



# cosmetic dentistry

Magazin für innovative Zahnmedizin



3 / 21

## Fachbeitrag

Unterstützung der Osseointegration von Keramikimplantaten

## Anwenderbericht

Komfortable Behandlung durch digitalen Workflow

## Praxisporträt

Allroundpraxis mit stählerner Schale und farbenprächtigem Kern

## Interview

„Jeder im Publikum hat seine ganz eigene Zahnarzt-(Horror-)Story.“

**PHILIPS**

**ZOOM!**

## **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 einer geschulten Außendienst-Fachkraft die Philips Zoom-Technologie eindrucksvoll live vorführen.**

innovation  you

**Dr. Christian Junge**  
Präsident der  
Landeszahnärztkammer  
Thüringen



**I**nmitten der alles beherrschenden Coronavirus-Pandemie wirkt ein Nachdenken über die Zukunft der dentalen Implantologie wie aus einer anderen Welt. Stehen wir Zahnärztinnen und Zahnärzte nicht derzeit vor viel grundlegenden Herausforderungen in unseren Praxen? Wie schaffen wir es, das Vertrauen unserer Patienten zu erhalten, damit sie nicht die elementarsten Termine zur Kontrolluntersuchung, Prophylaxe oder Parodontitistherapie grundlos hinauszögern?

Schließlich bleiben auch angesichts unserer standardmäßig sehr strengen Hygienemaßnahmen selbst umfangreiche chirurgische Eingriffe sogar bei Risikopatienten weiterhin möglich. Wenn sich Patienten aber vor Infektionen im Wartezimmer fürchten und Krankenhäuser zeitnahe Untersuchungen verschieben, werden sich unentdeckte und unbehandelte chronische Erkrankungen wie Rheuma, Diabetes, Herz-Kreislauf-Insuffizienz oder Osteoporose möglicherweise auch langfristig auf die zahnärztliche Implantologie auswirken?

Kein Bereich der Zahnmedizin hat sich in den letzten Jahren so rasant entwickelt wie die Implantologie. Sie steht längst nicht mehr im Spannungsfeld zwischen Ästhetik, Funktion und Zahnerhalt, sondern verbindet alle drei Aspekte miteinander. Langzeitstudien zeigen überwältigende Zufriedenheitsraten bei Patienten von 90 Prozent und mehr. Dies lässt scheinbar kaum noch Spielraum für weitere Verbesserungen. Doch auch heute geben neue Trends wie die Sofortimplantation direkt nach der Zahnentfernung oder moderne augmentative Verfahren genügend Anlass zur implantologischen Forschung.

Infos zum Autor



## INHALT

### 03

#### Editorial

Dr. Christian Junge

### 06

#### Unterstützung der Osseointegration von Keramikimplantaten

Dr. Dominik Nischwitz

### 10

#### Ästhetische Versorgung des Frontzahnbereichs durch Sofortimplantation

ZA Norbert Lang, Dr. Marcus Striegel



### 16

#### Komfortable Behandlung durch digitalen Workflow

ZÄ Claudia Scholz

### 20

#### Stand-up-Paddling

### 22

#### News

### 24

#### Allroundpraxis mit stählerner Schale und farbenprächtigem Kern

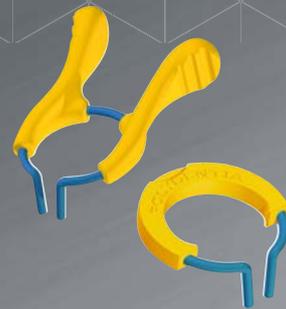
Nadja Reichert





INNOVATIONEN IN DER

# RESTAURATION



Unica anterior powered by Style Italiano:  
Matrizensystem für Frontzahnrestaurationen

MyJunior Kit: Teilmatrizensystem für  
die Kinderzahnheilkunde

Minimalinvasiv und sicher zu handhaben

Reduzieren deutlich die Behandlungszeit



Sie möchten unsere Innovationen kennenlernen? Dann werfen Sie einen Blick auf unsere Website [www.ADSYSTEMS.de](http://www.ADSYSTEMS.de) oder vereinbaren Sie einen Termin mit unserem Fachberater.

AMERICAN DENTAL SYSTEMS GMBH  
Johann-Sebastian-Bach-Straße 42 · D-85591 Vaterstetten  
T +49.(0)8106.300.300 · W [www.ADSYSTEMS.de](http://www.ADSYSTEMS.de)

# Unterstützung der Osseointegration von Keramikimplantaten

In der traditionellen oralen Chirurgie und Implantologie liegt der Fokus auf der Einheilung eines Implantates und den lokal notwendigen Faktoren, um Knochen und Gewebe zu erhalten oder aufzubauen. Die Sichtweise geht noch selten über die Mundhöhle hinaus. Klassischerweise kommen potenziell vier Methoden für den Knochenaufbau infrage: die Osseinduktion (Wachstumsfaktoren), Osseokonduktion (Knochenaufbaumaterial als „Platzhalter“), die Distractionsosteogenese und die Guided Tissue Regeneration (Membranen, Schalenteknik etc.).<sup>1</sup>

Dr. Dominik Nischwitz

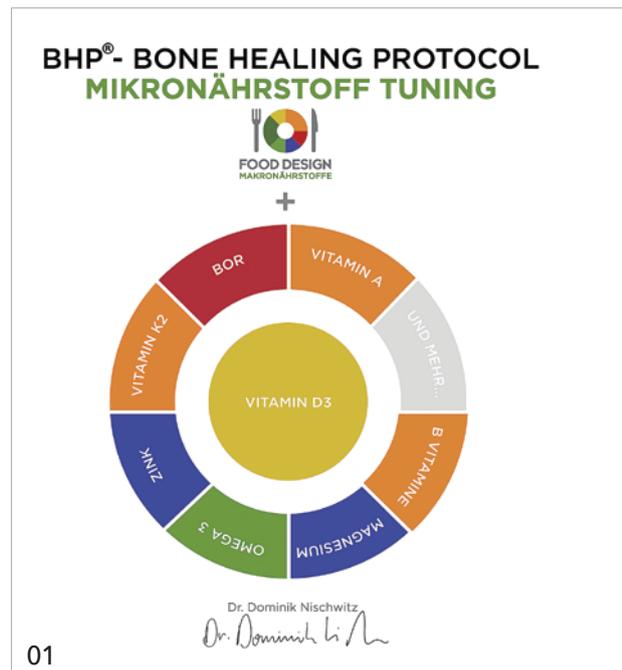
In der Biologischen Zahnmedizin nutzen wir Erfahrung und Wissen aus der funktionellen Medizin und Ernährung sowie gezielte Mikronährstofftherapien, um die systemische Voraussetzung für eine geplante Operation und anschließende Knochen- und Geweberegeneration zu unterstützen.

## Lokale Bedingungen

Zu den lokalen Bedingungen der intelligenten Knochen- und Weichgewebsregeneration zählen die Dekontamination des Operationsgebietes (Atem, Speichel), die Aktivierung von lokalen Wachstumsfaktoren (IGF-1, Osteoblasten, Plasmaproteine etc.) durch Bohrung und Bleeding Spots (Anfrischung des Knochens) und damit Knochenstimulation sowie der Einsatz von intelligentem Biomaterial wie PRF-Membranen, um die extrazelluläre Matrix zu verbessern und die Knochen- und Weichgewebssituation zu optimieren.

Der Einsatz von mikroinvasiven Techniken, wie der Piezosurgery, der Einsatz von Ozon, navigierte Implantationen, und die verbesserte Bildgebung eines DVT haben uns zahnmedizinisch-handwerklich weit nach vorn gebracht. Der Trend geht klar in Richtung Ästhetik und Gesundheit. Keramikimplantate sind kein Tabuthema mehr, sondern die Zukunft der Implantologie. Dennoch operieren bisher nur circa ein Prozent aller Chirurgen Keramikimplantate. Der Autor kann aus seiner zehnjährigen Erfahrung (über 4.000 eingesetzte Keramikimplantate) sagen, dass man chirurgisch, aber vor allem systemisch mehr Informationen benötigt, um eine hohe Einheilungsquote zu verzeichnen.

- 01 Übersicht zum Bone Healing Protokoll.
- 02 OPG-Aufnahme vor der Operation.
- 03 Intraorale Situation vor der Operation.
- 04 Vorbereitung für die Implantatsetzung.
- 05 und 06 Zustand nach dem Eingliedern des Zahnersatzes.





Keramikimplantate heilen entzündungsfrei ein, und hier liegt auch schon die Krux. Kaum einer von uns kennt sich mit der Biochemie des gesamten Körpers wirklich aus. In der Keramikimplantologie ist es wichtig, das Wissen aus der funktionellen Medizin, über Ernährung und Mikronährstoffe mit einzubeziehen, um den Körper auf eine „Umbauphase“ vorzubereiten. Dementsprechend legen wir sehr großen Fokus auf den Lifestyle unserer Patienten. Die systemische Vorbereitung für den Operationstermin ist genauso wichtig wie die gezielte Nachbereitung.

### Intelligentes Knochen- und Weichgewebemanagement

Systemische Bedingungen: OP-Vorbereitung und Ernährungsumstellung. Eine falsche Ernährung mit Zucker, Weizen, raffinierten Speiseölen, konventionellen Kuhmilchprodukten („CORE FOUR-Krankmacher“) und anderen Nahrungstoleranzen führt zur generellen Entzündungsneigung des Körpers sowie zu

Makro- und Mikronährstoffmangel: Protein und Aminosäuren, die fettlöslichen Vitamin A, D3, E und K, wasserlösliche B- und C-Vitamine, Mineralien wie Zink, Magnesium und gesunde Omega-3- und Omega-6-Fettsäuren fehlen für den Aufbau und die Regeneration von Gewebe und Knochen.<sup>2</sup> Unser Ziel ist es, die Patienten möglichst effektiv auf die Operation vorzubereiten. Dabei liegt die Versorgung mit den richtigen Makronährstoffen sowie die Vermeidung möglichst vieler Stressoren im Fokus. Die „CORE FOUR-Krankmacher“ sollten streng gemieden werden.

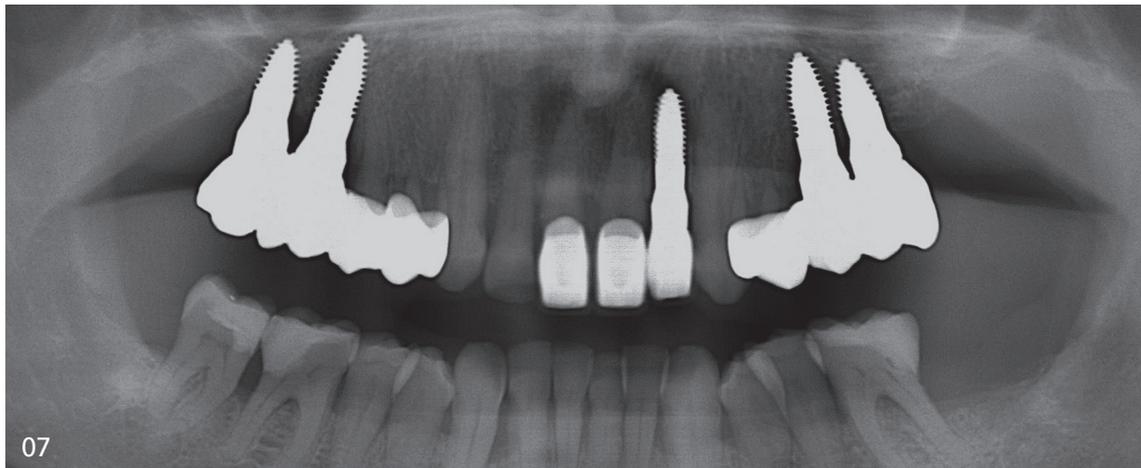
Dr. Weston Price erforschte vor über 100 Jahren unterschiedliche Völker überall auf der Welt. Seine Forschungen dokumentierte er in seinem Buch *Nutrition and Physical Degeneration*<sup>3</sup>: Menschen, die sich artgerecht ernährten, waren quasi immun gegen Karies. Die Nachkommen, die bereits mit industriell verarbeiteten Nahrungsmitteln in Kontakt kamen, litten bereits an typischen Degenerationszeichen, da es ihnen an Nährstoffen fehlte. Der wichtigste Makronährstoff für den Aufbau von Körpergewebe (Knochen, Weichgewebe, Muskulatur etc.) ist Protein.

### Protein - Aminosäuren - Bausteine des Lebens

Wenngleich es 20 proteinogene Aminosäuren gibt, sind es tatsächlich nur acht, die aus der Nahrung aufgenommen werden müssen. Diese essenziellen Aminosäuren sind Isoleucin, Leucin, Lysin, Methionin, Phenylalanin, Threonin, Tryptophan und Valin. Der Körper ist in der Lage, aus diesen acht Aminosäuren jedes Protein aufzubauen, vorausgesetzt es ist genug Rohstoff vorhanden.

Zahlreiche Studien konnten einen Zusammenhang zwischen mangelhafter Knochenbildung, verminderter Knochendichte sowie verzögerter Knochenbruchheilung und einem Protein- und Aminosäurenmangel nachweisen. Je älter die Patienten, umso signifikanter ist der Zusammenhang. Dayer et al. stellten bereits 2006 in einer Tierstudie eine verminderte Titanimplan-





07  
Röntgenbild mit  
Zahnersatz.

tat-Osseointegration bei Ratten mit Proteinmangel (< 1 g/kg Körpergewicht) fest.<sup>4,5</sup> Die Kraft, ein Implantat nach sechs bis acht Wochen wieder aus dem Knochen herauszudrehen, war bei Ratten mit Proteinmangel um 43 Prozent niedriger als bei den Tieren mit ausreichend Protein in der Nahrung (= 1 g/kg Körpergewicht).<sup>4</sup> Hannan et al. konnten anhand von Daten von 391 Frauen und 224 Männern (Zeitraum von vier Jahren) aus der Framingham Osteoporosis Studie einen eindeutigen Zusammenhang zwischen einem Mangel an tierischem Protein in der Ernährung und Knochenverlust zeigen.<sup>6</sup> Je größer der Proteinmangel, umso größer war auch der Verlust an Knochenmasse an Femur und Wirbelsäule. Es wurde kein negativer Effekt von Proteinüberschuss und Knochenheilung festgestellt.<sup>6</sup>

Konsequenterweise liegt unser Hauptfokus auf der adäquaten Versorgung mit Protein. Da in der akuten Regenerationsphase kein Mangel an Makro- und Mikronährstoffen vorhanden sein sollte, empfehlen wir einen Proteintagesbedarf von 1,5–2 g/kg Körpergewicht. Um den Körper zu alkalisieren, wird zu jeder Mahlzeit eine Portion Gemüse empfohlen. Gesunde Fette wie Omega-3 und eine Variation an einfach und mehrfach ungesättigten Fettsäuren dürfen nicht fehlen. Der Einsatz von Kollagenpulvern, essenziellen Aminosäuren, Knochenbrühen und Proteinshakes machen es für den Patienten einfacher, auf den Proteintagesbedarf zu kommen.<sup>7-17</sup> In unserer Praxis hat sich die systemische Unterstützung der Patienten durch gezielte Ernährung und Ergänzung der richtigen Nährstoffe als wichtiger Baustein im Bereich der Chirurgie standardmäßig etabliert.

## Mikronährstoffe

Die Basis des Bone Healing Protokolls ist hoch dosiertes Vitamin D3. Vor einer Operation untersuchen wir diesen Wert im Blut der Patienten. Für eine optimale Versorgung streben wir einen präoperativen Wert von mindestens 60 ng/ml an.<sup>18</sup> Zahlreiche Studien zeigen, dass Vitamin D3 ein entscheidender Faktor für die Knochen- und Zahnregeneration darstellt.<sup>19-23</sup> Es aktiviert zwei für die Mineralisation des Knochens entscheidende Enzyme: Osteocalcin (BGP) und Matrix-Gla-Protein (MGP). Damit Calcium nicht im Gefäß die Arterien verkalkt, werden diese Enzyme durch einen weiteren wichtigen Co-Faktor, Vitamin K2 (MK-7), aktiviert.<sup>24</sup>

Ein weiterer Co-Faktor ist Magnesium, das an über 400 Stoffwechselfvorgängen beteiligt ist.<sup>25</sup> Zink ist sowohl für das Immunsystem als auch als Co-Faktor in der Aktivierung des Vitamin-D3-Rezeptors beteiligt.<sup>26</sup> Das Spurenelement Bor verdoppelt dessen Halbwertszeit.<sup>27</sup> Da Mikronährstoffe synergistisch arbeiten, dürfen auch die B-Vitamine, Vitamin C sowie Verdauungsenzyme und Omega-3-Fettsäuren in der postoperativen Phase nicht fehlen.

## Fazit

Neben dem klassischen, sehr feinen chirurgischen Handwerk der Zahnmedizin nutzen wir somit Wissen aus der funktionellen Medizin und Ernährung. Damit unterstützen wir die körpereigenen Heilungskräfte der Patienten und sorgen für eine bessere Gewebe- und Knochenheilung und damit natürlich auch bessere Einheilung der Keramikimplantate. Das Ergebnis: weniger Misserfolge sowie noch gesündere und glücklichere Patienten.



**Dr. Dominik Nischwitz**

Spezialist für Biologische Zahnmedizin  
und Keramikimplantate

**Zentrum für Biologische Zahnmedizin**

**Nischwitz & Partner**

Heerweg 26

72070 Tübingen

Tel.: +49 7071 975977

info@dnaesthetics.de

http://dnaesthetics.de

Infos zum Autor



Literatur



Bilder: © Dr. Dominik Nischwitz

# TUTORIAL DES MONATS

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

ZWP STUDY CLUB



ZWP STUDY CLUB

## Lösungskonzepte bei schwarzen Dreiecken – Wichtige Tools für den Praktiker

mit Dr. Martin Jörgens

am 8. September 2021, ab 15 Uhr



Präsentiert von:



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

### THEMA

## Lösungskonzepte bei schwarzen Dreiecken – Wichtige Tools für den Praktiker

Die Gründe für die Degeneration von Papillen können chronisch sein, z.B. Rauchen. Diese nimmt der Patient aber kaum wahr. Erleidet er jedoch z.B. durch eine zu radikale Parodontaltherapie einen kurzfristigen erheblichen Papillenverlust, sucht er sofort nach Rettung. Hier können zügige gezielte Interventionen vor weiteren Verlusten schützen. Generell sind bei chronischen langsamen Verläufen gesunde parodontale Verhältnisse zu schaffen. Dann können augmentative Verfahren mit HA-Hyaluronsäure eine tragende Säule der Therapie sein. Zu berücksichtigen ist die parodontale Regeneration, speziell das Papillenwachstum. Diese wird durch lokal

konservierende oder minimalinvasive prothetische Verfahren geschaffen. Sinnvoll sind Lasertherapien simultan oder therapiebegleitend vor, während und nach den HA-Injektionen. Auch Vestibulumplastiken mit zeitgleicher Verlagerung des Lippenbändchens können indiziert sein und für eine erhebliche Optimierung des Papillenwachstums in dem Bereich sorgen.



**Dr. Martin Jörgens**

Infos zum Referenten

### KOMMENDES WEB-TUTORIAL:

10. November 2021, 15 Uhr

**Prof. Dr. Christian Gernhardt**

**Thema:** Komposit in der Ästhetischen Zahnmedizin

### ARCHIVIERTE WEB-TUTORIALS:

**Dr. Jens Voss**

**Thema:** Der Weg zu gesunden und schönen Zähnen

[www.zwp-online.info/livestream/der-weg-zu-gesunden-und-schonen-zahnen](http://www.zwp-online.info/livestream/der-weg-zu-gesunden-und-schonen-zahnen)

**Dr. Jürgen Wahlmann**

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

[www.zwp-online.info/livestream/veneers-von-konventionell-bis-no-prep-was-ist-wann-state-of-the-art](http://www.zwp-online.info/livestream/veneers-von-konventionell-bis-no-prep-was-ist-wann-state-of-the-art)

### Registrierung ZWP Study Club

Um aktiv am ZWP Study Club teilnehmen zu können, ist die kostenfreie Mitgliedschaft erforderlich. Nach der kostenlosen Registrierung unter [www.zwpstudyclub.de](http://www.zwpstudyclub.de) erhalten die Nutzer eine Bestätigungsmail und können das Fortbildungsangebot sofort vollständig nutzen.

# Ästhetische Versorgung des Frontzahnbereichs durch Sofortimplantation

Das Frontzahntrauma – ein Albtraum für Zahnärzte und Patienten. Hier werden wir sowohl ästhetisch als auch funktionell vor eine große Herausforderung gestellt. Eine Therapie soll möglichst schnell erfolgen, da sich der Patient aufgrund der Frontzahnücke eine zeitnahe Rehabilitation wünscht. Falls der Zahnerhalt durch konservierende Therapieoptionen scheitert, vereint die Sofortimplantation mit direkter provisorischer Versorgung als Ideallösung die Komponenten Ästhetik, Funktion und Zeit.

ZA Norbert Lang, Dr. Marcus Striegel

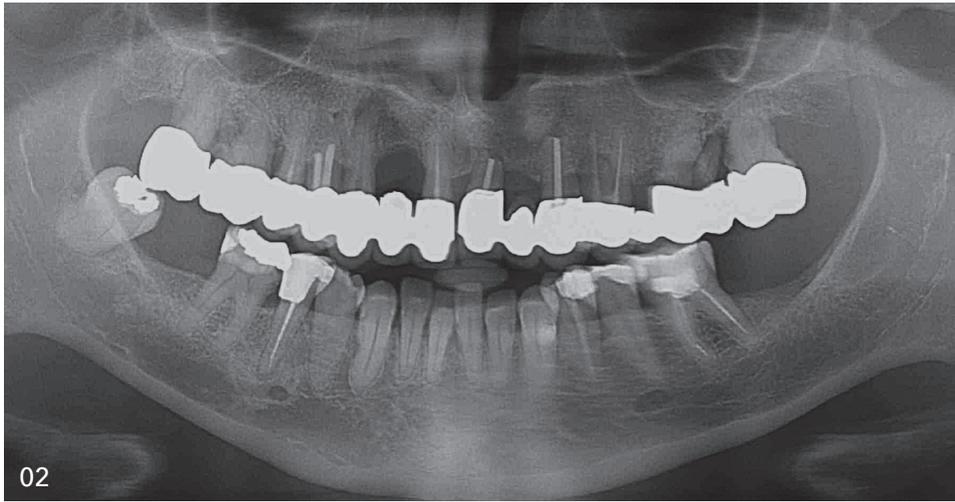


01  
Die Ausgangs-  
situation in  
Frontalansicht.

**E**ine gefürchtete Komplikation stellt bei der Implantation in der ästhetischen Zone der Verlust der vestibulären Knochenlamelle und somit auch des vestibulären Niveaus mit Veränderungen der vestibulären Kammkontur dar. Um dies zu verhindern und primär keine ästhetischen sowie damit auch funktionellen Einbußen in Kauf nehmen zu müssen, hat sich die Socket-Shield-Technik durchgesetzt. Diese Methode gewährleistet die Primärprävention von Gewebeverlust und wurde im Jahre 2010 von Hürzeler et al.<sup>1</sup> etabliert.

Der Fokus ästhetischer Implantatversorgungen im sensiblen Frontzahnbereich liegt auf der Harmonie des Weich- und Hartgewebsprofils. Bleibt die Extraktionsalveole unversorgt, kann dies ein Volumenverlust des Alveolarkamms zur Folge haben,<sup>2,3</sup> was durch spätere prothetische Versorgung schwer korrigiert werden kann.

Eine optimale Voraussetzung für die spätere definitive Versorgung kann nur durch den möglichst vollständigen Erhalt des periimplantären Gewebes erreicht werden.<sup>4,5</sup> Komplikationen bei einer Implantation im Frontzahnbereich stehen hierbei an der Tagesordnung. Unter anderem können Weichgewebsrezessionen und der Verlust vestibulärer Kammkontur zu einem ästhetischen Misserfolg führen.<sup>6,7</sup> Besonders im koronalen Anteil der Alveole kommt es zu einer horizontalen und vertikalen Dimensionsänderung.<sup>8</sup> Eine Untersuchung von Roe et al. ergab, dass innerhalb eines Jahres nach Sofortimplantation mit einem Verlust von 0,82mm vertikalem Knochenangebot zu rechnen ist,<sup>8</sup> was zu massiven ästhetischen Einbußen führen kann. Beim Verlust des periimplantären Weichgewebes konnte in der Literatur zwölf Monate postoperativ ein Rückgang von 0,25 bis 0,7mm festgestellt werden, der je nach Operationsmethodik unterschiedlich ausfiel.<sup>6,9</sup> Weitere Risikofaktoren sind unter anderem ein dünner gingivaler Biotyp,



**02**  
Die Ausgangssituation: OPG mit einem deutlichen horizontalen Abbau, apikalen Aufhellungen und nicht erhaltungswürdigen Zähnen.

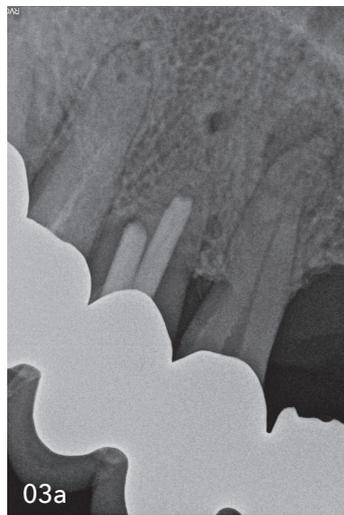
**03a-c**  
Die Ausgangssituation: Einzelzahnaufnahmen der Front mit horizontalem Knochenabbau und apikalen Aufhellungen.

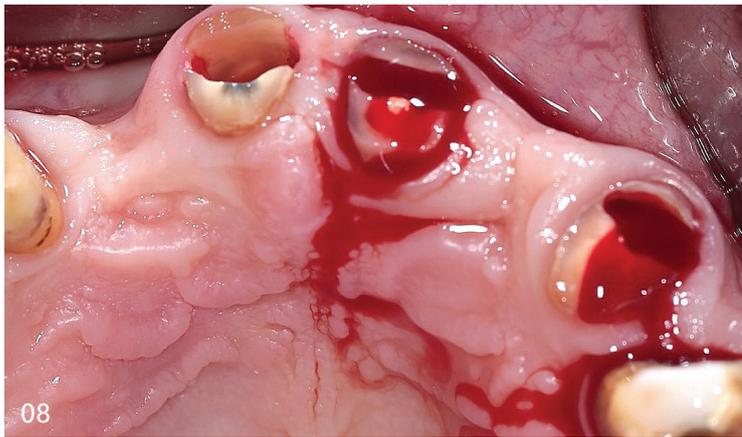
**04**  
Situation nach dem EKR.

**05**  
Versorgung mit dem Langzeitprovisorium (PMMA) nach dem EKR.

**06**  
DVT vor der Implantation: Sehr dünne bukkale Knochenlamelle und enge Lagebeziehung der Wurzel zur Kortikalis.

**07**  
Die Bohrschablone.





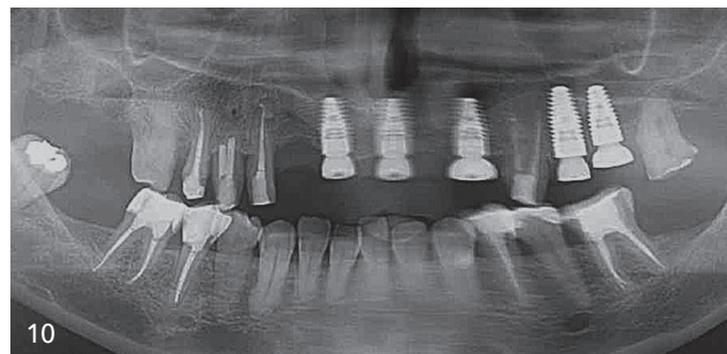
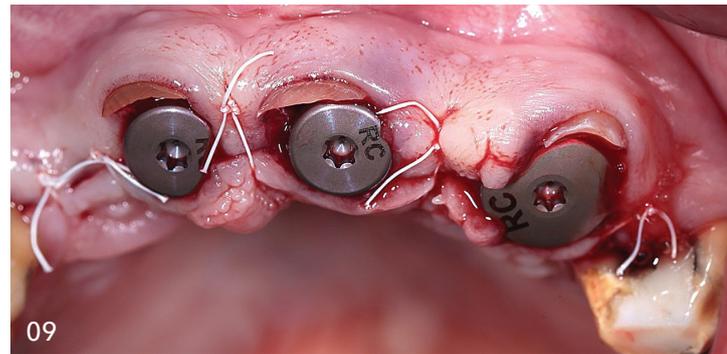
**08**  
C-förmige  
Präparation des  
bukkalen „Shell“.

**09**  
Situation  
postoperativ  
nach großer  
Implantation  
mittels  
Socket-Shield-  
Technik.

**10**  
Postoperatives  
OPG: korrekte  
Position der  
Implantate 11, 21,  
23, 25, 26.

eine Fehlstellung des Implantates und eine nicht intakte Alveole mit einer damit einhergehenden ungenügenden Primärstabilität.<sup>10</sup>

Eine atraumatische Zahnextraktion im Frontzahnbereich unter Erhalt der bukkalen Lamelle bildet das A und O. Eine dünne bukkale Knochenlamelle und der Verlust des Parodonts nach einer Zahnextraktion sind entscheidende Faktoren bei Weich- und Hartgewebsrezessionen.<sup>4,11</sup> Um ein stabiles und ästhetisch ansprechendes Ergebnis bei Sofortimplantation zu erreichen, wurden über die Jahre einige Techniken entwickelt und in der Literatur beschrieben: Dies reicht vom Setzen eines Implantates nahe der palatinalen Alveolenwand in Kombination mit dem Einbringen von Knochenersatzmaterial im Leerraum zwischen Implantat und bukkaler Lamelle,<sup>4,9,12</sup> Bindegewebsstransplantaten zur Harmonisierung der Weichgewebskontur<sup>13</sup> bis zur Augmentation von Knochen auf der vestibulären Seite der Extraktionsalveole.<sup>14</sup> Die von Hürzeler et al.<sup>1</sup> etablierte Socket-Shield-Technik ist ein Verfahren, bei dem das vestibuläre Wurzelfragment in der Alveole belassen wird, um den Bündelknochen zu erhalten.<sup>1</sup> In den Bündelknochen, als „Lamina dura“ auf dem Röntgenbild sichtbar, inserieren parodontale Fasern, welche bei der Zahnextraktion verloren gehen. Infolgedessen wird die Resorption des Bündelknochens verursacht, was zum Dimensionsverlust der bukkalen Knochenlamelle führt. Gleichzeitig kollabiert das Volumen des vestibulären Weichgewebes.<sup>15</sup> Somit können Resorptionsvorgänge und damit einhergehende Misserfolge im ästhetischen Bereich mittels Socket-Shield-Technik erfolgreich vermieden werden.



**11**  
Siebter Tag postoperativ, der vestibuläre Shell ist gut erkennbar.

**12**  
Vier Monate postoperativ: entzündungsfreies und schön ausgeformtes Emergenzprofil.



## Fallbericht

Die 48-jährige Patientin stellte sich im Juli 2017 in unserer Zahnarztpraxis vor, um sich eine Zweitmeinung einzuholen (Abb. 1). Therapieplan ihres Hauszahnarztes war Extraktion aller Oberkieferzähne und die Versorgung mit einer Totalprothese. Eine fortgeschrittene Parodontitis, multiple apikale Läsionen und insuffiziente Wurzelkanalbehandlungen wurden mittels OPG-Aufnahme (Abb. 2) und Einzelzahnfilm (Abb. 3) diagnostiziert. Erster Therapieschritt war die Parodontitisbehandlung inkl. Mundhygieneunterweisung. Sie wurde unter antibiotischer Begleitmedikation aufgrund des Keimnachweises von *Aggregatibacter actinomycetemcomitans* (Aa) durchgeführt. Anschließend erfolgte das Entfernen einer Krone (EKR, Abb. 4) im Oberkiefer mit Extraktion des nicht erhaltungswürdigen Zahns 26 sowie die Versorgung mittels Langzeitprovisorium (LZP) an den Zähnen 17-27 aus PMMA (Abb. 5).

In weiteren Therapiesitzungen wurden endodontische Revisionen an den Zähnen 15, 13, 24, 36, 34, 45 durchgeführt. Behandler und Patient entschieden sich nach ausführlicher Aufklärung über verschiedene Optionen für eine implantatprothetische Versorgung. Das DVT, das im Zuge der Implantatplanung angefertigt wurde (Abb. 6), zeigte eine enge Lagebeziehung zur vestibulären Knochenlamelle. Um ein stabiles Weich- und Hartgewebsprofil zu generieren und dem Patienten zeitnah ein gutes ästhetisches Ergebnis zu gewährleisten, entschied sich der Behandler für die Sofortimplantation mithilfe der Socket-Shield-Technik.

## Chirurgisches Vorgehen

Im April 2018 fand die Sofortimplantation in Lokalanästhesie unter antibiotischer Abschirmung („Single-Shot-Prophylaxe“) 60 Minuten präoperativ mit 1.000 mg Amoxicillin) statt. Die Implantationinsertion erfolgte halb geführt („half guided“) mittels gedruckter Bohrschablone (Präparation des Implantatlagers mit Bohrschablone und nicht navigierte freihändige Implantatinsertion, Abb. 7).

Zunächst wurden die Zahnkronen 11, 21 und 23 mittels eines grünen Diamanten auf Gingivaniveau abgetrennt. Im Anschluss wurde die bukkale Zahnlamelle vom übrigen Anteil der Wurzel getrennt, sodass bukkal nur eine dünne Zahnscherbe (Shell) zurückblieb. Nach behutsamer Extraktion der restlichen Wurzelanteile wurden die verbleibenden Zahnscherben c-förmig präpariert (Abb. 8). Daraufhin wurde die Alveole standardmäßig kürettiert und gereinigt.

Die Implantation im Frontzahnbereich erfolgte mit Straumann RC der Größe 4,1 x 10 an 11, 21, 23. Im Seitenzahnbereich wurden mit größerem Durchmesser mit 4,8 x 12 an 25 und 4,8 x 10 an 26 implantiert (Abb. 9). Bei der zuvor durchgeführten Implantatbohrung wurde der dabei gesammelte Eigenknochen des Patienten als Knochenaufbau zwischen Implantat und Zahnscherbe



**13**  
Definitive Prothetik: 11, 21, 23 okklusal verschraubte vollverblendete Zirkonbrücke auf Titanabutments mit Anhänger 12.

**14a und b**  
Vorher-Nachher-Vergleich: Ausgangssituation vs. post vollkeramischer Versorgung; vestibulärer Shell ist zu erkennen.

verwendet. Um ein optimales ästhetisches Endergebnis zu ermöglichen, wurde mit einem Mindestabstand zwischen den Implantaten von 3 mm bzw. zwischen Implantat und natürlichem Zahn von 1,5 mm inseriert. Trotz der physiologischen Resorptionsvorgänge des Knochens wird somit der Erhalt von ausreichend periimplantärem Hartgewebe ermöglicht, um Weichgewebe und Papille zu stabilisieren und zu erhalten.<sup>16</sup> Zusätzlich wurden die nicht erhaltungswürdigen Zähne 17, 14, 11, 21, 23 extrahiert.

Im Anschluss an die Implantation wurde direkt ein metallverstärktes laborgefertigtes Provisorium eingesetzt, das mithilfe von provisorischen Abutments auf den Implantaten und mittels Adhäsivtechnik befestigt wurde. Zur Kontrolle der Implantatposition wurde postoperativ ein OPG erstellt, das die korrekte Position der inserierten Implantate zeigt (Abb. 10). Eine Woche postoperativ zeigten sich entzündungsfreie Wundverhältnisse ohne Beschwerden (Abb. 11).



## Definitive Versorgung

Vier Monate nach Implantation erfolgte die Implantatabformung der Zähne 17-26. Das periimplantäre Weichgewebe zeigte sich entzündungsfrei und wies ein schönes Emergenzprofil auf (Abb. 12). Die Implantate waren stabil eingehüllt. Zur Implantatabformung wurden Impregum (3M ESPE), Permadyne (3M ESPE) und ein zuvor erstellter individueller Abformlöffel verwendet. Zusätzlich wurde ein Gesichtsbogen durchgeführt und der habituelle Biss der Patienten genommen. Als definitive Zahntechnik wurde die Front 12-23 mit einer okklusal verschraubten vollverblendeten Zirkonbrücke auf Titanabutments mit Anhänger 12 versorgt (Abb. 13). Die Zähne 13 bis 16 und 24 erhielten Einzelkronen aus Vollkeramik. Die Implantate 25 und 26 wurden mit einer okklusal verschraubten Einzelzahnkrone auf Titanabutments versorgt. Während der Einheilung der Implantate im Oberkiefer wurde der Unterkiefer konservierend und prothetisch mit vollkeramischen Teilkronen und Einzelkronen versorgt.

## Diskussion

Die Socket-Shield-Technik bietet einige Vorteile gegenüber anderen Methoden der Sofortimplantation. Das Belassen des vestibulären Wurzelfragments ermöglicht den Erhalt der ästhetisch wichtigen vestibulären Kammkontur und des periimplantären Hart- und Weichgewebes, wodurch der Bündelknochen und die Parodontalfasern erhalten bleiben.<sup>15,17</sup> Das Risiko einer Minderperfusion des vestibulären Knochens nach Zahnextraktion wird minimiert.<sup>18</sup> Außerdem kann die Implantatposition nahezu identisch zur vorherigen Zahnposition gewählt werden, was die Grundlage für ein natürliches ästhetisches Endergebnis ermöglicht.

Im vorliegenden Fall wurden zur Veranschaulichung vor und nach der Implantation und vollkeramischer Versorgung 3D-Aufnahmen des Frontzahnbereiches mittels DVT aufgenommen (Abb. 14). Im Vorher-Nachher-Vergleich erkennt man einen kaum veränderten Weichgewebsverlauf und damit ein ästhetisches und natürliches Endergebnis. Auch die Achsneigung der Frontzähne konnte harmonisiert werden (Abb. 15).

Das hier vorgestellte Verfahren ermöglicht ein ästhetisch ansprechendes Ergebnis. Trotz allem können Komplikationen bei der hier durchgeführten Methodik auftreten: Bei langen Wurzeln kann die Limitation der Länge des rotierenden Diamanten zu Problemen bei der Präparation des vestibulären Wurzelfragments führen. Um eine freie Sicht zu gewähren, muss eine Fensterung von vestibulär auf Höhe der Wurzelspitze durchgeführt werden.<sup>19</sup> Hierbei ist die Bildung eines Mukoperiostlappens und eine damit einhergehende Naht mit folglich Narbenbildung unumgänglich. Das ästhetische Gesamtbild wird dadurch getrübt. Hier ist minimalinvasives Vorgehen gefragt, um die Dimension der Narbenbildung zu minimieren.

Die klinischen und histologischen Untersuchungen der Socket-Shield-Technik erzielen vielversprechende Ergebnisse sowohl im Hinblick auf die Komplikationslosigkeit als auch auf das ästhetische Outcome.<sup>1,17,20-22</sup> Studien mit einem hohen Evidenzlevel stehen noch aus. Außerdem liegen aktuell keine Ergebnisse bezüglich der Langzeitstabilität nach Sofortimplantation mittels der Socket-Shield-Technik vor. Hierzu sind weitere Untersuchungen notwendig.

## Offenlegung und Danksagung

Die Autoren sind nicht finanziell an den in diesem Artikel erwähnten Produkten beteiligt. Großer Dank geht an unser Zahntechnikerteam für die zahntechnische Anfertigung der gezeigten definitiven Versorgung.

Bilder: © Norbert Lang, Dr. Marcus Striegel



**ZA Norbert Lang**

Tafelfeldstraße 71

90443 Nürnberg

Tel.: +49 170 1541995

norbteremail@web.de

Infos zum Autor  
[ZA Norbert Lang]



Infos zum Autor  
[Dr. Marcus Striegel]



Literatur



# INTERNATIONAL BLOOD CONCENTRATE DAY

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM

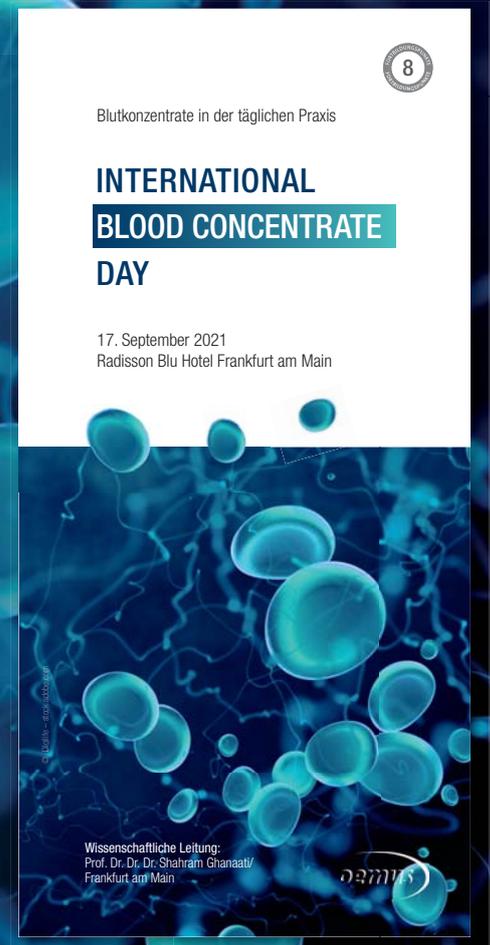


[www.bc-day.info](http://www.bc-day.info)

## Blutkonzentrate im Praxisalltag

Am 17. September 2021 findet unter der Leitung von Prof. Dr. Dr. Shahram Ghanaati in Frankfurt am Main zum zweiten Mal der International Blood Concentrate Day statt. Gegenstand des Symposiums ist der wissenschaftlich fundierte Einsatz von Blutkonzentraten in der Regenerativen und Allgemeinen Zahnheilkunde. Blutkonzentrate werden aus dem patienteneigenen peripheren Blut hergestellt. Dieses bioaktive autologe System optimiert durch die Unterstützung der patienteneigenen Regeneration z.B. den Erfolg dentaler Implantate. Noch bedeutender ist der Einsatz von Eigenblutkonzentrat in der Parodontologie, wenn es z.B. darum geht, die Erhaltung des Zahnes regenerativ zu unterstützen. Im Rahmen des Symposiums unter der Themenstellung „Socket Preservation-Therapieoptionen“ werden die unterschiedlichen Facetten des Einsatzes von Eigenblutkonzentraten in der modernen Zahnmedizin und damit der Trend zur Biologisierung des Knochen- und Weichgewebes dargestellt und mit den Teilnehmern diskutiert. Kongressbegleitende Workshops am Freitagvormittag runden das Programm ab.

Hinweis: Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygiene-richtlinien durchgeführt!



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

Bitte senden Sie mir das Programm zum INTERNATIONAL BLOOD CONCENTRATE DAY zu.

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

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

Stempel

# Komfortable Behandlung durch digitalen Workflow

Zeitmanagement gehört zu einer der täglichen Herausforderungen jeder Zahnarztpraxis. Unnötig lange Behandlungen soll es nicht geben. In der aktuellen Pandemielage sind zudem mehrere Recall-Termine zu vermeiden. Daher schätzen es Patienten sehr, wenn ihnen die Zahnärztin/der Zahnarzt eine Behandlung in einer Sitzung anbieten kann. Dabei unterstützt ein Planungssystem, dass es ermöglicht, verschiedene Behandlungen unabhängig von benötigten Materialien ein einem Termin durchzuführen. Im folgenden Anwenderbericht wird das CEREC-System als eine solche Lösung für CAD/CAM vorgestellt.

ZÄ Claudia Scholz



**01**  
Ausgangssituation: Die Füllungen an den Frontzähnen waren insuffizient, die Ästhetik sagte der Patientin aufgrund der unterschiedlichen Restaurationen nicht mehr zu.

**Z**ahnmediziner schätzen moderne Technologien und Produktverfahren, die den Praxisalltag unterstützen und vor allem mehr Zeit für die Patienten ermöglichen. Da die Zahnmedizin inzwischen immer digitaler wird, möchten viele Behandler auch immer mehr Arbeitsschritte am Computer erledigen. Außerdem kann die Planung der Therapiesitzung verfeinert werden. Durch entsprechende Programme und Softwares kann dem Patienten inzwischen auch das Ergebnis im Vorfeld direkt am Behandlungsstuhl präsentiert werden. Das gibt beiden Seiten Sicherheit. Ein solches System ist CEREC von Dentsply Sirona. In den vergangenen Jahren wurde es umfangreich weiterentwickelt: Mit der CEREC Primescan wurde ein Intraoralscanner auf den Markt gebracht, der sehr einfach, extrem schnell und hochpräzise arbeitet. Jetzt gibt es mit der CEREC Primemill eine neue Schleif- und Fräsmaschine, die neben ihrer modernen Technologie vor allem sehr schnelle Bearbeitungszeiten, größte Materialvielfalt und vor allen Dingen mit der exzellenten Qualität der Restaurationen überzeugt.



**02**  
Die Patientin fühlte sich mit ihrem Lächeln nicht wohl.



**03**  
Ansicht von okklusal: Der Schneidekantenverlauf war stark abradert und nicht harmonisch.

**04**  
Die Patientin weist mehrere Restaurationen auf, die sich in Art und Farbe unterscheiden, umso mehr fällt die wenig ästhetische Situation in der Front auf.



**05**  
Zähne 12 bis 22 nach der Präparation: Für einen präzisen Scan und eine passgenaue Restauration ist eine sorgfältige Präparation essenziell.

**06**  
Einprobe nach dem Ausschleifen der Kronen. Gut zu sehen sind die glatte Oberfläche und natürliche Struktur an den Inzisalkanten.

Im Praxisalltag zahlt sich genau das mehrfach aus: Vorbereitung, Pflege und Wartung der Maschine können delegiert werden. Weder Zahnmediziner noch Assistenz müssen dafür ein umfangreiches Training durchlaufen - eine kurze Einweisung reicht aus. Das Touch Interface der CEREC Primemill führt durch den gesamten Prozess und erlaubt dabei keine Fehler: Ist beispielsweise eine Zirkonrestauration geplant, kann ein Werkzeug für das Schleifen von Keramik nicht eingespannt werden. Für viel Komfort sorgt auch der einfache Wechsel von der Nass- zur Trockenbearbeitung. Diese einfache Bedienung bedeutet einen Zeitgewinn und damit mehr Aufmerksamkeit für den Patienten.

### Schnell in jeder Phase des Behandlungsprozesses

Zeit ist für Behandler und Patienten sehr wertvoll. Entsprechend profitieren alle davon, dass CEREC Primemill schnelle Fertigungszeiten von Restaurationen ermöglicht, z.B. etwa fünf Minuten für eine Krone aus Zirkondioxid. Der gesamte Workflow ist schneller, weil die Maschine durch eine vorgelegte Pre-Touch-Phase den Herstellungsprozess beschleunigt. Das bedeutet, dass die Zahnärztin/der Zahnarzt während der gesamten Zeit beim Patienten bleiben kann, etwa um das Einsetzen akkurat vorzubereiten und sich ihm zuwenden zu können. Der Behandlungsablauf wird nicht durch lange Prozesszeiten unterbrochen bzw. in die Länge gezogen.

Der Workflow beginnt mit einer umfassenden Materialauswahl. So findet man für alle Indikationen und Patientenwünsche den richtigen Block. Die Ergebnisse zeigen präzise herausgearbeitete Ränder, gleichmäßige und detaillierte Oberflächenstrukturen sowie Präzision bei den okklusalen und approximalen Kontaktpunkten, feinste Fissuren und eine sehr genaue Morphologie. Die Nachbearbeitung umfasst neben dem Abschleifen der Abstichstelle das Kristallisieren der Restauration sowie deren Individualisierung und Politur. Auch das spart Aufwand und damit Zeit. Wie all das in der Praxis funktioniert, zeigt der folgende Patientenfall.

### Kasuistik

In unsere Praxis kam eine 53-jährige Patientin mit Problemen an ihren Frontzähnen: Bei der Untersuchung zeigten sich insuffiziente Füllungen an den Zähnen 12 bis 22 sowie ein uneinheitlicher Gingivaverlauf an 12 und 11. Eine chirurgische Anpassung lehnte die Patientin ausdrücklich ab. Zudem war der Schneidekantenverlauf stark abradiert und nicht harmonisch. Die Patientin litt unter der mangelnden Ästhetik, traute sich kaum zu lächeln und wünschte sich dementsprechend eine Versorgung, die ihr ein neues Lächeln schenkte. Es wurde geplant, die vier Zähne in einer Sitzung final mit jeweils einer Krone zu versorgen. Aufgrund der Zahnfarbe C3 fiel die Entscheidung, sie mit IPS e.max, einer Lithiumdisilikatkeramik, zu versorgen. Dieses Material würde für eine sehr natürliche



**07**  
Eingegliederte  
Restauration  
nach Glasur,  
Individualisie-  
rung und  
Kristallisierung:  
Die Kronen  
fügen sich  
harmonisch in  
das Gesamtbild  
ein.

## „Mit CEREC lassen sich ästhetische Versorgungen in der Front ohne jeden Kompromiss umsetzen.“

Ästhetik sorgen, was in diesem Fall höchste Priorität hatte. Für die Versorgung wurde dem klassischen CEREC-Protokoll gefolgt: Die Zähne wurden exkaviert, aufgebaut, präpariert und anschließend mit der Primescan digital abgeformt. Im virtuellen Modell wurden die automatisch eingefügten Präparationsgrenzen noch leicht korrigiert und intraoral abgeglichen. Anschließend wurden die Kronen direkt am Stuhl konstruiert. Auf diese Weise konnte die Patientin durchaus mitentscheiden und sich dadurch noch besser mit ihrer neuen Versorgung identifizieren. In diesem Fall ging es vor allem um die Darstellung der inzisalen Kanten, die im natürlichen Gebiss nicht vorhanden waren.

Während dieses Arbeitsschritts kümmerte sich die Assistentin bereits um die Vorbereitung des Schleifprozesses, der nur wenige Sekunden nach Übertragung des Auftrags an die CEREC Primemill startete. Alle vier Kronen wurden hintereinander ausgeschliffen und präsentierten sich glatt sowie ästhetisch schön strukturiert. In den Kronen zeigten sich keine Stufen, sodass praktisch nichts nachgearbeitet werden musste. Die anschließende Anprobe überzeugte sofort, sodass die Kronen nach Glasierung und Bemalung gleichzeitig im CEREC SpeedFire für 20 Minuten kristallisiert werden konnten. Anschließend wurden die Restaurationen noch einmal eingepasst und adhäsiv befestigt. Nach einer Okklusionskontrolle erhielten die neuen Kronen eine abschließende Politur. Die Patientin war vom Ergebnis sehr angetan. Sie traute sich sofort wieder zu lächeln.



**08**  
Die Ästhetik  
richtete sich  
vornehmlich an  
der Farbe der  
Zähne 13 und 14  
sowie der  
UK-Front aus.

**09**  
Die Patientin  
zeigt sich sehr  
zufrieden mit der  
Versorgung und  
gestattet sich  
sofort ein  
Lächeln.

Bilder: © ZÄ Claudia Scholz, Zahnärztliche Praxis Reventlou

## Diskussion

Für Frontzähne gelten besonders hohe ästhetische Anforderungen, die sich durchaus mit keramisch verblendeten Metall- oder Keramikronen erfüllen lassen. Der Nachteil einer solchen Versorgung besteht unter anderem darin, dass die Patienten ein Provisorium erhalten müssen. Damit kommen gerade in der Front nicht alle Patienten zurecht. Zusätzliche Termine, um eventuell instabile Provisorien wieder zu befestigen, scheuen Patienten ebenfalls. In dem hier vorliegenden Fall mit vier zu versorgenden Zähnen war es auch der ausdrückliche Wunsch der Patientin, in nur einer Sitzung versorgt zu werden. Dabei mussten wir keine Kompromisse hinsichtlich der Ästhetik eingehen: Die individualisierte Zahnfarbe passte optimal zur natürlichen Bezahnung. Die Patientin äußerte sofort den Wunsch, auch Zähne 23 bis 26 (bisher: Brücke) neu versorgen zu lassen. Hinzu kam, dass die Versorgung mit vollkeramischen Kronen im Vergleich zu einer VMK-Krone keine subgingivale Präparation notwendig machte, um den Rand zu verdecken, und keine dunklen Metallschatten die Ästhetik störten. CEREC Primemill erwies sich in diesem Fall aufgrund der hohen Prozessgeschwindigkeit und der sehr detaillierten Ausarbeitung der Zahnoberflächen als großer Gewinn.

## Fazit

Behandlungen in einer Sitzung abzuschließen, ein automatisierter Workflow und Zeiteinsparnisse sind unschätzbare Vorteile für eine moderne Zahnarztpraxis. Mit CEREC hat die Zahnärztin/der Zahnarzt ein sehr gutes System für CAD/CAM an der Hand, das vor allem für Behandlungskomfort sorgt. Zudem können die Patienten bei der Konstruktion der neuen eigenen Zähne dabei sein, was ihnen das Gefühl von Sicherheit gibt. Interessant auch zu beobachten, dass Patienten, bei deren Behandlung einmal CEREC zum Einsatz kam, sich diese Art der Therapie wieder wünschen. Der CEREC-Workflow ist einfach zu erlernen und bietet viele Verbesserungen für die Patienten sowie für den Behandler und auch das Praxisteam. Die Assistenz profitiert z.B. von der Planbarkeit der Sitzung oder kann das eigene Tätigkeitsspektrum mit spannenden verantwortungsvollen Aufgaben erweitern, z.B. mit dem Scannen und der Betätigung der Schleif- und Fräsmaschine.



**ZÄ Claudia Scholz**  
**Zahnärztliche Praxis Reventlou**  
 Reventlouallee 9  
 24105 Kiel  
 Tel.: +49 431 561283  
 scholz@claudia-scholz-kiel.de  
 www.claudia-scholz-kiel.de



**10./11. September 2021**

## A Kurs

*White Aesthetics*

Freitag: 14.00-19.00 Uhr  
 Samstag: 09.00-16.30 Uhr

**Kursgebühr:**  
 1150,00 € zzgl. 19% MwSt.  
 Gesamt: 1368,50 €

**22./23. Oktober 2021**

## B Kurs

*Red Aesthetics*

Freitag: 14.00-19.00 Uhr  
 Samstag: 09.00-16.30 Uhr

**Kursgebühr:**  
 1150,00 € zzgl. 19% MwSt.  
 Gesamt: 1368,50 €

**12./13. November 2021**

## C Kurs

*Function*

Freitag: 14.00-19.00 Uhr  
 Samstag: 09.00-16.30 Uhr

**Kursgebühr:**  
 1320,00 € zzgl. 19% MwSt.  
 Gesamt: 1570,80 €

**06./07. Mai 2022**

## D Kurs

*Championsleague*

Freitag: 14.00-19.00 Uhr  
 Samstag: 09.00-16.30 Uhr

**Kursgebühr:**  
 1320,00 € zzgl. 19% MwSt.  
 Gesamt: 1570,80 €

## ANMELDUNG

und weitere Informationen über den QR Code oder unter

[www.2n-kurse.de](http://www.2n-kurse.de)





# Stand-up-Paddling

Beim Stand-up-Paddling steht der Sportler aufrecht auf einem schwimmfähigen Board (Stand-up-Paddleboard oder Stehpaddelbrett) und bewegt sich mit einem Stehpaddel über das Wasser. Besonders im Sommer erfreut sich diese Sportart sehr großer Beliebtheit und wird in vielen Seebadanlagen angeboten.



# 17. DGKZ-Jahrestagung: „Rot-weiße Ästhetik – State of the Art“ im Oktober in Marburg

Nach der Corona-bedingten Verschiebung findet die 17. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) jetzt am 29. und 30. Oktober 2021 am schon für 2020 geplanten Standort Marburg statt. Unter dem Motto „Rot-weiße Ästhetik – State of the Art“ werden Referenten von Universitäten und erfahrene Praktiker mit den Teilnehmenden die gegenwärtigen Trends in der modernen Zahnheilkunde und deren Herausforderungen im Praxisalltag diskutieren. Insbesondere wird Wert darauf gelegt, entlang des roten Fadens „Ästhetik“ eine möglichst große Bandbreite an relevanten Themen und Entwicklungen aufzugreifen. Ob Prothetik, Parodontologie, Zahnerhaltung, Implantologie oder Aspekte der Ästhetik des Gesichts – das spannungreiche 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 Fragen, wie die perfekte rot-weiße Ästhetik erreicht werden kann und welche alternativen Wege und Problemlösungsmöglichkeiten es gibt, werden 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 direkt auch ins Internet übertragen.

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



Anmeldung/  
Programm

Hinweis:

Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!



## ▶ DGKZ bietet eigene Tutorialreihe an

2021 bietet die Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) mit der Tutorialreihe „Gesunde und schöne Zähne“ zu verschiedenen zahnmedizinisch-ästhetischen Themen auch in der andauernden Pandemiezeit ein Fortbildungsangebot für ihre Mitglieder. So stellte DGKZ-Präsident Dr. Jens Voss bereits den „Weg zu gesunden und schönen Zähnen“ vor, ging dabei auf die Arbeit des ästhetisch tätigen Zahnmediziners ein und widmete sich den komplexen Herangehensweisen sowie möglichen differenzierten Therapieoptionen. Im zweiten Tutorial ging Prof. Dr. Jürgen Wahlmann gezielt auf das Thema Veneers ein. Die Tutorialreihe der DGKZ bietet ästhetisch tätigen Zahnmedizinern die Möglichkeit, sich zu zentralen Themen ihrer täglichen Arbeit fortzubilden und gezielt Tipps oder Anregungen für die eigene Praxis zu holen. Für jedes Tutorial kann zudem ein Fortbildungspunkt erworben werden. Die kommenden zwei Vorträge widmen sich Lösungskonzepten bei schwarzen Dreiecken sowie Kompositis.



**ZWP** STUDY CLUB

**Lösungskonzepte bei schwarzen Dreiecken – Wichtige Tools für den Praktiker**  
mit Dr. Martin Jörgens

**am 8. September 2021, ab 15 Uhr**

Präsentiert von: DGKZ

Kommende Termine der Tutorialreihe „Gesunde und schöne Zähne“

8. September 2021, 15 Uhr:  
Dr. Martin Jörgens/Düsseldorf  
Thema: Lösungskonzepte bei schwarzen Dreiecken mit Lasertechnik, Hyaluronsäure und minimalinvasiven Composite-Techniken – Wichtige Tools für den Praktiker

10. November 2021, 15 Uhr:  
apl. Prof. Dr. Christian Gernhardt/Halle (Saale)  
Thema: Kompositis in der Ästhetischen Zahnmedizin

Infos zur  
DGKZ

## Zahnaufhellung sicher und effektiv

Unerlässlich für schöne Zähne ist die regelmäßige und gründliche Mundhygiene. Aber welche Möglichkeiten gibt es für eine professionelle Aufhellung der Zähne? Eine Möglichkeit bietet Philips mit seiner innovativen lichtaktivierten ZOOM-Technologie. Bei der Philips ZOOM! Zahnaufhellung wird ein blaues LED-Licht angewendet, das die Wirkung der im Aufhellungsgel enthaltenen Farbmoleküle verstärkt. Nach bis zu einer Stunde erhält man damit ein deutlich intensiveres Ergebnis. Das im Gel enthaltene amorphe Calciumphosphat (ACP) schützt außerdem den Zahnschmelz und reduziert eventuelle Zahnpflichtigkeiten. Auch nach 30 Tagen sind die Zähne um 42 Prozent heller als nach einer Zahnaufhellung ohne die LED-Lampe. Mit guter Zahnpflege hält das Ergebnis bis zu drei Jahre an. Für Patienten, die eine Zahnaufhellung zu Hause durchführen möchten, bietet Philips die Produkte ZOOM DayWhite ACP und ZOOM NiteWhite ACP an. Nach der Anfertigung einer individuellen Zahnschiene in der Zahnarztpraxis wird dem Patienten deren Verwendung demonstriert, sodass die Aufhellung zukünftig selbstständig daheim durchgeführt werden kann.

**Philips GmbH**  
 Tel.: +49 40 349713010  
[www.philips.de/c-m-pe/Startseite](http://www.philips.de/c-m-pe/Startseite)



Infos zum  
Unternehmen



Literatur



© Philips

## Fortbildungsakademie auf Tour



© Kulzer/Lukas Gojda/Shutterstock.com

Die Kulzer Mobile Academy startet: Ab September macht Deutschlands größte mobile Dentalakademie mit 200 fahrbaren Quadratmetern bundesweit Station. In dem ausgebauten Erlebnis-Truck erwartet Zahnärzte und Zahntechniker eine spannende Produkt- und Vortragswelt mit Messefeeling, erlebaren Produkt-Highlights und persönlichem Austausch - selbstverständlich mit einem durchdachten Hygienekonzept gemäß Robert Koch-Institut und regelmäßigen Aktualitätsprüfungen. In der Kulzer Mobile Academy erfahren Experten von Experten, wie zum Beispiel eine TCD-Matrix funktioniert, wie ein flexibles Zeitkonzept den Praxis- und Laboralltag vereinfacht oder welche Möglichkeiten der 3D-Druck schon heute bereithält. Alle Produktinnovationen und dentalen Lösungskonzepte aus den Bereichen Zahnmedizin und Zahntechnik sind live erlebbar und können vor Ort in Augenschein genommen werden. Kompakte Fachvorträge sorgen für kurzweiligen Wissenstransfer und ermöglichen den Teilnehmern wertvolle Fortbildungspunkte nach BZÄK und DGZMK.

Jetzt anmelden zur Kulzer Mobile Academy auf [kulzercom.net](http://kulzercom.net)

Infos zum  
Unternehmen



**Kulzer GmbH**  
 Tel.: 0800 43723368  
[www.kulzer.de](http://www.kulzer.de)

01

Der Empfangsbereich ist in dunklen Farben gehalten und im Industriestil gestaltet.

# Allroundpraxis mit stählerner Schale und farbenprächtigem Kern

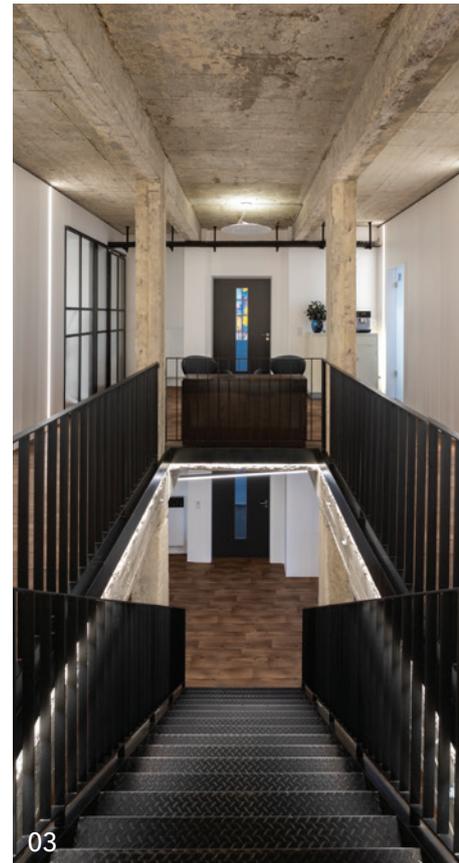
Der Traum einer eigenen Praxis - viele Zahnärzte hegen diesen Traum schon im Studium. Idealerweise liegt diese schön zentral, sieht schick aus und lockt viele Patienten an. Auch Dominik Breuer und Hendrik Repges malten sich zwischen den Vorlesungen im gemeinsamen Studium so eine Praxis aus. Heute sind beide Zahnärzte und arbeiten im Zentrum von Münster genau in ihrer Traumpraxis.

Nadja Reichert



**02**  
Im Wartezimmer sorgt eine Industrieglastrennung für Transparenz und bietet dennoch einen Rückzugsort für die Patienten.

**03**  
Das Herzstück der Praxis ist eine mittig eingesetzte Treppe aus Schwarzstahl.



**N**ur etwa zehn Minuten Fußweg trennen den Münsteraner Stadthafen von der Zahnarztpraxis „Zähne im Zentrum“. Der Name ist Programm: Gut erreichbar für ihre Patienten haben Dr. Dominik Breuer und Dr. Hendrik Repges 2019 ihre gemeinsame Praxis im Stadtzentrum übernommen. Die 300 Quadratmeter große Praxis bietet ein breites Leistungsspektrum von Parodontologie und Prophylaxe über Implantologie bis hin zur Ästhetischen Zahnmedizin und Kinderzahnheilkunde an. Dieses umfassende Angebot ist über die Jahre gewachsen. „Über die Zeit ist das Team mit klaren Kompetenzen im Leistungsspektrum gezielt erweitert worden – im Hinblick auf Können und Sympathie“, fasst Dr. Repges zusammen. Heute arbeiten neben den beiden Praxisinhabern drei weitere Kolleginnen und Kollegen als Spezialisten in der Praxis. Hinzu kommt ein hervorragend eingespieltes Praxisteam. „Wir begegnen unseren Patienten auf Augenhöhe, mit Leidenschaft, Herz und Authentizität“, sagt Dr. Repges. „Kompetenz kann und soll man heute einfach voraussetzen können.“ Besonders auf den Ruf der Praxis im Raum Münster bei ästhetischen Zahnbehandlungen sind die Praxisinhaber stolz. Kompositetechnik, Veneers, Bleaching und HarmonieSchienen gehören zum Repertoire der Behandler von „Zähne im Zentrum“.

### Außen hart, innen clean

In der Planung und Innenarchitektur ihrer Praxis wollten die beiden Zahnmediziner von vornherein flexibel und gleichzeitig ausdrucksstark im Stil sein. Dafür arbeiteten sie mit kreativen Innenarchitekten, Depots und Lichtplanern zusammen. Der Warte- und Empfangsbereich der Praxis ist im Industriestil in dunklen Tönen wie Schwarz, Grau und Braun gehalten. Es stechen Beton und Metall heraus, vor allem aber das Herzstück der Praxis: eine mittig eingesetzte Treppe aus Schwarzstahl. Die Behandlungsräume dagegen sind als starker Kontrast in Weiß gehalten. „Wir wollten eine harte, raue coole Konzeption außen mit einer

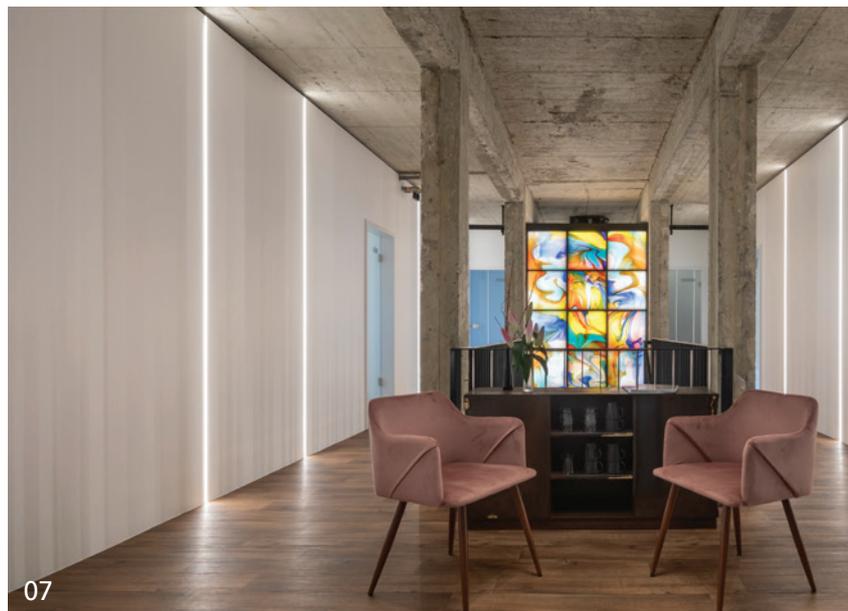
**04**  
Die Behandlungszimmer sind im Kontrast zum Außenbereich der Praxis in sauberem freundlichem Weiß gehalten.



**05**  
Blickfang für die Patienten ist beim Betreten das große Kunstglaswerk.



**06**  
Das Kunstglaswerk besteht aus zwölf in Handarbeit gefertigten Buntglas-scheiben.



**07 und 08**  
Spiel mit Licht: LED-Stripes sind flächenbündig in den Trockenbau eingelassen, sodass zwischen den Behandlungszimmern keine Deckenlampen nötig sind.



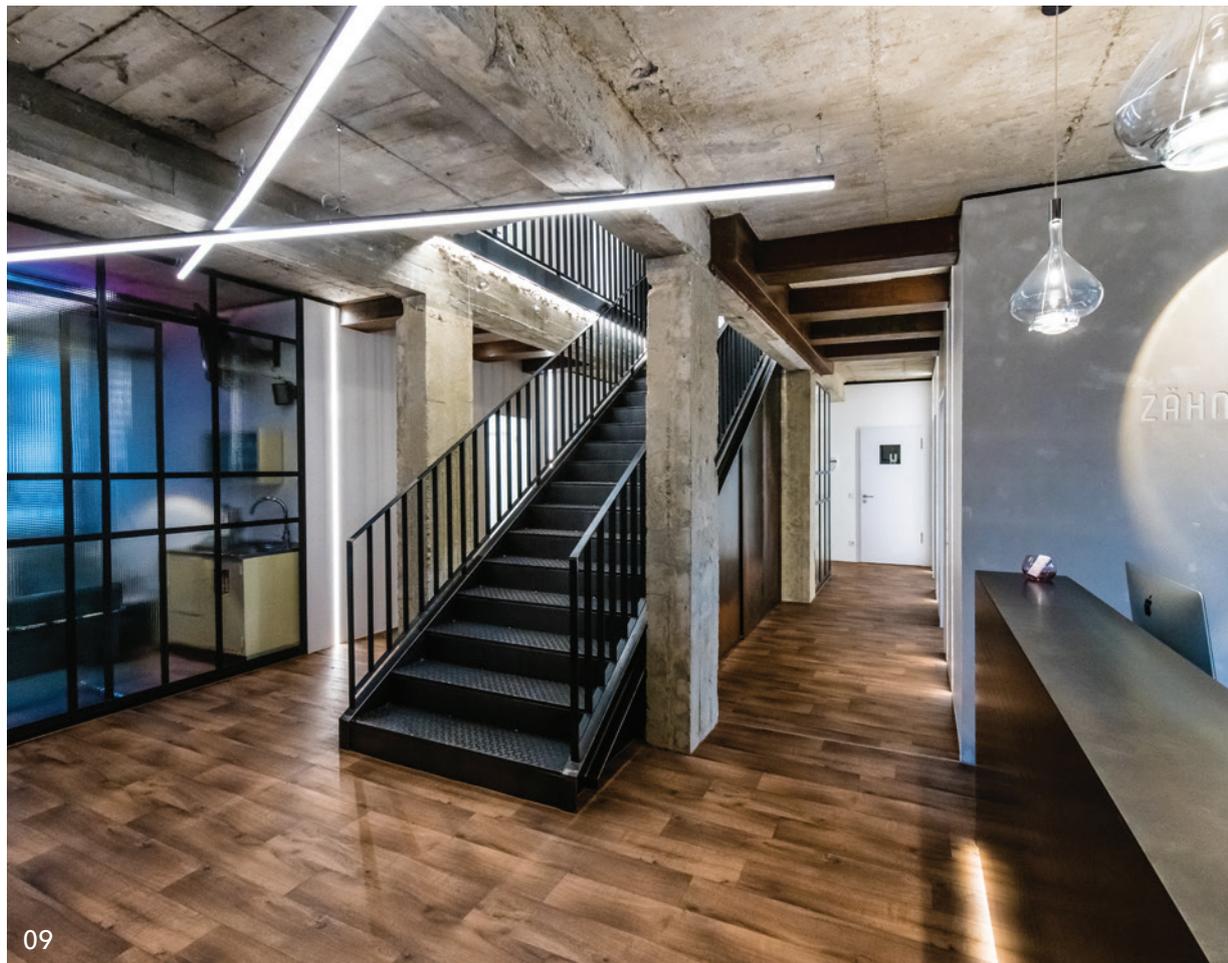
Reduktion auf wenige natürliche und hochwertige Materialien“, erklärt Dr. Reppges. „Innerhalb der Behandlungsräume sollte es dagegen eine saubere, gut pflegbare und gleichzeitig harmonisch helle und angstmindernde Atmosphäre geben.“ Sieben Sitzungszimmer umfasst die Praxis derzeit, kann aber auf zehn erweitert werden. Der Mundhygiene- und Beratungsraum sowie die Wartezimmer sind außerdem mit einer Industrieglastrennung gestaltet, um Transparenz zu erzeugen.

## Spiel mit Licht und Farbe

Alle Bereiche der Praxis werden zudem mit passendem Licht in Szene gesetzt. LED-Stripes sind dafür flächenbündig in den Trockenbau eingelassen. Besondere Geltung bekommen die Stripes etwa im Röntgen- und Sanitärbereich, die in Dunkelblau gehalten sind. Außerdem kann in einigen Arealen, z. B. zwischen den Behandlungszimmern, durch die Stripes sogar auf Deckenlampen verzichtet werden. Den Eingangsbereich schmückt dagegen ein großes asymmetrisches Lichtkreuz.



09  
Den Empfang  
schmückt ein  
großes  
asymmetrisches  
Lichtkreuz aus  
LED-Stripes.



Der Blickfang ist jedoch ein großes Kunstglaswerk am Ende der Stahltreppe, das aus zwölf in Handarbeit gefertigten Buntglasscheiben besteht und von hinten beleuchtet wird. Es ist so platziert, dass es den Patienten sofort beim Betreten der Praxis ins Auge fällt. „Licht und Glas wurden als Kontrast zur harten und rauen Stahl- und Betonoptik gewählt. Farben in Form von Glas bilden als Auflockerung einen bewussten Bruch im Gesamtkonzept“, erläutert Dr. Repges die Idee. „Unser Designkonzept soll Wert auf Qualität, Liebe zum Detail und hochwertige Materialien, die bei zahnärztlichen Behandlungen ganz entscheidend sind, ausdrücken.“ Ihren täglichen Arbeitsplatz haben sich die beiden Zahnmediziner mit derselben Sorgfalt gestaltet, mit der sie auch ihren Patienten wieder ein gesundes schönes Lächeln geben, und sich damit den Wunsch nach der Traumpraxis aus ihrem gemeinsamen Studium erfüllt.

Bilder: © Roland Borgmann/Mario Bok

**„Unser Designkonzept soll Wert auf Qualität, Liebe zum Detail und hochwertige Materialien, die bei zahnärztlichen Behandlungen ganz entscheidend sind, ausdrücken.“**



**Zähne im Zentrum  
Zahnärzte Dres. Breuer  
und Repges & Kollegen**

Hafenstraße 43

48153 Münster

Tel.: +49 251 519292

mail@zaehneimzentrum.de

www.zaehneimzentrum.de/

# „Jeder im Publikum hat seine ganz eigene Zahnarzt-(Horror-)Story.“

Der Zahnarztbesuch steht bei den meisten Patienten nicht gerade auf der Liste der Dinge, die man am liebsten macht. Viele haben Angst vor dem Behandlungstermin. Dabei ist die regelmäßige Kontrolle der Zähne und des Zahnfleisches nachweislich entscheidend für die allgemeine Gesundheit. Dass man vor dem Griff in den Mund keine Angst haben muss und Zahnmedizin sogar witzig sein kann, beweist Moritz Göde aka Moritz X. Michael aus Frankfurt am Main. Er studiert im zehnten Semester Zahnmedizin und steht nebenbei als Kabarettist auf der Bühne – ja, es geht beides irgendwie ...

Nadja Reichert

„Zahnmedizin ist ein erstaunlich dankbares Comedy-Thema, denn die meisten im Publikum haben einen Mund und somit ihre ganz persönlichen Zahnarzt-(Horror-)Storys.“

01



**Z**ahnmedizin und Humor bringt man nicht unbedingt zusammen – Moritz Göde schon. Seit 2018 steht der 33-Jährige mit seinen „Oralpredigten“ auf der Bühne und erklärt auf bissig-lustige Art, warum z.B. Speichel so wichtig für die Zahngesundheit sei oder warum der Mund nicht nur das dienstälteste, sondern auch eines der wichtigsten Organe des menschlichen Körpers ist.

2014, mit Mitte 20, startete Moritz Göde als Moderator und Organisator mit den „Shazam Slams“, einer eigenen Charity-Zaubershow-Reihe in Frankfurt am Main. Dort ließ er Zauberkünstler aus ganz Deutschland um die Gunst des Publikums buhlen. Die Erlöse gingen komplett an „DIE CLOWN DOKTOREN E.V.“ Die Idee des Projekts war es, die Magie und das Lachen aus dem Saal an die Krankenbetten der Region zu bringen.

Seinen ersten eigenen Auftritt hatte er dann bei einem sogenannten „Science Slam“, einem wissenschaftlichen Kurzvortragsturnier, in Trier. Während seiner Studentenzeit hat er 19 dieser Slams gewonnen und landete bei etlichen weiteren auf Platz zwei. 2019 war für ihn dadurch ein großes, aber auch hektisches Jahr: Durchschnittlich trat er alle zwei Wochen in den entlegensten Ecken der Republik auf, meist auch unter der Woche. Da ging es dann morgens schnell vom Nachtzug direkt in die Zahnklinik an den Behandlungsstuhl.

Neben seinen Auftritten als Kabarettist schreibt Moritz derzeit an seiner Doktorarbeit im Bereich Parodontologie. Im Interview stellt er sich, seinen Humor und seine Arbeit auf und abseits der Bühne vor.

### Wie macht man Zahnmedizin lustig?

Zahnmedizin ist ein überraschend dankbares Comedy-Thema, denn jeder im Publikum hat seine ganz eigene Zahnarzt-(Horror-)Story. Und noch besser: Die Zuschauer haben ihren eigenen Mund sogar mitgebracht. Das heißt also, obwohl sie also ein buchstäbliches Nischenthema ist, ist Zahnmedizin für wirklich jedermann relatable. Das Ohr des Publikums ist einem somit immer gesichert, schließlich will sich jeder gerne in Storys wiederfinden oder mehr über sich selbst erfahren. Außerdem: Die intensivsten Lacher entstehen aus Schmerz. „Komödie ist Tragödie plus Zeit“, heißt es. Und Zahnmedizin steckt voller Tragödie und Schmerz - zumindest, wenn ich behandle.

Im Notdienst kennt man es: Bei der Zahnextraktion wird rumgewinselt, aber wenn der Zahn erst einmal gezogen wurde, lachen Behandler und Patient gleichermaßen darüber. Lachen ist ein Zeichen der Erleichterung. Guter Humor wird also bekanntlich aus Schmerz geboren, und welcher Schmerz ist größer als ein eitriger Fossa canina-Abszess? Das Thema wird für die Zuhörer lustig, weil sie fast schon anfassbar mitleiden können, ohne tatsächlich leiden zu müssen.

Außerdem zeichnet das klassisch überzogene Zahnarztbild diesen gerne als Buhmann: ein Mallorca-gebräunter Polohemdträger, einzig angetrieben von Raffgier und Sadismus. Und trotzdem ist er eine respektierte Autoritätsperson - schließlich hält er am Ende den Bohrer in der Hand. Daher gehen auch oft ein belustigtes Raunen und (sicherlich nur) spaßhafte Buh-Rufe durch die Menge, wenn ich mich als Zahnmediziner vorstelle. Leider reicht ja für einen Lacher schon der folgende Satz: „Ich schwöre, Zahnarztlehrenwort“. Es macht Spaß, mit diesen Vorurteilen zu spielen und den Zahnarzt dabei etwas zu entthronen. Das Herzstück von Satire ist ja das Karikieren von Autoritäten - und ja, dazu zählen sogar Zahnärzte! Zahnmedizin macht man also lustig, indem man den Menschen ihren eigenen Mund etwas näherbringt, etwas Schadenfreude einstreut und dem behandelnden Halbgott etwas die Flügel stutzt.

### Was hat dazu geführt, dass Sie Zahnmedizin und Humor verbunden haben?

Am Behandlungsstuhl bietet es sich einfach an, einem ausgelieferten Patienten durch gemeinsames Lachen und gegenseitiges Belustigen etwas Frieden zu schenken. Lachen ist einer der stärksten Trigger des Parasympathikus: Ein guter Gag und die Anspannung ist weg. Außerdem schweigt der Patient ja selten, sondern feuert gerne auch mal einen „Gegenwitz“ zurück. Und schon ist er körperlich und geistig abgelenkt von der Furcht einflößenden Wurzelkanalbehandlung.

Wie sehr Humor hilft, habe ich letztes Jahr bei einem Charity-Dental-Einsatz in Guatemala erleben dürfen: Obwohl ich mit meinen Patienten dort faktisch keinerlei Gemeinsamkeiten hatte - selbst die Sprache nicht - und wir völlig verschiedene Leben lebten, haben wir trotzdem während der Behand-

© Dirk Reichert

01  
**Moritz Göde**  
**aka Moritz X.**  
**Michael** macht  
die Zahnmedizin  
zum Lacher, und  
das als selbst  
angehender  
Zahnmediziner.

 **Moritz Göde aka**  
**Moritz X. Michael**  
auf Instagram:  
moritzxmichael

lungen zusammen herzhaf durchgelacht. Humor überschreitet einfach alle zwischenmenschlichen Grenzen, nimmt Angst und Schmerz und schafft Vertrautheit. Niemand lacht mit seinem Feind. Wer weiß, vielleicht kann man statt der trendigen Hypnose auch mal einfach Humor gegen Zahnarztphobie einsetzen? Dem Angstpatienten einfach vor der Wurzelkanalbehandlung ein Furzkissen unterjubeln, und schon kann es losgehen. Vielleicht sollte ich doch das Thema meiner Doktorarbeit ändern? Außerdem gibt es schon immer eine historische Verbindung zwischen Zahnmedizin und Entertainment. Man denke nur an die reisenden Zahnbrecher, deren Auftritte auf dem Marktplatz zum Zähneziehen das Netflix seiner Zeit war.

**Wie schreiben Sie Ihre Texte, wählen die Themen aus und wer bzw. was inspiriert Sie dabei?**

Das geht ganz schnell - mich kann alles inspirieren: sei es ein Patient, ein Kommilitone, ein Dozent, ein Fachartikel oder die oft bizarren nächtlichen Notdienstsituationen. Ich notiere mir alles, was auch nur ein bisschen Witzpotenzial hat, und setze mich später damit auseinander. Das kann angefangen von historischen Heilmethoden bis hin zu Zahnmedizin im Weltall alles sein. Ich bin ja noch grün hinter den Ohren und aufrichtig neugierig auf mein zukünftiges „Arbeitsfeld“.



04

Die Patienten selbst liefern sehr viel ab. Eine behauptete mal, dass, wenn Rotwein ja die Zähne verfärbte, Weißwein diese ja wieder aufhellen müsste. Puh. Darauf hatte ich dann erst einmal Lust, einen zu trinken. Meine Themen für die Bühne versuche ich so zu wählen, dass die Menschen am Ende den Saal verlassen und sagen „Mensch, lustig, das habe ich gar nicht gewusst“ und dann mit neu erlernten Facts ihr Umfeld nerven. Am herausforderndsten ist es, gelungene und humorvolle Analogien zu finden. Beliebt ist zum Beispiel der

Blog



02



03

**02 und 03**

In sogenannten „Science Slams“ nimmt Moritz X. Michael verschiedene Themen aus der Zahnmedizin aufs Korn, informiert seine Zuschauer jedoch gleichzeitig über die richtige Mundhygiene und Funktionen von Zähnen, Zahnfleisch und Zunge.

**04**

Anschauungsmaterial darf natürlich auch nicht fehlen - dafür verwendet der Kabarettist auch Aufnahmen des eigenen Munds.

hier: „Keine Zahnseide zu verwenden ist wie sich nach der Toilette beide Pobacken abzuwischen, aber nicht dazwischen.“ Das ist jetzt nichts für den Grimme-Preis, aber das Publikum lacht, nickt zustimmend und fährt sich nervös mit der Zunge die verdreckten Zahnzwischenräume ab.

#### Haben Sie sogar Vorbilder im Kabarett bzw. in der Comedy?

Zahlreiche! In Sachen Erfolg und bedingt durch die Themennähe mit Sicherheit Eckart von Hirschhausen. Angeblich sehe ich auch aus wie er - und da ich verhältnismäßig günstig bin und „nur“ Zahnmedizin abdecke bin ich damit buchstäblich „der Hirschhausen für Arme“. In Sachen Lacher große Humoristen wie Steve Martin, Demetri Martin oder Jens Spahn. In Sachen Zahnmedizin mein Doktorvater Prof. Dr. Peter Eickholz - aber das muss ich hier ja jetzt sagen.

#### Finden sich Ihre Patienten oder Kollegen in den Texten wieder?

Selten, und nur in kurzen Anekdoten. Am ehesten noch meine allererste Patientin. Sie war Angstpatientin und ich Angstbehandler. Das passte sehr gut. Passend zur *cosmetic dentistry* durfte ich ihr Frontzahnfüllungen machen. Sie kam für zwei Füllungen und ging mit vier - bitte dazu keine weiteren Fragen.

#### Sie sind nicht nur Kabarettist, sondern auch Autor des Buchs *Der Schnabel der Welt*. Ist das Schreiben eines Buchs schwerer als Texte für die Bühne?

Das Buchprojekt steckt leider noch bei ca. 50 Prozent in den Kinderschuhen und wartet beleidigt auf mehr Zuwendung. Leider komme ich kaum dazu, aber ich habe nun immerhin eine tolle Illustratorin aus Berlin gewinnen können. Die einzige Deadline für dieses Buch ist mein eigener Tod, aber ich wünsche mir schon die Vollendung für 2022. Ein paar Inhalte davon teste ich meinem Blog bei Zahnportal.de oder auf der Bühne.

Für die Bühne ist es immer schwieriger zu schreiben: Das gesprochene Wort darf nicht zu konstruiert wirken, man hat weniger Zeit und muss dadurch hinsichtlich Informations- und Humorgehalt ökonomisch abwägen. Idealerweise enthält ein Satz eine wissenswerte Information und der nächste schon einen Lacher dazu. In einem Buch darf auch mal fünf Sätze lang nicht gelacht werden. Das ist wesentlich entspannter.

#### Wie bringen Sie Studium, Bühne, Buchprojekt, Blog und Doktorarbeit unter einen Hut?

Ich wünschte, das wären die einzigen Sachen. Nebenbei arbeite ich noch im nächtlichen zahnärztlichen Notdienst und führe eine Solarfirma mit meinen Geschwistern. Corona sei Dank hatte ich in den letzten zwölf Monaten nur zwei Live- und zwei Digitalauftritte. Nächstes Jahr will ich Vollgas geben.



**„Idealerweise enthält ein Satz eine wissenswerte Information und der nächste schon einen Lacher dazu.“**

Ansonsten ist mein Zeitmanagementgeheimnis ganz einfach: Schlafmangel und Durchhalten bis 2022, wenn Studium und Doktorarbeit geschafft sind - hoffentlich.

#### Wo kann man Sie in diesem Jahr live sehen und welche anderen Projekte planen Sie?

Der Rest dieses Jahres steht ganz im Zeichen des Staatsexamens. Von August bis Dezember wird mein Leben ein Höllenritt. Da konnte ich bislang nur einen lang ersehnten Auftritt in Aarau (Schweiz) im Oktober unterbringen sowie einen für den Freien Verband Deutscher Zahnärzte. Auch wenn die Bühne nun wieder geöffnet wird, will ich mich ihr erst wieder mit voller Batterie in 2022 widmen. Und nach Guatemala werde ich auch zurückkehren. Unterm Strich freue ich mich aber auf nichts mehr, als mit Dr. med. dent. und als fertiger Zahnarzt den Leuten morgens ein Lächeln und abends ein Lachen ins Gesicht werkeln zu dürfen.

Herr Göde, vielen Dank für das Gespräch.

Bilder: © Moritz Göde

# Teamkommunikation - Herausforderer und Motivator in einem

Die meisten Zahnärzte haben ihren Beruf gewählt, weil sie Freude an der Zahnmedizin und Patientenbehandlung haben. Spätestens mit der Niederlassung kommen Aufgaben als Unternehmer und Führungskraft hinzu. Damit beginnt die Herausforderung mit dem Team und der Kommunikation. So einfach es ist, miteinander zu sprechen, mindestens so schwer ist es auch. Teamkommunikation im Alltag, vor allem im stressigen Alltag, kann eine große Herausforderung sein. Der folgende Artikel erklärt, wie und warum professionelle Kommunikation ein echter Motivator für alle sein kann.

Ana Pereira

**G**ute Kommunikation verbindet, bringt Wertschätzung und schafft Verständnis füreinander. Professionelle Teamkommunikation ist daher Arbeit und braucht gewisse Techniken und Übung, damit sie gelingt.

## Zwischenmenschliche Beziehung als Grundlage jeder guten Kommunikation

„Jede Kommunikation hat einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt, derart, dass Letzterer den Ersteren bestimmt.“ – Paul Watzlawick

Wenn die Beziehung über dem Inhalt steht, erklärt sich schnell, warum so einige Diskussionen über Aufgaben und Organisation schnell im Streit oder in Tränen enden können und Sie als Führungskraft den Grund weder kennen noch verstehen. Grundsätzlich gilt in der Praxis für eine gelingende Teambeziehung, gemeinsame Ziele und Werte zu haben. Diese sind die Grundlage für ein gemeinsames Handlungsleitbild, das die Kommunikation dahingehend erleichtert, weil alle vom Gleichen sprechen.

Nichtsdestotrotz heißt Beziehung aufbauen, jedes Mal wieder Kontakt zur Person aufzunehmen, mit der Sie gerade sprechen bzw. sprechen möchten. In jedem Gespräch senden wir Signale. Versuchen Sie, die Signale Ihrer Mitarbeiter bewusst wahrzunehmen. Was erzählt die Körpersprache? Hier verbirgt sich mehr Wahrheit und Einstellung als in allen Worten. Wenn

Mitarbeitende sich auch als Mensch wahrgenommen fühlen, haben Sie die Basis für gute Kommunikation gesetzt. Hören Sie aktiv zu. Sie werden einen Schatz an Informationen über Gedanken, Gefühle und Einstellungen hören. Es ist der Kontext des Handelns und der Beweggründe Ihrer Mitarbeitenden. Es bietet Ihnen die Grundlage, Ihr Team lenken zu können und es dabei abzuholen.

Erkennen Sie deutliche Signale von Stress oder Abwehr, sparen Sie sich die Mühe eines Gesprächs oder gar das Übertragen einer Aufgabe. Die Signale sprechen deutlich dafür, dass Ihr Gegenüber nicht bereit ist, etwas auf- oder gar anzunehmen. In diesem Fall empfiehlt es sich, einen Termin zur Aussprache zu setzen und diese in Ruhe anzugehen. Raum für Gespräch und Interesse an der Person zeugen von Wertschätzung und ebnen den Weg zu Kooperationswillen und Zufriedenheit.





**„Erfolgreiche Praxen fußen immer auf einem erfolgreichen Team, [...] und wenn Sie wissen wollen, was Ihr Team denkt, fragen Sie es.“**

Wenn die Beziehung geklärt ist, können die Sachinformationen zielführend besprochen werden, denn ohne Team geht es auch nicht. Erfolgreiche Praxen fußen immer auf einem erfolgreichen Team, das vertrauensvoll Hand in Hand arbeitet. Und wenn Sie wissen wollen, was Ihr Team denkt, fragen Sie es.

### **Wer fragt, der führt!**

Menschen lassen sich vor allem dann bewegen, wenn wir verstehen, was sie bewegt. Dafür brauchen wir Kenntnis über ihre Beweggründe. Diese gewinnen wir mit den richtigen Fragen:

- Was genau hat Sie an der Situation so gestört?

- Was genau bedeutet, es ist zu viel zu tun?
- Wie genau würden Sie das Thema umsetzen?
- Was genau haben Sie gemacht, um das Ziel zu erreichen?
- Warum ist Ihnen das wichtig?

Alle offenen Fragen agieren wie ein hypnotischer Befehl an das Gehirn, die Antwort zu suchen. Machen Sie sich keine Sorgen, wenn Ihre Mitarbeitenden nicht sofort antworten. Das ist sogar ein gutes Zeichen, denn dann hat die Suche im Unterbewusstsein nach der Antwort begonnen. Zeigen Sie echtes Interesse und explorieren Sie die Gedanken Ihrer Mitarbeitenden. Die Antworten sind Ihre Argumente, um im Folgenden zu lenken.

## Aktives Zuhören ist mehr, als Worten zu lauschen

Wie oft hören wir unsere Gegenüber sprechen und wissen am Ende nicht wirklich, was diejenigen gesagt oder zumindest gemeint haben? Vor allem im hektischen Arbeitsalltag, wenn der nächste Patient schon wartet und jeder bei sich ist, kann Kommunikation schnell missverstanden werden. Aktives Zuhören ist die logische Konsequenz, um auf die vorhergehende Vorgehensweise offene Fragen zu stellen.

Es ist so einfach und für viele doch so schwer: Wer eine Frage stellt, schweigt und überlässt die Redezeit dem anderen. Nehmen Sie Blickkontakt auf und hören Sie aufmerksam zu. Zeigen Sie nonverbal, dass Sie ganz dabei sind, indem Sie mal einen Laut wie „Ah“ oder „Hm“ von sich geben. Paraphrasieren Sie – Hauptsache Ihre Mitarbeitenden bemerken, Sie hören wirklich hin und sind ganz beim Sprecher. Fassen Sie zum Schluss, was Sie gehört haben, mit Ihren Worten zusammen. Erst dann können Sie sicher sein, verstanden zu haben, was Sie gehört haben.

Wir neigen viel zu oft dazu, unsere Interpretation vorschnell über das Gehörte zu stülpen. Dem wirkt die Zusammenfassung entgegen, denn Sie werden schnell korrigiert, falls es doch nicht ganz dem entspricht, was der Mitarbeitende gesagt hat. Dann wären wir wieder bei uns und kennen den Kontext des anderen nicht. Dies ist genau der Fall, der so oft zu Fehlverhalten oder Streit im Team führt. Aktives Zuhören heißt also, wirklich den Kontext des Mitarbeitenden verstehen zu wollen. Als Zuhörer sind Sie ganz beim Gegenüber und schalten die eigene Interpretation und Vorstellung aus.

## Feedback geben ist ein Geschenk und ein Motivator

Feedback geben wird oftmals genau als Knackpunkt gesehen, wann es in der Praxis eskaliert. Wie kann es zum Geschenk werden? Sie wollen ein Feedback geben, das heißt, es geht um Ihre Perspektive und Ihren Wunsch nach Veränderung. Wenn es also um Ihre Perspektive geht, dann sprechen Sie auch von sich – professionelles Feedback kommuniziert in Ich-Botschaften. Mit Ich-Botschaften gebe ich etwas von mir preis. Im Grunde ist es die Antwort auf das „Warum“. Wer versteht, warum er etwas tun soll oder es dem anderen so wichtig ist, geht offener einer Bitte nach. Ich-Botschaften sind demnach vor allem hilfreich, um kritisches Feedback zu geben. Dies wird allerdings schnell als Angriff verstanden und gefährdet die Kommunikation. Wer Feedback in Ich-Botschaften gibt, ist bei sich und greift nicht an.

- Schildern Sie Ihre Wahrnehmung neutral und ohne Interpretation: „Heute ist Folgendes passiert ...“
- Erklären Sie Ihre persönliche Emotion dazu: „... das hat mich geärgert/verunsichert ...“
- Erzählen Sie von Ihrem Bedürfnis: „... ich brauche Vertrauen/ ich stehe für Professionalität ...“
- Sagen Sie deutlich, welche Bitte Sie haben: „... ich möchte Sie bitten, dass in Zukunft ...“

Durch die Ich-Botschaften entsteht kein Angriff. Diskussionen entstehen oftmals dadurch, dass eine Gesprächspartei sich an-



**„Kritisches Feedback wird schnell als Angriff verstanden und gefährdet die Kommunikation. Wer Feedback in Ich-Botschaften gibt, ist bei sich und greift nicht an.“**

gegriffen fühlt. Das bringen vor allem direkte Anschuldigungen, Verallgemeinerungen, Wir-Formulierungen, harte Forderungen und Übertreibungen mit sich. Mit Ich-Botschaften gehen Sie diesen potenziellen Gefahren aus dem Weg. Seien Sie klar in Ihrer Kommunikation: Welche Emotionen und Bedürfnisse stecken hinter Ihrer Bitte? Das sind klare Ich-Botschaften und greifen Ihr Gegenüber nicht an.

## Herausforderer oder Motivator - Was jetzt?

Kommunikation ist beides. Sicher ist professionelle Kommunikation eine Herausforderung, denn wir sind alle „nur“ Menschen, und manchmal ist es eben stressig. Doch die hier beschriebenen Methoden sind eine Basis, die mit etwas Übung zum gängigen Kommunikationsmodus werden können. Dennoch ist das sicherlich nicht immer in jeder Situation so einfach umzusetzen. Was machen, wenn also mal wieder der Praxisalltag alle guten Vorsätze zur professionellen Kommunikation blockiert? Trotzdem klar bleiben: Das kann bedeuten, statt den Mitarbeitenden schnell was zwischendurch mitzuteilen, sich Zeit für die wichtigen Dinge und vor allem für kritisches Feedback zu nehmen. Begeben Sie sich vorher immer in eine eigene gute Verfassung. Machen Sie sich klar, welches Ziel Sie erreichen wollen, und dass dies nur zusammen mit Ihrem Team geht. Schon ist der erste Schritt für eine gute Beziehung als Gesprächseröffnung gemacht – und das ist mit Sicherheit ein Motivator.

Ana Pereira  
apstairs human marketing

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

Infos zur Autorin



# ESTHETIC FOUNDATIONS

SEPTEMBER 17-18, 2021 / HILTON ATHENS

Prof. Christos Angelopoulos

Mr. Gabriel Asulin

Dr. Andrea Bazzucchi

Prof. Lorenzo Breschi

Dr. Luigi Canullo

Dr. Cosmin Dima

Dr. Ajay Juneja

Dr. Kleanthis Manolakis

Dr. Gianluca Paniz

Dr. Stavros Pelekanos

Dr. Nikolas Perakis

Dr. Monaldo Saracinelli

Dr. Konstantinos Valavanis

Dr. Maciej Zarow

Register now on website, [escdonline.eu](http://escdonline.eu) or on  
"ESCD Meetings and Study Clubs" App:



[escdonline.eu](http://escdonline.eu)



Rot-weiße Ästhetik – State of the Art



# 17. JAHRESTAGUNG DER DGKZ

29./30. Oktober 2021  
Congresszentrum VILA VITA Marburg

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



www.dgkz-jahrestagung.de



## Freitag, 29. Oktober 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

Moderation: Dr. Lutz Laurisch/Korschenbroich (14.00 Uhr Eröffnung)

14.15 – 14.50 Uhr

**Prof. Dr. Cornelia Frese/Heidelberg**

Box Elevation oder Kronenverlängerung –  
Eine echte Alternative?

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

**Priv.-Doz. Dr. Gregor Petersilka/Würzburg**

Luft-Pulver-Wasser-Strahlgeräte:  
In Zeiten von Corona überhaupt noch sinnvoll?

16.45 – 17.30 Uhr

**Katja Effertz/Karby**

Nur zufriedene Mitarbeiter\*innen leisten gute Arbeit

## Samstag, 30. Oktober 2021 | Programm Zahnärzte

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

Wissenschaftliche Leitung/Moderation: Dr. Martin Jörgens/Düsseldorf (09.00 Begrüßung)

09.15 – 09.45 Uhr

**Prof. Dr. Marcel Wainwright/Düsseldorf**

Chirurgische und nichtchirurgische Möglichkeiten  
der Gingivakorrektur

09.45 – 10.15 Uhr

**apl. Prof. Dr. Christian Gernhardt/Halle (Saale)**

Ästhetische Zahnkorrekturen mit Komposit unter  
besonderer Berücksichtigung der rot-weißen Ästhetik

10.15 – 10.45 Uhr

**Dr. Yasin Aktas/Duisburg**

Die rot-weiße Ästhetik – Der Rahmen eines  
perfekten Lächelns

10.45 – 11.00 Uhr

Diskussion

11.00 – 11.30 Uhr

Pause/Besuch der Industrieausstellung

## EXPERTENTALK

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

**Dr. Martin Jörgens/Düsseldorf**

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

**Dr. Jürgen Wahlmann/Edeweicht** (Videovortrag)

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/Marburg

14.30 – 15.00 Uhr

**Dr. Theodor Thiele, M.Sc., 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. Marcel Wainwright/Düsseldorf**

Schonung und Optimierung des Hart- und Weichgewebes mittels Piezo, PRF, Hyaluron

16.00 – 16.15 Uhr

Resümee/Abschlussdiskussion

## PODIUM **6** PRÄVENTION

Wissenschaftliche Leitung: Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten

14.30 – 15.00 Uhr

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

Was bringt die neue Parodontitis-Klassifikation für die Praxis?

15.00 – 15.30 Uhr

**Prof. Dr. Carolina Ganß/Gießen**

Fluorid oder doch besser Hydroxylapatit?

15.30 – 16.00 Uhr

**apl. Prof. Dr. Christian Gernhardt/Halle (Saale)**

Periimplantitis: Wie, was, planbar, sicher?

16.00 – 16.15 Uhr

Resümee/Abschlussdiskussion

## Organisatorisches

### KONGRESSGEBÜHREN

Freitag, 29. und Samstag, 30. Oktober 2021 (Teilnahme an den Podien/Vorträgen)

Zahnarzt (Frühbucherrabatt bis 31.08.2021)

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)

Das schöne Gesicht/Anti-Aging mit Injektionen

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 48474-308 | Fax: +49 341 48474-290

event@oemus-media.de | www.oemus.com

Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!



### <sup>1</sup> Hinweis Podium **2**:

Die Ausübung von Faltenbehandlungen setzt die medizinische Qualifikation entsprechend dem Heilkunde-gesetz 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 29. und 30. Oktober 2021 in Marburg melde ich folgende Personen verbindlich an (Zutreffendes bitte ankreuzen):

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

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

Mitglied DGKZ  ja  nein

Podium **1**  
 Podium **2** oder  
 Podium **5**

Podium **4**  
 Podium **5** oder  
 Podium **6**

Freitag

Samstag

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

Mitglied DGKZ  ja  nein

Podium **1**  
 Podium **2** oder  
 Podium **5**

Podium **4**  
 Podium **5** oder  
 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.)

# Zahnverbreiterung mit Komposit zum Lückenschluss in der Front

Die Onlineplattform DENTORY bietet ein breites und praxisnahes Spektrum an Fortbildungsinhalten. Dabei dienen unter anderem Fallberichte junger wie erfahrener Zahnmediziner als ein virtuelles Über-die-Schulter-schauen. Der folgende Fallbericht des Berliner Zahnarztes Dr. Basel Kharbot ist dieser Plattform entnommen.

Dr. Basel Kharbot



01  
Ausgangs-  
situation Front.

02  
Mock-up.

03  
Isolierung und  
Ätzung.



04  
Bonding.

05  
Kern gelegt.



06  
Matrize und  
Malfarbe.



07  
Schmelzmasse  
gelegt.

08  
Füllung nach  
erster Aus-  
arbeitung.



## Ausgangssituation

Ein 27-jähriger Patient stellte sich aus ästhetischen Gründen mit dem Wunsch eines Lückenschlusses zwischen den Zähnen 21 und 22 in der Klinik vor. Eine kieferorthopädische Korrektur mit anschließender Formkorrektur kam für den Patienten nicht infrage. Die allgemeine Anamnese war unauffällig. Nach eingehender Betrachtung wurde deutlich, dass eine Mittellinienverschiebung im Oberkiefer (2mm) vorlag und ein Breitenunterschied von 0,5mm zwischen den seitlichen Inzisiven bestand (12>22; Abb. 1). Der asymmetrische Eindruck aus der Frontalperspektive entsteht also vor allem durch die Angulation und leichte Rotation des Zahnes 22 und nicht durch einen großen Breitenunterschied. Als Therapie wurde eine Zahnverbreiterung mit Komposit vorgesehen.

## Fallbeschreibung

Zunächst wurde ein Mock-up erstellt (Abb. 2). Mock-ups dienen der Visualisierung und sind für die Patienten-kommunikation sehr gut geeignet. Hierfür wurde das Kompositmaterial ohne jegliche Konditionierung auf dem

trockenen Zahn modelliert. Das Ergebnis kann vom Pa-tienten und Behandler dann gemeinsam evaluiert werden.

Auf diesen Schritt folgten die Isolierung und Konditionierung (Abb. 3 und 4). Ligaturen eignen sich bei der Applika-tion von Kofferdam für eine möglichst zervikale Adaptation. Besonders bei Zahnverbreiterungen sind die Adaptation des Kofferdams im Sulkus und die Verdrängung der Gingiva durch die Ligatur zur Zugänglichkeit und Trockenlegung des zervikalen Bereichs nützlich. Für ein ästhetisches und hygienefähiges Ergebnis muss hier ein nahtloser Übergang zwischen Zahn und Restauration gewährleistet sein. Auch vestibulär sollte ein auslaufender Übergang von Zahn zu Komposit vorliegen. Dies ermöglicht eine optimale Farb-

integration der Restauration und sorgt zudem für eine große Haftfläche.

Der Kern wurde daraufhin mit Dentinmasse und einem feinen Heidemann-Spatel modelliert. Wie auf Abbildung 5 zu sehen ist, wurde nur ein minimaler Unterschluss belassen. Um eine gräuliche Erscheinung und sichtbare Ränder zu vermeiden, wurde hier eine opakere Masse zum Ersetzen der Strukturen gewählt und Schmelzmasse nur sparsam verwendet.

Im nächsten Schritt wurde eine Halbmatrize vertikal platziert (Abb. 6). Dabei muss, wie bereits erwähnt, auf eine genaue Adaptation im Sulkus geachtet werden. Auf den Dentinkern wurde dezente weiße Effektmasse gegeben, um die Opazitäten der benachbarten Strukturen zu imitieren. Die fließfähige Effektfarbe wurde mit der Sonde dünn verstrichen. Nach der individuellen Charakterisierung wurde eine dünne Schicht Schmelzmasse (circa 0,5 mm) aufgetragen (Abb. 7).



Abbildung 8 zeigt das Ergebnis direkt nach der Ausarbeitung. Da die Isolierung eine vorübergehende Austrocknung der Zähne verursacht, erscheinen Füllungen bei einem ausbleichenden Effekt häufig etwas zu dunkel. Somit kann das endgültige Ergebnis nicht immer sofort beurteilt werden. In ästhetisch relevanten Bereichen bietet sich daher alternativ auch eine Politur im Rahmen eines zweiten Termins an.

Das Ergebnis nach sieben Tagen (Abb. 9 und 10): Die Restauration hat sich farblich und anatomisch gut integriert. Trotz des Breitenunterschieds zwischen den seitlichen Inzisiven war der Patient mit dem Ergebnis sehr zufrieden.



09  
Seitenansicht  
nach sieben  
Tagen.

10  
Ergebnis nach  
sieben Tagen.

## Zusammenfassung

Zahnverbreiterungen mit Kompositen eignen sich als unkompliziertes direktes Verfahren für einen Lückenschluss. Besonders in ästhetisch relevanten Bereichen stellt dieses Verfahren oft eine sinnvolle noninvasive Alternative zu indirekten Restaurationen oder kieferorthopädischen Therapien dar, da lediglich additiv gearbeitet wird und gute Langzeitergebnisse erzielt werden können. Dazu kommt, dass sich Kompositrestaurationen problemlos reparieren lassen.

Weitere Informationen unter: [www.dentory.de](http://www.dentory.de)

### Dr. Basel Kharbot

Charité - Universitätsmedizin Berlin  
Abteilung für Zahnerhaltung und  
Präventivzahnmedizin  
Aßmannshauer Straße 4-6  
14197 Berlin  
[zahnerhaltung.charite.de](http://zahnerhaltung.charite.de)

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen



# 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



## International Blood Concentrate Day 17. September 2021

Veranstaltungsort: Frankfurt am Main  
Tel.: +49 341 48474-308  
Fax: +49 341 48474-290  
www.bc-day.info



## Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin 17./18. September 2021

Veranstaltungsort: Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-308  
Fax: +49 341 48474-290  
www.leipziger-forum.info



## Seminar Hygiene (2021) 18. September (Leipzig) 25. September (Konstanz) 02. Oktober (Köln)

Tel.: +49 341 48474-308  
Fax: +49 341 48474-290  
www.praxisteam-kurse.de



## Hamburger Forum für Innovative Implantologie 24./25. September 2021

Veranstaltungsort: Hamburg  
Tel.: +49 341 48474-308  
Fax: +49 341 48474-290  
www.hamburger-forum.info



## 17. Jahrestagung der DGKZ 29./30. Oktober 2021

Veranstaltungsort: Marburg  
Tel.: +49 341 48474-308  
Fax: +49 341 48474-290  
www.dgkz-jahrestagung.de



**weitere Veranstaltungen**  
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

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

### Redaktionsleitung

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

### Redaktion

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

### Produktionsleitung

Gernot Meyer  
Tel.: +49 341 48474-520  
meyer@oemus-media.de

### Korrektorat

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

### Abonnement

Sylvia Schmehl  
Tel.: +49 341 48474-201  
s.schmehl@oemus-media.de

### Druck

Silber Druck oHG  
Otto-Hahn-Straße 25  
34253 Lohfelden



www.cd-magazine.de

# QM | Hygiene

Kurse 2021/22

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

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

# MOBILE ACADEMY

Wir kommen auch in Ihre Nähe!

KULZER **COM** 2021  
EXPERTS  
MEET  
EXPERTS

Intelligentes Zeitkonzept und höchste Präzision bei analoger und digitaler Abdrucknahme.



Perfekt abgestimmte Prothetikwerkstoffe – von der Aufstellung bis zur fertigen Prothese.



Innovative 3D-Druck-Lösungen, die Produktivität und Rentabilität steigern.



Bewährte Innovationen im Bereich farbechter Komposite und Bondings.

Sichern Sie sich bis zu **zwei Fortbildungspunkte!**

## Mobile Academy



Wir kommen zu Ihnen – mit Deutschlands räumlich größter, mobiler Dental-Akademie. Erleben Sie auf 200 Quadratmetern, wie z.B. eine TCO-Matrix funktioniert, ein flexibles Zeitkonzept Ihren Praxis- und Laboralltag vereinfacht, oder welche Möglichkeiten Ihnen der 3D-Druck heute bereits bietet.

Was Sie vor Ort erwartet:

- Dentale Lösungen neu und spannend erleben
- Vorträge und Fortbildungspunkte nach BZÄK und DGZMK
- Austausch und Dialog mit Kollegen und Experten
- Hygienekonzept gemäß den Empfehlungen des Robert Koch-Instituts mit regelmäßiger Aktualitätsprüfung

**DIE MOBILE ACADEMY IST AUF TOUR!**

Wissenswerte Fachvorträge und eine spannende Produkterlebniswelt erwarten Sie!

- ▶ Wertvoller Expertenaustausch
- ▶ Fachliche Weiterbildung
- ▶ Praxisnahe Übungen



Jetzt kostenlos anmelden  
und erleben unter:  
**kulzercom.net**