“ im Wechselspiel mit der Herangehensweise in der Ar-

chitektur veranschaulicht. Schnell wird deutlich, dass es allgemeine Grundprinzipien der Ästhetik gibt, die auch in anderen Disziplinen ihre Gültigkeit haben. Es geht darum, diese zu kennen und letztlich zielgerichtet in der täglichen Arbeit auch mit multidisziplinären Ansätzen anwenden zu können.



**Dr. Jens Voss**

Infos zum Referenten

### Registrierung/ZWP online CME-Community

Um aktiv an der ZWP online CME teilnehmen zu können, ist die kostenfreie Mitgliedschaft in der ZWP online CME-Community erforderlich. Nach der kostenlosen Registrierung unter [www.zwp-online.info/cme-fortbildung/livestream](http://www.zwp-online.info/cme-fortbildung/livestream) erhalten die Nutzer eine Bestätigungsmail und können das Fortbildungsangebot sofort vollständig nutzen.

# Von den Maya inspiriert - Schädel- und Gebissrekonstruktion mit 3D-Druck

Seit jeher hat der Mensch versucht, sein Wissen zu transkribieren. Ob auf Stein, Papier oder Holz – die verschiedenen Zivilisationen unserer Welt haben unterschiedliche Medien benutzt, um ihre Kultur zu teilen. Die Maya-Zivilisation ist keine Ausnahme. Ein Maya-Kodex ist eine Enzyklopädie, die das Wissen und Können dieser alten Kultur enthält: darunter zählt sogar die Zahnmedizin. Der folgende Fachartikel zeigt die Restauration eines reproduzierten Maya-Gebisses mithilfe von 3D-Druck und verschiedener Composites.

Dr. Yassine Harichane, DDS, M.Sc., PhD

**E**in Maya-Kodex wird in Form eines Ziehharmonika-Faltbuchs präsentiert und enthält Glyphen und Darstellungen, die zusammen eine Erzählung bilden. Diese weltweit einzigartige Geschichte handelt von ihren Überzeugungen, ihren Praktiken, ihren Riten, aber auch ihren Wissenschaften. In der Tat beherrschte die Maya-Zivilisation Architektur, Astronomie, Medizin, Pharmakologie und sogar Zahnmedizin. Leider ist dieses Wissen mit der Ankunft der Eroberer in Flammen aufgegangen. Die Maya-Kodizes galten als Sakrilegien, für die das einzige Mittel zur Reinigung das Feuer war. Deshalb verbrannten die Priester die Maya-Schriften. Heutzutage sind nur drei Maya-Kodizes dem Feuer entkommen, jedoch sind zwei von ihnen in einem so schlechten Zustand, dass sie nicht manipuliert werden können. Der dritte Maya-Kodex, der als der schönste und am besten erhaltene gilt, wird in Deutschland an der Universität Dresden aufbewahrt.

Chichen Itza ist eine Maya-Stadt, die heute für ihre archäologische Stätte bekannt ist, einschließlich der Pyramide von Kukulcan (Abb. 1). Was viele Touristen nicht wissen, ist, dass der Dresdner Kodex auch aus dieser Maya-Stadt stammt. Das Problem liegt in der Tatsache, dass dieser Kodex nur

Informationen enthält, die sich nur auf den Maya-Kalender beziehen. Wissenschaften wie die Zahnmedizin werden nicht erwähnt. Wir haben jedoch Artefakte, die belegen, dass die Mayas Zahnbehandlungen nicht nur zu therapeutischen, sondern auch zu ästhetischen Zwecken durchgeführt haben.<sup>1-21</sup> Heutzutage gibt es keine Möglichkeit, einen vor fünf Jahrhunderten verbrannten Maya-Kodex aus der Asche zurückzubringen. Trotzdem verfügen wir über die Technologie, um 1.500 Jahre alte Artefakte nachzubilden. In diesem Artikel werden wir zeigen, wie wir es geschafft haben, Maya-Stücke mit digitalen Werkzeugen zu reproduzieren.

## Maya-Schädel

Überraschenderweise praktizierten die Mayas bereits zu ihrer Zeit die kraniofaziale Orthopädie. Wenn wir uns die Skelette ansehen, können wir feststellen, dass dieses Volk ein bestimmtes Profil hatte. Der Schädel war gestreckt und hochgezogen, die Stirn floh und der Nasenrücken war durchgehend mit der Stirn, bis er die Schädelspitze erreichte. Diese kraniofazialen Kriterien waren das Ergebnis einer rituellen Praxis: Frauen brachten starre Platten auf dem Kopf ihrer Kinder an, die zusammengebunden waren, um

01  
Kukulcan-  
Tempel.

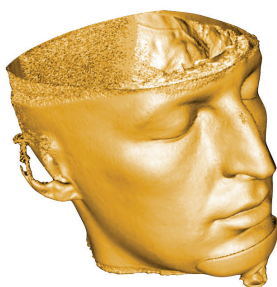






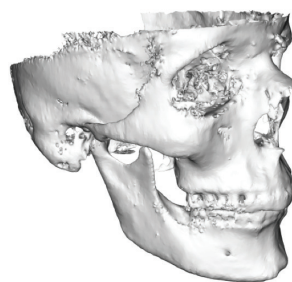
02

02  
Maya-Kinder mit  
Wachstums-  
platten.



03

03  
Gesichts-  
rekonstruktion.



04

04  
Rekonstruktion  
des Schädels.



05

05  
Virtueller  
Maya-Schädel.

das kraniofaziale Wachstum zu steuern (Abb.2). Die Mayas nutzten die Existenz von Fontanellen, Gewebebereichen zwischen den Schädelknochen, um den Kopf des kleinen Kindes zu formen. Das Ergebnis war ein abgeflachter Schädel im Stirn- und Hinterhauptbein sowie eine eiförmige Gesamtform. Diese willkürliche Verformung wurde nicht zu therapeutischen, sondern zu plastischen Zwecken durchgeführt. Es war kulturell und erlaubte, die ethnische und soziale Gruppe des Individuums zu identifizieren.

### Maya-Schädel in 3D gedruckt

Wir haben versucht, einen Maya-Schädel mit moderner Technologie zu synthetisieren. Dazu haben wir drei wesentliche Schritte befolgt: Datenakquise mithilfe einer Cone Beam-Computertomografie, Design und Druck. Der Erfassungsschritt bestand in der Verwendung der Daten,

## „Überraschenderweise praktizierten die Mayas bereits zu ihrer Zeit die kraniofaziale Orthopädie.“

die von einem DVT (iCat) erfasst wurden. Wir haben an einem Scan aus unserer Datenbank gearbeitet, für den der Patient seine Zustimmung gegeben hat. Das Ergebnis ist eine DICOM-Datei, die alle Informationen zur Gewebedichte enthält (Abb.3). Somit ist es möglich, Weichgewebe praktisch zu entfernen, um nur mineralisierte Gewebe wie Knochen und Zähne zu erhalten (Abb.4). Wir haben den Schädel des Patienten isoliert und in eine STL-Datei exportiert. Der Entwurfsschritt beinhaltete den Import der STL-Datei in eine 3D-Modellierungssoftware, um den Schädel virtuell zu verzerren. Der Stirnknochen ist abgeflacht, sodass die Nasenspitze mit der Schädelspitze in Kontakt steht.

Der Hinterhauptknochen wird weniger gewölbt, um die Wirkung einer starren Platte hinter dem Kopf zu simulieren. Schließlich wird der Schädelkasten so modifiziert, dass er eine ovale Gesamtform aufweist. Das Ergebnis ist ein Schädel, der den Kanonen der Maya-Schönheit entspricht (Abb.5). Die digitale Datei wurde an einen 3D-Drucker gesendet (SolFlex 650, VOCO), der mit einem transparenten Harz beladen war (V-Print splint, Abb.6), um die inneren Knochenstrukturen besser widerzuspiegeln. Das Ergebnis ist ein transparenter Schädel (Abb.7) mit feinen Details und einer globalen Form, die den in Museen sichtbaren Maya-Skeletten ähnelt.

### Maya lächelt

Maya-Skelette wurden von multidisziplinären Teams von Anthropologen, aber auch Zahnärzten genau untersucht. In der Tat zeigten die Zähne besondere Modifikationen: Sie





06  
V-Print splint.



07  
Maya-Schädel in  
3D gedruckt.

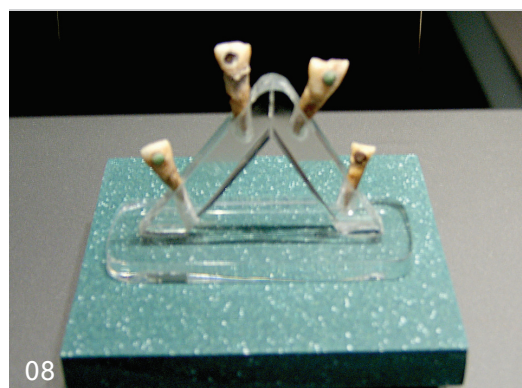
## „In der Tat zeigten die Zähne besondere Modifikationen: sie wurden gefeilt, gestreift und/oder mit Edelsteinen besetzt.“

wurden gefeilt, gestreift und/oder mit Edelsteinen besetzt (Abb. 8). Die Formänderungen können die freie Zahnkante, die vestibuläre Oberfläche sowie den mesialen und distalen Winkel der Zähne umfassen. Die Inlays bestanden aus verschiedenen Steinen: Jade, Obsidian, Serpentin, Hämatit etc. Beachten Sie jedoch, dass sich diese Veränderungen auf das Lächeln beschränkten, d.h. hauptsächlich auf die Frontzähne und in der Regel auf die bukkalen Oberflächen der Zähne. Auch diese Eingriffe erfolgten zu ästhetischen Zwecken, die Zähne waren sowohl ein Zeichen sozialer Identität als auch ein Schmuckstück. Das überraschendste ist, dass diese Eingriffe mit einer Beherrschung durchgeführt wurden, wie z.B. 1.500 Jahre später – Zähne und sogar Inlays sind noch vorhanden. Diese Artefakte sind daher der ultimative Beweis dafür, dass ein zahnärztlicher Eingriff sowohl kosmetisch als auch dauerhaft sein kann.

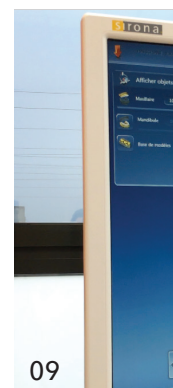
### Maya Wax-up

Mit den in unserer Zeit verfügbaren technologischen Werkzeugen konnten wir drei Artefakte des Maya-Lächelns reproduzieren. Die vorherigen Schritte, Erfassung, Design und 3D-Druck, wurden verwendet, um ein Wax-up und zwei Mock-ups digi-

tal zu erstellen. Der erste Schritt erforderte die Verwendung eines Intraoralscanners (Omniscam CEREC, Dentsply Sirona; Abb. 9). Der Oberkieferbogen eines Patienten wurde bis ins kleinste Detail gescannt, um möglichst realistische Artefakte zu erzielen. Der Scan wurde als STL-Datei exportiert, um eine einfache Bearbeitung durch die Software zu ermöglichen. Im zweiten Schritt wurde mithilfe einer Modellierungssoftware eine planbare Grundlage für den 3D-Druck eines Dentalmodells geschaffen (Abb. 10). Dieses wird direkt in 3D gedruckt (SolFlex 170, V-Print model; Abb. 11), um den Zahnbogen des Patienten zu erhalten (Abb. 12). Um die Lichthärtung zu optimieren, wird das Modell in ein UV-Blitzlichtgerät gegeben (OtoFlash, VOCO; Abb. 13). Ein Wax-up wurde von Maya-Lächeln inspiriert. Für das Wax-up wurde die Form der Frontzähne modifiziert, um die ästhetischen Kriterien der Maya zu erfüllen. Die freie Schneidekante wurde gefeilt und an den mittleren Schneidezähnen eine Stufe angelegt. Die Zähne wurden mit fließfähigem Composite (Admira Fusion Flow,



08



09



VOCO) in den Farben A3,5 für die Backenzähne, A3 für die Prämolaren, A2 für die Eckzähne und schließlich A1 für die Schneidezähne bedeckt. Effekt-Composite (FinalTouch, VOCO) wurde verwendet, um eine realistische Wiedergabe zu erzielen. Das braune Composite wurde in die Rillen eingebracht, das orange in die Embrasuren. Einlegearbeiten wurden mit grünem und blauem Composite (Twinky Star®, VOCO) an den bukkalen Oberflächen der Zähne vorgenommen, um Edelsteine zu simulieren. Und schließlich wurde das Zahnfleisch mit rosa Composite simuliert (AMARIS® Gingiva, VOCO). Das Endergebnis ist ein realistischer Maya-Zahnbogen, der zu 50 Prozent digital und zu 50 Prozent manuell hergestellt wurde (Abb. 14).

### Maya Mock-up

Es ist möglich, ein Wax-up im Mund wiederzugeben – es wird Mock-up genannt. Dafür haben wir zwei verschiedene Workflows implementiert. Im

ersten Arbeitsablauf erfolgt die Erfassung des Zahnbogens mit einem Intraoralscanner (TRIOS MOVE, 3Shape; Abb. 15). Die STL-Datei wird an den Zahntechniker gesendet, der ein digitales Wax-up entwirft. Dieses Wax-up wird nach den Kriterien der Maya-Ästhetik hergestellt: ein mesialer Schnitt auf den mittleren Schneidezähnen, eine Inzisalreduktion auf den lateralen Schneidezähnen und ein Zahnschmuck von Eckzahn zu Eckzahn (Abb. 16). Das digitale Wax-up wird in eine STL-Datei konvertiert, die mit einem speziellen Drucker in 3D gedruckt wird (SolFlex 170, VPrint Model; Abb. 17). Aus dem in 3D gedruckten Modell wird ein Silikonschlüssel hergestellt (V-Posil Putty Fast und X-Light Fast, VOCO; Abb. 18).

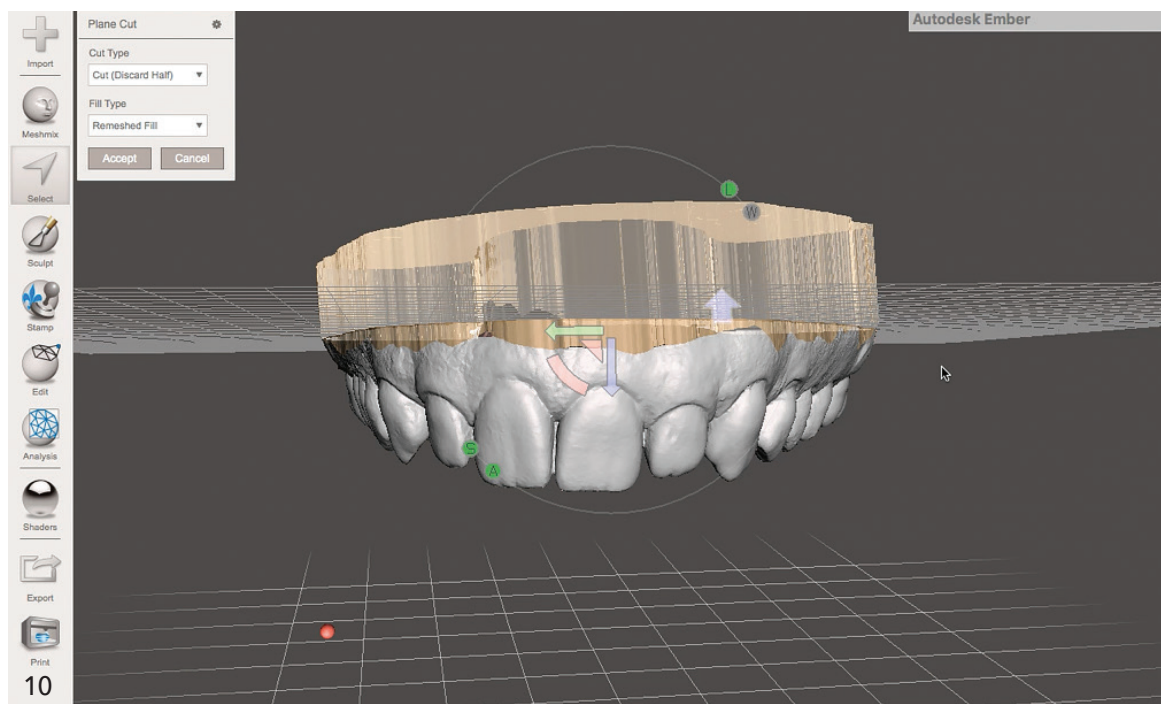
Es wird vor dem Einsetzen in den Mund mit farbigem Composite und temporärem Composite (Structur 3, VOCO) gefüllt. Sobald die Polymerisation abgeschlossen ist, wird der Silikonschlüssel entfernt, um das Maya-Mock-up anzuzeigen (Abb. 19). Das Ergebnis ist erstaunlich, da es gleichzeitig natürlich und übernatürlich ist. In wenigen einfachen Schritten ist es möglich, ein Jahrtausende altes Lächeln zu kreieren.

### Maya Mock-up in 3D gedruckt

Das klassische Mock-up muss zerstört werden, um entfernt zu werden. In diesem Workflow verwenden wir ein in 3D gedrucktes Maya-Mock-up. Nach dem Scannen des Zahnbogens wird die STL-Datei an den Zahntechniker gesendet, der das Mock-up direkt erstellt, ohne ein Wax-up zu fertigen (Abb. 20). Die STL-Datei wird an den 3D-Drucker (SolFlex170) gesendet, der in wenigen Minuten

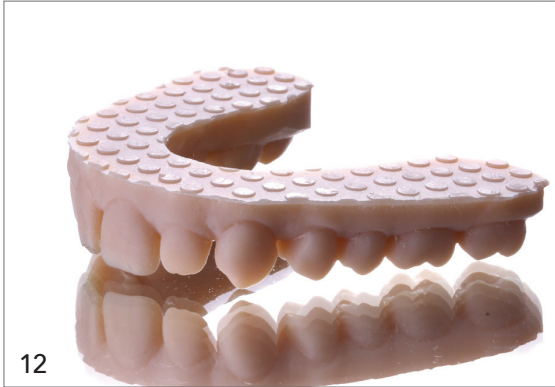
**„Der Oberkieferbogen eines Patienten wurde bis ins kleinste Detail gescannt, um möglichst realistische Artefakte zu erzielen.“**

- 08 Maya-Zähne.
- 09 CEREC Intraoralscanner.
- 10 Virtuelle Schnittebene der Zahnmodellbasis.





11



12



13



14

ein Harz-Mock-up synthetisiert (V-Print model). Die Charakterisierung erfolgt mit farbigem Composite: grün, um Jade und blau, um türkis zu imitieren (Abb. 21). Für Präsentationszwecke im Rahmen dieses Artikels wurde das Mock-up in den Mund eingebracht (Hinweis: Beim Schreiben dieses Artikels war dieses Produkt noch nicht für die intraorale Anwendung angegeben). Das erzielte Ergebnis ist sowohl in ästhetischer als auch in technischer Hinsicht außergewöhnlich (Abb.22). Nichtinvasiv war es möglich, ein von Anfang bis Ende digital gestaltetes Maya-Mock-up herzustellen.

## Klinische Anwendungen

Wir haben in diesem Artikel eine unterhaltsame Anwendung neuer Zahntechnologien gesehen. Natürlich gibt es viele klinische Anwendungen. In der kraniofazialen Orthopädie oder in der Kiefer- und Gesichtschirurgie ist es möglich, eine Behandlung von Anfang bis Ende virtuell zu simulieren. Wenn der Patient eine Malokklusion der Klasse III hat oder eine Le-Fort-Osteotomie erfordert, kann der Spezialist das Therapieergebnis am Computer simulieren und nach der Behandlung sogar den Schädel des Patienten ausdrucken. Dies ist eine großartige Möglichkeit, um die Angemessenheit des Behandlungsplans zu überprüfen und die Unterstützung des Patienten zu erhalten.

In der allgemeinen Zahnheilkunde kann der Arzt auch Behandlungspläne simulieren oder dem Patienten sogar erlauben, das Endergebnis auszuprobieren. Nach dem Scannen des Zahnbogens kann der Zahnarzt gleichzeitig mit dem Digital Smile Design (DSD) das digitale Wax-up auf dem Bildschirm anzeigen. Verwenden Sie nach der Validierung durch den Patienten einfach einen 3D-Drucker, um das Wax-up oder besser das Mock-up auszudrucken. Innerhalb von Minuten erhalten wir einen konkreten Weg für den Patienten, den therapeutischen Vorschlag zu prüfen und zu genehmigen.

## Abschluss

Bis heute haben die Mayas ihre Fähigkeiten und ihr Know-how geheim gehalten. Ihre zahnästhetischen Fähigkeiten sind aufgrund der Langlebigkeit ihrer Eingriffe und ihres technischen Einfallsreichtums atemberaubend. Die aktuelle Zahntechnologie hat es ermöglicht, ein Lächeln mit äußerst anspruchsvollen ästhetischen Kriterien zu entwerfen.

Heutzutage suchen viele Zahnärzte nach Lösungen, um die Anforderungen ihrer Patienten zu erfüllen. Die Digitale Zahnheilkunde bietet Werkzeuge, die erschwinglich und für alle zugänglich sind, damit alle Anforderungen erfüllt werden können. Ob Zahnarzt, Implantologe oder Kieferortho-



15

11 SolFlex 170.

12 Zahnmodell vor dem Charakterisieren.

13 UV-Blitzlichtgerät zur Lichthärtung.

14 Zahnmodell nach dem Charakterisieren.

15 3Shape Intraoralscanner.



16

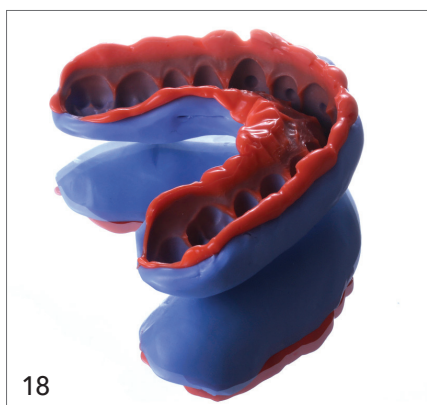


17

16 Virtueller Wax-up Maya.

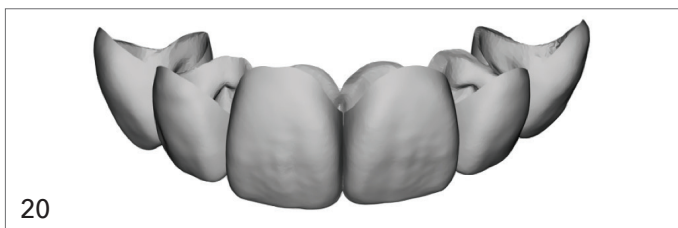
17 Maya-Wax-up in 3D gedruckt.





18  
Silikonschlüssel.

19  
Probieren des  
Maya-Mock-ups.



20

20  
Virtueller  
Mock-up.

21  
Maya-Mock-up  
in 3D gedruckt  
nach dem  
Charakterisieren.

22  
Einprobe des  
Maya-Mock-ups  
nach dem  
3D-Druck.



21



22

päde - digital hat seinen Platz im Alltag. Es ist Sache des Praktikers, die richtige Zahntechnologie zu finden, um sich mit den Maya-Zahnkünstlern messen zu können.

Fotos: © Dr. Yassine Harichane, DDS, M.Sc., PhD

*Hinweis:* Der Autor bedankt sich bei Matthias Mehring und Peter Kopecky für die materielle Unterstützung und Hilfe im 3D-Druck sowie bei Reinhard Buch und Silvia Jarchow für die freundliche und intellektuelle Korrektur dieses Artikels. Er gratuliert Jonathan Pellerin zu seinen herausragenden Fähigkeiten.

Literatur



Infos zum Autor



**Dr. Yassine Harichane**  
DDS, M.Sc., PhD  
Paris, Frankreich  
yassine.harichane@gmail.com



01  
Corporate  
Design

Dazu gehören  
das Praxislogo  
als Wortmarke (r.)  
und „Smileys“  
(hinten) als  
grafisches  
Element.





# Eine Praxisklinik für das ganze Gesicht

Im Herzen von Freiburg im Breisgau, nahe der historischen Altstadt, liegt die Praxisklinik von Dr. Darafsch Kawa. Das Besondere an ihr: Hier bekommen die Patienten nicht nur gesunde und schöne Zähne, sondern erhalten eine Behandlung für das ganze Gesicht. Denn Dr. Kawa ist nicht nur Zahn-, sondern auch Humanmediziner. Im Zentrum seiner Behandlungen steht der Mensch. Diese Philosophie stellt er in seinen Konzepten und seinem Praxisedesign dar.

Nadja Reichert



**02 Herzlich willkommen**  
Der erste Eindruck entscheidet: Empfangstresen in der Praxis-klinik.

**03 Farbkombination**  
Die Praxisräume sind in Weiß und warmen Betontönen gehalten.



**04 Minimalismus**  
Die Praxiseinrichtung überzeugt mit klaren Linien und hochwertigen Materialien.



04

**D**oktor Darafsch Kawa hatte sich einiges vorgenommen, als er seine Praxisklinik in Freiburg im Breisgau eröffnete. Er wollte seine Räumlichkeiten in einem denkmalgeschützten Scherer-Haus einrichten. „Daher war die Verlegung der Lüftungsanlage, die Einrichtung der Klimageräte und der Wasserleitungen eine technische Herausforderung“, erinnert sich der Zahn- und Humanmediziner. Zudem wohnte er zu diesem Zeitpunkt noch in Düsseldorf, sodass die Koordination der verschiedenen Gewerke und Einhaltung des Zeitplans über eine Distanz von rund 470 Kilometern logistisch und organisatorisch recht intensiv war. Aber gemeinsam mit dem Architekturbüro Herzog, Kassel + Partner aus Karlsruhe gelang die Umsetzung des Designkonzepts optimal.

## Starke Kontraste und bunte Farbakzente

Dieses Konzept sah vor, dass „die Form der Funktion folgt. Da es sich um eine Arztpraxis handelt, müssen in erster Linie die Arbeitsabläufe funktionieren“, erläutert Dr. Kawa. „Die Gliederung erfolgte in verschiedene Wirkungsbereiche: Funktionsräume (Sterilisation, OP-Bereich mit Arzt- und Patientenschleuse, Röntgenraum, Zahnlabor), Personal (Sozialbereich, Backoffice, Chefbüro), Behandlungsräume/Wartebereich, Besprechungsraum und Sanitäreinrichtungen.“ Die Gestaltung der einzelnen Räume sollte dabei sowohl clean als auch zeitlos sein und dennoch Eyecatcher beinhalten, die Emotionen wecken. „Der Gang zum Chirurgen ist nie ganz angstfrei und hier hilft ein freundliches Design, um ein wenig abzulenken“, so der Zahn- und Humanmediziner weiter.



05

**05 Akzente**  
Farbigkeiten setzen gezielt optische Akzente und trennen saubere und unsaubere Bereiche im Sterilisationsraum.



**06**  
**Kontraste**  
 Türen mit schwarzer Glasfront und Collagen bilden einen stimmigen Kontrast zu den hellen Farben der Praxisräume.



© Marius Kottal

Die Räume der Praxisklinik sind in Weiß und einer warmen Betonfarbe gehalten, einige Bereiche haben als Gegensatz eine schwarze hochwertige Glasfront. Zudem haben die Decken, Böden und Wände einen schwarzen Streifen. Dadurch drückt sich das Corporate Design der Praxis aus. Es besteht neben dem markanten schwarzen Streifen aus einer Wortmarke im Praxislogo, z.B. im Eingangsbereich, und einem grafischen Element in Form von Smileys, entwickelt von der Werbeagentur Büro Bloock aus Köln. Dieses klare und optisch hochwertige Design erfreut nicht nur den Praxisinhaber. „Ich liebe die schwarze Glasfront, die es so in der Form und Größe nicht gibt und auf die wir von vielen Patienten positiv angesprochen werden“, berichtet er stolz. „Die Verwirklichung von Designelementen, die ich durch Recherche vorab gesammelt hatte und die wir umsetzen konnten, spiegeln sich auch in anderen Bereichen des Corporate Designs wider, sodass insgesamt ein runder, in sich stimmiger Eindruck entsteht.“ Dieser Eindruck herrscht auch im Aufbereitungsraum vor. Hier sorgen farbliche Scheiben nicht nur für eine Auflockerung der weißen Einrichtung, sondern auch für eine Trennung in die Bereiche unsauber (rot) bis sauber (grün).

„Der erste Eindruck entscheidet“, betont Dr. Kawa. Diese Maßgabe hat er auch an seine Praxisräume gelegt, denn sie bestimmt auch sein Behandlungskonzept. Die Praxisklinik ist nicht nur auf Zahnmedizin spezialisiert, sondern bietet auch Chirurgie und Ästhetik für das gesamte Gesicht an. Daher gehören neben Implantologie und Oralchirurgie auch Nasen- und Kinnkorrekturen, Falten- und Fettbehandlungen oder Lippenkorrekturen zum Behandlungsspektrum. Diesen „Doppelweg“ hat Dr. Kawa bereits während seines Studiums beschritten. „Die Faszination Funktion und Ästhetik in dem für mich spannendsten Bereich der menschlichen Anatomie – Kopf-Hals-Bereich – anzuwenden, hat mich motiviert, nach einem Doppelstudium die lange, hoch spezialisierte Ausbildung zum Facharzt für Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie (MKG) zu durchlaufen und darüber hinaus auch den Titel ‚Europäischer Facharzt‘ zu erwerben“, erklärt er. Es folgte außerdem die Zusatzbezeichnung „Plastisch-Ästhetische Operation“ am Universitätsklinikum Bochum. Dort war Dr. Kawa viele Jahre als Oberarzt tätig und leitete u.a. die Sprechstunde für Kieferfehlstellungen. „Meine klinischen und wissenschaftlichen Arbeitsschwerpunkte waren

die Dysgnathiechirurgie und die plastisch-rekonstruktive Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie“, berichtet er. „Beide Studiengänge haben ihre Berechtigung in der MKG und verschaffen dem Chirurgen ein Alleinstellungsmerkmal.“

## Gegenteil zum klassischen Ambiente im Krankenhaus

Ein Alleinstellungsmerkmal will er auch seinen Patienten bieten. „Im Zentrum steht der Patient – und dies als Mensch“, betont Dr. Kawa. In seiner Praxisklinik wird sich von Beginn an sensibel und mit modernen und innovativen Behandlungsmethoden um das Wohlbefinden der Patienten gekümmert. „Mein Team und ich nehmen uns viel Zeit für unsere Patienten und begegnen ihnen einfühlsam auf Augenhöhe. Statt Fachchinesisch sprechen wir ihre Sprache. Arzt und Patient stellen ein Team dar, sodass die Mitarbeit und die Disziplin von beiden Seiten unabdingbar für den Erfolg sind“, sagt Dr. Kawa weiter.

Damit die Patienten auch aktiv mitarbeiten, ist es wichtig, dass sie sich wohlfühlen. Es ist eine Praxisklinik, aber den Patienten soll nicht der klassische Eindruck eines Krankenhauses vermittelt werden. Das bedeutet, dass strenge hygienische Standards und herausragender ärztlicher Service mit geschmackvollem Interior, einer hochwertigen Ausstattung und zentralen Lage der Praxisklinik vereint werden. „Extrawege entfallen für die Patienten, denn bei uns gibt es alles unter einem Dach: Erstgespräch, Behandlung oder Operation, ambulante Aufenthalte und alle Kontrolluntersuchungen“, erklärt Dr. Kawa. Ein Service, den die Patienten sehr schätzen.



**Dr. Kawa**

**Die Praxisklinik für Mund-, Kiefer- und ästhetische Gesichtschirurgie**

Kaiser-Josef-Straße 263 (Am Holzmarkt)

79098 Freiburg im Breisgau

Tel.: +49 761 31964140

praxis@dr-kawa.de

www.dr-kawa.de







# Zahnmedizinische Fortbildung in



Zahnmedizin und Wein kombinieren? Geht nicht? Doch: bei den Giornate Veronesi. Am 4. und 5. Juni findet das Zahnmedizinerevent mit dem besonderen italienischen Flair zum wiederholten Mal im Kongress-Resort VILLA QUARANTA TOMMASI WINE HOTEL & SPA in Valpolicella statt. Updates zur Implantologie und Allgemeinen Zahnheilkunde gibt es mit wissenschaftlichen Vorträgen, Table Clinics und Live-OP. Zudem wird ein eigenes Programm für die Zahnärztliche Assistenz geboten. Die wissenschaftliche Leitung liegt in den Händen von Prof. Dr. Mauro Marincola und Prof. Dr. Andrea Cicconetti. Und noch eine Weiterbildung der ganz besonderen Art wartet: ein 90-minütiges Weinseminar auf dem Gut der Winzerfamilie Tommasi, Weinverkostung und das Zertifikat „Giornate Veronesi Weinspezialist“ inklusive. Informationen und Anmelde-möglichkeiten gibt es unter [www.giornate-veronesi.de](http://www.giornate-veronesi.de)



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



Anmeldung  
und Programm



# „Für uns ist Kosmetische Zahnmedizin mehr als weiße Zähne“

Mit Beginn des neuen Jahres wechselte turnusmäßig die Präsidentschaft der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ). Dr. Jens Voss übernimmt für ein Jahr die Führung der Fachgesellschaft. Im folgenden Interview stellt der Präsident die Pläne und Ziele der DGKZ vor.

Jürgen Isbaner

**H**err Dr. Voss, das abgelaufene Jahr war aufgrund der Corona-Pandemie sehr ungewöhnlich und hatte neben den gesamtgesellschaftlichen Folgen auch tiefgreifende

**Auswirkungen auf die Zahnmedizin. Wie schätzen Sie aktuell die Situation ein?**

Ja, das stimmt. Ich denke, wir alle haben eine solche Ausnahmesituation bisher nicht erlebt, und es war auch nicht so einfach, sich auf die veränderten Bedingungen einzustellen und Wege für einen adäquaten Umgang mit der Pandemie und ihren vielfältigen Folgen zu finden. Ich denke, dass es uns als Zahnärztinnen und Zahnärzte inzwischen recht gut gelungen ist, die praxisorganisatorischen und behandlungsseitigen Voraussetzungen für die Aufrechterhaltung einer qualitativ hochwertigen zahnärztlichen Versorgung zu schaffen. Jetzt hoffen wir sicher alle gemeinsam, dass der Frühling und natürlich auch die Impfungen dazu führen, dass die Pandemie immer besser beherrschbar wird und allmählich abebbt.

**Hatte denn die Pandemie auch Auswirkungen auf die DGKZ?**

Aber natürlich. Wir hatten uns für das Jahr 2020 einiges vorgenommen. Im Zentrum stand unser Jahreskongress im Mai in Marburg, der letztlich aufgrund der Corona-bedingten Einschränkungen nicht stattfinden konnte. Unter der Themenstellung „Rot-weiße Ästhetik - State of the Art“ wollten wir in Marburg die aktuellen Trends in der Ästhetischen Zahnmedizin mit einer möglichst großen Bandbreite aufzeigen. Referenten von Universitäten und aus der Praxis sollten hier intensiv mit den Kongressteilnehmerinnen und -teilnehmern diskutieren. Corona machte uns da leider einen Strich durch die Rechnung. Das Vorhaben, den Kongress

auf einen neuen Termin und Standort im Herbst zu verlegen, scheiterte dann auch wieder wegen Corona. Den kompletten Kongress neu zu organisieren, hatte uns viel Kraft abverlangt. Jetzt blicken wir aber in die Zukunft.

**Heißt das, dass sich die DGKZ für 2021 viel vorgenommen hat?**

Ja, das heißt es. Wir haben in unserer letzten virtuellen Vorstandssitzung Ende November 2020 rückblickend die Lage noch einmal analysiert und festgelegt, wie die DGKZ auf die eingetretenen Veränderungen reagieren soll und wie sie sich mittelfristig entsprechend anpassen muss. Dabei war es zunächst wichtig, zu sehen, was die Gesellschaft im Kern ausmacht und was sich in den letzten 18 Jahren seit ihrer Gründung bewährt hat. Da steht zunächst unsere Grundidee, die wir von Beginn an propagiert haben. Für uns ist es nebensächlich, ob man von Kosmetischer oder Ästhetischer Zahnmedizin spricht. Wir verwenden die Begriffe, wie international üblich, synonym und haben uns daher auch nicht an den manchmal praktizierten Haarspaltereien beteiligt.

Viel entscheidender ist für uns die Definition, was wir darunter verstehen. Für uns ist Kosmetische, oder wenn Sie es lieber wollen, Ästhetische Zahnmedizin die ideale Verbindung von Funktion und Ästhetik auf höchstem fachlichen Niveau. Für uns ist Kosmetische Zahnmedizin mehr als weiße Zähne. Sie ist ein übergreifender interdisziplinärer Ansatz - der Prothetik, Konservierende Zahnheilkunde, die Kieferorthopädie oder auch die Parodontologie mit dem Ziel „schöne Zähne“ verbindet. Zahnärztinnen und Zahnärzte müssen sich heute umfassend aufstellen und weiterbilden. Neben dem Erhalt und der Wiederherstellung der Funktion ist inzwischen bei den Patienten aber



**Dr. Jens Voss**  
Präsident der  
Deutschen  
Gesellschaft für  
Kosmetische  
Zahnmedizin e.V.  
(DGKZ)



auch der Wunsch nach dem „Perfect Smile“ immer stärker ausgeprägt. Damit ist Ästhetisch-Kosmetische Zahnmedizin bei den Generalisten angekommen. Das war 2003, als wir das Thema erstmals auf die Tagesordnung setzten, noch lange nicht so. Mit der DGKZ gibt es somit in Deutschland seit nunmehr 18 Jahren eine Fachgesellschaft, die nicht nur ihre Mitglieder mit Fortbildungen und Fachinformation unterstützt, sondern gleichzeitig auch das Thema in der gesamten Diskussion immer stärker in den Fokus gerückt hat.

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

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

**„Für uns ist Kosmetische, oder wenn Sie es lieber wollen, Ästhetische Zahnmedizin die ideale Verbindung von Funktion und Ästhetik auf höchstem fachlichen Niveau.“**

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

**Jetzt aber noch einmal zu den Vorhaben für 2021. Was steht hier auf der Tagesordnung?**

Ich hatte ja bereits auf unsere Vorstandssitzung verwiesen. Wir möchten unseren Mitgliedern, aber auch allen anderen Zahnärztinnen und Zahnärzten mit Fortbildungsangeboten die Möglichkeit geben, den ständig wachsenden Herausforderungen der modernen Zahnmedizin optimal begegnen zu können. Hier spielt natürlich die Jahrestagung der

„Mit der **DGKZ** gibt es somit in Deutschland seit nunmehr **18 Jahren** eine **Fachgesellschaft**, die nicht nur ihre Mitglieder mit Fortbildungen und Fachinformation unterstützt, sondern gleichzeitig auch das Thema in der **gesamten Diskussion** immer **stärker in den Fokus** gerückt hat.“



Infos zur  
Fachgesellschaft



Infos zum  
Interviewpartner  
[Dr. Jens Voss]



DGKZ eine zentrale Rolle. Mit einem inhaltlich erweiterten Programm, das diesmal auch einen Expertentalk enthalten wird, werden wir den ausgefallenen Kongress am 7. und 8. Mai 2021 in Marburg nachholen. Wie bereits für 2020 vorgesehen, werden uns hier sowohl Hochschullehrer als auch erfahrene Praktiker als Referenten und Diskussionspartner unterstützen. Ich wünsche mir natürlich sehr, dass es die Kolleginnen und Kollegen nach dieser langen Phase ohne Präsenzveranstaltungen wieder nach „draußen“ zieht und die Jahrestagung ein voller Erfolg wird.

Als weitere Maßnahme werden wir ein internetbasiertes Angebot an Fortbildungen haben. Wir beginnen zunächst mit einer Reihe von Web-Tutorials zu unterschiedlichen Themen der Ästhetisch-Kosmetischen Zahnmedizin. Hier werden wir zunächst als Vorstandsmitglieder vorgehen, denken aber, dass wir mit der Zeit – auch mit Unterstützung der Industrie – neue Themen in das Programm aufnehmen und so mittelfristig ein immer spannenderes Angebot schaffen können.

Ganz wichtig und von der Bedeutung her nicht zu unterschätzen ist der Relaunch unseres Verbandsorgans *cosmetic dentistry*, das eine wesentliche Säule unserer Außenwirkung ist. Neben dem mit dieser Ausgabe vorliegenden neuen Layout und einer neuen Wort-Bild-Marke erfährt das Magazin in seinem achtzehnten Erscheinungsjahr auch eine komplette Überarbeitung in Bezug auf Inhalt und Konzept. Natürlich werden die fachlichen Inhalte weiterhin eine entscheidende Rolle spielen. Jedoch geht es jetzt auch darum, den Fokus zu erweitern und mit

neuen Themen die Zahnärzteschaft in der Breite zu erreichen. Neue Themen sind in diesem Zusammenhang auch wirtschaftliche sowie strukturelle/organisatorische Aspekte. Moderne Zahnmedizin in ihrer Komplexität ist mehr als nur die Summe der fachlichen Komponenten. Die *cosmetic dentistry* soll sich zunehmend auch an junge Zahnärztinnen und Zahnärzte richten, die eine moderne, patientenorientierte Zahnmedizin auf hohem Niveau betreiben und für die eine moderne Zahnarztpraxis auch Einklang von Arbeit und Leben bedeutet.

#### **Abschließend noch eine Frage zur Mitgliedschaft in der DGKZ. Warum sollte man Mitglied Ihrer Fachgesellschaft werden?**

Grundsätzlich bin ich der Meinung, dass man sich aktiv für Sachen einsetzen sollte, die man für wichtig hält und die einen Nutzen für die Allgemeinheit haben. Das ist auch der Anspruch unserer Fachgesellschaft. Darüber hinaus können sich die Mitglieder zum Beispiel im Rahmen der DGKZ-Jahrestagung umfassend weiterbilden und profitieren dabei von ermäßigten Teilnahmegebühren. Dann gibt es ab diesem Jahr noch zusätzlich die digitalen Fortbildungsangebote. Außerdem unterstützen wir auch mit unserer Öffentlichkeitsarbeit die Kolleginnen und Kollegen. So stellt die DGKZ allen aktiven Mitgliedern eine kostenlose individuelle Mitgliederhomepage zur Verfügung, über die der Patient per Link mit der Praxishomepage verbunden wird. Weiterhin sind auch der Bezug unseres viermal jährlich erscheinenden interdisziplinären Fachmagazins *cosmetic dentistry* sowie der regelmäßige Newsletter Gründe, Teil unserer Gemeinschaft zu sein.

**Herr Dr. Voss, vielen Dank für das Gespräch.**



# „Rot-weiße Ästhetik – State of the Art“ im Mai 2021 in Marburg

Aufgrund der COVID-19-Pandemie war es im vergangenen Jahr nicht möglich, die Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) wie geplant durchzuführen. Auch die zwischenzeitlich auf den Herbst vorgenommene terminliche und örtliche Verschiebung blieb aufgrund hoher Infektionszahlen ohne Erfolg. Jetzt haben die Veranstalter angesichts von Impfungen in größerem Umfang Hoffnung auf eine schrittweise Verbesserung und perspektivisch auch auf eine Normalisierung der Lage. Somit findet die 17. Jahrestagung der DGKZ am 7. und 8. Mai 2021 in Marburg statt. Unter dem Motto „Rot-weiße Ästhetik – State of the Art“ werden Referenten von Universitäten und erfahrene Praktiker mit den Teilnehmern die gegenwärtigen Trends in der modernen Zahnheilkunde diskutieren. Ob Prothetik, Parodontologie, Zahnerhaltung, Implantologie oder Aspekte der Ästhetik des Gesichts – das spannungsreiche Programm bietet sicher für jede interessierte Zahnärztin und jeden interessierten Zahnarzt etwas. Ein begleitendes Programm zu den Themen Hygiene und QM macht die Jahrestagung zugleich auch zum Fortbildungsereignis für das gesamte Praxisteam. Die Frage, wie die perfekte rot-weiße Ästhetik erreicht werden kann und welche alternativen Wege und Lösungsmöglichkeiten es gibt, wird u. a. im erstmals im Rahmen der DGKZ-Jahrestagung veranstalteten Expertentalk diskutiert. In diesem neuen Programmformat halten die beteiligten Experten jeweils kurze Einführungsvorträge, denen sich eine Diskussion vor allem auch der alternativen Optionen mit den jeweils anderen Experten sowie den Teilnehmern anschließt. Der Expertentalk wird auch ins Internet übertragen.

**Hinweis: Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!**



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



Anmeldung  
 und Programm





Rot-weiße Ästhetik – State of the Art



# 17. JAHRESTAGUNG DER DGKZ

7./8. Mai 2021  
Congresszentrum VILA VITA Marburg

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



www.dgkz-jahrestagung.de



## Freitag, 7. Mai 2021 | Programm Zahnärzte

### PODIUM 1 DAS SCHÖNE GESICHT

Wissenschaftliche Leitung: Dr. Andreas Britz/Hamburg

Einführungsvorträge „Das schöne Gesicht“

11.00 – 11.15 Uhr **Eröffnung**

11.15 – 11.45 Uhr **Dr. Jens Voss/Leipzig**

Das schöne Gesicht aus zahnärztlicher Sicht  
(Zähne und Zahnstellung)

11.45 – 12.15 Uhr

**Dr. Andreas Britz/Hamburg**

Das schöne Gesicht aus ärztlicher Sicht  
(Augen-, Mund- und Kinnregion)

12.15 – 12.45 Uhr

**Dr. Lea Höfel/Garmisch-Partenkirchen**

Das schöne Gesicht aus psychologischer Sicht

12.45 – 13.00 Uhr

Diskussion

13.00 – 14.00 Uhr

Pause/Besuch der Industrieausstellung

ab 14.00 Uhr Teilnahmemöglichkeit am Podium 2 oder 3 (Bitte geben Sie das von Ihnen gewünschte Podium auf dem Anmeldeformular an.)

### PODIUM 2 ANTI-AGING MIT INJEKTIONEN<sup>1</sup>

Wissenschaftliche Leitung: Dr. Andreas Britz/Hamburg

Theoretische Grundlagen „Anti-Aging mit Injektionen“

14.00 – 15.30 Uhr

**Dr. Andreas Britz/Hamburg**

Theoretische Grundlagen und allgemeine  
Fragestellung (bildgestützte Erfahrungsberichte bzw.  
Fallbeispiele, Misserfolge, Problemmanagement,  
Vorher-Nachher-Bilder)

15.30 – 16.00 Uhr

Pause/Besuch der Industrieausstellung

Praktische Demonstration „Anti-Aging mit Injektionen“

16.00 – 17.30 Uhr

**Dr. Andreas Britz/Hamburg**

Video-Demonstrationen und Live-Behandlungen  
(Probanden)  
Materialkunde  
Injektionstechniken

### PODIUM 3 PARODONTOLOGIE

Wissenschaftliche Leitung: Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten (14 Uhr Eröffnung)

14.15 – 14.50 Uhr

**Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg**

Einführungsvortrag: Was bringt die neue Parodontitis-  
Klassifikation für die Praxis?

14.50 – 15.30 Uhr

**Prof. Dr. Claudia Barthel-Zimmer/Witten**

Besonders knifflig: die Endo-Paro-Läsion

15.30 – 16.00 Uhr

Pause/Besuch der Industrieausstellung

16.00 – 16.45 Uhr

**Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg**

Der Stellenwert der maschinellen Instrumentierung in der  
PAR-Therapie

16.45 – 17.30 Uhr

**Katja Effertz/Karby**

Nur zufriedene Mitarbeiter\*innen leisten gute Arbeit

## Samstag, 8. Mai 2021 | Programm Zahnärzte

### PODIUM 4 ROT-WEISSE ÄSTHETIK – STATE OF THE ART

Wissenschaftliche Leitung/Moderation: Professor Invitado Universität Sevilla Dr. Martin Jörgens/Düsseldorf (09.00 – 09.15 Uhr Begrüßung)

09.15 – 09.45 Uhr

**Prof. Dr. Thorsten M. Auschil/Marburg**

Möglichkeiten nichtchirurgischer ästhetischer Korrekturen  
bei Parodontalpatienten

09.45 – 10.15 Uhr

**Dr. Yasin Aktas/Duisburg**

Die rot-weiße Ästhetik – Der Rahmen eines perfekten Lächelns

10.15 – 10.45 Uhr

**Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg**

Möglichkeiten und Grenzen der regenerativen PA-Chirurgie

10.45 – 11.00 Uhr

Diskussion

11.00 – 11.30 Uhr

Pause/Besuch der Industrieausstellung



## EXPERTENTALK

ab 11.30 – 13.15 Uhr

Frontzahnästhetik State of the Art –  
Welche Lösungen sind wann die besten?

**Dr. Jens Voss/Leipzig**

Der Weg zu gesunden und schönen Zähnen als strategisches Konzept

**Profesor Invitado Universität Sevilla Dr. Martin Jörgens/Düsseldorf**

Lösungskonzepte bei schwarzen Dreiecken mit Lasertechnik, Hyaluronsäure und minimalinvasiven Composite-Techniken – Wichtige Tools für den Praktiker

**Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht**

Veneers von konventionell bis no prep – Was ist wann State of the Art?

ab 14.30 Uhr Teilnahmemöglichkeit am Podium **5** oder **6** (Bitte geben Sie das von Ihnen gewünschte Podium auf dem Anmeldeformular an.)

## PODIUM **5** IMPLANTOLOGIE

Wissenschaftliche Leitung: Prof. Dr. Nicole B. Arweiler,  
Prof. Dr. Thorsten M. Auschill/beide Marburg

- 14.30 – 15.00 Uhr **Dr. Theodor Thiele, M.Sc./Berlin**  
Knochen als Grundlage für den funktionellen und ästhetischen Erfolg in der Implantologie. Stabilität und Risikomanagement der vertikalen Dimension
- 15.00 – 15.30 Uhr **Dr. Amely Hartmann/Filderstadt**  
Frontzahnverlust – Herausforderungen an Funktion und Ästhetik
- 15.30 – 16.00 Uhr **Prof. Dr. Dr. Adrian Kasaj, M.Sc./Mainz**  
Weichgewebsmanagement um Zähne und Implantate: Was gibt es Neues?
- 16.00 – 16.15 Uhr Resümee/Abschlussdiskussion

## PODIUM **6** PRÄVENTION

Wissenschaftliche Leitung: Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten

- 14.30 – 15.00 Uhr **Prof. Dr. Cornelia Frese/Heidelberg**  
Box Elevation oder Kronenverlängerung – eine echte Alternative?
- 15.00 – 15.30 Uhr **Prof. Dr. Carolina Ganß/Gießen**  
Fluorid oder doch besser Hydroxylapatit?
- 15.30 – 16.00 Uhr **Prof. Dr. Thorsten M. Auschill/Marburg**  
Prävention und Therapie periimplantärer Erkrankungen
- 16.00 – 16.15 Uhr Resümee/Abschlussdiskussion

## Organisatorisches

### KONGRESSGEBÜHREN

**Freitag, 7. und Samstag, 8. Mai 2021 (Teilnahme an den Podien/Vorträgen)**

Zahnarzt (Frühbucherrabatt bis 19.03.2021)	205,- € zzgl. MwSt.
Zahnarzt	235,- € zzgl. MwSt.
Assistent (mit Nachweis)	130,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	118,- € zzgl. MwSt.

Bei Tageskarten reduziert sich die ausgewiesene Kongressgebühr um 25%.  
Tagungspauschale Freitag: 59,- € | Samstag: 59,- €

Mitglieder der DGKZ erhalten 20% Rabatt auf die Kongressgebühr (DGKZ-Jahrestagung).

### PODIUM **1** & **2** (Einzelbuchung)

<b>Das schöne Gesicht/Anti-Aging mit Injektionen</b>	150,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	59,- € zzgl. MwSt.

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

### VERANSTALTER/ANMELDUNG

OEMUS MEDIA AG | Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-328 | Fax: +49 341 48474-290  
event@oemus-media.de | www.oemus.com



Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!

### **1 Hinweis Podium **2**:**

Die Ausübung von Faltenbehandlungen setzt die medizinische Qualifikation entsprechend dem Heilungsgesetz voraus. Das Symposium „Das schöne Gesicht/Anti-Aging mit Injektionen“ ist das Einstiegsmodul für eine an unterschiedlichen Standorten stattfindende Kursreihe. Gleichzeitig ist es auch gut zur Grundlageninformation für die Thematik geeignet. Die weiterführenden Kursreihen beinhalten die theoretische Vertiefung der fachlichen Grundlagen, praktische Übungen am Tierpräparat sowie Live-Demonstrationen am Probanden. Als Abschluss gibt es das Modul „Masterclass“, das in der Klinik von Dr. Britz in Hamburg stattfindet. Hier haben die Teilnehmer die Option, Probanden unter Aufsicht selbst zu behandeln. Aufgrund unterschiedlicher rechtlicher Auffassungen kann es zu verschiedenen Statements, z. B. im Hinblick auf die Behandlung mit Fillern im Lippenbereich durch Zahnärzte, kommen. Klären Sie bitte eigenverantwortlich das Therapiespektrum mit den zuständigen Stellen ab bzw. informieren Sie sich über weiterführende Ausbildungen, z. B. zum Heilpraktiker.

## 17. JAHRESTAGUNG DER DGKZ

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

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Deutschland

Für die **17. Jahrestagung der DGKZ** am 7. und 8. Mai 2021 in Marburg melde ich folgende Personen verbindlich an: (Bitte Zutreffendes ankreuzen.)

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

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit  
Mitglied DGKZ  ja  nein

Podium **1**  Podium **4**  
 Podium **2** oder  Podium **5** oder  
 Podium **3**  Podium **6**

Freitag Samstag

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit  
Mitglied DGKZ  ja  nein

Podium **1**  Podium **4**  
 Podium **2** oder  Podium **5** oder  
 Podium **3**  Podium **6**

Freitag Samstag

Stempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Veranstaltungen 2021 (abrufbar unter [www.oemus.com/agb-veranstaltungen](http://www.oemus.com/agb-veranstaltungen)) erkenne ich an.

Datum, Unterschrift

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

# Zwischen Wettkampf und Praxis: eine Zahnärztin im Profisport

Zahnmediziner arbeiten viel am Patienten, und das meistens sitzend. Damit nicht nur die Fitness, sondern auch Rücken, Schultern und Nacken nicht leiden müssen, ist regelmäßiger Sport wichtig. Das fällt umso leichter, wenn man diesen nicht nur mag, sondern liebt und lebt – so wie Laura Zimmermann. Ihr Leben spielte sich über Jahre zwischen Behandlungsstuhl und Triathlonwettkämpfen ab. Im Interview berichtet sie von ihrem „Doppelleben“ als Zahnärztin und Sportlerin.

Nadja Reichert

**2**020 war der Plan, sich auf die sportliche Karriere zu konzentrieren. Einer der Gründe, weshalb sich die Profi-Triathletin Laura Zimmermann zu diesem Schritt entschied, war ihr bisher größter Erfolg: Platz zwei bei ihrem Ironman-Debüt in Barcelona 2019 mit einer Zeit von 8:49:12 Stunden. Die Corona-Pandemie machte ihrem Plan aber einen Strich durch die Rechnung. Laura Zimmermann ließ trotz fehlender Wettkämpfe das Training jedoch nicht schleifen. Die Sportlerin verbrachte so viel Zeit wie lange nicht mehr an ihrem derzeitigen Heimatort Baiersbronn und war glücklich, dass es ihr bei den Trainingsbedingungen – zumindest meistens – an nichts fehlte. Daneben nutzte sie auch die Gelegenheit für die Besteigung der Zugspitze bei winterlichen Bedingungen im Spätherbst. Ein Abenteuer, dem sie sich auch deshalb widmete, da 2020 durch die Pandemie viele Wettkämpfe abgesagt werden mussten. Ein Grund für die Profi-Triathletin, auch den Beruf wieder in ihr Leben zu integrieren: den der Zahnärztin.

## Vom Behandlungsstuhl in die Wettkämpfe: Fehlen Ihnen die Zahnmedizin und der Praxisalltag?

Definitiv fehlt mir die Zahnmedizin, die tägliche Routine, die Patienten und der Austausch unter Kollegen. Gerne nehme ich aber die Mehrbelastung auf mich und verfolge noch den ein oder anderen Traum als Profi-Triathletin.

## Haben Sie sich während Ihres Zahnmedizinstudiums auf einen bestimmten Bereich spezialisiert?

Das Studium dient der Ausbildung aller Bereiche der Zahnmedizin. Die Möglichkeit einer Spezialisierung besteht hierbei nicht. Allerdings kann man für sich bereits ganz gut herausfinden, welches Fachgebiet einem mehr oder auch weniger zusagt. Mein großes Interesse sehe ich unter anderem im Fachbereich Sportzahnmedizin.

**01**  
**Laura Zimmermann** trainiert täglich mehrmals für ihre Teilnahme an Triathlonwettkämpfen.





02  
2019 siegte  
Laura Zimmer-  
mann beim City  
Triathlon in  
Frankfurt am  
Main.



02

© Marcel Hilger

## „Ausdauertraining spielt meiner Meinung nach eine bedeutende Rolle für die nötige Konzentration und psychische Belastbarkeit.“

Seit vier Jahren starten Sie im Profibereich. 2020 sah es leider nicht gut für Wettkämpfe aus. Wie viele konnten Sie absolvieren und welcher war ihr wichtigster?

Das Jahr 2020 ist Corona-bedingt anders verlaufen, als ich es geplant und mir gewünscht hätte. Sportliche Highlights waren Mangelware. Es war nicht einfach, damit umzugehen, über Wochen und Monate nicht zu wissen, ob ein Wettkampfstart noch möglich ist. Das war definitiv eine mentale Herausforderung. Dennoch habe ich versucht, dieses Jahr als Chance zu sehen, und an meinen Schwächen zu arbeiten. Über das Jahr konnte ich gut und viel trainieren - meine Leistung kontinuierlich weiter steigern. Meine Lorbeeren konnte ich mir dafür allerdings nicht wirklich abholen. Es steht ein Sieg bei einem Kraichgau-Cross Duathlon (Laufen-Mountainbiken-Laufen) und der Sieg beim virtuellen Zehn-Kilometer-Silvesterlauf „Dreams cannot be cancelled Run“ des Veranstalters der Challenge Roth zu Buche. Ich bin überzeugt, dass ich nach der Saison 2021 wieder über absolvierte Wettkämpfe berichten kann.

Welche Wettkämpfe stehen 2021 für Sie an?

Abhängig vom Wettkampfkalender und der aktuellen Situation gibt es für mich im Jahr 2021 zwei ganz klare Ziele: eine der großen deutschen Langdistanzen (Challenge Roth oder Ironman Frankfurt) und die Qualifikation für den Ironman Hawaii 2022. Neben zwei Langdistanzen werde ich sicherlich auch wieder bei diversen anderen Rennen unterschiedlicher Streckenlänge an der Startlinie stehen.

Warum ist gerade Triathlon Ihr Lieblingssport?

Der Triathlonsport ist sehr vielfältig, abwechslungsreich und bietet dem Körper ein komplettes Workout wie vermutlich wenig andere Sportarten. Es gilt die Balance zwischen den unterschiedlichen sportlichen Fähigkeiten, wie beispielsweise Kraft, Ausdauer, Beweglichkeit und Koordination, auszuloten. Die Bewegung in den unterschiedlichen Elementen, das Naturerlebnis und das Verschieben der eigenen Grenzen faszinieren mich. Vor allem im Profisport spielen auch die technischen



03

© Christoph Jorda



04

© mainzahn

**03**  
Neben Laufen und Radfahren steht auch Schwimmen auf dem Trainingsplan der Profi-Triathletin.

**04**  
Laura Zimmermann widmet sich auch wieder ihrem Beruf als Zahnärztin in der Praxis mainzahn in Würzburg.

Details eine enorm wichtige Rolle und können über Sieg oder Niederlage entscheiden. Mir macht es Spaß, mich mit Themen, wie beispielsweise der Aerodynamik und der Technik an meinen Rädern, auseinanderzusetzen, diese zu analysieren und stetig weiter zu perfektionieren.

**Schwimmen, Radfahren, Laufen - wenn es nicht der Triathlon sein soll, welche Sportart wäre für Zahnmediziner ein guter Ausgleich?**

Die Torsionsbewegungen am Behandlungsstuhl halte ich für am schädlichsten für den Rumpf. Stabilisierungsübungen v. a. für den Rumpf, aber auch Ausdauertraining wie Schwimmen und Radfahren sind meine Empfehlungen. Langlaufen, Wandern, Inlinerfahren - es gibt unzählige Möglichkeiten. Ausdauertraining spielt meiner Meinung nach eine bedeutende Rolle für die nötige Konzentration und psychische Belastbarkeit. Statt die Zeit vor dem Fernseher zu verschwenden, kann ich nur empfehlen, die wertvolle freie Zeit lieber in das Erlernen von Yoga, Gymnastik und Entspannungsübungen zu investieren.

**Inzwischen spielt auch Sportzahnmedizin eine sehr große Rolle. Sehen Sie hier Ihre Zukunft oder liegt diese neben dem Sport ganz woanders?**

Erkrankungen im Mund können die Leistungsfähigkeit stark beeinflussen. Vor allem Entzündungen wie Parodontitis, aber auch Karies oder nicht durchgebrochene Weisheitszähne u. Ä. tragen zur entzündlichen Belastung des Körpers, schlechterer Regeneration und wiederkehrenden muskulären Problemen bei. Eine Entzündung des Zahnhalteapparates ist nicht immer

**„Der Triathlonsport ist sehr vielfältig, abwechslungsreich und bietet dem Körper ein komplettes Workout wie vermutlich wenig andere Sportarten.“**

von außen erkennbar. Die Bakterien werden aber über die Blutbahn und Atemwege in den ganzen Körper transportiert. Das Immunsystem reagiert auf diese Belastung und versucht, die Entzündung zu beseitigen bzw. zu unterdrücken und wird dadurch konstant beansprucht. Das führt selbstverständlich zum Leistungsabfall.

All diese Zusammenhänge im menschlichen Körper und die Auswirkungen der Zahngesundheit auf andere Organe faszinieren mich sehr. Für meine berufliche Zukunft kann ich mir sehr gut vorstellen, mich auf diesen Fachbereich zu spezialisieren. Mein befreundeter Zahnarzt und Triathlet Dr. Michael Passinger ist ein Spezialist auf diesem Gebiet. Er ist nicht nur mein behandelnder Zahnarzt, sondern hat mir bereits einige interessanten Einblicke in die Sportzahnmedizin geboten.

**Frau Zimmermann, vielen Dank für das Gespräch.**



# OSTSEEKONGRESS

## 13. NORDDEUTSCHE IMPLANTOLOGIETAGE

11./12. Juni 2021

Rostock-Warnemünde – Hotel NEPTUN

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



www.ostseekongress.com



### Thema:

Update Implantologie – Neues und Bewährtes  
Update Parodontologie

### Wissenschaftliche Leitung:

Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc./Berlin  
Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg  
Prof. Dr. Thorsten M. Auschill/Marburg

### Referenten u. a.:

Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg  
Prof. Dr. Thorsten M. Auschill/Marburg  
Prof. Dr. Dr. h.c. Hans Behrbohm/Berlin  
Dr. Dr. Irina Brzenska/Berlin  
Dr. Peter Gehrke/Ludwigshafen  
apl. Prof. Dr. Christian Gernhardt/Halle (Saale)  
Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz/Wiesbaden  
Prof. Dr. Dr. Peer Kämmerer/Mainz  
Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz  
Dr. Mathias Plöger/Detmold  
Priv.-Doz. Dr. Gerhard Schmalz/Leipzig  
Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets/Hamburg  
Dr. Jan Spieckermann/Chemnitz  
Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle/München  
Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc./Berlin  
Prof. Dr. Dirk Ziebolz, M.Sc./Leipzig

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

Bitte senden Sie mir das Programm zum OSTSEEKONGRESS zu.

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

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

Stempel

# Überzeugende und patientenorientierte Beratung bei Wahlleistungen

„Verkaufen“ ist in der Zahnarztpraxis ein unbeliebtes Thema. Letztlich ist es Medizin und es sollte die beste Lösung für die Patienten gewählt werden. Mit patientenorientierter Kommunikation ist dieses Ziel in deren Sinne zu erreichen. Diese zeichnet sich durch Interesse und möglichst wenig Färbung der eigenen Meinung aus. Kommunikation ist per se immer manipulierend. Wenn wir miteinander sprechen, lenken wir unseren Zuhörer durch das gesprochene und noch viel mehr durch das nicht gesprochene Wort. Der folgende Beitrag soll Ihnen als Leitfaden für Ihr Beratungsgespräch dienen.

Ana Pereira

**W**ie funktioniert patientenorientierte Beratung? Paul Watzlawick prägte den Satz: „Man kann nicht nicht kommunizieren!“ Unsere Körpersprache sagt viel mehr über das aus, was wir wirklich denken und fühlen, als uns manchmal lieb ist. Entsprechend spielt sie auch bei der Beratung eine entscheidende Rolle. Diese folgt einer logischen Struktur, die sich eingangs an den Bedürfnissen des Patienten orientiert und dann in der Folge die bedürfnisrelevanten Argumente mit der jeweiligen Leistung zusammenbringt.

Unterteilen Sie jedes Gespräch gedanklich in vier Phasen: die 4 B's (Abb. 1):

- Beziehung
- Bedürfnis
- Beratung
- Beschluss

## Die Beziehungsphase

Der Zahnarzt sowie jeder Mitarbeitende der Praxis trägt die Verantwortung für die Patientenkommunikation. Es liegt an Ihnen, eine gute Beziehung zu dem Menschen aufzubauen. Das ist die Grundlage für den weiteren positiven Verlauf. Im Coaching wird von „Pacing“ gesprochen, was bedeutet, mit dem Gegenüber durch Spiegelung, wie gleiche Sprache oder Körperhaltung, auf eine Wellenlänge zu kommen. Schaffen Sie eine Wohlfühlatmosphäre.

### Und was, wenn ...

Was, wenn Sie mit diesem Patienten überhaupt nicht in Einklang kommen wollen? Hier liegen unbewusste

Kommunikationsanteile bei Ihnen, die ein Gespräch stören können.

- Was denken Sie über die Patienten?
- Was denken Sie über ihre Mundsituation?
- Was glauben Sie über die Patienten?
- Was glauben Sie über sich selbst?

Die nonverbale Kommunikation findet ihre Quelle in unserer Haltung. Hier liegen unsere Glaubenssätze (Abb. 2) verankert, die wiederum unsere Kommunikation lenken. Unser Körper wiederum übersetzt diese Gedanken und Gefühle ins Sichtbare.

Ein einfaches Beispiel: Wenn Sie glauben, Ihre Patienten können es sich nicht leisten, dann werden Sie entweder zu diesen Wahlleistungen nicht beraten oder so drüber weggehen, dass die Patienten diese für sich als nicht relevant wahrnehmen. Sie empfangen über die nonverbale Kommunikation die Signale, dass dies nicht das Richtige für sie ist.

### Auf einen Blick

- Überprüfen Sie Ihre Einstellung und Ihre Gedanken.
- Schaffen Sie eine Beziehung und Wohlfühlatmosphäre.

## Die Bedürfnisphase

In der Bedürfnisphase ist es Ihr Ziel, konkret zu erfahren, was Ihren Patienten wichtig ist. Für diese Phase verinnerlichen Sie vor allem: Wer fragt, der führt! Sie wollen das Gespräch führen, dann fragen Sie und lassen den Patienten sprechen. So liegt es in Ihrer Hand. Nutzen Sie für die Bedürfnisexploration offene Fragen. Das sind alle W-Fragen.



**„In der Bedürfnisphase  
ist es Ihr Ziel, konkret  
zu erfahren, was Ihren  
Patienten wichtig ist.“**





Sie wollen Antworten auf:

- „Was ist Ihnen wichtig in Bezug auf Ihre(n) ... Zahnersatz/Zahnfarbe/Füllung ...?“
- „Wie stellen Sie sich das Ergebnis vor?“
- Wenn Sie mehr wollen - dann fragen Sie doch mal nach dem Ziel hinter dem Ziel.
- „Warum ist Ihnen das wichtig?“

## „Die beste patientenorientierte Beratung ist sinnlos, wenn sie nicht zum Ergebnis führt.“

Mit diesem kleinen Paket an Fragen sind Sie bestens gerüstet. Dies alleine bringt allerdings nur wenig, wenn das, was die Patienten sagen, nicht gehört wird. Zur Bedürfnisphase gehört neben der Kenntnis über Fragenführung auch das aktive Zuhören.

### Was genau ist aktives Zuhören?

Aktives Zuhören zeichnet sich vor allem dadurch aus, dass der Gesprächspartner in Ruhe aussprechen kann. Unser Gehirn ist bei der Beantwortung von offenen Fragen immer auf der Suche nach der gewünschten Information. Diese ist nicht immer sofort verfügbar, sondern muss aus dem Unterbewusstsein hochgeholt werden. Lassen Sie Ihren Patienten die Zeit diese Information „zu holen“. In Ihrer Rolle als

Zuhörer zeichnet Sie Folgendes aus:

- Sie sind aufmerksam.
- Sie sprechen nicht dazwischen.
- Sie kommunizieren nonverbal durch Nicken oder Zustimmungslaute wie „hm“, „ja“, „aha“.
- Sie halten Sprechpausen aus.

Erst wenn die Patienten wirklich nicht weitersprechen, gehen Sie wieder in die Rolle des Kommunikators und fassen das, was Sie gehört haben, mit Ihren eigenen Worten zusammen: „Ich habe verstanden, Ihnen geht es vor allem darum ... Ihnen ist wichtig ... das Ergebnis sehen Sie ...“ Wenn Ihre Patienten dies bestätigen, haben Sie sie verstanden. Jetzt haben Sie alles in der Hand, um eine überzeugende Beratung durchzuführen.

### Auf einen Blick

- Stellen Sie offene Fragen, um zu erfahren, was den Patienten wichtig ist.
- Hören Sie aktiv zu und fassen Sie alles zusammen.
- Wenn der Patient dies bestätigt, dann erst können Sie fortfahren.

### Die Beratungsphase

Hier findet das Kernstück des Gesprächs statt. Empfehlenswert ist, unterstützend Zeichnungen oder Modelle zur Visualisierung einzusetzen. Sie kennen jetzt die Bedürfnisse ihrer Patienten und wissen, welche Lösung für sie die Beste ist. Die Beratung ist kein Sprint. Nur weil Sie die beste Lösung bereits kennen, heißt es nicht, dass die Patienten diese auch sofort so erkennen. Nehmen Sie sie Schritt für Schritt mit.

01  
Die vier Phasen  
einer erfolgreichen  
Patienten-  
kommunikation.



© KONTURLICHT | Fotografie - Volker Lau



## Glaubenssätze überprüfen

## Gedankenhygiene

02  
Glaubenssätze  
lenken unsere  
nonverbale  
Kommunikation.

- Das kann sich der Patient nicht leisten.
- Der nimmt mir das gar nicht ab.
- Einem 70-Jährigen brauche ich keine Implantate mehr anbieten.

- Wer will, kann es sich auch leisten.
- Ich weiß, dass ich meine Arbeit gut mache.
- Für Lebensqualität ist man nie zu alt.

02

### Wie baut sich die Beratung auf?

Erklären Sie die Lösung und argumentieren Sie mit den Worten, welche die Patienten Ihnen bei der Bedürfnisexploration genannt haben. Setzen Sie den Nutzen der Therapie obendrauf. Denken Sie an das schrittweise Vorgehen. Das heißt, Sie holen sich zwischendurch ein „Ja“ ab:

- „Stimmen Sie dem so zu?“
  - „Sind wir hier auf dem richtigen Weg?“
- oder
- „Ist es das, was Sie sich vorstellen?“

Mit jedem „Ja“, das Sie auf dem Weg bekommen, ist die Chance, am Ende auch eins zu bekommen umso höher. Es kann aber auch Einwände geben. Das bedeutet, dass die Patienten sich aktiv mit dem Thema auseinandersetzen und Interesse haben. Nehmen Sie den Einwand an, fragen Sie nach und behandeln Sie ihn. Oft kommt der Satz: „Das ist aber teuer!“ Fragen Sie nach: „Teuer im Vergleich zu was?“ Nichts ist per se teuer, eine Sache kann es nur im Vergleich zu einer anderen sein. Mit der Antwort haben Sie wieder Futter bekommen, um den Einwand zu behandeln. Eventuell wollten die Patienten weitere Informationen z. B. zum Thema Ratenzahlung oder hatten das Ausmaß der Leistung noch nicht verinnerlicht.

### Auf einen Blick

- Stellen Sie die Lösung anhand der Argumente der Patienten vor - nutzen Sie deren Worte.
- Holen Sie sich zwischendurch immer die Zustimmung ab, um die Patienten nicht zu verlieren.
- Behandeln Sie die Einwände.

## Die Beschlussphase

Die beste patientenorientierte Beratung ist sinnlos, wenn sie nicht zum Ergebnis führt. Denken Sie daran, Sie führen das Gespräch. Überhäufen Sie die Patienten nicht mit weiteren Argumenten, wenn sie bereits überzeugt sind.

Es gibt eindeutige Signale, die dies vermitteln:

- zugewandte Körpersprache
- Annehmen von Modellen oder Unterlagen
- konkrete Nachfragen zu Details
- Zustimmungslaute

# „Der Zahnarzt sowie jeder Mitarbeitende der Praxis trägt die Verantwortung für die Patientenkommunikation.“

Ein ganz entscheidendes Merkmal ist, wenn die Patienten konkret nach den Kosten fragen. Diese interessieren diejenigen, die kaufen wollen. Seien Sie aufmerksam und fassen Sie dann einen festen Beschluss:

- „Wollen wir einen Termin ausmachen?“
- „Wann sprechen wir weiter, um die Behandlung zu planen?“

### Auf einen Blick

- Achten Sie auf die verbalen und vor allem nonverbalen Signale Ihrer Patienten.
- Sprechen Sie einen festen Verbleib an und gehen Sie nie ohne eine konkrete Abmachung aus einer Beratung.

## Fazit

Mit diesen vier Gesprächsphasen haben Sie ein gutes Werkzeug, um im Sinne der Patienten zu agieren und gleichzeitig professionell zu Wahlleistungen zu beraten. Es erfordert natürlich Übung. Denken, Fühlen und Technik kommen zusammen und bringen eine neue Qualität in die Kommunikation, welche die Patienten Ihnen auch danken werden.

Ana Pereira  
apstairs human marketing

Grafensteinstraße 39  
96052 Bamberg  
Tel.: +49 951 1856325  
ap@apstairs.de  
www.apstairs.de

Infos zur Autorin



# ePractice32 - „Die ersten 100 Tage“

Punktesammeln, praktisches Training und thematischer Austausch: Auf der Online-Fortbildungsplattform „ePractice32“ von American Dental Systems (ADS) lässt sich das alles kombinieren. In Kooperation mit Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle als Chief Medical Officer (CMO) von ePractice32 bietet ADS auch in diesem Jahr eine Vielzahl digitaler Workshops in sämtlichen Fachbereichen der Zahnheilkunde an. Im Interview zieht Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle eine erste Zwischenbilanz und gibt einen Ausblick auf 2021.

Interviewpartner: Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle

**P**rof. Dr. Dr. Stelzle, Sie sind Chief Medical Officer (CMO) der Online-Fortbildungsplattform ePractice32, die Sie 2020 mit ADS ins Leben gerufen haben. Wie fällt Ihre Zwischenbilanz aus?

Zunächst muss ich American Dental Systems ein großes Lob aussprechen. ADS ist es gelungen, innerhalb kürzester Zeit ein professionelles Übertragungsstudio mit Bild und Ton in Top-Qualität aufzubauen. Das ist die Grundlage für unseren Anspruch, Online-Fortbildungen auf höchstem Niveau anzubieten. Die Zwischenbilanz, quasi „die ersten 100 Tage“, fällt überaus positiv aus. Wir haben die E-Learning-Kompetenz, die ich aus meiner universitären Lehre mitbringe, und die Hands-on-Kurse mit starkem Fokus auf die praktische Anwendung in das innovative Online-Fortbildungsformat „ePractice32“ gegossen. Das so entstandene interaktive „Live-Training“ macht riesig Spaß und wird von den Teilnehmern super angenommen.

**Welche Vorteile der ePractice32-Workshops schätzen die Teilnehmer am meisten?**

Grundsätzlich steht bei jeder guten Fortbildung eines im Vordergrund - das Lernen muss Spaß machen. Neben wertvollen und umsetzbaren Informationen stehen in unserem Konzept somit Freude und kollegialer Austausch ganz weit oben. Das wird von unseren Teilnehmern als sehr positiv wahrgenommen. Darüber hinaus höre ich immer wieder zwei Aspekte bei unseren Feedbackrunden: Erstens kann unser Online-Training ganz unkompliziert von zu Hause aus durchgeführt werden und lange An- und Abreisen fallen weg. Und zweitens ermöglichen wir den Teilnehmern mit dem Konzept der „Dentory Box“ ein ganz praktisch erfahrbares Hands-on-Erlebnis, d.h. die Kolleginnen und Kollegen können die praktischen Techniken, die sie während der live und online angeleiteten Modellübungen durchgeführt haben, direkt in ihrer Praxis umsetzen.

01

Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle ist Chief Medical Officer (CMO) der Online-Fortbildungsplattform „ePractice32“, wo zahlreiche digitale Workshops in sämtlichen Fachbereichen der Zahnheilkunde angeboten werden.



**Was ist darüber hinaus das Besondere an ePractice32?**

Ich vergleiche ePractice32 gerne mit einem Start-up. Wir haben ein Tool kreiert, das es schafft, virtuelle Wissensvermittlung und Online-Hands-on-Training optimal zu kombinieren. Gleichzeitig entwickelt sich diese Idee kontinuierlich weiter und wir arbeiten beständig an der Umsetzung weiterer Innovationen. Neben dieser Kreativität haben wir es geschafft, absolut hochkarätige Referenten und sehr erfahrene Praktiker für unser Konzept zu gewinnen - langjährige Erfahrung trifft auf innovative Trainingskonzepte. Dies zusammenzubringen und zu sehen, wie gut es funktioniert und wächst, macht unglaublich viel Spaß!

**In welchen Fachbereichen werden ePractice32-Workshops angeboten?**

Bisher haben wir gut 20 ePractice32-Workshops durchgeführt. Wir haben das Konzept weiter ausgebaut und für dieses Jahr ganze 30 ePractice32-Kurse geplant. Aktuell bieten wir Workshops in folgenden Fachbereichen an: Zahnärztliche Chirurgie, Parodontologie, Konservierende





Zahnheilkunde und Endodontie. Damit decken wir also schon jetzt einen sehr breiten Bereich der gesamten Zahnheilkunde ab. Zudem gibt es ePractice32-Kurse speziell für Dentalhygienikerinnen. Hier haben wir ebenfalls Top-Referentinnen, die vom scharfen Ende der Kürette her kommen.

#### **Gibt es Themen und Inhalte, die besonders gut ankommen?**

Natürlich meine Kurse aus dem Bereich der Chirurgie und Augmentation ... nein, Spaß beiseite - ich freue mich natürlich, dass meine Kurse auch sehr positiv bewertet werden. Aber zum Beispiel wird der eP32-Kurs von Prof. Dr. Sebastian Bürklein, einem absoluten Top-Referenten im Bereich der Endodontie, hervorragend von den Teilnehmern angenommen. Grundsätzlich bekommen wir aber für alle Kurse und damit insgesamt für unser klar strukturiertes und auf praktische Fertigkeiten fokussiertes Konzept sehr gutes Feedback von unseren Teilnehmern. Das freut mich als CMO natürlich besonders und spornt mich an.

#### **Können Sie bereits einen Ausblick auf 2021 geben?**

In diesem Jahr gibt es bei ePractice32 eine Neuheit: Wir haben Kursreihen in den gerade genannten Fachbereichen zusammengestellt. Die Idee ist, dass jeder Kurs einerseits für sich selbst abgeschlossen steht - und auch einzeln besucht werden kann. Andererseits ist es möglich, in sich thematisch ergänzenden Kursen fundiertes und ineinander verschränktes Know-how in einem Bereich zu generieren. Als Teilnehmer kann man so einem schlüssigen Wissenskreis folgen, z. B. in der Chirurgie - von der Schnittführung über die Augmentation bis hin zum Wundverschluss. Durch die in sich abgeschlossenen Einzelkurse ist es jedoch unerheblich, wo man auf den Kreis aufspringt - am Schluss kommt man immer dort an, wo man hin will. 2021 wird ePractice32 also weiter wachsen und für unsere Teilnehmer neue, innovative Konzepte bereithalten!

**Weitere Informationen und Anmeldung unter:**  
[www.ePractice32.de](http://www.ePractice32.de)

**„Wir haben ein Tool kreiert, das es schafft, virtuelle Wissensvermittlung und Online-Hands-on-Training optimal zu kombinieren.“**



**Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle**

Face Surgery - München

[info@facesurgery.de](mailto:info@facesurgery.de)

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

Infos zum  
Interviewpartner



Infos zum  
Unternehmen





## Einfarbkomposit für nahezu unsichtbare Restaurationen

Infos zum Unternehmen



**Warum Venus® Diamond ONE? Vier Fragen und Antworten.**  
Die restaurative Versorgung nimmt in vielen Praxen einen großen Stellenwert ein. Umso bedeutsamer ist es, auf abgestimmte Füllungsmaterialien zugreifen zu können, die qualitative, ästhetische und wirtschaftliche Anforderungen in höchstem Maße erfüllen und gleichzeitig individuelle Möglichkeiten bieten.

**Warum also ist Venus® Diamond ONE, das neue Einfarbkomposit von Kulzer, eine gute Entscheidung für Praxen und Patienten? Die FAQs verraten es.**

### Für die täglichen Restaurationen - WESHALB?

Venus® Diamond ONE lässt sich bequem modellieren, lange verarbeiten und ist äußerst standfest. Das erleichtert z.B. einfache Seitenzahnrestaurationen im Mehrschichtverfahren. Durch die einzigartige TCD-Urethan-Formel und das optimierte Füllersystem ist Venus® Diamond ONE ebenso widerstandsfähig wie biegefest bei minimaler Schrumpfkraft. Diese Eigenschaften tragen dazu bei, das Risiko von Frakturen und Chippings zu minimieren - für langlebige Restaurationen mit natürlichem Glanz.

### Sicher und Effizient - WODURCH?

Der neue Farbton profitiert als Mitglied der Venus Diamond Kompositfamilie von zehn Jahren klinischer Erfahrung. Er ist „made in Germany“, basiert auf der TCD-Matrix und ist daher völlig frei von Bis-GMA und Bisphenol A-verwandten Monomeren. Venus® Diamond ONE ist außerdem kompatibel mit allen Adhäsiven und Kompositen auf (Meth-)Acrylatbasis. Nicht zuletzt ermöglicht die hohe Radioopazität des Materials (> 200% Aluminium) eine sichere Röntgendiagnostik.

### Mehr Freiheit für die Praxis - WARUM?

Das Einfarbkonzept von Venus® Diamond ONE erspart die Suche nach der passenden Kompositfarbe, vereinfacht dadurch Bestellvorgänge, entlastet die aufwendige Lagerhaltung und erleichtert die Behandlung. Das spart sowohl Zeit als auch Geld und schafft entspannt Freiraum für das Wichtigste; nämlich die bestmögliche Therapie mit dem Ziel zufriedener Patienten. So geht moderne Füllungstherapie heute - wirtschaftlich und effizient.

Für jede Praxis in Deutschland hat Kulzer ein exklusives Basis Kit reserviert. Die Bestellung erfolgt über [www.kulzer.de/ONE](http://www.kulzer.de/ONE), Fax +49 6181 96893897 oder Hotline 0800 43723368.

**Kulzer GmbH**  
**Leipziger Straße 2, 63450 Hanau**  
**Tel.: 0800 43723368**  
**info.dent@kulzer-dental.com**



### Stets die passende Farbe - WIESO?

Als praktisches Einfarbkonzept bietet Venus® Diamond ONE im Seitenzahnbereich eine außergewöhnliche Farbanpassung mit nur einem Farbton und unabhängig von der Umgebungszahnfarbe. Damit werden Restaurationen nahezu unsichtbar. Zudem glänzt das Komposit dauerhaft und natürlich und sorgt damit für ästhetische Restaurationen von A1 bis D4.



# Ein-Schritt-Poliersystem für Komposite

LUCIDA™ powered by Style Italiano ist ein Ein-Schritt-Poliersystem für Komposite, bestehend aus einer Diashine Polierpaste, LUCIDA™ Star - einem speziell entwickelten Filzpolierer in Sternform für den Einmalgebrauch - und einer autoklavierbaren Mandrel. Dank der Sternform und der anpassungsfähigen Dicke (in Abhängigkeit von Druck und Drehzahl) können auch bisher kaum zugängliche Bereiche erreicht werden. In Kombination mit der wasserlöslichen Lucida Paste lässt sich mit dem LUCIDA™ Composite Gloss System ein einzigartiger und natürlich anmutender Glanz in nur einem Arbeitsschritt erzielen.

Infos zum Unternehmen



American Dental Systems GmbH  
Tel.: +49 8106 300-300  
[www.ADSystems.de](http://www.ADSystems.de)



## Aligner überzeugen Patienten und Experten

Mehr und mehr Patienten und Zahnärzte sowie Kieferorthopäden profitieren von den Vorteilen der Alignertherapie: Kleine und mittlere Zahnfehlstellungen lassen sich damit immer einfacher, immer schneller und fast unsichtbar behandeln. TrioClear ist ein dynamisches Drei-Stufen-System zur Korrektur von leichten bis mittleren Zahnfehlstellungen. Für seine effektive Wirkung sorgen die drei Stärken der Aligner weich, medium und hart. Sie bilden jeweils einen Cycle, der mit den aufeinander abgestimmten Härtegraden eine schrittweise und vorhersehbare Bewegung der Zähne ermöglicht. Mit diesem innovativen System hat der Komplettanbieter PERMADENTAL schnell Behandler und Patienten begeistert: Herausragende Qualität sorgt für effiziente Zahnbewegungen, hervorragender Service für ein positives Kundenerlebnis und ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis macht die Therapie oft überhaupt erst möglich. Das TrioClear-System wird zu günstigen Paketpreisen angeboten. Je nach Umfang der erforderlichen Therapie wählt der Behandler zwischen drei maßgeschneiderten Varianten die passende aus. So ist die Korrektur einer kleinen Fehlstellung mit drei Alignern bei PERMADENTAL bereits für 159 Euro, eine aufwendigere Therapie mit bis zu achtzehn Alignern bereits für 799 Euro erhältlich.



PERMADENTAL GmbH  
Tel.: +49 28 2210065  
[www.permadental.de](http://www.permadental.de)

# JETZT MITGLIED WERDEN!

# DGKZ E.V.

## KOSTENLOSE MITGLIEDER-HOMEPAGE

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

## ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

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

## KOSTENLOSE FACHZEITSCHRIFT

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

## ERMÄßIGTE KONGRESSTEILNAHME

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

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

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



### Weitere Infos:

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



**DGKZ**  
Deutsche Gesellschaft für  
Kosmetische Zahnmedizin



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

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

**Präsident:** Dr. Jens Voss  
**Generalsekretär:** Jörg Warschat LL.M.

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

Straße ..... PLZ, Ort .....

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

E-Mail-Adresse .....

Kammer, KZV-Bereich .....

Besondere Fachgebiete oder Qualifikationen .....

Sprachkenntnisse in Wort und Schrift .....

**EINFACHE BZW. PASSIVE MITGLIEDSCHAFT** Jahresbeitrag 200,- €

Leistungen wie beschrieben

**AKTIVE MITGLIEDSCHAFT** Jahresbeitrag 300,- €

Leistungen wie beschrieben

zusätzlich: 1. personalisierte Mitgliedshomepage  
2. Stimmrecht

Assistenten mit Nachweis erhalten 50% Nachlass auf den Mitgliedsbeitrag

Studenten mit Nachweis erhalten eine kostenfreie Mitgliedschaft

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

Gläubiger-Identifikationsnummer: DE67ZZZ00001208450

Mandatsreferenz: **wird separat mitgeteilt**

### SEPA-LASTSCHRIFTMANDAT

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

Vorname, Name (Kontoinhaber) .....

Straße ..... PLZ, Ort .....

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

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

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

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

# Events



## Seminar Hygiene

08. Mai 2021 (Marburg)  
12. Juni 2021 (Warnemünde)  
19. Juni 2021 (Wiesbaden)

Tel.: +49 341 48474-308

Fax: +49 341 48474-290

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



## 17. Jahrestagung der DGKZ

7./8. Mai 2021

Veranstaltungsort: Marburg

Tel.: +49 341 48474-308

Fax: +49 341 48474-290

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



## Giornate Veronesi

4./5. Juni 2021

Veranstaltungsort: Verona, Italien

Tel.: +49 341 48474-308

Fax: +49 341 48474-290

[www.giornate-veronesi.info](http://www.giornate-veronesi.info)



## Ostseekongress / 13. Norddeutsche Implantologietage

11./12. Juni 2021

Veranstaltungsort: Warnemünde

Tel.: +49 341 48474-308

Fax: +49 341 48474-290

[www.ostseekongress.com](http://www.ostseekongress.com)



## Trierer Forum für Innovative Implantologie

16. Juni 2021

Veranstaltungsort: Trier

Tel.: +49 341 48474-308

Fax: +49 341 48474-290

[www.trierer-forum.de](http://www.trierer-forum.de)



**weitere Veranstaltungen**  
[www.oemus.com](http://www.oemus.com)

# Impressum

### Erscheinungsweise/Bezugspreis

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

### Editorische Notiz

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

### Herausgeber

Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V.

### Verleger

Torsten R. Oemus

### Verlag

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-0  
Fax: +49 341 48474-290  
[kontakt@oemus-media.de](mailto:kontakt@oemus-media.de)

IBAN: DE20 8607 0000 0150 1501 00

BIC: DEUTDE8LXXX

Deutsche Bank AG, Leipzig

### Aufsichtsrat

RA Jörg Warschat LL.M. (Vorsitzender)

### Vorstand

Ingolf Döbbecke (Vorsitzender)  
Dipl.-Betriebswirt Lutz V. Hiller

### Chairman Science & BD

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

### Projekt- und Anzeigenleitung

Stefan Reichardt  
Tel.: +49 341 48474-222  
[reichardt@oemus-media.de](mailto:reichardt@oemus-media.de)

### Redaktionsleitung

Georg Isbaner, M.A.  
Tel.: +49 341 48474-123  
[g.isbaner@oemus-media.de](mailto:g.isbaner@oemus-media.de)

### Redaktion

Nadja Reichert, M.A.  
Tel.: +49 341 48474-102  
[n.reichert@oemus-media.de](mailto:n.reichert@oemus-media.de)

### Produktionsleitung

Gernot Meyer  
Tel.: +49 341 48474-520  
[meyer@oemus-media.de](mailto:meyer@oemus-media.de)

### Korrektur

Frank Sperling  
Tel.: +49 341 48474-125  
Marion Herner  
Tel.: +49 341 48474-126

### Art Direction und Layout

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn  
Tel.: +49 341 48474-139  
[a.jahn@oemus-media.de](mailto:a.jahn@oemus-media.de)

### Abonnement

Sylvia Schmehl  
Tel.: +49 341 48474-201  
[s.schmehl@oemus-media.de](mailto:s.schmehl@oemus-media.de)

### Druck

Silber Druck oHG  
Otto-Hahn-Straße 25  
34253 Lohfelden

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



# QM | Hygiene

Kurse 2021

Marburg – Rostock-Warnemünde – Wiesbaden – Unna  
Leipzig – Hamburg – Konstanz – Köln – Essen – München – Baden-Baden

Online-Anmeldung/  
Kursprogramm



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



Hygiene:  
Nur 1 Tag durch  
neues Online-  
Modul

## Seminar QM

Ausbildung zur/zum zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB) mit DSGVO-Inhalten

## Seminar Hygiene

Modul-Lehrgang „Hygiene in der Zahnarztpraxis“  
Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis

Nähere Informationen finden Sie unter:  
[www.praxisteam-kurse.de](http://www.praxisteam-kurse.de)

Das Seminar Hygiene wird unterstützt von:



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

Bitte senden Sie mir das Programm QM | HYGIENE zu.

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

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

Stempel

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



[www.giornate-veronesi.info](http://www.giornate-veronesi.info)

4./5. Juni 2021 | Verona/Valpolicella (Italien)

# Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde



Jetzt  
anmelden!

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